

**Herzlich willkommen zu**

**Betriebliche - / kollektive  
Berufsunfähigkeitsversicherung**

- **Vorbereitung**
- **Erstansprache (incl. fachliche Hilfsfolien)**
- **neue Zielgruppenkonzepte**
- **Erstgespräch (incl. fachliche Hilfsfolien)**
- **Einarbeitung in verschiedene Strategien**
- **Vertragsabschluss**

Viele Erfolge bei der erfolgreichen Umsetzung.



Ihr Martin Stengl

# Trainingscamp

Sie erhalten Präsentationsunterlagen **incl. fachlichen und vertrieblichen** Input. Fragen Sie gerne jederzeit.

Die grundsätzliche Idee dieses Systems ist eine geeignete Kollektivbildung. Dadurch können viele wesentliche Vorteile generiert werden-

Am zielführendsten ist ein strategisches Vorgehen, indem man zunächst die eigenen Möglichkeiten analysiert (Bestandskunden/ eigenes Beziehungsnetzwerk). Anbei erhalten Sie Selektionskriterien, die Sie hierfür nutzen können. Ideal ist es dabei, wenn Sie Priorisierungen vorgeben. Diese Tätigkeit sollten Sie in aller Ruhe machen. Das Ergebnis ist Ihre Basis für das komplette weitere Vorgehen. Natürlich stehe ich Ihnen auch in dieser Phase zur Verfügung.

Firmenname/ Branche	Anzahl AN	Kontakt- Qualität
<b>Meine Empfehlung: Fangen Sie mit den Beratungen dort an, wo Ihre Kontakt-Qualität optimal ist</b>		

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

Verbände/ Multiplikatoren Name	Anzahl Mitglieder	Kontakt- Qualität

Einer der großen Vorzüge dieses Systems ist, dass Sie vermutlich das erste Mal **adäquate Absicherungen für Chefs/ Unternehmer/ Führungskräfte etc.** bieten können.

Im Gegensatz zu bisherigen Verkaufsgesprächen, können Sie gleich direkte Vorteile für Ihre Gesprächspartner bringen. Das bisherige, umständliche Agieren, um an das Belegschaftsgeschäft zu kommen, entfällt komplett. Ihre Abschlusschancen und Ihre Akzeptanz steigen dadurch exponentiell.

Ermöglicht wird dies durch den spektakulären Exklusiv – Tarif C+. Dieser ist speziell auf die Bedürfnisse von „Chefs“ zugeschnitten.

Sie können eigene Kollektive einrichten. Sie können aber auch – in geeigneten Fällen – Einzelrisiken an bestehende Kollektive andocken. Wir arbeiten beständig daran, diese Möglichkeiten auszubauen. Hierüber werde ich Sie regelmäßig informieren.

Auf den nächsten Folien erhalten Sie Informationen zu unseren Zielgruppen. Nutzen Sie diese Infos bei Ihrer Bestandsanalyse. Ich bin überzeugt, dass sich hier viele Chancen für Sie eröffnen.

**Welche Firmen, bzw. welche Mitarbeiterkreise lassen sich grundsätzlich über diesen Tarif versichern?**

Grds. ist der Tarif für „**hart arbeitende Großverdiener**“ **gedacht - Vorstände, GF, leitende Angestellte großer Firmen, Partner/Berufsträger von Beratungs- (Anwälte, Steuerberater, Unternehmensberater, etc.) und Finanzierungsunternehmen aller Art (Private Equity, Venture Capital, Finanzdienstleister).**

Wir setzen grds ein Gehalt ab 75 TEUR im „White-Collar“-Sektor voraus, also kaufmännisch tätige Personen.

**Beamte:** Hier ist die Art der Tätigkeit nicht wesentlich, so dass insoweit auch Beamte versicherbar wären.

Jedoch:

Wir benötigen mindestens 10 Personen aus einer juristischen Einheit. Einzelpolicen für einzelne Beamte können wir nicht darstellen.

Zudem ist C+ eine Gehaltsdifferenzdeckung. Etwaige Versorgungsansprüche gegenüber dem Dienstherrn werden angerechnet.

Denkbar wäre eine Summen- und Konditionsdifferenzdeckung zu der beamtenrechtlichen Versorgung im BU-Fall, etwa bei einer sich erst allmählich mit den Dienstjahren aufbauenden Versorgung.

**Aktuell haben wir sehr viel potenzielle Kunden im Beamten-Bereich. Zählen diese ebenfalls zum versicherbaren Personenkreis?  
Der Beamtenbereich hat ja ebenfalls eine große Bandbreite an möglichen Tätigkeiten:**

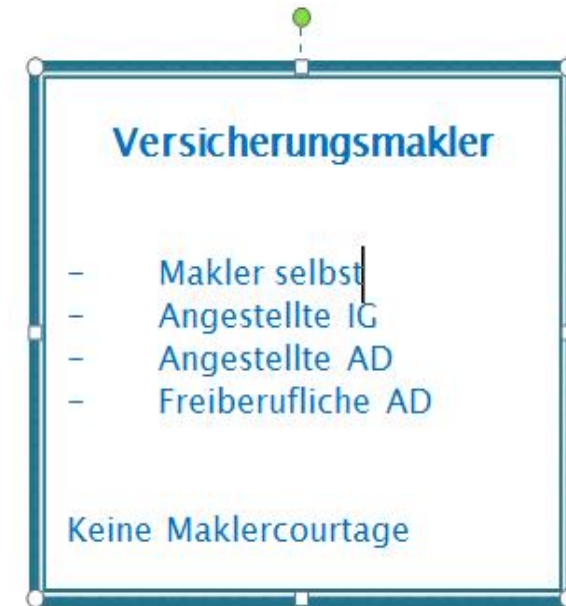
Hier gilt das oben Gesagte: grds. ist der Tarif für gutverdienende leitende Kräfte vorgesehen, die mehr als 75 TEUR verdienen. Ein Großteil **der u.g. Personen** ist insoweit nicht qualifiziert. Sofern Einzelpersonen versichert werden sollen, ist C+ nicht anwendbar. Sofern große Gruppen versichert werden sollen, können wir sprechen. Dann aber - insbesondere, wenn eine vom Dienstherrn ausgehende Versorgung angedacht ist - haben wir das Thema der EU-Ausschreibung zu beachten. Insofern sind Beamte ein eher schwieriges Feld.

- **Verwaltung, - Polizei, - Vollzugsdienst, - Finanzamt, - Lehrer, - Landtagsabgeordnete (Wahlbeamte), - Bürgermeister, - Angestellte im öffentlichen Dienst (z.b. Landratsämter)**

- Angestellte im öffentlichen Dienst (z.b. Mitarbeiter von sonstigen öffentlichen Einrichtungen oder)

Für die Vertriebspartner besteht schon jetzt die Möglichkeit, sich an ein bestehendes Kollektiv anzudocken. Ab der ersten Person. Nutzen Sie diese Möglichkeit und sichern Sie sich und Ihre Mitarbeiter

## Spezial- Kollektivlösungen für Versicherungs- AD/ ID



## Vertriebskonzepte für Einzelrisiken und kleinere Firmen

Betriebsgröße/  
Anzahl versicherte Personen

Ab 10 white collar Risiken (nach  
Annahmerichtlinien)

- Eigenes Kollektiv C+ möglich
- AG/ AN finanziert möglich
- Für FK (und Belegschaft auf Anfrage)

Wenn 10 Risiken nur unter Einrechnung der  
Belegschaft möglich sind:

Möglich, wenn Belegschaft AG- finanziert  
abgesichert wird

Zugang für jeden Makler - Anfrage

Weniger als 10 white collar Risiken

Zugang für Vertriebspartner von HWK

- **Steuerberater/ Notare/ Rechtsanwälte**
- Topp – Schutz HDI
- AG/ AN finanziert möglich
- Excedenten Lösung für FK (und Belegschaft auf Anfrage)

- **IT Branche**
- Mitgliedschaft in „Verein“
- AG/ AN finanziert möglich
- FK (und Belegschaft auf Anfrage)

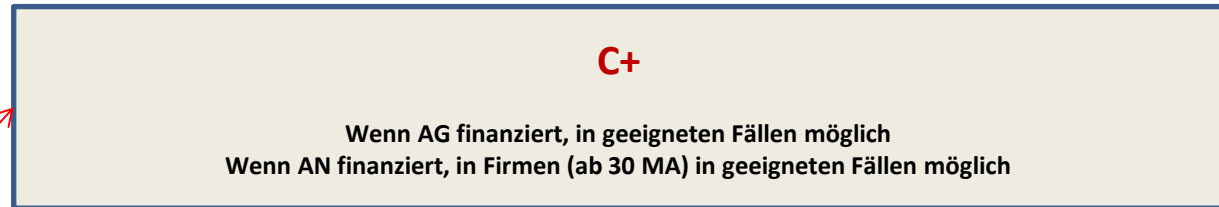
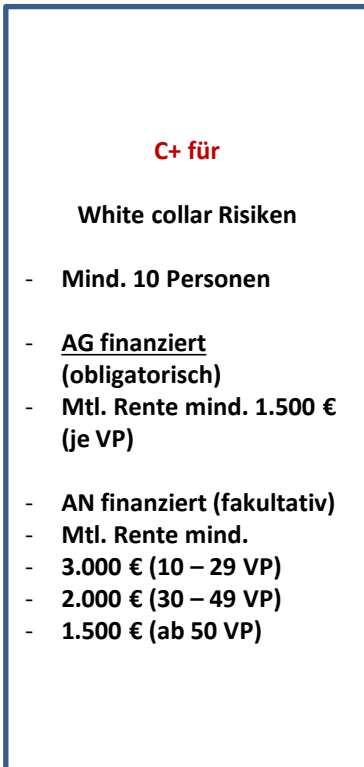


**Haben Sie Kontakte zu Verbänden, Vereinigungen, Gemeinschaften, große Firmen o.ä.  
Kommen Sie auf mich zu. Werden Sie selbst „Kopf“ eines Zielgruppenkonzeptes  
„eigenes Bedingungsnetzwerk; eigenes Courtageniveau“ sind möglich**

## Exklusive Kollektivlösungen für die BU - Absicherung

White collar: Vorstände; GF;  
Management; Akademiker;  
Führungskräfte; Kaufleute; etc.

Mögliche Belegschaftsabsicherung



Wenn Belegschaft in C+ versicherbar, können die MA auf die Personenzahl angerechnet werden

## | Anbahnungsinformationen Collect Plus ("C+")

Versicherungsleistung	<u>vBU</u> <input checked="" type="checkbox"/> <u>dBU</u> <input checked="" type="checkbox"/>
Zielkunde	<p><input type="checkbox"/> Mehr als zehn zu versichernde Personen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Weniger als zehn zu versichernde Personen</p> <p>Falls weniger als zehn Personen:</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarktet</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarkten will (<i>Sonderrisiko</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen sind in folgender Weise miteinander verbunden, so dass ein größerer Zielkundenkreis möglich ist (<i>Sonderrisiko</i>):</p>

### Muster – Erst – Ansprache (weitere Muster gerne auf Anforderung)

Sehr geehrter ....

das existenzbedrohende Risiko durch Berufsunfähigkeit ist leider allgegenwärtig. Eine leistungsstarke und bezahlbare Absicherung in adäquater Höhe, war, obwohl dies besonders wichtig wäre, bislang nicht möglich. Aber ich kann Ihnen nun eine gute Nachricht geben.

Eine kleine Gruppe von ausgewählten und qualifizierten Versicherungsmaklern, zu der auch ich gehöre, hat sich dieser Problemstellung angenommen und genau hierfür, ein passendes und **exklusives Deckungskonzept - speziell für Chefs/ Unternehmer und Führungskräfte** - erarbeitet. Damit können wir einen wirklich ärgerlichen Misstand beseitigen.

Zu den absoluten Besonderheiten gehören:

- Adäquate Absicherung **für Chefs/ Unternehmer**; Erstklassige Bedingungen; super Preis-/ Leistungsverhältnis; ohne Gesundheitsfragen möglich
- Öffnungsklausel für ausgewählte Belegschaftsteile; Sie werden als AG deutlich attraktiver, ohne Aufwand, ohne Risiko

Dieses Konzept würde ich Ihnen gerne persönlich vorstellen. Ich bin überzeugt, dass Sie begeistert sein werden. Wann würde es Ihnen passen?

**Risiko:**  
Moderne Zivilisationskrankheiten führen dazu, dass das ohnehin schon sehr hohe Risiko berufsunfähig zu werden, sich nochmals deutlich erhöht hat.

**Situation:**  
Trotzdem sind ca. 32 Mio Beschäftigte nicht oder nicht ausreichend abgesichert. Das trifft leider für Führungskräfte in besonderem Maße zu.

Es ist natürlich fatal, wenn zu den gesundheitlichen Problemen, dann auch noch finanzielle Sorgen hinzukommen. Deshalb ist eine entsprechende Absicherung nicht nur wichtig und intelligent, sondern geradezu ein „Muss“.

**Lösung:** BU Absicherung im Kollektiv/ über den Betrieb  
Die Fa. Biometric Underwriting, ein spezialisierter Assekuradeur aus Hamburg, hat, in Zusammenarbeit mit Lloyds/ London, ein exklusives und maßgeschneidertes Absicherungskonzept für Führungskräfte entwickelt. Dieses kann optional durch „Die Lohnexperten“ optimiert werden.

Dadurch erhalten Sie nicht nur **unverzichtbaren Versicherungsschutz** zu einmaligen Bedingungen, sondern, quasi im Vorübergehen, zusätzlich

- **Wettbewerbsvorteile im „Kampf“ um wichtige Mitarbeiter**, sowie
- eine **Steigerung Ihres Unternehmenswertes**

„Burn-out, Depressionen, etc.“  
durch Stress, Druck, Überlastung, etc.

**Nicht ausreichend (Höhe/ Dauer) abgesichert**  
Teure Prämien; Beschränkungen der Anbieter;  
vergessen Versicherungsschutz anzupassen

**Nicht abgesichert**  
Gesundheitsprüfung; vergessen abzusichern, oder als  
nicht wichtig eingestuft

#### Konzept- Kurzbeschreibung

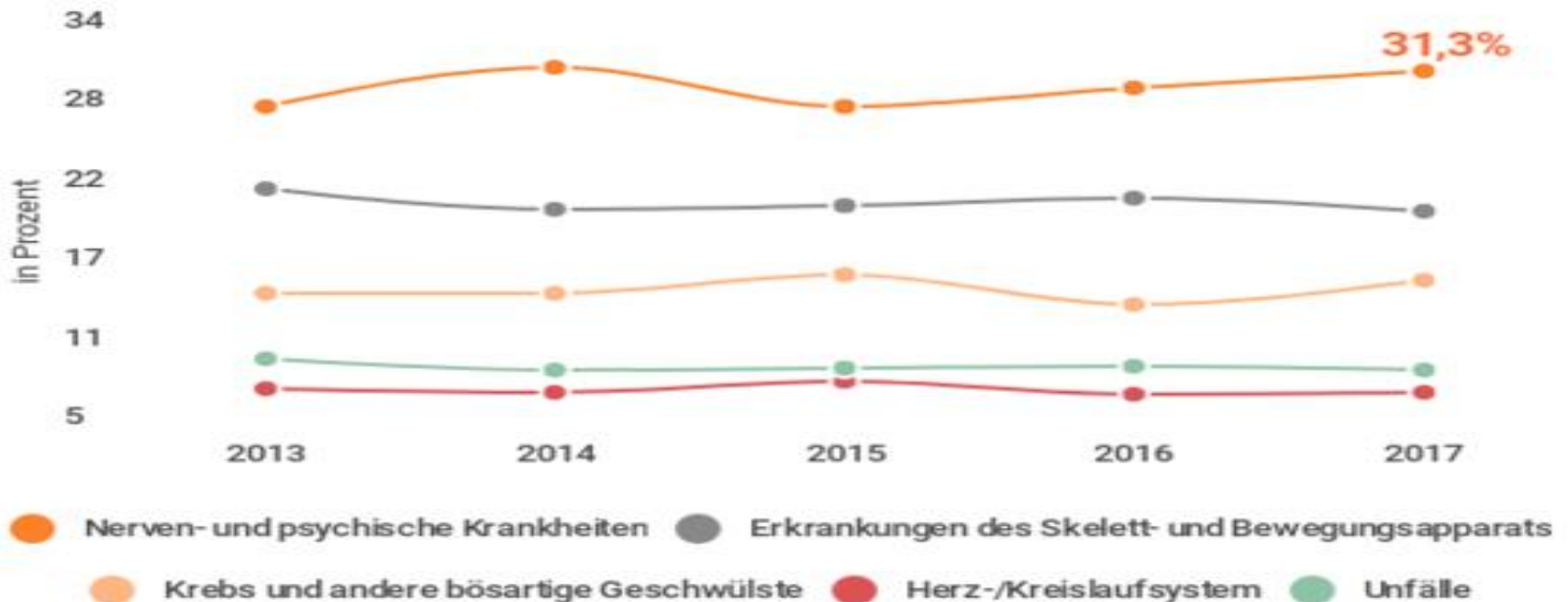
Ohne Gesundheitsfragen möglich

- Bis 250.000 € mtl. Rente
- Spektakuläres Preis-/ Leistungsverhältnis
- Sensationelle Versicherungsbedingungen
- Lösungen auch für hohe Eintrittsalter
- Öffnungsklausel: für geeignete Belegschaftsteile

### Stress ist altersunabhängig

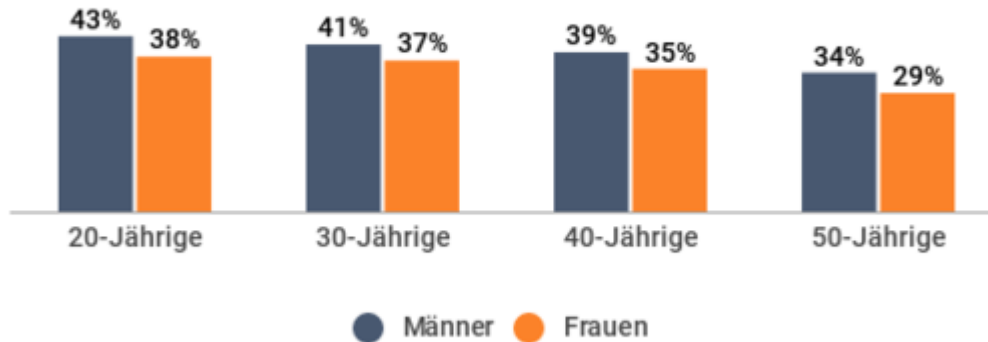
Eine Berufsunfähigkeit wird auch heute noch oft mit einer Alterskrankheit gleichgesetzt. Dabei scheinen die zahlreichen Studien, die das exakte Gegenteil belegen meist ungehört zu verklingen. Bereits seit Jahren gelten psychische Leiden als wahrscheinlichste BU-Ursache. Fast jeder dritte Fall wird durch Stress und ähnliche Faktoren verursacht. Eine unmittelbare Beziehung zum Alter: nicht gegeben.

### Entwicklung der BU-Ursachen zwischen 2013 und 2017



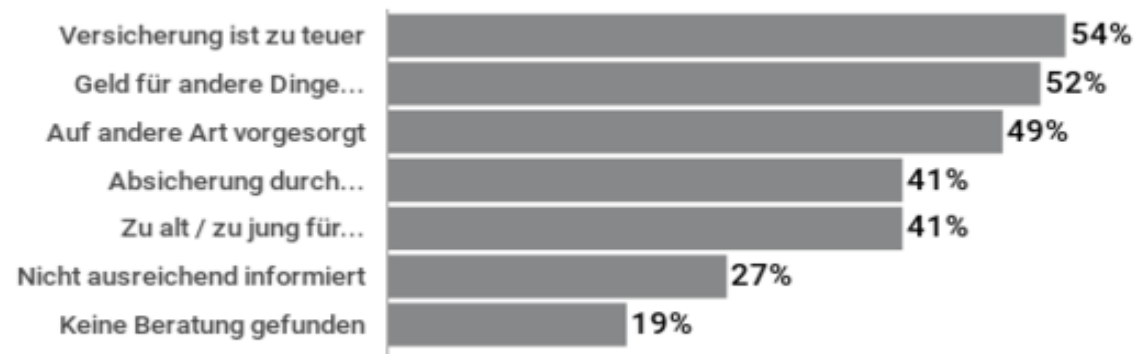
Quelle: MORGEN & MORGEN

## BU-Wahrscheinlichkeit für verschiedene Altersgruppen



Quelle: Statista (2018)

## Was spricht gegen eine BU-Versicherung?



Quelle: Continentale, TNS Infratest, Forsa, Statista

2 verschiedene Informationsfilme stehen für Sie bereit. Diese finden Sie ebenfalls auf unserer HP- Sie haben diese Filme praktisch immer dabei.





## Wertigkeiten

**Mögliches Ergebnis**  
AN erhalten aufwandsneutrale BU –  
Absicherung und haben alle  
Förderungen für die bAV frei

### bBU Berufsunfähigkeit

- schlechte gesetzl. Absicherung
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat sehr teuer, schwer zu bekommen
- höchste Wertigkeit

### bKV Krankheit

- Basisabsicherung durch GKV
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat relativ teuer, schwer zu bekommen
- Sehr hohe Wertigkeit



### bAV Altersrente

- Basisabsicherung durch GRV
- Zukünftiges Ereignis
- privat relativ teuer, einfach zu bekommen
- Hohe Wertigkeit

**Einzigartige Klarheit und Akzeptanz in der Ansprache. Mit diesem System bringen Sie den Chefs selbst wichtige Vorteile. Deshalb werden die Ihnen zuhören. 3 Fragen genügen.**

---

**Wollen Sie sich als Chef/ Führungskraft selbst adäquat absichern?**

**Wollen Sie auch was für Ihre Belegschaft machen?**

**Wenn ja, wollen Sie Ihren AN diese einzigartige Absicherungsmöglichkeit nur ermöglichen, oder sich auch finanziell beteiligen, um dadurch Steuerungseffekte zu optimieren?**

---

Nutzen Sie nur ein einziges Dokument.

## Exklusive Firmen/ Kollektivmöglichkeiten Lohnfortzahlung/ Absicherung bei Berufsunfähigkeit



Motiv: Eigenabsicherung

### Adäquate Absicherung für Unternehmer, Chefs und Führungskräfte

(white collar: 10 Personen a 5.000 mtl. Rente)

- C+ = Existentieller Versicherungsschutz zu
- hervorragenden Bedingungen zu einem spektakulären Preis-/ Leistungsverhältnis
  - bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €
  - ohne Gesundheitsfragen möglich

### Festlegen

Finanzierung (VN AG oder AN?)  
Versicherungsdesign  
Mit/ ohne Entgeltoptimierung?  
Angebotserstellung  
Antrag

Motive:  
Binden, Finden, Motivieren Mitarbeiter  
Steigerung Unternehmenswert

### Exklusive Belegschaftsabsicherung

(White collar: White/ Blue collar: Blue collar  
Lösungen nach individueller Ausprägung)

### Festlegen

Tarif C+ oder bBU collect  
Finanzierung (VN AG oder AN?)  
Versicherungsdesign  
Mit/ ohne Entgeltoptimierung?  
Abhängigkeiten/ Gruppen  
Angebotserstellung  
Vorgehen; MA Präsentation  
Antrag

## Als Arbeitgeber haben Sie grundsätzlich drei Möglichkeiten

- a) Nur der AG übernimmt die Finanzierung der Beiträge (incl. Lohnnebenkosten des MA)
- b) Nur der MA übernimmt die Finanzierung; Der AG muss lediglich alle Beiträge des Kollektivs abführen
- c) Mischfinanziert. AG und MA übernehmen teilweise die Beiträge und Lohnnebenkosten

Alle drei Varianten können **noch veredelt werden**: Durch eine intelligente Kombination mit der „Nettolohnoptimierung“ (EO), können bei AG und AN deutliche Reduzierungen im Aufwand bis hin zu „Aufwandsneutralität“ erzielt werden. Die Attraktivitätssteigerung für den AG ist umso höher, je weniger der AN an Eigenbeiträgen aufbringen muss.

---

### **Steuerungsmöglichkeiten:**

AG können festlegen, ob Sie Ihre Beteiligung an den Kosten nur für objektiv definierbare Teile gewähren (sie können sogar innerhalb ihres Unternehmens unterschiedliche Beteiligungen festlegen – Alles für Führungskräfte; finanzieren und für z.B. Verwaltungsangestellte. Dadurch können Sie wichtige Bereiche gezielt fördern

Der AG kann sogar eine Variante wählen, bei der der MA nach einem Ausscheiden den wichtigen Versicherungsschutz verlieren würden, also eine sehr hohe Wirkung erreichen.

AG können ihre Mitwirkung aber auch von best. Bedingungen abhängig machen (führt MA EO durch oder beteiligt er sich mit Eigenbeiträgen, etc)

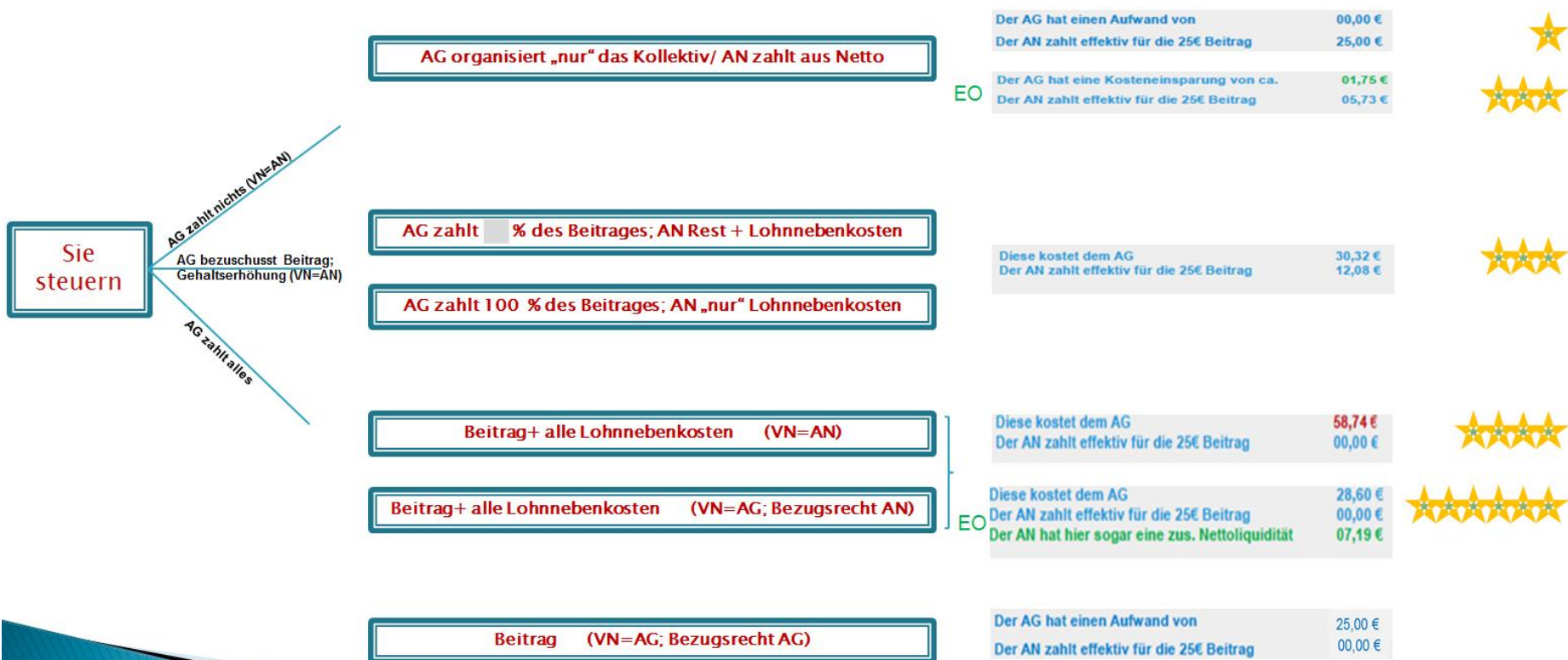
Sagen Sie uns, was Sie wünschen. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

Unverbindliches Beispiel: Beschreibung der Auswirkungen incl. Entgeltoptimierung

Bewertung Beiträge Wirkung auf Lohnnebenkosten, da dem Grunde nach Gehaltserhöhung

Finanzierung

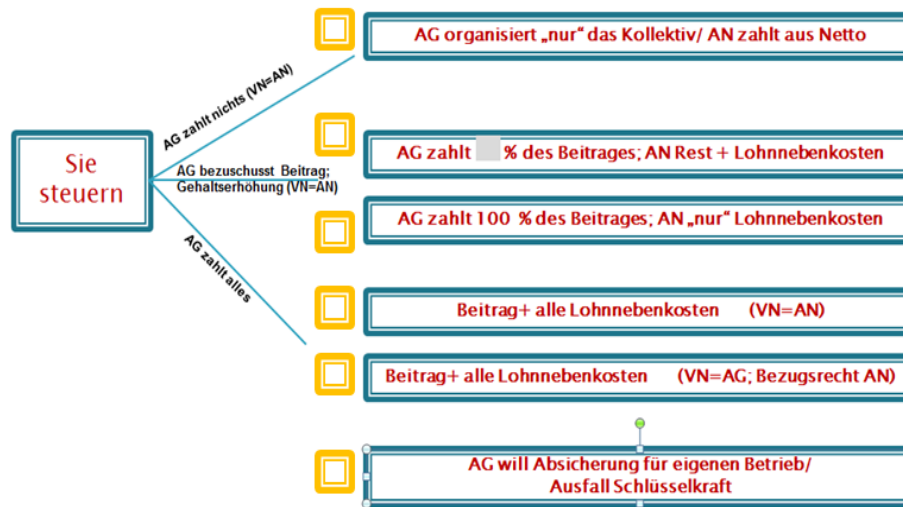
Die angegebenen Werte beruhen auf einer unverbindlichen Beispielrechnung.; Monatsbeitrag 25 €;  
Verallgemeinerungen oder Ableitungen sind nicht zulässig. Die Sterne stellen den Bindungsgrad für AN dar



Aber: Sehr großer Verwaltungsaufwand  
Als Schlüsselkraftabsicherung nicht  
geeignet; Dafür gibt es spezielle EBU Tarife

Mit einer einzigen Folie erklären Sie die Finanzierungsmöglichkeiten, Sie vergessen nichts und können diese Folie Ihrem Beratungsprotokoll beifügen.

Absicherungsdesign für Fa. \_\_\_\_\_



Definition Gruppe	Voraussetzung/ Abhängigkeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>

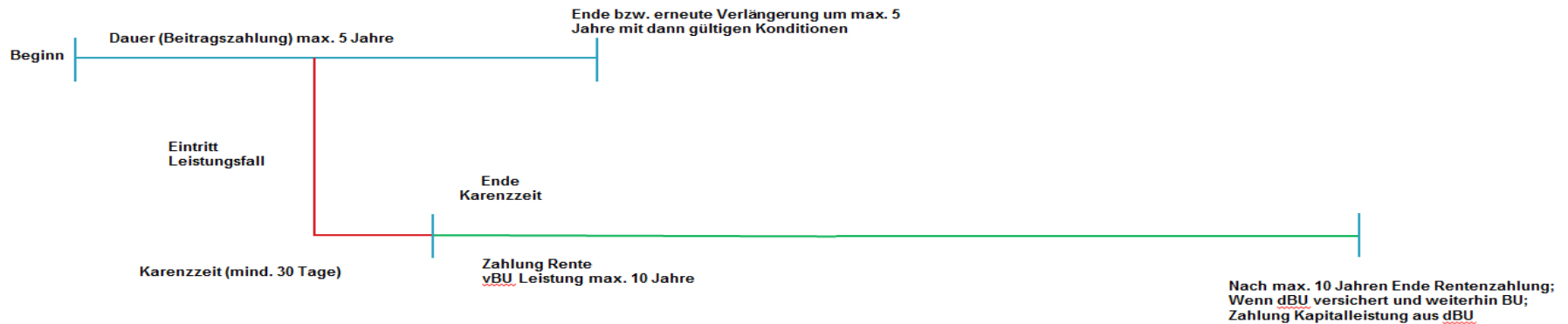
- o Beiträge, die der Arbeitgeber zahlt, sind Gehaltserhöhungen. Es fallen Lohnnebenkosten bei AG und AN an
- o Wenn der AG alle Beiträge und alle Lohnnebenkosten zahlt, fällt zus. der sog. „geldwerte Vorteil“ an
- o Es handelt sich nie um eine Direktversicherung nach § 3,63
- o Ergibt im Leistungsfall die „loss of income – Prüfung“, dass die versicherte Leistung höher war, als die tatsächlich zu zahlende Leistung, sind die zu viel gezahlten Beiträge verloren.
- o Zahlt der AG die Beiträge, sind Kapitalzahlungen, im Rahmen der dbU, voll, seitens des AN, zu versteuern
- o Zahlt der AG die Beiträge, kann der jeweilige Vertrag bei Ausscheiden des AN nicht an den AN mitgegeben werden.

**AG wollen Chefs und Führungskräfte enger binden. Sie sorgen für adäquaten Versicherungsschutz (VN= AG)**

**AG bieten ihren AN Lohnfortzahlung über die gesetzliche Frist von 42 Tagen (z.B. für ein Jahr) (VN=AG)**

**AG ermöglichen Ihren AN die Sondervorteile des Konzeptes, beteiligen sich aber nicht finanziell (VN = AN)**

## Angebotsanforderung und Optimierung der tariflichen Möglichkeiten



## Passen Sie jetzt das Produkt an die individuellen Wünsche Ihrer Kunden an.

### Produkt-Design

- Beitragszahlungs-/ Vertragsdauer \_\_\_ Jahre (Danach endet der Vertrag. Eine Verlängerung ist abhängig von einem neuen Antrag)
- Karenzzeit \_\_\_ (Tage) (So lange muss man BU/ AU mindestens sein, um Leistungen erhalten zu können)
- dBU \_\_\_ (ja/nein) (Soll bei einer BU/ AU > 10 Jahre, nach 10 Jahren eine Kapitalleistung gezahlt werden)
- Monatlicher Beitrag \_\_\_\_\_ € oder monatliche BU-Rente \_\_\_\_\_ € oder in \_\_\_ % des Bruttogehalts
- Entgeltoptimierung \_\_\_ (ja/nein) (Zusätzliche Beratung zur Einführung dieses Systems)



PRÄMIENBEISPIELE  
COLLECT PLUS - KARENZ 42 TAGE

Alter	Jahresgehalt	Monatliche vBU-Rente	vBU-Monatsprämie der 5-Jahres-Police	dBU-Kapital 120 Monate	Kombinierte vBU+dBU-Monatsprämie der 5-Jahres-Police
		75%			
30	75.000	4.688	54	562.500	79
40	120.000	7.500	112	900.000	165
50	1.500.000	93.750	2.766	9.000.000	3.767

Hinweis: "White Collar"-Prämien / Karenzzeit 42 Tage / ohne Onlineberatungstool.  
Berufe mit größerem manuellem Arbeitsanteil erhalten höhere Prämienätze.

Unverbindliche Indikation für Informationszwecke. Die endgültige Quotierung kann hiervon abweichen (Risikoerhöhungen / Rabatt für größere Gruppen, etc.).

PRÄMIENBEISPIELE  
COLLECT PLUS - KARENZ 180 TAGE

Alter	Jahresgehalt	Monatliche vBU-Rente	vBU-Monatsprämie der 5-Jahres-Police	dBU-Kapital 120 Monate	Kombinierte vBU+dBU-Monatsprämie der 5-Jahres-Police
		75%			
30	75.000	4.688	33	562.500	58
40	120.000	7.500	70	900.000	123
50	1.500.000	93.750	1.667	9.000.000	2.667

Hinweis: "White Collar"-Prämien / Karenzzeit 180 Tage / ohne Onlineberatungstool.  
Berufe mit größerem manuellem Arbeitsanteil erhalten höhere Prämienätze.

Unverbindliche Indikation für Informationszwecke. Die endgültige Quotierung kann hiervon abweichen (Risikoerhöhungen / Rabatt für größere Gruppen, etc.).

## STEUER & SOZIALABGABEN – MONATLICHE RENTE

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young:
  - AG handelt den Rahmenvertrag aus, organisiert Beitragszahlung. AN ist Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter. Beiträge werden aus den Nettoeinkommen des AN bezahlt.
    - Der AN muss nur die Rentenleistung mit dem Ertragsanteil versteuern.
    - Keine Beiträge zur Sozialversicherung.

## STEUER & SOZIALABGABEN – KAPITALABFINDUNG

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young - Fortsetzung:
  - Die Kapitalabfindung stellt keine wiederkehrende Leistung dar.
  - Steuer- und sozialversicherungsfrei.

## STEUER & SOZIALABGABEN – ARBEITGEBERFINANZIERUNG

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young - Fortsetzung:
  - AG handelt den Rahmenvertrag aus, übernimmt Beitragszahlung. AG ist Versicherungsnehmer und Beitragszahler AN ist Bezugsberechtigter.
    - AG kann Steuern und Sozialabgaben des AN auf den Beitrag übernehmen
    - Beiträge sind wie Gehälter absetzbar.

## SCHADENMELDUNG – SCHADENREGULIERUNG

Jeder Schaden wird Biometric gemeldet.

- Die Regulierung erfolgt über einen TPA.
- Pro Claims Solution.

Die Entgeltoptimierung für die Belegschaft: Mehr Netto vom Brutto; Die ideale Symbiose auf dem Weg zu einer aufwandsarmen oder sogar aufwandsneutralen BU-Absicherung.

**Special feature:** Vorteile von „bAV“ nutzen, ohne die Nachteile zu haben

Das Zauberwort: Entgelt- oder Nettolohnoptimierung

Die Auswirkungen:

**Mehr Nettoliquidität**

**Aufwandsreduzierte BU- Absicherung**

In diesem speziellen Bereich berät Sie ein spezialisierter Partner |

Gründe:

- Spezielle Ausbildung und Kenntnisse
- Lizenz für Beratung im Sozialversicherungs- und Steuerthema

**Ich stelle Ihnen gerne den Kontakt her!**

„Die **Unternehmer** haben es in der Hand durch vertragliche Vereinbarung von einer **gesetzlich zulässigen Steuerbefreiung** in möglichst **hohem Maße Gebrauch** zu machen.“

*(Urteil Bundesfinanzhof vom 17.07.2010 VI R 50/09)*

## Warum Sie die BU-Absicherung mit uns machen sollten:

- Weil wir Ihnen individuelle und passgenaue Firmenlösungen bieten können
- Weil wir das „Produkt“ an Sie anpassen, und nicht Sie an das Produkt
- Weil es keine bAV nach 3,63 ist
- Weil es im Leistungsfall steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Vorteile gibt

### VORTEILE FÜR ARBEITGEBER:

Verantwortung wahrnehmen  
Wertversprechen einhalten  
Arbeitgebermarke stärken  
Mitarbeiter motivieren und binden  
Neue Mitarbeiter gewinnen

### VORTEILE FÜR IHRE MITARBEITER:

#### Bei Berufsunfähigkeit abgesichert

- bis 20 Mio. Euro Versicherungssumme
- bis zu 75% des Einkommens
- kaum Steuern, keine Sozialabgaben

#### Fairste Bedingungen

- keine Gesundheitsfragen bis 4 Mio. Euro
- keine ärztliche Untersuchung
- Diagnose des eigenen Arztes
- keine abstrakten und konkreten Verweise
- volle Leistung ab 50% Berufsunfähigkeit

#### Niedrigster Preis

- Gruppenvertrag

# Dieses Konzept kennt nur Gewinner



## Geschenke für Arbeitnehmer (*höchste Wertigkeit*)

„Lohnfortzahlung“, wenn sie berufsunfähig werden sollten



Mehr „Netto“ vom „Brutto“; → AN haben sofort mehr Geld zur Verfügung (*optional*)



## Geschenke für Arbeitgeber

AG steigern Ihre Attraktivität aus Mitarbeitersicht beträchtlich. (Aufwandsneutral)

- Wettbewerbsvorteile beim Finden, Binden und Motivieren fähiger Mitarbeiter
- Steigerung Unternehmenswert



bBU COLLECT PLUS

## ANGEBOT BBU COLLECT PLUS

Fordern Sie hier Ihr Angebot für die bBU Collect Plus an.

Link: <https://www.biometric-underwriting.de/login>

Benutzername: bBU Collect Plus

Passwort: Angebot-bBU-Collect-Plus

Auch die Annahmerichtlinien sind hier hinterlegt.

### VERTRAGSDATEN GENERELL

• Kunde

• Kundendomain (URL)

• Versicherungsnehmer

• Gewünschter Vertragsbeginn

• Laufzeit des Vertrages

• Zahlungsweise

PERSONENDATEN										Vertragsdaten der Person			
Bitte füllen Sie die Informationen für jede zu versichernde Person aus. *Pflichtfelder										Vorübergehende Berufsunfähigkeit		Dauernde Berufsunfähigkeit	
Nr.	Anrede (Herr, Frau, Anderes)	Titel	Nachname	Vorname	Geburtsdag (TT.MM.JJJJ) *	Straße, Haus-Nr.	PLZ, Ort	Land	Berufliche Tätigkeit *	Laufzeit (wählen Sie aus dem Dropdown-Menü) *	Höhe der Monatsrente bei vorübergehender Berufsunfähigkeit in € oder % des Gehaltes (max. 75% der Bruttobezüge)*	maximale Höhe der Kapitalzahlung bei dauernder Berufsunfähigkeit *	Bruttogehalt (Anzugeben bei vBU in % vom Brutto)

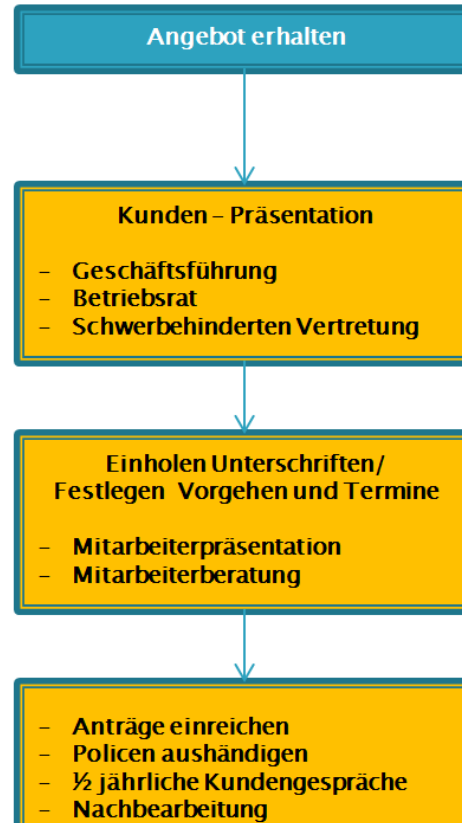
Diese vorbereitete Excel Liste finden Sie ebenfalls im Download – Bereich

Dort finden Sie ebenfalls die kompletten Antragsunterlagen.

## Weitere Unterstützung

Im Rahmen einer qualifizierten Ausbildung – natürlich kostenfrei – trainieren wir mit Ihnen erfolgreiche Methoden.

Alternativ können Sie auch unseren Vor-Ort-Service nutzen



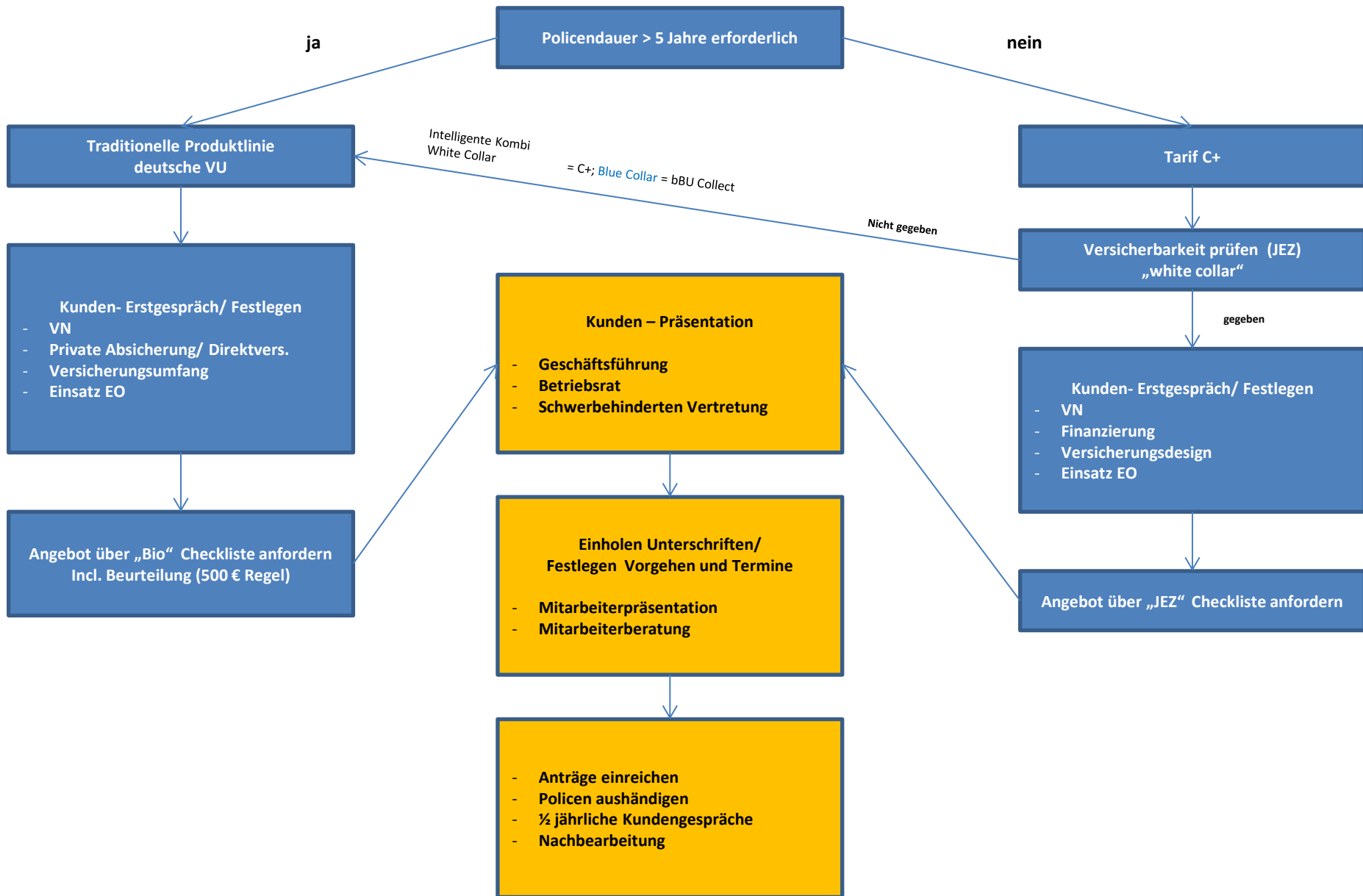
**UMSETZUNG?**  
DIGITAL. MIT VIDEO, CHATBOT,  
ONLINE-ABSCHLUSS.

**KOSTEN?**  
KEINE DIREKTEN KOSTEN.  
KAUM ADMINISTRATIVER AUFWAND.



# BU im Kollektiv Von der Idee zum Abschluss

Powered by



## traditionell

- Deutsche Versicherer
- bAV oder private Absicherung
- Dauerhafte Lösung; langfristige Bindung
- Ausschreibung bei versch. Spitzenversicherern
- Einmaliges Bewertungsverfahren; Antragsaufbereitung
- Bedingungs-/ Prämienvorteile (Großhandel!)
- Absicherungshöhen 1000 – 2.000 (2.500) €

## innovativ

- Lloyds of London; exklusiver Spezialtarif; white collar
- Privat oder über AG
- Keine langfristige Bindung (wichtig für AG, da sich Kassenlage ändern kann)
- Leistung bei BU und AU

### Für Arbeitnehmer und Selbständige

Die private betriebliche  
Berufsunfähigkeitsversicherung



**bBU COLLECT**  
BU COLLECT

### Für Arbeitnehmer

Die betriebliche  
Berufsunfähigkeitsversicherung



**bBU DIREKT**  
BU DIREKT

Die kollektive Berufsunfähigkeitsversicherung –  
auch für höchste Einkommen



**bBU COLLECT PLUS**  
BU COLLECT PLUS

Keine Gesundheitsfragen  
Passgenaue Unterstützung von der Akquise bis zum Antrag

- C+ = Existentieller Versicherungsschutz zu
- hervorragenden Bedingungen zu einem spektakulären Preis-/ Leistungsverhältnis
  - bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €
  - ohne Gesundheitsfragen möglich

- **Sensationelles Preis- Leistungsverhältnis**
- **Courtagen statt Abschlussprovisionen**
- **„Haustarif“**
- **Exklusiv- Produkt mit Alleinstellungsmerkmal**

### Leistungsmerkmale:

- ✓ **Loss of income = transparente und „einfache“ Regeln im Leistungsfall**
- ✓ **Keine Verweisung; keine Umorganisation**
- ✓ **Mitarbeiter weltweit versicherbar**
- ✓ **Beurteilung eigener Arzt**
- ✓ **Leistungsdynamik mind. Verbraucherindex – max. 7 %**

### Flexibel:

- ✓ **Karenzeiten ab 30 Tagen möglich (Leistungen ab 31. Tag – keine 6 Monate erforderlich)**
- ✓ **Vorübergehende BU kann alleine versichert werden**
- ✓ **Keine bAV nach 3,63, dadurch keine Arbeitgeberhaftung**
- ✓ **Keine langfristige Bindung (wichtig für AG, da sich Kassenlage ändern kann)**
- ✓ **Vorgabe; Rente in €; Beitrag in €; oder in % des derzeitigen Bruttoeinkommen**
- ✓ **Courtagen wählbar**
- ✓ **Verschiedene Finanzierungsvarianten; VN = AN oder AG**
- ✓ **Flexible Vertragsgestaltung; hohe Steuerungsmöglichkeiten**

## Definition:

Absicherung des „beruflichen“ Einkommensverlustes (max. 75% des Brutto) wegen BU oder AU.  
Nicht absicherbar sind andere Einkünfte (z.B. aus Vermietung/ Verpachtung: Kapitaleinkünfte; etc.) Diese Einkünfte sind aber auch durch BU oder AU nicht betroffen.

## Nachweis:

- Bei Angestellten: letzte Gehaltsabrechnung
- Bei Selbständigen: Steuerbescheide der letzten 3 Jahre

## Leistungsermittlung:

Alle Einnahmen, die aufgrund des Eintritts des Versicherungsfalls entstehen, werden angerechnet. Dazu gehören z.B. Leistungen aus Krankentagegeld, privaten oder betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherungen; Erwerbsunfähigkeits- oder Erwerbsminderungsrenten

Ausgangseinkommen: 10.000 €  
Max. Absicherung 75% 7.500 €

C+ Absicherung	5.000 €
weitere Vers.Leistungen	2.000 €
<b>Auszahlung C+</b> (da Gesamtleistung < 7.500€)	<b>5.000 €</b>

C+ Absicherung	5.000 €
weitere Vers.Leistungen	4.000 €
<b>Auszahlung C+</b> (da Gesamtabsicherung > 7.500€; keine Bereicherung durch C+)	<b>3.500 €</b>

## AUSSCHLÜSSE

- Aktive Beteiligung an Krieg oder Bürgerkrieg;
- böswillige Verwendung von biologischer oder chemischer Substanzen;
- Nuklearrisiken;
- aktive Beteiligung an Militäraktionen;
- Teilnahme an Flügen (außer als Passagier);
- selbst zugefügte Verletzung oder (innerhalb der ersten drei Jahre) versuchter Suizid;
- AIDS, HIV, Geschlechtskrankheiten;
- absichtlich eingegangene außergewöhnliche Gefahren, bei der ein Eintritt von Körperverletzungen nahezu zwangsläufig erscheinen musste (mit Ausnahme von Versuchen, Menschenleben zu retten);
- eigene Straftaten;
- durch Einfluss von Blutalkoholgehalt von mehr als 0,8 Promille;
- durch ärztlich nicht verschriebene illegale Drogen oder durch nicht verschreibungsgemäß eingenommene Drogen.

## AUSSCHLÜSSE - AB 4 MIO EURO

Der Ausschluss gilt nur für die ersten 12 Monate des erstmaligen Einschlusses in die Police.

- Ausgeschlossen sind Ansprüche wegen Berufsunfähigkeit wegen Krankheit oder Körperverletzung, die auf Ursachen beruht, wegen der die versicherte Person während der letzten 3 Monate vor erstmaliger Aufnahme in eine Police ärztliche Diagnosen erhalten hat, beim Arzt war oder ärztlich verschriebene Medikamente eingenommen hat.

## DIENSTOBLIEGENHEITSERKLÄRUNG (DOE)

Zu Beginn des Versicherungsschutzes oder bei Deckungserweiterungen wird bestätigt, dass

- alle versicherten Personen sich an ihrem regelmäßigen Arbeitsplatz befinden und ihrer vertragsmäßigen Tagesarbeit sowohl mental als auch körperlich nachzugehen in der Lage sind, **UND**
- keine versicherte Person während der letzten 12 Monate aufgrund von Unfall oder Krankheit länger als 20 aufeinanderfolgende Arbeitstage\* arbeitsunfähig war, **UND**
- keine versicherte Person aufgrund von Unfall oder Krankheit ihre Arbeitszeit reduziert, ihre normale Arbeitstätigkeit oder ihren Arbeitsplatz geändert hat, dies gilt auch für Heimarbeitsplätze, ohne darauf begrenzt zu sein, **UND**

\*Bei Teilzeitbeschäftigung entsprechend dem Beschäftigungsgrad.

- keine versicherte Person (falls AG-DOE) nach Kenntnis der Repräsentanten des Versicherungsnehmers den ärztlichen Rat erhalten hat, der Arbeit fern zu bleiben, **UND**
- keine versicherte Person unter einer anderen Berufsunfähigkeitspolice des Arbeitgebers eine Prämienhöhung von mehr als 150% oder eine reduzierte oder abgelehnte Leistungszusage erhalten hat.

## FRAGE AB 4 MIO EURO

Zu Beginn des Versicherungsschutzes oder bei Deckungserweiterungen wird von jeder versicherten Person bestätigt, dass

- sie während der letzten 3 Monate keine konkrete ärztliche Diagnose erhalten oder sich in ärztlicher Behandlung befunden oder ärztlich verschriebene Medikamente eingenommen hat.
- Anderenfalls in den ersten 12 Monaten Ausschluss einer darauf beruhenden Berufsunfähigkeit.

## VN=AN

Fragen und Angaben zu gefahrerheblichen Umständen:

- ✓ Ich bin in der Lage, meiner vertragsmäßigen Tagesarbeit sowohl mental als auch körperlich nachzugehen:  
 ja  nein
- ✓ Ich war während der letzten 12 Monate aufgrund von Unfall oder Krankheit oder eines mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls nicht länger als 20 aufeinanderfolgende Arbeitstage arbeitsunfähig:  
 ja  nein
- ✓ Ich habe nicht aufgrund von Unfall oder Krankheit oder eines mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls meine Arbeitszeit reduziert, meine normale Arbeitstätigkeit oder meinen Arbeitsplatz geändert; dies gilt auch für Heimarbeitsplätze, ohne darauf begrenzt zu sein:  
 ja  nein
- ✓ Ich habe nicht unter einer anderen betrieblichen Berufsunfähigkeitspolice, deren Versicherungsnehmer oder versicherte Person ich bin, eine Prämienhöhung von mehr als 150% oder eine reduzierte oder abgelehnte Leistungszusage erhalten:  
 ja  nein
- ✓ Ich habe nicht innerhalb der letzten 60 Tage den ärztlichen Rat erhalten, der Arbeit fern zu bleiben:  
 ja  nein
- ✓ Ich habe nicht in den letzten drei Monaten vor erstmaligem Einschluss in den Versicherungsschutz medizinische Behandlung oder Versorgung einschließlich Diagnosen erhalten:  
 ja  nein

Hinweise:

Versicherungsschutz ist nicht möglich, wenn eine Berufsunfähigkeit bereits vor Versicherungsbeginn vorliegt.

Falls die obigen Erklärungen nicht abgegeben werden können, ist eine gesonderte Prüfung mit dem Versicherer erforderlich.

Eine Studie der Boston Consulting Group beweist, dass Unternehmen, die sich sozial engagieren, wirtschaftlich besser abschneiden. 300 Unternehmen wurden verglichen.....

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass es eine klare Verbindung zwischen sozialem Engagement und der finanziellen Performance eines Unternehmens gibt.....

. Das Thema "Soziales Engagement bei Unternehmen" hat momentan Hochkonjunktur. Es soll Thema im Januar beim Weltwirtschaftsforum 2018 in Davos sein. Im September hat eine Studie des Weltwirtschaftsforums bereits bestätigt, dass soziale Maßnahmen am Arbeitsplatz die Produktivität von Unternehmen steigern würden. Bei der Studie wurde der Schutz von Arbeitnehmerrechten geprüft. Er sei wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit, schrieben die Autoren des WEF: "Die Wettbewerbsfähigkeit verbessert sich (...), wenn die nötige Flexibilität mit einem angemessenen Schutz der Arbeitnehmerrechte kombiniert wird", heißt es in dem Papier.

**Unser spezielles Networking System bietet Ihnen eine weitere lukrative Chance.**

Empfehlen Sie uns in Ihrem Kollegenkreis weiter. Sie können dadurch sofort und bequem an meinen daraus entstehenden Provisionen partizipieren. Sie sichern sich also Einnahmen, wenn Sie uns einfach weiterempfehlen.

Fordern Sie einfach den entsprechenden Kooperationsvertrag an.



Für unsere Vertriebspartner:

Dieses Trainingsset und das folgende Vertriebsset finden Sie auf unserer HP.

Ein Vertriebsset incl. der Antragsunterlagen (ohne Kommentar und Fachinfos; also für den praktischen Einsatz) finden Sie ebenfalls auf unserer HP.

Martin Stengl  
09157 311 0230

[Stengl@jez-netzwerk.com](mailto:Stengl@jez-netzwerk.com)

[www.jez-netzwerk.de](http://www.jez-netzwerk.de)

App: [www.kifa.zur-app.de](http://www.kifa.zur-app.de)

Hier finden Sie viele weitere Infos;  
u.a. eine Aufzeichnung unseres  
Webinars

Danke!

# Ihr Vertriebsset

Mit wenigen Folien zum Ziel. Natürlich können Sie auch die Fachfolien zusätzlich nutzen. So wie es Ihnen gefällt. Viele Erfolge

Firmenname/ Branche	Anzahl AN	Kontakt- Qualität

- 1 sehr gut/ persönlich
- 2 gut/ bAV in Firma
- 3 Kontakt zu Führungsebene
- 4 Kontakt über AN/ krank
- 5 Kaltakquise

Verbände/ Multiplikatoren Name	Anzahl Mitglieder	Kontakt- Qualität

## | Anbahnungsinformationen Collect Plus ("C+")

Versicherungsleistung	<u>vBU</u> <input checked="" type="checkbox"/> <u>dBU</u> <input checked="" type="checkbox"/>
Zielkunde	<p><input type="checkbox"/> Mehr als zehn zu versichernde Personen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Weniger als zehn zu versichernde Personen</p> <p>Falls weniger als zehn Personen:</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarktet</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarkten will (<i>Sonderrisiko</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> die Personen sind in folgender Weise miteinander verbunden, so dass ein größerer Zielkundenkreis möglich ist (<i>Sonderrisiko</i>):</p>

Sehr geehrter ....

das existenzbedrohende Risiko durch Berufsunfähigkeit ist leider allgegenwärtig. Eine leistungsstarke und bezahlbare Absicherung in adäquater Höhe, war, obwohl dies besonders wichtig wäre, bislang nicht möglich. Aber ich kann Ihnen nun eine gute Nachricht geben.

Eine kleine Gruppe von ausgewählten und qualifizierten Versicherungsmaklern, zu der auch ich gehöre, hat sich dieser Problemstellung angenommen und genau hierfür, ein passendes und **exklusives Deckungskonzept - speziell für Chefs/ Unternehmer und Führungskräfte** - erarbeitet. Damit können wir, einen wirklich ärgerlichen Missstand, überzeugend beseitigen.

Zu den absoluten Besonderheiten gehören:

- Adäquate Absicherung **für Chefs/ Unternehmer**; Erstklassige Bedingungen; super Preis-/ Leistungsverhältnis; ohne Gesundheitsfragen möglich
- Öffnungsklausel für ausgewählte Belegschaftsteile; Sie werden als AG deutlich attraktiver, ohne Aufwand, ohne Risiko

Dieses Konzept würde ich Ihnen gerne persönlich vorstellen. Ich bin überzeugt, dass Sie begeistert sein werden. Wann würde es Ihnen passen?



Biometric Underwriting/ Hamburg;



Lloyds/ London;



Deutsche Gesellschaft für Lohn und Gehalt/ Darmstadt

32 Millionen Berufstätige sind nicht oder nicht ausreichend gegen die existentiellen Folgen von Berufsunfähigkeit abgesichert. Obwohl statistisch gesehen jeder 4-5. davon betroffen sein wird.

Leider trifft dies insbesondere sogar oftmals für Chefs und Führungskräfte zu. Häufig kennt man die eigene aktuelle Absicherungssituation nicht einmal genau.

Die Fa. Biometric underwriting, ein spezialisierter Assekurateur aus Hamburg, hat, in Zusammenarbeit mit Lloyds/ London, ein spezielles Firmenprodukt/ Absicherungskonzept entwickelt. Dieses kann optional durch „Die Lohnexperten“ optimiert werden.

Dadurch erhalten Sie nicht nur **unverzichtbaren Versicherungsschutz** zu einmaligen Bedingungen, sondern, quasi im Vorübergehen, zusätzlich

- **Wettbewerbsvorteile im „Kampf“ um wichtige Mitarbeiter**, sowie
- eine **Steigerung Ihres Unternehmenswertes**

Das ist für Unternehmer natürlich extrem spannend und lukrativ. Meine Empfehlung: Vereinbaren Sie einfach über uns einen Termin und lassen sich durch unsere Experten (auch telefonisch oder in einer Webkonferenz) beraten.

## Exklusiver Berufsunfähigkeitsschutz für Chefs und Führungskräfte

Existentieller Versicherungsschutz zu

- hervorragenden Bedingungen zu einem spektakulären Preis-/ Leistungsverhältnis
- bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €
- ohne Gesundheitsfragen möglich

Alter	Jahres-gehalt	Monatliche vBU-Rente	Ø vBU Monatsprämie der 5-Jahres-Police	dBU-Kapital 120 Monate	Ø Kombinierte vBU+dBU Monatsprämie der 5-Jahres-Police
		75%			
30	75.000	4.688	33	562.500	58
40	200.000	12.500	117	1.500.000	206
50	1.500.000	93.750	1.666	11.250.000	3.280

Hinweis: "White Collar"-Prämien / Karenzzeit 180 Tage.  
Berufe mit größerem manuellem Arbeitsanteil erhalten höhere Prämienätze.

Unverbindliche Indikation für Informationszwecke. Die endgültige Quotierung kann hiervon abweichen (Risikoerhöhungen / Rabatt für größere Gruppen, etc.).

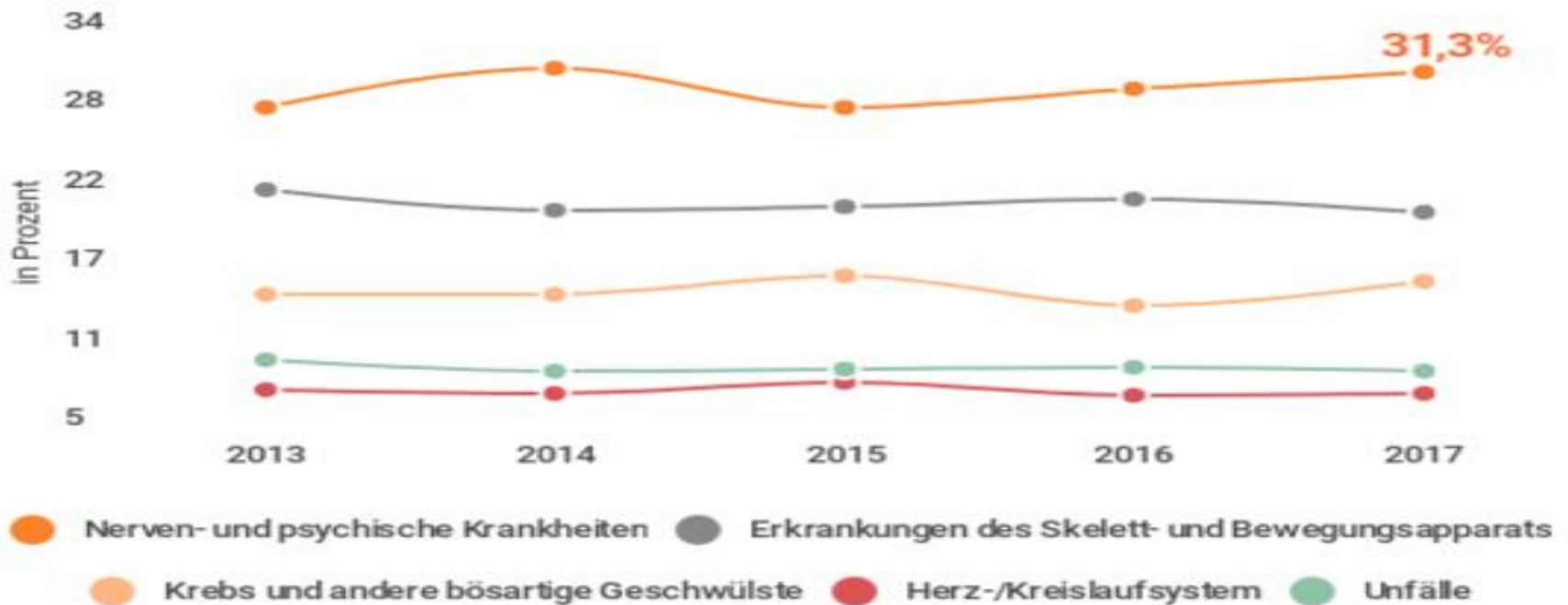
So weit, so außergewöhnlich. Aber es wird noch besser. Dieser Tarif wurde nun auch für **Teile von Belegschaften oder, in geeigneten Fällen, komplette Belegschaften geöffnet.**

„Für einen monatlichen Beitrag ab 25€ / je Arbeitnehmer konnten wir für eine komplette Belegschaft Versicherungsschutz mit bis zu 75% des jeweiligen Bruttoeinkommens bieten, unabhängig von Position, Alter, Geschlecht oder des Einkommens des Einzelnen. Ohne Gesundheitsfragen und aufwandsneutral.“

### Stress ist altersunabhängig

Eine Berufsunfähigkeit wird auch heute noch oft mit einer Alterskrankheit gleichgesetzt. Dabei scheinen die zahlreichen Studien, die das exakte Gegenteil belegen meist ungehört zu verklingen. Bereits seit Jahren gelten psychische Leiden als wahrscheinlichste BU-Ursache. Fast jeder dritte Fall wird durch Stress und ähnliche Faktoren verursacht. Eine unmittelbare Beziehung zum Alter: nicht gegeben.

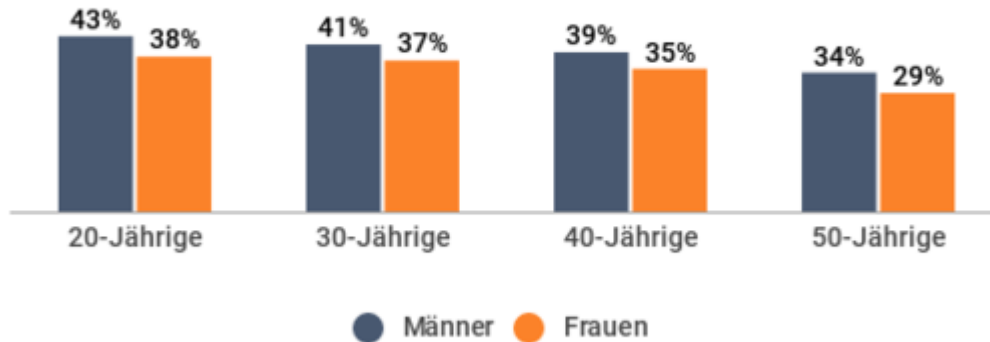
### Entwicklung der BU-Ursachen zwischen 2013 und 2017



Quelle: MORGEN & MORGEN

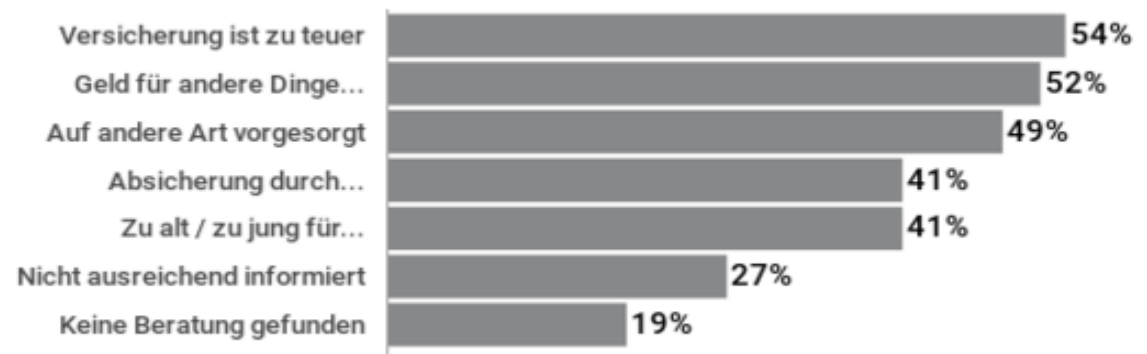


## BU-Wahrscheinlichkeit für verschiedene Altersgruppen



Quelle: Statista (2018)

## Was spricht gegen eine BU-Versicherung?



Quelle: Continentale, TNS Infratest, Forsa, Statista



Nutzen Sie nur ein einziges Dokument.

## Exklusive Firmen/ Kollektivmöglichkeiten Lohnfortzahlung/ Absicherung bei Berufsunfähigkeit



Motiv: Eigenabsicherung

### Adäquate Absicherung für Unternehmer, Chefs und Führungskräfte

(white collar: 10 Personen a 5.000 mtl. Rente)

- C+ = Existentieller Versicherungsschutz zu
- hervorragenden Bedingungen zu einem spektakulären Preis-/ Leistungsverhältnis
  - bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €
  - ohne Gesundheitsfragen möglich

### Festlegen

Finanzierung (VN AG oder AN?)  
Versicherungsdesign  
Mit/ ohne Entgeltoptimierung?  
Angebotserstellung  
Antrag

Motive:  
Binden, Finden, Motivieren Mitarbeiter  
Steigerung Unternehmenswert

### Exklusive Belegschaftsabsicherung

(White collar: White/ Blue collar: Blue collar  
Lösungen nach individueller Ausprägung)

### Festlegen

Tarif C+ oder bBU collect  
Finanzierung (VN AG oder AN?)  
Versicherungsdesign  
Mit/ ohne Entgeltoptimierung?  
Abhängigkeiten/ Gruppen  
Angebotserstellung  
Vorgehen; MA Präsentation  
Antrag

## Als Arbeitgeber haben Sie grundsätzlich drei Möglichkeiten

- a) Nur der AG übernimmt die Finanzierung der Beiträge (incl. Lohnnebenkosten des MA)
- b) Nur der MA übernimmt die Finanzierung; Der AG muss lediglich alle Beiträge des Kollektivs abführen
- c) Mischfinanziert. AG und MA übernehmen teilweise die Beiträge und Lohnnebenkosten

Alle drei Varianten können **noch veredelt werden**: Durch eine intelligente Kombination mit der „Nettolohnoptimierung“ (EO), können bei AG und AN deutliche Reduzierungen im Aufwand bis hin zu „Aufwandsneutralität“ erzielt werden. Die Attraktivitätssteigerung für den AG ist umso höher, je weniger der AN an Eigenbeiträgen aufbringen muss.

---

### **Steuerungsmöglichkeiten:**

AG können festlegen, ob Sie Ihre Beteiligung an den Kosten nur für objektiv definierbare Teile gewähren (sie können sogar innerhalb ihres Unternehmens unterschiedliche Beteiligungen festlegen – Alles für Führungskräfte; finanzieren und für z.B. Verwaltungsangestellte. Dadurch können Sie wichtige Bereiche gezielt fördern

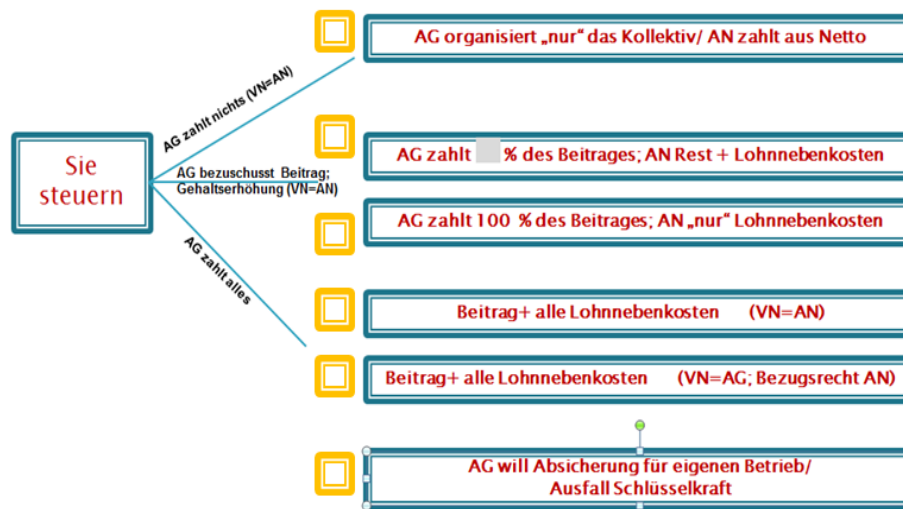
Der AG kann sogar eine Variante wählen, bei der der MA nach einem Ausscheiden den wichtigen Versicherungsschutz verlieren würden, also eine sehr hohe Wirkung erreichen.

AG können ihre Mitwirkung aber auch von best. Bedingungen abhängig machen (führt MA EO durch oder beteiligt er sich mit Eigenbeiträgen, etc)

Sagen Sie uns, was Sie wünschen. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

Mit einer einzigen Folie erklären Sie die Finanzierungsmöglichkeiten, Sie vergessen nichts und können diese Folie Ihrem Beratungsprotokoll beifügen.

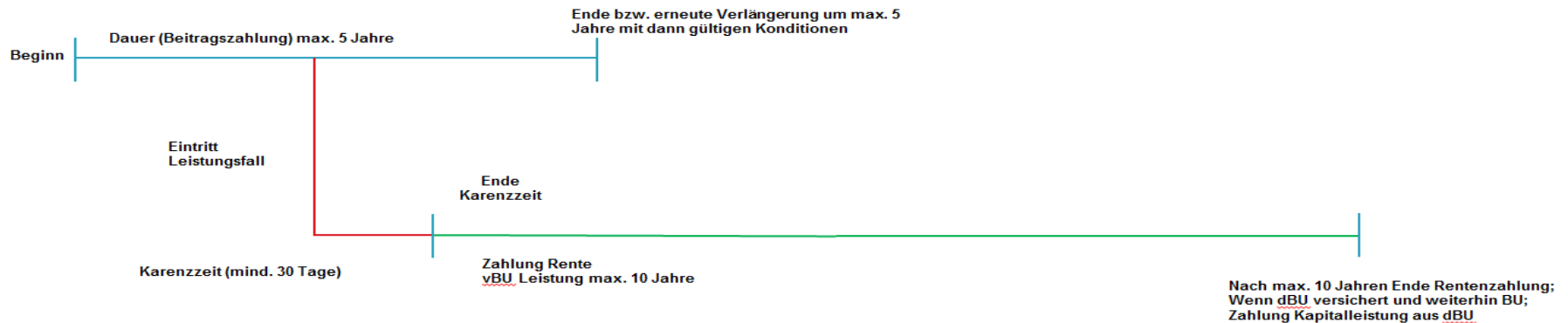
Absicherungsdesign für Fa. \_\_\_\_\_



Definition Gruppe	Voraussetzung/ Abhängigkeit
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o Komplette Belegschaft</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Keine</li> <li>o Teilnahme an Entgeltoptimierung</li> <li>o _____ (eigene Festlegung)</li> </ul>

- o Beiträge, die der Arbeitgeber zahlt, sind Gehaltserhöhungen. Es fallen Lohnnebenkosten bei AG und AN an
- o Wenn der AG alle Beiträge und alle Lohnnebenkosten zahlt, fällt zus. der sog. „geldwerte Vorteil“ an
- o Es handelt sich nie um eine Direktversicherung nach § 3,63
- o Ergibt im Leistungsfall die „loss of income – Prüfung“, dass die versicherte Leistung höher war, als die tatsächlich zu zahlende Leistung, sind die zu viel gezahlten Beiträge verloren.
- o Zahlt der AG die Beiträge, sind Kapitalzahlungen, im Rahmen der dbU, voll, seitens des AN, zu versteuern
- o Zahlt der AG die Beiträge, kann der jeweilige Vertrag bei Ausscheiden des AN nicht an den AN mitgegeben werden.

## Angebotsanforderung und Optimierung der tariflichen Möglichkeiten



## Passen Sie jetzt das Produkt an die individuellen Wünsche Ihrer Kunden an.

### Produkt-Design

- Beitragszahlungs-/ Vertragsdauer \_\_\_ Jahre (Danach endet der Vertrag. Eine Verlängerung ist abhängig von einem neuen Antrag)
- Karenzzeit \_\_\_ (Tage) (So lange muss man BU/ AU mindestens sein, um Leistungen erhalten zu können)
- dBU \_\_\_ (ja/nein) (Soll bei einer BU/ AU > 10 Jahre, nach 10 Jahren eine Kapitalleistung gezahlt werden)
- Monatlicher Beitrag \_\_\_\_\_ € oder monatliche BU-Rente \_\_\_\_\_ € oder in \_\_\_ % des Bruttogehalts
- Entgeltoptimierung \_\_\_ (ja/nein) (Zusätzliche Beratung zur Einführung dieses Systems)

## Warum Sie die BU-Absicherung mit uns machen sollten:

- Weil wir Ihnen individuelle und passgenaue Firmenlösungen bieten können
- Weil wir das „Produkt“ an Sie anpassen, und nicht Sie an das Produkt
- Weil es keine bAV nach 3,63 ist
- Weil es im Leistungsfall steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Vorteile gibt

### VORTEILE FÜR ARBEITGEBER:

Verantwortung wahrnehmen  
Wertversprechen einhalten  
Arbeitgebermarke stärken  
Mitarbeiter motivieren und binden  
Neue Mitarbeiter gewinnen

### VORTEILE FÜR IHRE MITARBEITER:

#### Bei Berufsunfähigkeit abgesichert

- bis 20 Mio. Euro Versicherungssumme
- bis zu 75% des Einkommens
- kaum Steuern, keine Sozialabgaben

#### Fairste Bedingungen

- keine Gesundheitsfragen bis 4 Mio. Euro
- keine ärztliche Untersuchung
- Diagnose des eigenen Arztes
- keine abstrakten und konkreten Verweise
- volle Leistung ab 50% Berufsunfähigkeit

#### Niedrigster Preis

- Gruppenvertrag

# Dieses Konzept kennt nur Gewinner



## Geschenke für Arbeitnehmer (*höchste Wertigkeit*)

„Lohnfortzahlung“, wenn sie berufsunfähig werden sollten



Mehr „Netto“ vom „Brutto“; → AN haben sofort mehr Geld zur Verfügung (*optional*)



## Geschenke für Arbeitgeber

AG steigern Ihre Attraktivität aus Mitarbeitersicht beträchtlich. (Aufwandsneutral)

- Wettbewerbsvorteile beim Finden, Binden und Motivieren fähiger Mitarbeiter
- Steigerung Unternehmenswert





bBU COLLECT PLUS

## ANGEBOT BBU COLLECT PLUS

Fordern Sie hier Ihr Angebot für die bBU Collect Plus an.

Link: <https://www.biometric-underwriting.de/login>

Benutzername: bBU Collect Plus

Passwort: Angebot-bBU-Collect-Plus

Auch die Annahmerichtlinien sind hier hinterlegt.

### VERTRAGSDATEN GENERELL

• Kunde

• Kundendomain (URL)

• Versicherungsnehmer

• Gewünschter Vertragsbeginn

• Laufzeit des Vertrages

• Zahlungsweise

PERSONENDATEN								Vertragsdaten der Person					
Bitte füllen Sie die Informationen für jede zu versichernde Person aus. *Pflichtfelder								Vorübergehende Berufsunfähigkeit		Dauernde Berufsunfähigkeit			
Nr.	Anrede (Herr, Frau, Anderes)	Titel	Nachname	Vorname	Geburtsdag (TT.MM.JJJJ) *	Straße, Haus-Nr.	PLZ, Ort	Land	Berufliche Tätigkeit *	Laufzeit (wählen Sie aus dem Dropdown-Menü) *	Höhe der Monatsrente bei vorübergehender Berufsunfähigkeit in € oder % des Gehaltes (max. 75% der Bruttobezüge)*	maximale Höhe der Kapitalzahlung bei dauernder Berufsunfähigkeit *	Bruttogehalt (Anzugeben bei vBU in % vom Brutto)

Diese vorbereitete Excel Liste finden Sie ebenfalls im Download – Bereich  
Dort finden Sie ebenfalls die kompletten Antragsunterlagen.

# Kollegenansprache

Mit wenigen Folien zum Ziel. Natürlich können Sie auch die Fachfolien zusätzlich nutzen. So wie es Ihnen gefällt. Viele Erfolge

Ich würde Ihnen gerne ein außergewöhnliches Konzept zur Absicherung des existentiellen Berufsunfähigkeitsrisikos für Führungs- / Fachkräfte vorstellen, das wirklich erstaunliche Dinge kann. Dazu gehören:

- hervorragenden Bedingungen zu einem
- spektakulären Preis-/ Leistungs-verhältnis
- bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €
- ohne Gesundheitsfragen möglich
- einige DAX Unternehmen setzen dieses System gerade mit uns um

Durch dieses Konzept erhalten nicht nur Mitarbeiter sehr wichtigen Versicherungsschutz, sondern Unternehmen (Arbeitgeber) werden dadurch gleichzeitig wertvoller und attraktiver. Sie, als „Maklerfirma“ können Sie dieses Konzept natürlich für Ihr eigenes Unternehmen, aber auch für Ihre Kunden verwenden.

Sie, privat, können sich dann sofort - bis zu 75% Ihres Bruttoeinkommens – ohne Gesundheitsfragen – absichern und haben im Falle eines Falles, ein großes Problem weniger.

Am besten veranschaulicht dies vermutlich ein unverbindliches Beispiel.

Monatsrente 5.000 €, EA 40; Monatsbeitrag **65,10 €** im 1. Jahr

Besonders interessant könnte es für Sie auch sein, dass es zwar keine Abschlussprovisionen, dafür aber Courtagen – bis 15 % - gibt, also für „richtige“ Makler ein zusätzlicher Bonuspunkt.

Ich würde mich jedenfalls sehr freuen, Ihnen dieses einzigartige Konzept – mit seinen vielen weiteren einzigartigen Vorteilen - persönlich vorstellen zu dürfen. Wann würde es Ihnen passen? Bitte melden Sie sich einfach wegen der Terminabstimmung bei mir.

## Disclaimer

### 1- Warnhinweis zu Inhalten

Die kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte dieser Präsentation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Der Anbieter dieser Präsentation übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität der bereitgestellten kostenlosen und frei zugänglichen journalistischen Ratgeber und Nachrichten. Die Nutzung dieser Präsentation erfolgt auf eigene Gefahr. Allein durch den Aufruf dieser kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte kommt keinerlei Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und dem Anbieter zustande, insoweit fehlt es am Rechtsbindungswillen des Anbieters.

### 2- Urheberrecht / Leistungsschutzrecht

Die in dieser Präsentation durch den Anbieter veröffentlichten Inhalte unterliegen dem deutschen Urheberrecht und Leistungsschutzrecht. Alle vom deutschen Urheber- und Leistungsschutzrecht nicht zugelassene Verwertung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Anbieters oder jeweiligen Rechteinhabers. Dies gilt vor allem für Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Dabei sind Inhalte und Rechte Dritter als solche gekennzeichnet. Das unerlaubte Kopieren der Präsentationsinhalte oder der kompletten Präsentation ist nicht gestattet und strafbar. Lediglich die Herstellung von Kopien und Downloads für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch ist erlaubt.

### 3- Beispiele:

Die genannten oder gezeigten Beispiele veranschaulichen lediglich einen bestimmten Einzelfall und dienen somit als unverbindliches Beispiel. Ableitungen oder gleiche Anwendungen auf andere Beispiele können nicht zulässig. Es ist immer eine Einzelbetrachtung erforderlich, deren Ergebnis nicht vorweggenommen werden und auch keine Tendenz abgeleitet werden kann. Insbesondere ist es auch möglich, dass in bestimmten Konstellationen überhaupt kein Angebot abgegeben werden kann.