



J A H R E

# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2024

SEPTEMBER | OKTOBER

30. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR | CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR



2024

# ASSEKURANZ AWARD

ASSEKURANZ AWARD SPEZIAL

**Alle Informationen  
rund um den Assekuranz Award**

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

# Wir erwarten die Gewinner!

Liebe Bewerber, es ist wieder so weit, am 12. September 2024 werden wir die Gewinner auszeichnen. Wir wollen mit diesen Awards die Besten der Besten auszeichnen, um Vermittlern und Maklern ein wichtiges Qualitätsbarometer an die Hand zu geben. Noch nie gab es so viele Bewerbungen und wir sind stolz darauf, dass wir bei der Bewerberzahl ganz vorne liegen im Vergleich zu allen anderen Versicherungs-Awards.

Über die Preisverleihung hinaus will die Mein Geld Mediengruppe mit dem Assekuranz Award eine Plattform bieten, die Versicherungsgesellschaften, Makler und Berater, Produkt- und Marketingspezialisten sowie Aktuare und Verbände zu einem branchenweiten Austausch zusammenbringt. „Letztes Jahr konnten sich viele Teilnehmer konstitutiv nach der Verleihung über diverse Themen austauschen, was uns sehr gefreut hat“, stellt Isabelle Hägewald fest.

**Der nächste Assekuranz Award findet am 12. September 2024 im Logenhaus zur Einigkeit, Kaiserstr. 37 in 60329 Frankfurt am Main statt. Bewerbungen werden unter [www.assekuranz-award.de/](http://www.assekuranz-award.de/) entgegengenommen.**



MEIN GELD



**12. September 2024, 19 Uhr**  
Logenhaus zur Einigkeit, Frankfurt

präsentiert von der  
Mein Geld Medien Gruppe



Powered by





[assekuranz-award.de](https://www.assekuranz-award.de)

## Jury

---



**Ellen Ludwig**  
Chief Product Officer  
comparit GmbH



**Franz-Josef Rosemeyer**  
ehem. Vorstand A.S.I.  
Wirtschaftsberatung AG  
und Votum Verband



**Frank Rottenbacher**  
Vorstand AFW



**Dr. Carsten Zielke**  
Geschäftsführer  
Zielke Research  
Consult GmbH



**Prof. Dr.**  
**Hans-Wilhelm Zeidler**  
Geschäftsführer Zeidler  
Consulting GmbH



**Regina Feldmann**  
Geschäftsführerin  
der Finanz Protect  
GmbH



**Leon Franken**  
Consultant  
MAXPOOL  
Maklerkooperation GmbH

RHION VERSICHERUNG AG

## Gewerbe versichern: Ganz einfach mit rhion.digital!

Individuell, umfassend, schnell – starker Schutz für kleine und mittelgroße Unternehmen



Kein Betrieb ist wie der andere. Jedes Geschäft, jedes Unternehmen ist einzigartig, was sich im Versicherungsschutz widerspiegeln muss. Der Gewerbetarif von rhion.digital bietet genau das. „Wir haben einfach viel zu bieten“, betont Lars Fuchs, Bereichsleiter Maklervertrieb rhion.digital, und präzisiert: „Das gilt zunächst einmal fachlich: Unsere Gewerbeprodukte spiegeln das handwerkliche Können unserer Produktspezialisten wider, die in enger Abstimmung mit den Kollegen aus anderen Fachbereichen die Produktlinie weiterentwickeln. Dann vertriebllich: Hier ist es mir wichtig zu betonen, dass wir hochindividuelle Leistungspakete schnüren können.“

rhion.digital ist auf die Versicherung von Kleingewerbe bis Mittelständler spezialisiert; die Richtgröße liegt bei einer Belegschaft von bis zu 100 Mitarbeitern beziehungsweise bei 30 Millionen Euro Umsatz.

„Mit Einführung der aktuellen Tarifpalette wurden zuletzt die Zeichnungskapazitäten deutlich erhöht“, berichtet Lars Fuchs. „Dabei legen wir unseren Schwerpunkt auf Must-have-Policen: Haftpflicht, Inhalt, Ertragsausfall, Gebäude. Wir konzentrieren uns auf Risikolösungen, die wir besonders gut können und wo wir unsere Stärken voll ausspielen.“

Highlights der Inhalts- und mittleren Ertragsausfallversicherung sind unter anderem der Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung bis eine Million Euro, die Versicherung des Diebstahls von Geschäftsfahrrädern bis 3.000 Euro und der digitale Abschluss bis eine Million Euro. Die neue Betriebshaftpflichtversicherung überzeugt durch Neuwertentschädigung bis 5.000 Euro, Mietsachschäden an beweglichen Sachen bis 300.000 Euro und die neue Umweltrisikoversicherung. Alle Produkte sind durch die Komfort-Deckung erweiterbar.

Rund um die Absicherung von Unternehmen steht rhion.digital für Schnelligkeit und den direkten Draht zum Kompetenzteam: Liegen alle wichtigen Informationen vor, gibt es schon innerhalb von zwei Arbeitstagen das Angebot. Bei der Versicherung größerer Firmen spielt rhion.digital die Asse aus: Underwriter sind ohne Umwege zu erreichen und entscheidungskompetent! Sie helfen zudem bei der Begutachtung komplexer Risiken vor Ort und sorgen zügig für passgenaue Lösungen. »



~ Lars Fuchs, Bereichsleiter Maklervertrieb rhion.digital

Was man stets im Blick haben sollte: Für Versicherungsmakler bieten Nachhaltigkeitsaspekte bei der Kundenansprache viele neue Vertriebsansätze. Die stark gestiegene Sensibilität für Umwelt- und Klimaschutzthemen und die damit verbundenen Erwartungen geben Vermittlern viele gute Argumente an die Hand, gegenüber ihrer Kundschaft grün zu punkten. Um hier ein paar Beispiele aus der rhion.digital-Gewerbeversicherung zu nennen: In der Betriebshaftpflichtversicherung sind

Elektroladesäulen und Photovoltaik als Nebenrisiken mitversichert. In der Inhaltsversicherung wird bei der Ersatzbeschaffung energieeffizienterer Elektrogeräte ein Teil möglicher Mehrkosten übernommen; darüber hinaus sind Geschäftsfahrräder inklusive Anhänger und Elektrofahrräder bis zu einer bestimmten Summe mitversichert. Das „grüne Plus“ in der Gebäudeversicherung sind unter anderem Solar- und Photovoltaikanlagen, Wiederherstellungskosten von Bepflanzungen und Grünanlagen und die Versicherung zum Neuwert, auch wenn die Kosten durch den Technologiefortschritt höher sind.

Neugierig geworden? „Lernen Sie uns kennen!“, so Lars Fuchs, „und das am besten persönlich. Unser Maklerservice setzt sich aus einem sehr erfahrenen Team zusammen, das ein breites Spektrum an Themen bearbeitet und mit Rat und Tat zu Verfügung steht. Unsere Maklerbetreuer mit ihrem Know-how zu Produkten, Courtage, Underwriting und Marketing arbeiten eng mit den Kollegen im Key Account zusammen, die in den Themenfeldern Projekte, Prozesse, Schnittstellen zuhause sind. Nicht zu vergessen unser 2024 mit dem „eLearning-Award“ ausgezeichnetes MaklerCampus, dessen digitales Angebot – natürlich auch zur Gewerbeversicherung – rund um die Uhr zur Verfügung steht.“ •

#### RHION VERSICHERUNG AG



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.rhion.digital](http://www.rhion.digital)

Was den **rhion.digital**  
Fingerabdruck ausmacht?  
Individuelle Lösungen für  
Ihr **Gewerbe-Geschäft.**



**Profitieren Sie von unserer Gewerbe-DNA.**

Mit unserer Expertise finden wir für über 2.000 Betriebsarten den passenden Schutz.  
Hochindividuell auf den jeweiligen Bedarf ausgerichtet – sogar mit Best-Leistungsgarantie.



**rhion.digital**

Ganz sicher an Ihrer Seite



# WWK Premium FondsRente 2.0

## DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE. FLEXIBEL. CHANCENREICH. BULLENSTARK.

- 100 Top-Fonds: kostenoptimiert, innovativ, qualitätsgeprüft
- Vielfältiges Anlageuniversum: ETFs, Indexfonds, Nachhaltigkeit, Edelmetalle u. v. m.
- Freie Fondsauswahl in Anspar- und Rentenphase
- Attraktiver garantierter Rentenfaktor
- Flexibilität: Beitragsänderungen sowie Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich

**WWK VERSICHERUNGEN** Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder [info@wwk.de](mailto:info@wwk.de)



Eine starke Gemeinschaft



# GEMEINSAM DURCHSTARTEN

Barmenia und Gothaer – einzeln stark, gemeinsam noch stärker.



**DKM 2024  
Halle 3  
E02/F01**

Erleben Sie Service, Kompetenz und eine moderne Produktpalette von zwei Häusern unter einem Dach. **Unser Ziel: Sie zu begeistern!** Dafür verbinden wir die Stärken von Barmenia und Gothaer, um noch besser zu werden. Na, neugierig geworden? **Besuchen Sie uns auf der DKM 2024 in Halle 3, E02/F01** und lernen Sie uns und die neue Marke kennen. Wir freuen uns auf Sie!

**Barmenia**  
EINFACH. MENSCHLICH.

**Gothaer**

## Für alles, was das Leben bringt

Unsere neue BU-Generation

- ✓ Vereinfachte Gesundheitsprüfung für junge Leute
- ✓ Allgemeine Dienstunfähigkeit als Leistungsauslöser
- ✓ Deutliche Beitragssenkungen für viele Berufe
- ✓ Zahlreiche Verbesserungen in der Nachversicherung





**BDAE**

*Mit Sicherheit ins Ausland!*

# Die Krankenversicherung

## zum Auswandern

### **EXPAT INFINITY**

– lebenslang und weltweite gültig



- ✓ Flexible Gestaltungsmöglichkeiten
- ✓ Vorerkrankungen durch Risikozuschlag versicherbar
- ✓ Möglichkeit einer Anwartschaft



[bdae.com/vertriebspartner](https://bdae.com/vertriebspartner)

# Mit i wie immer liquide. INTER für Ärzte.



Liquiditätssicherung mit der  
Praxisausfallversicherung der INTER.

INTER für Makler – mit i wie informieren:  
[www.makler.inter.de](http://www.makler.inter.de) • T 08000 825-425

DEUTSCHES INSTITUT  
FÜR SERVICE-QUALITÄT  
GmbH & Co. KG

**PREISTRÄGER**

**Versicherungsprodukt  
des Jahres**

INTER  
Praxisausfallversicherung

TEST Okt. 2023  
49 Produkte  
Auszeichnung für  
sehr gut/gut

[www.disq.de](http://www.disq.de)  
Privatwirtschaftliches Institut

**inter**  
VERSICHERUNGSGRUPPE

ERGO

## Betriebliche Krankenversicherung: Investition in die Gesundheit der Mitarbeitenden und die Zukunft des Unternehmens

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist in aller Munde und legt ein enormes Wachstum hin. Sie ist nicht nur ein wertvoller Baustein zur Absicherung und Vorsorge der Mitarbeitenden. Sie kann Unternehmen zugleich entscheidende Vorteile bei der Suche und Bindung qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bringen und indirekt sogar Kosten sparen. Nina Henschel, Mitglied der Vorstände der DKV Deutsche Krankenversicherung AG und ERGO Krankenversicherung AG (EKV) und dort verantwortlich für Partnervertriebe und Kollektivgeschäft Gesundheit, nennt die Gründe

**Frau Henschel, lassen Sie uns zunächst einen kurzen Blick zurückwerfen. Sie sind vor rund einem Jahr bei ERGO an den Start gegangen. Welche Eindrücke haben Sie in den vergangenen Monaten gewinnen können?**

**NINA HENSCHEL:** Ich habe das große Glück, mit einem hervorragend aufgestellten und hoch motivierten Team arbeiten zu können. Das waren für mich von Anfang an exzellente Voraussetzungen. Auch die sonstigen Rahmenbedingungen bieten einen enormen Chancenraum. Die DKV ist eine der größten privaten Krankenversicherungen am deutschen Markt und einzigartig aufgestellt, auch was das Firmen- und Verbandsgruppengeschäft angeht. Wir haben mit einer Vielzahl an DAX-Unternehmen Rahmenverträge und bieten besondere Konditionen für Mitarbeitende an. Auch mit über 100 Berufsverbänden haben wir ein Ökosystem mit Vorteilen für alle Partner

und vor allem für unsere Kernzielgruppe, die Freiberufler. In der EKV haben wir ein hervorragendes Zahnportfolio am Markt – die Stärke der ERGO Krankenversicherung zieht auch im freien Vermittlermarkt. Wir nutzen unsere Highlights sehr gut und ich bin mit dem Vertriebsstart insgesamt äußerst zufrieden. Besonders freut mich auch unsere Entwicklung im Bereich der bKV. Wir haben unseren Marktanteil in der bKV nach neu versicherten Personen im vergangenen Jahr mehr als verfünffacht. Und dafür haben wir viel getan: Unser Produktmanagement arbeitet kontinuierlich an einer Verbesserung von Produkten und Prozessen. Die Gründung unseres bKV-Beirats – einem Experten-Netzwerk aus Top-Vertrieblern – stellt sicher, dass wir richtig priorisieren. Und unsere neu etablierte Einheit Corporate Health sorgt durch eine Gesamtgeschäftsfeld-Verantwortung dafür, dass alle Vertriebswege optimal unterstützt werden.

ERGO

### Können Sie das konkretisieren?

**NINA HENSCHEL:** Das Konzept umfasst eine Vielzahl an exakt auf das Firmenkundengeschäft abgestimmten Maßnahmen. Dazu zählt, dass unsere Firmenberater alle Vertriebswege bei Verkaufsgesprächen begleiten und bereits in der Vorbereitung aktiv werden. Sie führen Briefing-Termine durch und helfen bei der Selektion von Kundendatenbanken. Darüber hinaus bieten sie Schulungen für alle Vertriebswege und entwickeln die neuesten Ansprachekonzepte.

### Sie sprechen von der bKV. Welche Bedeutung hat sie aktuell und in der Zukunft?

**NINA HENSCHEL:** Die bKV ist das am schnellsten wachsende Geschäftsfeld in der Personenversicherung. Hier gibt es noch keinen Verdrängungswettbewerb, sondern echtes Neugeschäft. Letztes Jahr gab es 200 000 Neuversicherte – Experten gehen davon aus, dass diese Zahl in nicht allzu ferner Zukunft auf 400 000 bis 500 000 Neuversicherte pro Jahr ansteigen wird. Zudem ist die Ansprache besonders leicht: Bei der bKV sprechen wir nicht nur über Versicherung, sondern über Gesundheit – das wichtigste Gut der Deutschen. Und wir sprechen über ein wichtiges Instrument zur Mitarbeitergewinnung und -bindung. Der Arbeitgeber leistet damit einen echten,



emotionalen Mehrwert und unterstreicht seine Fürsorgepflicht. Studien zeigen: Unternehmen mit bKV haben nur halb so viel Fluktuation, zufriedener Mitarbeiter und eine bessere Weiterempfehlungsbereitschaft. Und jeder weiß: Zufriedener Mitarbeiter, die außerdem Top-Gesundheitsschutz genießen, sind seltener krank und verursachen dadurch weniger Kosten.

### Welchen Beitrag leistet denn die bKV genau?

**NINA HENSCHEL:** Bei der bKV steht die direkte Erlebbarkeit im Fokus. Ein erfolgreicher Baustein sind dabei Budgettarife, die Arbeitgebern die Möglichkeit geben, ihren Mitarbeitenden einfach verständliche Produkte mit großer Flexibilität und einem breiten Leistungsspektrum anzubieten. »



Innerhalb eines festgelegten jährlichen Gesundheitsbudgets können Mitarbeitende frei entscheiden, für welche Leistungen sie dieses verwenden: Für einige ist es der Zuschuss zur Brille, andere entscheiden sich für eine Zahnreinigung. Somit wird die Versicherung ab Tag eins individuell erlebbar. Dadurch entsteht ein wirksamer Effekt für eine langfristige Bindung an Unternehmen.

**Warum bieten Sie dann eine betriebliche Pflegeversicherung an? Hier gibt es keine direkte Erlebbarkeit und im Notfall springt doch die gesetzliche Pflegeversicherung ein?**

**NINA HENSCHEL:** Leider eine absolute Fehlannahme. Die gesetzliche Pflegeversicherung deckt nur einen Teil der

Pflegekosten ab und die Betroffenen bleiben häufig auf einem hohen Eigenanteil sitzen – nicht selten 2.000 Euro pro Monat oder mehr. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Paar im Lebensverlauf von Pflegebedürftigkeit betroffen sein wird, liegt schon heute bei 94 Prozent. Diese Zahl unterschätzt bisher jeder, den ich danach gefragt habe. Fakt ist: Wer sich nicht privat absichert, spielt russisch Roulette mit dem eigenen Geldbeutel. Die DKV ist in diesem Geschäftsfeld einer von nur wenigen Anbietern im Markt, die eine Pflegeergänzung in der bKV anbietet.

**Gibt es auch Angebote der DKV, von denen Selbstständige profitieren?**

**NINA HENSCHEL:** Selbstständige und Freiberufler sind eine sehr interessante Zielgruppe für uns – gerade wegen der bereits erwähnten Vernetzung mit unseren Berufsverbänden. Ihre Zahl wächst stetig: Mit mehr als 1,4 Millionen bilden sie aktuell den zweitgrößten Unternehmensektor in Deutschland. Dank der langjährigen Zusammenarbeit mit über 200 Standesorganisationen und Berufsverbänden kennen wir den Bedarf der einzelnen Zielgruppen genau. Als ein besonderes Highlight können wir mit den Spezialkrankentagegeldtarifen punkten, mit denen wir derzeit einzigartig am Markt sind. Stärken sind unter anderem die garantierte Annahme versicherungsfähiger Personen, sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeit und hoch attraktive Beiträge mit bis zu 65 Prozent Ersparnis gegenüber der Einzelkonditionen. Dass sich die Höhe des Krankentagegelds so wählen lässt, dass es die weiterlaufenden Betriebskosten bis zu 520 Euro pro Tag mit abdeckt, ist für Selbstständige ein existenzieller Sicherheitsvorteil. •

**Vielen Dank für das Gespräch.**



# Egal was die Zukunft bringt, wir haben es im Portfolio.

Nachhaltige Geldanlage mit **Blue Invest**.



**Mehr erfahren!**



**die Bayerische**  
powered by pangaea·life



# VOLL KONTAKT!

Maklerservice persönlich und digital.

Läuft einfach.

Besuchen Sie uns  
auf der DKM  
am 29. und 30. Oktober 2024  
Halle 3, Stand C07

The logo for Adam Riese, featuring the name "Adam Riese" in a bold, black, sans-serif font, enclosed within a light blue, rounded rectangular border that has a slight 3D effect.

**Adam Riese**

Nur das, was zählt.

# Eine gesicherte Zukunft zu planen und mit Zuversicht aufzubauen, hängt von Ihren Entscheidungen ab

## Wählen Sie Mediolanum Life Plan

Die Absicherung Ihrer Zukunft und der Ihrer Lieben ist sicherlich eines der wichtigsten Dinge im Leben. Mediolanum Life Plan ist die ideale Lösung für alle, die die Chance auf **eine Vermehrung ihrer Ersparnisse** mit der Möglichkeit verbinden möchten, **das angelegte Kapital** bei einem Generationswechsel **zu schützen**.

Mediolanum Life Plan enthält die **Intelligent Investment Strategy (IIS)**, eine **fortgeschrittene** und **progressive** Anlagestrategie durch

- 1) planmäßige Umwandlungen von einem Geldfonds in einen oder mehrere aktienbasierte Fonds und
- 2) einen **automatischen Mechanismus** zur Erhöhung des Ratenbetrags (automatischer Step-In) oder zur Konsolidierung der Erträge (automatischer Step-Out) unter bestimmten Marktbedingungen.

Bitte scannen Sie unseren QR-Code für weitere Informationen



Besuchen Sie uns auf der DKM!  
**Halle 4 Stand E03**

MIT **OPINION LEADERS** BRINGT IHR  
TRENDS UND ENTWICKLUNGEN AUF DEN PUNKT.

IM FINANZTALK **ROUNDTABLE** GEBT IHR  
EXPERTEN EINE WIRKSAME BÜHNE.

BEIM **ASSEKURANZ AWARD**  
ZEICHNET IHR HERVORRAGENDE LEISTUNGEN  
MIT EINEM ECHTEN AWARD AUS.

MIT DER ZEITSCHRIFT UND DEM E-PAPER  
**MEIN GELD ANLEGERMAGAZIN**  
LIEFERT IHR REGELMÄßIG RELEVANTE INHALTE.

DIE IKK CLASSIC IST GERNE MIT DABEI.  
MEHR DAZU IN DER NÄCHSTEN AUSGABE.



**Liebe Isabelle Hägewald,**

herzliche Glückwünsche zu **30 Jahren Mein Geld Medien GmbH**. Es ist immer eine große Freude mit euch zusammenzuarbeiten. Weiterhin alles Gute.

Jetzt Vorteile als Vertriebspartner der IKK classic entdecken: [ikk-classic.de/vpp](http://ikk-classic.de/vpp)

 **ikk classic**  
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.



# „Wie werden meine Finanzen aussehen, wenn ich mal in den Ruhestand gehe? Ich wünschte, ich könnte das mal mit jemandem besprechen.“

Sie kennen das: Viele Menschen haben keine Vorstellung davon, wie sie finanziell gestellt sein werden, wenn das Erwerbsleben zu Ende geht. Dabei gilt zum Beispiel: Neben der gesetzlichen Rente soll die angesparte Altersvorsorge die gewohnte Lebensqualität sicherstellen. Oder: Wohlhabende Pensionärinnen und Pensionäre denken darüber nach, ihr Erbe zu regeln. In unserem Sales Team gibt es zahlreiche zertifizierte Ruhestandsplaner, die sich mit allen Phasen des Ruhestands detailliert auskennen.

Jetzt Kontakt aufnehmen: [erfolgreichverkaufen@standardlife.de](mailto:erfolgreichverkaufen@standardlife.de)



Jetzt  
informieren.

**Standard Life**

Teil der Phoenix Group