

Aktuelle Herausforderungen unserer Zeit. Unternehmenswelten.



Vorwort Seite 3

Mehrwert-Themen

Neues Zeitalter: Firmen im Visier der Datenspione.
Cyber-Versicherung schützt vor finanziellen Folgen bei Netzangriffen. Seite 4

Vollmachten – Fehlanzeige?
Wie Sie vermeiden, im Betreuungsfall alles zu verlieren. Seite 6

Fallstrick Bestandsübertragung – warum klappt es oft nicht?
So erhalten Sie Ihr Lebenswerk. Seite 8

Vorher schon an später denken. Mit dem ganzheitlichen Generationenmanagement. Seite 9

Sachversicherungen

Attraktive Kundengruppen gewinnen:
Mit unseren speziellen Zielgruppenkonzepten. Seite 10

Transport-, Rückruf-, Maschinen-Versicherungen – alles Nischen?
Einfache Lösungen für den Mittelstand. Seite 11

Vorsorgeversicherungen

Wer sie nicht hat, verschenkt Geld.
Betriebliche Vorsorgelösungen als Erfolgsrezept. Seite 12

Der Weg zur modernen Altersvorsorge.
Mit IndexClever Sicherheit + Chance clever kombinieren. Seite 14

Gemeinsam. Zusammen. Wachsen.



Lieber Geschäftspartner,

als Maklervertrieb der Württembergischen ist es unser Ziel, den Mittelstand zu unterstützen. Um noch passgenauere Konzepte zu bieten, haben wir dazu die Bedürfnisse des Mittelstandes analysiert. Dieses Firmenmagazin soll Ihnen Denkanstöße und Hilfestellungen sowie Lösungen für aktuelle Herausforderungen an die Hand geben.

Wir sind der Fels in der Brandung. Als Vollsortimenter bieten wir alles aus einer Hand. Durch die dezentrale Betreuungsstruktur sind wir für Sie ein starker Partner, der exzellenten Service mit hoher fachlicher Kompetenz vereint.

Dabei schließen sich die Attribute Beständigkeit und Zukunftsorientierung nicht aus. Als Innovationsträger haben wir auch neue Deckungen wie die Windenergie-Police für Onshore-Anlagen. Die Lösung für die Energiewende. Sie wurde besonders einfach und umfassend konzipiert. Auch mit unserer Cyber-Police haben wir die Antwort auf ein völlig neues Problem unserer Zeit: Die virtuelle Gefahr aus dem Netz.

Zudem unterstützen wir Sie durch Verkaufskonzepte für verschiedene Bereiche. Denn: Die Herausforderung unserer Vertriebsarbeit ist es, Menschen von einer Dienstleistung zu überzeugen, die sie gegenwärtig noch nicht sehen und erfahren können. Mit den Tarifen der Krankenversicherung bieten wir Leistungen, die heute schon erlebbar sind.

Weitere Denkanstöße geben wir Ihnen in unserem Magazin zu den Themen Generationenmanagement und Vollmachten.

Zum Schluss möchte ich mit Worten von Henry Ford abschließen: „Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“ In diesem Sinne freue ich mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr Rainer Gelsdorf



Neues Zeitalter: Firmen im Visier der Datenspione. Cyber-Versicherung schützt vor finanziellen Folgen bei Netzangriffen.

Cyber-Kriminalität: Das unterschätzte Risiko

Nur **6%** der kleinen und mittelständischen Unternehmen betrachten Cyber-Kriminalität als mögliches Risiko.



31% der befragten Unternehmer halten Datenverlust für bedeutendes Risiko, sind aber nicht dagegen versichert.

94% der Unternehmen haben KEINE Versicherung für Schäden durch Cyber-Kriminalität.



64.000 gemeldete Fälle von Cyber-Kriminalität 2012 in Deutschland.

64.000

500 Mrd. Euro ist der geschätzte jährliche Schaden durch Cyber-Kriminalität weltweit.



500.000.000.000 €



Die **Cyber-Versicherung** der Württembergischen Versicherung wurde speziell für kleine und mittelständische Betriebe entwickelt und schützt vor den wirtschaftlichen Folgen von Internetkriminalität.

Die Kriminalität im Netz steigt

Die Entwicklung der Kriminalität im Netz ist alarmierend. Spätestens nach dem Hackerangriff auf den Deutschen Bundestag ist "Internetkriminalität" jedem ein Begriff. Viele kennen sicherlich den Verschlüsselungstrojaner "Locky", der im Frühjahr 2016 vor allem in Deutschland sein Unwesen trieb.

Dabei spielt die Größe eines Unternehmens keine Rolle. Jedes Unternehmen kann betroffen sein und ist potenziell gefährdet. Kriminelle verschaffen sich Zugang zu den IT-Systemen von Unternehmen, stehlen vertrauliche Daten, stören den Betriebsablauf oder legen ihn lahm.

Diese Entwicklung ist ein negativer Aspekt der zunehmend vernetzten Welt. Besonders gefährdet sind Unternehmen, die personenbezogene oder vertrauliche Daten Dritter verwalten, deren Produktion und Betriebsabläufe IT-gestützt sind oder die einen Online-Shop betreiben.

„Es gibt zwei Arten von Unternehmen: Solche, die schon gehackt wurden und solche, die es noch werden.“

(Robert Mueller, Direktor des FBI)

Cyber-Kriminalität auf Platz 5 der finanziell schädlichsten Verbrechen

Die Bedrohung durch wachsende Internetkriminalität sowie regulatorische Anforderungen an den Datenschutz ergeben ein Risikopotenzial für Unternehmen, das sich im Einzelfall sogar als existenzbedrohend erweisen kann. Laut einer Studie von PwC lag der Schaden pro Schadensfall im Durchschnitt bei 80.000 Euro. Dabei belegt Deutschland den erschreckenden ersten Platz: In keinem

anderen Land sind die Schäden durch Cyberattacken, gemessen an der gesamten Wirtschaftsleistung, so groß wie hierzulande (Studie wurde vom IT-Sicherheitsdienstleister McAfee und der US-Denkfabrik CSIS herausgegeben).

Laut einer Umfrage der Wirtschaftsberatungsgesellschaft "KPMG" verzeichneten in den letzten zwei Jahren 40 % der deutschen Firmen Angriffe auf ihre IT-Systeme. Trotz steigendem Bewusstsein für die Gefahren durch Cyberkriminalität schützen die Firmen ihre IT-Systeme nur unzureichend. Besonders der Mittelstand weist noch erhebliche Sicherheitslücken auf.

Mittelstand im Fokus von Cyber-Kriminalität

Mehr als die Hälfte aller Angriffe trifft Unternehmen des Mittelstandes mit weniger als 2.500 Mitarbeitern. Der Branchenverband BITKOM fasst die Ergebnisse einer am 16.04.2015 veröffentlichten Studie zur IT-Sicherheit wie folgt zusammen: „Viele Unternehmen schützen ihre materiellen und immateriellen Werte nicht ausreichend. Gerade der Mittelstand muss beim Thema Sicherheit nachlegen.“

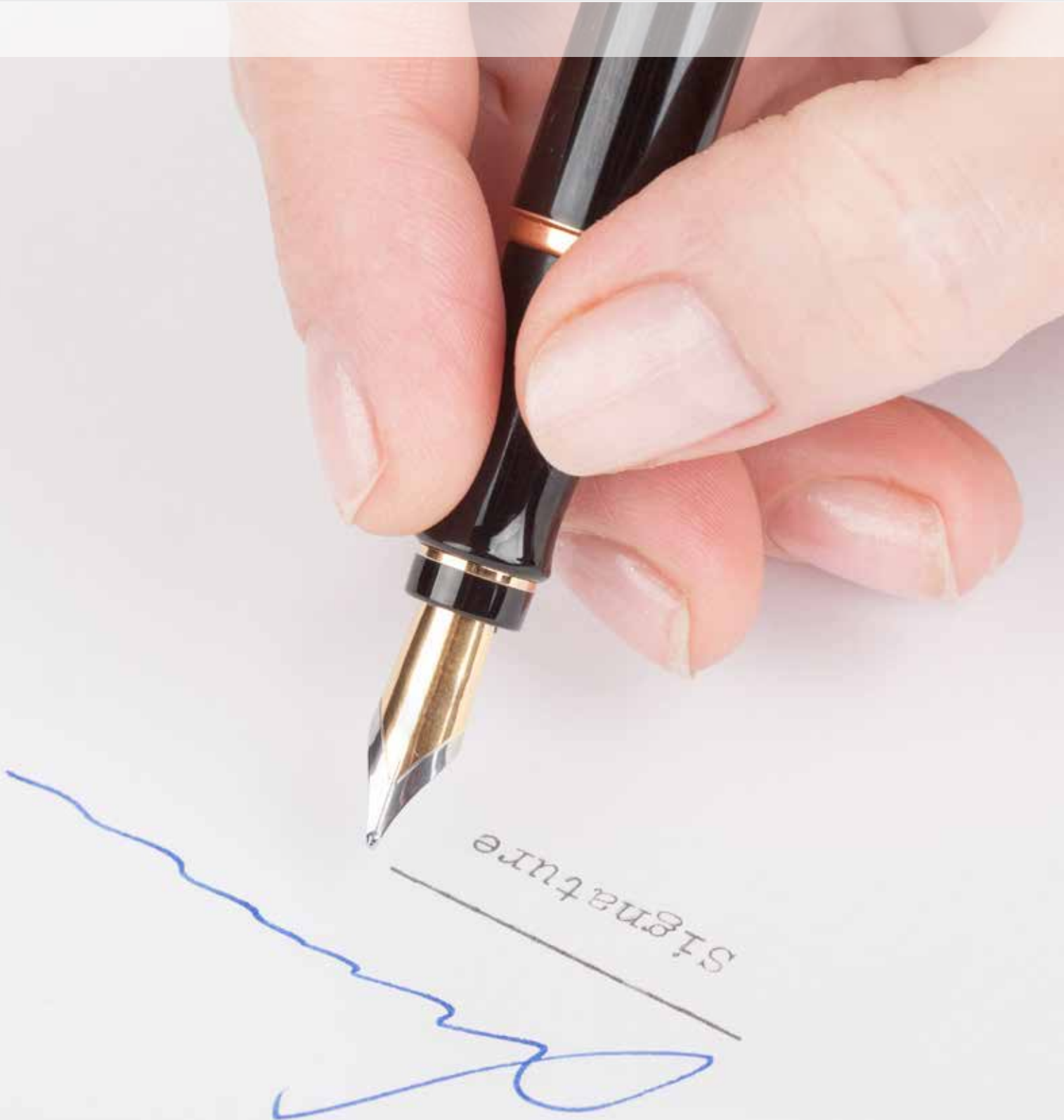
Kompetenter Partner bei der Beratung und im Schadensfall

Ein angemessenes IT-Sicherheitskonzept ist die Voraussetzung für eine wirksame Reduzierung der Gefahr von Störungen des betrieblichen Ablaufs durch solche Vorfälle. Für die Absicherung des Restrisikos bietet die Württembergische über die Cyber-Police den erforderlichen Versicherungsschutz. Das schlanke und mit IT- und Datenschutz-Spezialisten entwickelte Produkt unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen u. a. beim technischen Krisenmanagement, um adäquate Maßnahmen in die Wege zu leiten. Hierfür bietet die Württembergische als zentralen Baustein die Unterstützung durch qualifizierte IT-Forenser, die telefonische Ersthilfe leisten und die weitere Schadenabwicklung gegebenenfalls auch vor Ort begleiten.



Vollmachten – Fehlanzeige?

Wie Sie vermeiden, im Betreuungsfall alles zu verlieren.



Nicht nur privat, sondern auch als Unternehmer ist die richtige Vorsorge wichtig. Ein Unternehmer sollte klären, wie die Firma im Fall der Fälle weitergeführt werden soll.

Oft wird sich mit dem Thema Nachfolge sehr spät befasst. Außergewöhnliche Umstände wie Schicksalsschläge oder schwere Erkrankungen der Firmeninhaber rücken die Nachfolgeregelung jedoch schlagartig in den Fokus. Liegt dann keine Unternehmensvollmacht vor, setzt das zuständige Amtsgericht einen Betreuer ein. Diesem fehlen meist Fähigkeit und Zeit zur Unternehmensleitung.

Denken Sie daher an eine Unternehmensvollmacht in Verbindung mit einem Notfallplan. Nur ein auf Ihre individuelle Situation angepasster Notfallplan kann die ordentliche Weiterführung des Betriebs garantieren.

Die Nachfolgeregelung hat nicht nur organisatorische, sondern auch finanzielle Vorteile. Denn eine detaillierte Notfallplanung erhöht die Bonität Ihres Unternehmens, da Banken die Nachfolgeregelung als zusätzliche Sicherheit bewerten.



Diese Vollmachten sind für Sie als Privatperson wichtig.

Patientenverfügung

- Seit 01.09.2009 gesetzlich verpflichtend.
- Bei Zuwiderhandlung durch Ärzte gilt die aufge-drängte Behandlung als Körperverletzung.
- Kann formfrei erfolgen.
- In Verbindung mit Organspende-Ausweis sinnvoll.

Betreuungsverfügung

- Jede Person, die nicht geschäftsfähig ist, braucht einen Betreuer.
- 50.000 Berufsbetreuer gibt es in Deutschland.
- Die Familie wird nicht automatisch zum Betreuer.
- Lösung gemäß §1896 (1a) BGB: „Gegen den freien Willen des Volljährigen darf ein Betreuer nicht bestellt werden.“

Vorsorgevollmacht

- Spezifizierte Generalvollmacht ab dem Moment der Geschäftsunfähigkeit.
- Umfassendere Rechte als bei der Betreuungsverfügung → Vollmacht berechtigt die Betreuungsperson im Außenverhältnis zu allen Geschäften.
- Keine Kontrolle durch Gerichte.
- Kann nur bei Geschäftsfähigkeit zurückgenommen oder geändert werden.



Daran sollten Sie als Unternehmer **zusätzlich** denken.

Unternehmensvollmacht & Notfallplan

Bitte denken Sie daran:

- Die Vollmacht sollte vorzugsweise bei einem Notar erstellt werden.
- Passen Sie die Vollmacht an Ihre individuelle Situation an.
- Bevollmächtigen Sie eine Person, die das Unternehmen im Ernstfall weiterführen kann.
- Zur Sicherstellung der Handlungsfähigkeit im Außenverhältnis bedarf es einer bürgerlich rechtlichen Generalvollmacht, einer Handlungsvollmacht nach §§54, 55HGB und der Erteilung einer Prokura.
- Der Notfallplan ermöglicht die schnelle Handlungsfähigkeit der Bevollmächtigten.
- Im Notfallplan sollten wichtige Kennwörter, der Aufbewahrungsort Ihrer Unterlagen und eine Auflistung der zu erledigenden Tätigkeiten stehen.

Notfall

Liegen Vollmachten vor?



Sind Familienangehörige geeignet? Prüfung?



Familie?

Anfrage im ZVR

Keine Vollmacht

Zentrales Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer (ZVR)



gerichtlicher Betreuer

Bestellung Berufsbetreuer



Fallstrick Bestandsübertragung – warum klappt es oft nicht? So erhalten Sie ihr Lebenswerk.

Nachfolge ungeklärt – vielen Firmen droht mangels Chef das Aus

Schieben Sie das Thema der Nachfolgeregelung noch vor sich her? Dann geht es Ihnen wie vielen Ihrer Kolleginnen und Kollegen. Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre Nachfolge und spielen Sie verschiedene Nachfolgeszenarien durch.

Wie schnell gesunde Menschen von schweren Schicksalsschlägen oder Krankheiten getroffen werden können, zeigen prominente Fälle wie die von Michael Schumacher und Monika Lieberhaus. Solch außergewöhnliche Schicksalsschläge oder auch schwere Erkrankungen der Firmeninhaber rücken die Nachfolgeregelung schlagartig in den Fokus. Unter Zeitdruck und vor dem Hintergrund mangelnder Vorbereitung müssen dann Abstriche gemacht werden.

Um Ihre Betriebsübernahme reibungslos zu gestalten, sollten Sie Antworten auf folgende 10 Fragen haben:

- ✓ Wer kann und wer darf mein Maklerunternehmen in Notsituationen führen?
- ✓ Wer darf Löhne überweisen? Wer kann Abrechnungen durchführen?
- ✓ Wer darf Arbeitsverträge abschließen oder beenden?
- ✓ Was wären die Folgen, wenn ich plötzlich versterben würde? Welche wirtschaftlichen Auswirkungen hätte dies auf meine Familie?
- ✓ Was geschieht im Erbfall? Können Pflichtteile und eventuell anfallende Erbschaftssteuer problemlos gezahlt werden? Wird dem Unternehmen dadurch Liquidität entzogen?
- ✓ Kennt jemand die wichtigsten Passwörter?
- ✓ Wer darf Versicherungsansprüche geltend machen bzw. abwickeln?
- ✓ Wer darf mich bei Regressforderungen vertreten?
- ✓ Wie stelle ich das Einverständnis meiner Kunden zu einer Vertretungsregelung sicher?
- ✓ Was geschieht mit meinen Beständen, wenn ich mich zur Ruhe setze?

Menschen sind der Dreh- und Angelpunkt jeder Unternehmensnachfolge

Ein Beispiel: Herr Peters möchte seinen Bestand verkaufen, um in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Da er alleinstehend ist, steht kein familieninterner Nachfolger zur Verfügung. Über einen Dienstleister findet er einen Kaufinteressenten und die Formalien scheinen geklärt. Doch beim Unterzeichnungstermin macht Herr Peters einen unerwarteten Rückzieher.

Was ist vorgefallen?

Auf rationaler Ebene ist kein Grund ersichtlich – auf menschlicher Ebene sehr wohl. Das Unternehmen ist der Lebensinhalt von Herrn Peters. Eigentlich hat er sich schon gefreut, mehr Zeit zum Tennis spielen und Reisen

zu haben. Unbewusste Ängste wie beispielsweise die Angst vor einem Statusverlust lassen ihn zweifeln.

Erst nach intensiver Auseinandersetzung mit der Zukunft ist Herr Peters zum Verkauf bereit. Ein ganzheitlicher Beratungsansatz hätte das Risiko eines Scheiterns deutlich verringert.

Das bedeutet: Nur eine ganzheitliche Nachfolgeberatung kann zu einem erfolgreichen Ergebnis führen, mit dem alle Beteiligten zufrieden sind. Denn viel zu viele Unternehmensnachfolgen scheitern oder stellen sich als fauler Kompromiss heraus.

Sorgen Sie daher rechtzeitig vor und finden Sie die passenden Antworten auf die 10 Fragen.

Vorher schon an später denken. Mit dem ganzheitlichen Generationenmanagement.



Vererben ohne Testament – ganz schlechte Idee!

Ein schwerer Schicksalsschlag oder Krankheit kann jeden treffen. Sie können selbst entscheiden, wer Sie im Ernstfall vertreten soll, indem Sie eine Vollmacht erteilen. Ohne erteilte Vollmacht bestimmt das Gericht einen Betreuer, der dann für Sie und Ihre finanzielle Situation verantwortlich ist. Eine automatische Vertretungsberechtigung durch Ehepartner, Verwandte oder Familienangehörige gibt es nicht.

Lesen Sie mehr zu den Vollmachten auf Seite 5.

Erbengeneration – Geldregen für jeden Zweiten

Jeder vierte Bundesbürger hat schon einmal geerbt und das geschenkte Vermögen stieg laut Statistischem Bundesamt seit der Erbschaftssteuerreform 2009 um mehr als das Dreifache an. Quelle: spiegel.de, Vermögenstransfer - Deutsche schenken und vererben immer mehr, 2015

Um der Erbschaftssteuer zu entgehen, ist die Nutzung der Freibeträge bei Schenkungen alle 10 Jahre empfehlenswert. Außerdem können durch die Schenkung einer Versicherung statt einer Geldleistung erhebliche Steuervorteile genutzt werden.

Die „Neue Mitte“ begeistern

Die Württembergische hat den Bedarf der Zielgruppe "Neue Mitte" analysiert und bietet passende Produkte. Ein lukratives Geschäft auch für Sie. Denn jeder zweite Euro, der heute ausgegeben wird, stammt aus ihrem Portemonnaie. Außerdem besitzt die Zielgruppe circa 80 % aller Kundeneinlagen bei Banken. Jährlich werden 80 Millionen Euro aus Lebensversicherungen fällig, die neu angelegt werden wollen.

Wie wäre es zum Beispiel mit einer Pflegeversicherung – der BU fürs Alter?

Die Pflegebedürftigkeit zählt zu einer der häufigsten Sorgen dieser Zielgruppe. Diese Sorge ist nicht unbegründet. Denn im Pflegefall gibt es in den meisten Fällen eine Versorgungslücke – die gesetzlichen Leistungen alleine reichen nicht aus.

Die Württembergische schafft hier Abhilfe und hat einen der besten Pflegetarife am Markt.

Ältere Kunden im Maklerbestand sind Gold wert

2030 wird knapp jeder Zweite über 50 Jahre alt sein und die Zahl der über 80-jährigen wird sich sogar um mehr als 60 Prozent erhöhen. Gleichzeitig schrumpft die Bevölkerung in Deutschland – ein gefährlicher Trend zum Extremen. In Zeiten solch massiver demografischer Veränderungen sind ältere Kunden im Maklerbestand Gold wert: Denn wer 50-jährige als Kunden gewinnt beziehungsweise behält, der kann 30 Jahre Geschäft mit ihnen machen.

- Im Jahr 2030 werden knapp 50 % der Bevölkerung in Deutschland über 50 Jahre alt sein.
- 84 % wünschen sich eine klare und verständliche Beratung.
- Sie wünschen sich vor allem eine umfassende Vermögensverwaltung, keine reine Beratung zur Wiederanlage. Quelle: Forsa, Liquiditätsbarometer 50Plus, 2014
- Best Ager fühlen sich im Durchschnitt 10 - 15 Jahre jünger und lehnen Titulierungen wie „Senior“ oder „50-Plus“ ab.

Nutzen Sie die Chancen in Ihrem Bestand. Es müssen nicht immer Neukunden sein, denn in Ihrem Bestand steckt viel Potenzial.

Perspektivenwechsel durch Ruhestandsplanung

Bis zur Rente besteht meist eine enge Kundenbeziehung, die mit Eintritt des Rentenalters oftmals verloren geht.

Doch die Zielgruppe bietet viel Potenzial – wenn man einmal die Perspektive wechselt.

Vorher schon an später denken	Altersvorsorge (bis 67)	Ruhestandsplanung (ab 67)
Prozess	Ansparen	Entsparen
Versorgungslücke	Monetär	Zeitlich
Ziel	Aufbau	Erhalt
Gefahren	Arbeitslosigkeit, BU	Eingeschränkte Gesundheit und Mobilität
Vermögen	Aufbau	Verzehr



Attraktive Kundengruppen gewinnen: Mit unseren speziellen Zielgruppenkonzepten.

Die Firmen-Police – flexible Baustein-Police mit Bündelrabatt

Die Firmen-Police bietet individuellen und flexiblen Versicherungsschutz für Selbstständige, Unternehmer und Freiberufler und überzeugt mit vielen **Highlights:**

- ✓ flexibles Baukasten-System.
- ✓ Bündelrabatt von 10 % bzw. 15 % beim Abschluss von zwei bzw. drei Verträgen.
- ✓ Differenzdeckung – ein Top-Argument für den sofortigen Vertragsabschluss.
- ✓ Individueller Gefahrenkatalog bis hin zur Allgefahrendeckung.
- ✓ Update-Garantie – damit der Versicherungsschutz immer aktuell bleibt.
- ✓ Übergreifende Selbstbehaltsregelung bei Inhalts-, Ertragsausfall- und Gebäudeversicherung; Selbstbehalt wird nur einmal angerechnet.
- ✓ Hohe Versicherungssummen bis 15 Millionen Euro in der Haftpflichtversicherung.

Für spezielle Branchen und Berufe haben wir zusätzlich zu unserer Firmen-Police Zielgruppen-Konzepte, die die Besonderheiten der jeweiligen Branche berücksichtigen. Mit unseren speziellen Zielgruppenprodukten sind wir der richtige Partner für individuell passende Lösungen mit branchenspezifischen Leistungserweiterungen. Nutzen Sie unsere Kompetenzen.

Wellness&Gesundheit-Police – damit Ihr Betrieb gesund und fit bleibt

Die Wellness&Gesundheit-Police ist ein Versicherungskonzept speziell für Betriebe aus diesen Branchen. Mit individuellem und flexiblem Versicherungsschutz sowie branchenspezifischen Erweiterungen ist die Wellness&Gesundheit-Police genau die passende Lösung.

- ✓ Mitversichert sind während der Berufsausübung mitgeführte Taschen, Kundeneigentum in Spinden bzw. Schließfächern und vieles mehr...
- ✓ Ertragsausfall für entgehenden Gewinn und fortlaufende Kosten bis zu 24 Monate.
- ✓ Allgefahrenversicherung für die komplette Betriebstechnik (Solarien, Fitnessgeräte usw.) möglich.

Genuss-Police – Versicherungsschutz nach Ihrem Geschmack

Für Betriebe aus den Bereichen Gastronomie, Hotel, Bäckerei, Metzgerei, Lebensmittel- und Getränkehandel ist die Genuss-Police genau die richtige Wahl. Damit sichern Sie Ihren Betrieb gegen die finanziellen Folgen von Schadensfällen ab:

- ✓ Mitversichert ist Betriebseinrichtung im Freien, Verderb von Kühlgut, Sachen von Beherbergungsgästen und vieles mehr...
- ✓ Wir bezahlen den Ertragsausfallschaden bis zu 24 Monate.
- ✓ Auch bei behördlich angeordneten Maßnahmen wie der Schließung des Betriebs aufgrund des Infektionsschutzgesetzes entschädigen wir beispielsweise die fortlaufenden Kosten und den entgangenen Gewinn bis zu 30 Tage.
- ✓ Für Eigentümer kann Versicherungsschutz für das Betriebsgebäude angebündelt werden.
- ✓ Die Privat-Haftpflichtversicherung des Inhabers ist kostenlos mitversichert.

Kfz-Werkstatt-Police – unser neues Konzept mit speziellen Lösungen für alle Risiken

Die Kfz-Werkstatt-Police ist ein Versicherungskonzept speziell für Kfz-Werkstätten. Hier gibt es zahlreiche, sehr unterschiedliche Risiken, die alle mit diesem neuen Produkt abgedeckt werden.

Die Kfz-Werkstatt-Police gilt für Kfz-Werkstätten, Auspuff-, Bremsendienste, Kfz-Elektrikbetriebe.

Die Pluspunkte unserer Kfz-Werkstatt-Police:

- ✓ Mitversichert sind eingelagerte Kundenreifen in Containern, 25 % beitragsfreie Vorsorgedeckung für saisonalen Frühjahrs- bzw. Wintercheck und vieles mehr...
- ✓ Explizit genannter und damit transparenter Versicherungsschutz.
- ✓ Klare Deckungsabgrenzung zwischen Kfz-Handel, Handwerk und Betriebs-Haftpflichtversicherung.
- ✓ Wunschrisiko mit attraktiven Preisen.
- ✓ Sachversicherung und BHV in einer Police.

Transport-, Rückruf-, Maschinen-Versicherungen – alles Nischen?

Einfache Lösungen für den Mittelstand.

Egal ob zu Wasser, zu Lande oder in der Luft – die Transportversicherung

Gründe für eine Transportversicherung gibt es reichlich. Der Bedarf wird dennoch unterschätzt. Die folgenden Beispiele zeigen, dass die Haftung der Verkehrsträger (Spediteur / Frachtführer) oftmals beschränkt ist und dem Unternehmen deshalb erhebliche finanzielle Einbußen im Schadensfall drohen:

- Paketdienste haften i. d. R. nur mit 500 Euro pro Paket, Frachtführer haften nur eingeschränkt für Schäden (i. d. R. 10 Euro je kg).
- Bei Schiffstransporten teilweise keine Haftung oder nur sehr gering (ca. 2,50 Euro je kg).
- Bei Transporten mit eigenen Fahrzeugen haftet überhaupt niemand.

Besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist die Versicherungsdurchdringung bisher sehr gering. Deshalb hat die Württembergische für deren Zielgruppe KMU mit eigenen und fremden Fahrzeugen bis maximal 5 Millionen Euro Gesamtjahresumsatz eine einfache und transparente Lösung gefunden.

Die Cargo Police:

So einfach war Transportversicherung noch nie

Eine Gütergruppe (versicherte / nicht versicherte Güter) sowie ein umfassender Deckungsschutz, der alle Transporte weltweit mit allen verkehrsüblichen Transportmitteln umfasst, macht es für Sie besonders einfach.

Auch die Abrechnung ist unkompliziert:

Umsatz melden, fertig. Auch der Antrag und der Abschluss sind simpel – nutzen Sie jetzt das Potential der Cargo Police.



Verschärfung des Produktsicherheitsgesetzes: Rückrufkostendeckungen erhalten höheren Stellenwert

Stetig steigende Ansprüche an die Sicherheit von Produkten sowie die zunehmende Bedeutung von Aufbau- und Gebrauchsanleitungen sind zwei von vielen Gründen, die zu einer Verschärfung des Produktsicherheitsgesetzes führten. Folge dieser Entwicklung sind höhere Anforderungen an die Überwachung und Rücknahme der Produkte. Ebenfalls an Bedeutung gewinnen Rückrufaktionen. Das Produktsicherheitsgesetz gilt für alle Produkte sowie für Anlagen und Geräte. Pflichten aus diesem Gesetz gibt es viele: Beispiele sind die Kennzeichnung der Produkte, das Durchführen von Stichproben sowie die Pflicht zur Warnung, Rücknahme und zu einem Rückruf, sollte das Produkt Mängel aufweisen.

Unsere Lösung:

Die Rückrufkostendeckung: Mit unseren Deckungskonzepten stellen wir den notwendigen Versicherungsschutz für die kostengünstigste Gefahrenabwehrmaßnahme zur Verfügung, zu der der Unternehmer gesetzlich verpflichtet ist.

Maschinenversicherung für fahrbare oder transportable Geräte

Fahrbare oder transportable Maschinen (z. B. Bagger, Radlader, Gabelstapler, Hubarbeitsbühnen, Mähdrescher) sind den unterschiedlichsten Gefahren ausgesetzt, die zur Zerstörung oder Beschädigung der Maschine führen können. Dabei entstehen für Sie nicht unerhebliche finanzielle Folgen.

Unsere Lösung:

Mit der Maschinenversicherung für fahrbare oder transportable Geräte bieten wir Ihnen variable Deckungskonzepte, um Ihre Kunden vor den finanziellen Folgen eines Maschinenschadens zu schützen.



Wer sie nicht hat, verschenkt Geld. Betriebliche Vorsorgelösungen als Erfolgsrezept.

Mitarbeiter gewinnen, motivieren und zusätzlich an das Unternehmen binden – wie funktioniert das? Durch ansprechende Mitarbeiterzusatzleistungen, um die Attraktivität des Unternehmens zu steigern.





2/3 der Beschäftigten wünschen sich eine betriebliche Krankenversicherung und würden diese sogar anderen Zusatzleistungen vorziehen.

(Quelle: Insa, Oktober 2014)

Über 70 % der Deutschen halten eine betriebliche Altersversorgung bei der Wahl ihres Arbeitgebers für wichtig oder sehr wichtig.

(Quelle: Forsa, Juni 2015)

Betriebliche Krankenversicherung (bKV) als Türöffner

Die Württembergische Krankenversicherung AG bietet diese bereits ab fünf Arbeitnehmern ohne Gesundheitsfragen und Wartezeit an. In Ergänzung zur betrieblichen Altersvorsorge, bei der der zukünftige Nutzen im Alter heute lediglich ein gutes Gefühl stiftet, ist die betriebliche Krankenversicherung jetzt schon erlebbar.

Gerade die verhältnismäßig geringe Investition pro Mitarbeiter mit sofort spürbarer Wirkung macht die bKV so interessant für alle Unternehmensgrößen.

„Ein Vorteil: Der Mitarbeiter profitiert unmittelbar von den Leistungen.“

Nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Arbeitgeber profitieren von einer betrieblichen Krankenversicherung:

- ✓ Verbesserung des Betriebsklimas.
- ✓ Nachhaltige erlebbare Versorgung.
- ✓ Mitarbeiter binden und damit die Fluktuation gering halten.

„Wer nicht nein sagt, ist dabei!“

Die automatische Entgeltumwandlung bietet unmittelbare Umsetzungsmöglichkeiten bei Neueinstellungen und in bestehenden Arbeitsverhältnissen, denn die Mitarbeiter werden direkt in die betriebliche Altersversorgung (bAV) aufgenommen.

„Flottengeschäft in der betrieblichen Altersvorsorge.“

Im Arbeitsvertrag des Mitarbeiters ist ein fester Entgeltumwandlungsbetrag vorgesehen.

Das bedeutet, die Entscheidung für eine bAV wird umgekehrt: Wünscht der Arbeitnehmer die Teilnahme an der bAV nicht, muss er aktiv werden und kann die Umwandlung seines Gehalts abwählen.

Unser Tipp: Die eingesparten Lohnnebenkosten können für die Finanzierung einer betrieblichen Krankenversicherung genutzt werden. Kein weiterer Verwaltungsaufwand für Sie: Leistungsfälle wickeln wir schnell und unbürokratisch direkt mit den Mitarbeitern ab.

Kann eine eventuell anfallende Ersparnis bei den Sozialversicherungsbeiträgen aus der bAV auch zur anteiligen Gegenfinanzierung einer bKV herangezogen werden?

Anlagebetrag bAV	100,00 €		
Arbeitgeberzuschuss	0,00 €	Beitrag Vorsorge	9,62 €
Steuerersparnis	27,80 €	Beitrag Zahn & Brille	9,15 €
Sozialversicherungsersparnis	19,33 €	Insgesamt	18,77€
Nettoaufwand	52,87 €		

Berechnungsgrundlagen bAV: Steuerklasse I, ledig, keine Kinder, KiSt BaWü, 2.500 € Bruttoeinkommen p. M., kein AG-Zuschuss.

Hinweis: Sachverhalte sollten in Sozialrichtlinie geregelt werden! Grundlage bKV: Alter 21 - 65 Jahre, Beiträge pro Monat (Stand: 01/2016).

Hinweise zur steuerlichen Behandlung der Beiträge der bKV des AG für die Zukunftssicherung des AN entnehmen Sie bitte dem Faktenblatt 40253.

Der Weg zur modernen Altersvorsorge. Mit IndexClever Sicherheit + Chance clever kombinieren.

Es kann stark nach oben gehen, aber nie nach unten.
IndexClever ermöglicht durch die Indexbeteiligung
jährliche Wachstumschancen, bei 100 % Sicherheit
für das angesparte Kapital.



Index-Renten treffen den Nerv der Zeit

Index-Renten sind nichts Neues mehr auf dem deutschen Versicherungsmarkt und inzwischen erfreuen sie sich großer Beliebtheit. Sie vereinen die Renditechancen der Kapitalmärkte mit den Sicherheiten einer klassischen Rentenversicherung. Die Württembergische hat mit **IndexClever** ein innovatives Produkt, das sich vom Markt abhebt.

Genial einfach, einfach clever

Viele andere Anbieter setzen auf Aktienindizes in Kombination mit Renditeobergrenzen. Im Gegensatz dazu wird bei **IndexClever** mit einem dynamischen Multi-Asset Index gearbeitet. Dieser bildet, anders als EuroStoxx und DAX, verschiedene Anlageklassen ab. Die Schwankungsbreite wird dadurch gedämmt.

Der Index Multi-Asset-Strategie investiert in neun Anlagen weltweit. Dabei ist es möglich, sowohl auf fallende als auch auf steigende Kurse zu setzen. Insgesamt stehen also bis zu 18 unterschiedliche Anlagen zur Auswahl. Der Index wird dabei täglich an die aktuelle Marktlage angepasst.

Wachstum und Sicherheit für Altersvorsorge und Anlagekapital

Bei positiver Jahresrendite profitieren die Kunden anteilig von der Wertentwicklung und erhalten eine entsprechende Rendite. Ist die Entwicklung negativ, wird der Ertrag auf Null gesetzt. Den Kunden entsteht kein Verlust, denn das Vorsorgekapital bleibt zu 100% erhalten.

Das Trenderkennungssystem berechnet täglich, welche Kombination und Gewichtung der unterschiedlichen Anlagen den höchsten erwarteten zukünftigen Ertrag verspricht.

Hierbei werden aber nur die Portfolios berücksichtigt, die eine gewisse Schwankungsstärke nicht übersteigen. Damit, sowie mit der täglichen Anpassung des Indices an die Marktgegebenheiten, hebt sich **IndexClever** klar vom Markt ab.

Auch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat sich mit der Eignung des Index Multi-Asset-Strategie beschäftigt. Das Urteil: Die Multi-Asset-Strategie ist ein „hervorragendes Indexmodell“ für die private Altersvorsorge.

„Aufgrund stabiler Renditeerwartungen, einem geringen Anteil von „Null-Rendite-Jahren“ und guter Performanceaussichten – auch in veränderten Marktsituationen – eignet sich dieses Indexmodell hervorragend für Indexpolizen.“

(IVFP Prüfbericht)

Die Highlights im Überblick:

- ✓ Dynamischer Index Multi-Asset-Strategie – gemeinsam mit dem Marktführer, der BNP Paribas, entwickelt.
- ✓ Täglich optimale Mischung der Anlageklassen.
- ✓ Steuerung der dynamischen Neuausrichtung durch Trenderkennungs- und Stabilitätssystem.
- ✓ Beitrag, Ertrag und Kapital sind sicher.
- ✓ Trotz geringer Volatilität hohe Renditechancen im Marktvergleich.

Die überzeugende IndexClever Vorsorge-Formel:

Wachstum und Sicherheit für
Altersvorsorge und Anlagekapital.

Beitrags-
Sicherheit



+

Ertrags-
Sicherheit



+

Kapital-
Sicherheit



+

Index-
Chance



= IndexClever

3 x Sicherheit
+ IndexChance
= IndexClever





wuerttembergische-makler.de

Württembergische Maklervertrieb. Der Partner im Mittelstand.

 **württembergische**

Ihr Fels in der Brandung.