

Impressum

Herausgeber:  
Klaus Barde

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

Anzeigen:  
Karin Klawunn  
Tel. 05 51-5 85 11  
Fax: 05 51-4 36 32  
Es gilt der Anzeigentarif „Finanz-Vertrieb“ vom 01. Dezember 2011

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

Bestellungen/Abonnements:  
Birgit Pollter  
Fax. 05 51-2 91 31 52  
birgit.pollter@kabelmail.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: fotolia.com

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.risikoundvorsorge.de  
www.hbmagazin.de  
www.promakler.de  
www.bhm-marketing.de

Berufsunfähigkeit

10

■ trixi®: BU mit vielen Neuerungen. Beratungssicherheit mit 160 Fragen sowie mehr als 1.000 rechtsverbindlichen Details.

Wer maximale Transparenz und Rechtssicherheit für seinen Berufsunfähigkeitsschutz wünscht, kommt nicht an einer iv-individualvereinbarung (iv) vorbei. Seit 1995 beschäftigt sich Helmut Strixner mit seinem Team von Experten (aus Universitäten, eigenen und externen Juristen, Maklern aus der Praxis, Mathematikern der Versicherer und anderen) damit, für die trixi® GmbH in Germerswang verbindliche Klarstellungen von Versicherern zu den von ihnen aufgelegten Bedingungswerken zu erhalten. ....10

■ Interview



„Die Berufswelt und der Vorsorgebedarf werden immer differenzierter.“

Klaus Barde im Gespräch mit Dr. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender der Barmenia Krankenversicherung a.G. ....20

■ Dynamische Erhöhung des Haftungsrisikos

Als vor einiger Zeit die Anbieter von Berufsunfähigkeitsversicherungen auf die Idee kamen, versicherte BU-Rentenleistungen für bestehende Leistungsfälle ergänzend zur nicht garantierten Überschussrente durch eine garantierte Leistungsdynamik zu erhöhen, war dies ein bahnbrechender Gedanke.

Nimmt man als langjährige Inflation 3% an und vertritt die ketzerische These, wonach ein BU-Versicherer tatsächlich nie wieder Überschüsse in nennenswerter Höhe generieren wird, so muss man einfach nur eine garantierte jährliche Steigerung der BU-Renten um 3% vereinbaren. Dies ist mittlerweile bei vielen Anbietern möglich, wenn auch mit deutlichen Kosten verbunden. ....22

■ Neuartiger Berufsunfähigkeitsschutz aus dem Hause Gothaer

Seit dem 01.04.2012 ist die Gothaer mit einer neuen selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung am Start. Tariflich werden acht Berufsgruppen unterschieden. Davon fallen insgesamt 23% in die beiden preisgünstigsten Berufsgruppen 1++ und 1+ sowie 24% in die risikoreicheren Berufsgruppen 3+ und 3. Der Versicherungsschutz wird sowohl für die dritte Schicht wie auch seit 01.05.2012 als steuerlich geförderte Direktversicherung angeboten. ....28

Serie: Krankentagegeld

32

Teil 1 – Notwendige Absicherung mit Mut zur Lücke

Für gesetzlich krankenversicherte Arbeitnehmer gilt in der Regel ein Anspruch auf Lohnfortzahlung für die ersten sechs Wochen nach dem Eintritt von Arbeitsunfähigkeit und entsprechender Krankmeldung beim Arzt. Danach besteht maximal für 72 weitere Wochen Anspruch auf Krankengeld. Und dann? Und überhaupt, was gibt es alles rund um diese Versicherung, gesetzlich wie privat, zu beachten?

Serie: Kinder & Invalidität

42

Teil 1 - Oft werden nur klassische Unfallprodukte angeboten

Wer seine Maklerpflichten ernst nimmt, berät seine Kunden möglichst umfassend. Dazu gehört auch eine Absicherung etwaiger Kinder gegen Invalidität, wenngleich zunächst eine grundlegende Versicherung der Eltern angeraten erscheint; schließlich nützt das beste Versorgungskonzept für die lieben Kleinen nichts, wenn die Eltern als „Versorger“ ihrer Aufgabe als Beitragszahler nicht mehr nachkommen können – sei es aufgrund von Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit, Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder gar Tod.

Mietausfälle & Mietschäden

50

■ **Schutz gegen Mietnomaden und zahlungsunwillige Mieter**

Viele Vermieter haben schon Erfahrungen mit Mietern gehabt, die nicht oder nur verspätet gezahlt haben. Gerade im Rahmen der privaten Vermietung kann schon der Verlust von zwei Monaten fest eingeplanter Mieten erhebliche finanzielle Engpässe bedeuten. Insbesondere gilt dies, wenn die eigenen Raten für das Eigenheim noch nicht getilgt sind. Neben Mietrückständen verursachen Mieter auch Schäden an der Mietsubstanz. Nicht immer sind diese durch eine entsprechende private Haftpflichtversicherung gedeckt.

■ **Interview**



„Handfeste Deckung für ein handfestes Problem.“

Klaus Barde im Gespräch mit Bernd Schmitz, Bereichsleiter Maklervertrieb, Rhion Versicherung AG, zum Thema

Mietnomaden und Versicherungsschutz. ....58

Internet

60

**Versicherungsschutz im Internet sowie für die Folgen von Phishing und Pharming**

Selbst der Abschluss einer besonders leistungsstarken Hausratversicherung wie sie z.B. die Haftpflichtkasse Darmstadt, die InterRisk, Konzept & Marketing, Swiss Life Partner oder die VHV bieten, würden keinen wirksamen Versicherungsschutz für Schäden durch Pharming bedeuten. ....60

Serie: Wohngebäudeversicherung

64

**Teil 4 – Große Leistungsunterschiede**

- Regen und Schmelzwasser
- Wind und Sturm
- Erweiterte Elementarschadendeckung
- Ausschluss für Schäden durch Sturmflut
- Sachverständigenkosten
- Höhe des ersatzpflichtigen Schadens
- Haftungsrisiken

Rating & Ranking

74

Erläuterungen zur Rating-Qualität ..... 74

Unfallversicherung .....76

Funktionsinvaliditätsversicherung (FIV) als Sachversicherung .....80

Stationäre Krankenzusatztarife .....82

Pflegetagegeld- und Pflegegeldversicherung .....84

Hausratversicherung .....88

Privathaftpflichtversicherung .....89

Wohngebäudeversicherung .....90

Hundehalterhaftpflichtversicherung .....91

Jagdhaftpflichtversicherung für Jäger/Förster .....92

Pferdehalterhaftpflichtversicherung .....93

Dachfonds-Ranking .....94

# DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden  
 €[D] 24,90/€[A] 25,60/Sfr 44,00 (UVP)  
 ISBN 978-3-593-38247-0