

Impressum

Herausgeber:

Klaus Barde
 Verlag:
 BHM GmbH
 Mitteldorfstraße12
 37130 Gleichen bei Göttingen
 Tel. 0 55 08-97 57 12
 Fax: 0 55 08-97 57 20
 info@bhm-marketing.de
 www.promakler.de

Anzeigen:

Karin Klawunn
 Tel. 05 51-5 85 11
 Fax: 0551-4 363 2
 Es gilt der Anzeigentarif „Finanz-Vertrieb“ vom 01. Dezember 2008

Redaktion:

Tel. 05 51-633 92 01
 Fax: 05 51-633 92 02
 info@bhm-marketing.de

Bestellungen/Abonnements:

Birgit Pollter
 Tel. 05 51-2 91 31 35
 Fax. 05 51-2 91 31 52
 info@bhm-marketing.de

Einzelbezugspreis:

4,90 € zzgl. 2,24 € Versand inkl. 7% MwSt.

Jahres-Abonnement:

26,10 € inkl. 7% MwSt. und Versand.

Erscheinungsweise:

Vierteljährlich.

Satz, Layout, Grafik:

Michaela Vormoor

Titelbild: PhotoCD – Fotolia

Alle Rechte vorbehalten.

© BHM GmbH, Göttingen

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers. Alle in Risiko & Vorsorge veröffentlichten Daten und Texte sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigungen auf photomechanischem oder ähnlichem Wege oder im Magnettonverfahren sowie Vortrag, Funk- und Fernsehsendungen und Internetverbreitung nur mittels Genehmigung durch den Herausgeber. Die Rechte an der jeweiligen Rating-Systematik liegen ausschließlich bei den benannten Rating-Unternehmen.

Gerichtsstand ist Göttingen.

Für die seitens Dritter gelieferten Daten, Auswertungen sowie redaktionellen Beiträge übernimmt der Verlag keine Gewähr.

www.promakler.de

- Editorial3
- Info6
- Produkt-News12
- Fondsgebundene Rentenversicherungen
 - FRV: Zwischen Märchen und Haftung14
 - Interview: Münchener Verein16
 - Haftungsrisiken bei der FRV-Vermittlung18
 - Beitragsfreistellung in Fondspolice20
 - Die zweite Generation der ETF-Fondspolice22
 - Interview: InterRisk23

■ Makler-Wissen I

- Grundlagen der Pflegeversicherung24
 - Pflege-Bausteine & aktuelle Trends26
 - Die Höhe der Absicherung27
 - Pflegekostentarife – zweckgebundene Leistung im Fokus28
 - Pflegekosten contra Pflegerente30
 - Grundsätzliche Unterschiede31
 - Prämienhöhe und Rückkaufwert32
 - Eintrittsalter34
 - Wartezeit34
 - Pflegekosten im Ausland meist eingeschränkt34
 - Inflationsausgleich35
 - Innovationsklausel35
 - Einmalige Mehrleistung und Prämienfreistellung35
 - Pflegeplatzgarantie35

■ Makler Know-how I

- Private Krankenzusatzversicherungen als Ergänzung des gesetzlichen Krankenversicherungsschutzes36
 - Vier Unterbringungsmerkmale37
 - Stationäre Absicherung38
 - Versicherungsschutz im Ausland39
 - Zahnzusatzversicherungen40
 - Stationäre Ergänzungstarife40
 - Zahntarif-Chaos41
 - Tarifübersicht44
 - Interview: Universa46
 - Interview: Ralf W. Barth GmbH48

■ Wohngebäudetarife	
Die große Leistungsübersicht	50
• Die Berechnung der Wohnfläche	51
• Elementarschäden und Rückstau	52
• Ableitungsrohre	54
• Rohrbrüche.....	56
• Anprall von Landfahrzeugen	57
• Graffiti-Schäden	58
• Vandalismus	59
• Einbruch	60
• Gartenanlagen	61
• Umgestürzte Bäume	62
• Sachverständigenkosten	63
• Allgefahredeckung	64
• Grobe Fahrlässigkeit	65
• Dekontamination	66
• Mindeststandards.....	67
• Innovationsklausel	67
■ Unfallversicherungen	
• Produktvergleich Haftpflichtkasse ./ InterRisk	68
• Unfall-Rating	70
■ Führung & Management, Teil III	77
■ Rating	
• Hausratversicherung	74
• Jagdhaftpflicht	82
• Pferdehalterhaftpflicht	83
• Hundehalterhaftpflicht	85
■ Verbände / Pools	
• VEMA e.G. 88.....	89
• Invers GmbH	89
• Charta	89
• Adressen	90
■ Dachfonds-Ranking	92
■ Investmentfonds-Rating	96

Ausgabe 3/09: Themen-Spektrum

- Makler-Wissen, Teil II Grundlagen der Pflegeversicherung
- Makler Know-how, Teil II Private Krankenzusatzversicherungen
- Versicherungsvertrags-Rechtsschutz
- Wohn-Riester
- Ablauf-Management bei der FRV
- Geschlossene Fonds im Makler-Vertrieb

Neu ab 01.03.2009
 BONUS CARE-B für
 Beihilfeberechtigte

CARE – die neue Produktlinie



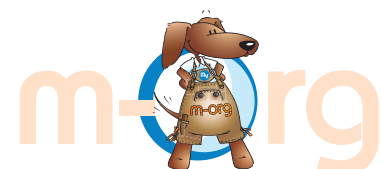
Das leistungsstarke Portfolio in der Krankenversicherung

- Gesundheitsvorsorge mit System
- Bedingungen nochmals verbessert
- Erfolgreich im Bilanztest von MORGEN & MORGEN
- Wahl mit/ohne Selbstbehalt
- Anpassungen des Versicherungsschutzes in jeder Lebensphase
- **OPTI SELECT** – Optionstarif für den Wechsel in jeden MV-Volltarif

Drei Stufen zur Auswahl – je nach Kundenprofil

- **BONUS CARE CLASSIC**
für Einsteiger und Preisbewusste
- **BONUS CARE ADVANCE/ADVANCE Plus**
für anspruchsvollere Kunden
- **EXCELLENT**
für höchste Ansprüche

Nutzen Sie unser TOP-Konzept für Ihren Erfolg. Sprechen Sie mit uns!



Zukunft sind **WIR!**

Maklerservice: 089/5152-2628
 maklerservice@muenchener-verein.de