



-Kompakt

LEISTUNG · LEBEN · WERTE

Flexibel, individuell und lukrativ –
so sorgen Sie mit Versicherungen richtig vor

L-Intern: 5 Fragen an ... (Seite 7)

Ausgabe 01 | 2018



Sicherheit und Rentabilität

Liebe Kundin, lieber Kunde,

ein abwechslungsreicher Start in das Jahr 2018 liegt hinter uns – auf wirtschaftlicher, politischer und geopolitischer Ebene: die Wahl in Italien, die zähen Brexit-Verhandlungen, der Nordkoreakonflikt und die protektionistischen




Anja Metzger

(Vorstand der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)


Maßnahmen des US-Präsidenten Donald Trump. Nach wie vor gelingt es dem US-Präsidenten, die Weltgemeinschaft immer wieder aufs Neue zu überraschen.

Zwar bedarf es des Blicks in die Kristallkugel, um einen Blick in die Zukunft zu wagen. Doch auch ohne diese könnte die These aufgestellt werden,

dass die kommenden Jahre nicht unbedingt ruhiger verlaufen dürften – auch nicht an der Börse, die ebenfalls turbulente Monate hinter sich hat. Nicht von ungefähr widmet sich die aktuelle Ausgabe von -Kompakt daher dem Thema Versicherungen, bieten Policen doch auf der einen

Seite Sicherheiten und auf der anderen die Möglichkeit, an den Entwicklungen der Kapitalmärkte zu partizipieren.

Die Zeiten starrer und unflexibler Policen gehören der Vergangenheit an. Mittlerweile sind Versicherungen weitaus vielseitiger, als viele Sparer vermuten. Aufgrund der großen Gestaltungsmöglichkeiten kann jeder Kunde eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Police konfigurieren – staatliche Zulagen und Steuerprivilegien inklusive. Aber lesen Sie selbst.

Sollten Sie Fragen oder sonstige Anregungen zu unserem Schwerpunktbeitrag oder zu -Kompakt haben, freuen wir uns, von Ihnen zu hören. Selbstverständlich können Sie unseren Themenbrief wie gewohnt auch jederzeit unter www.laureus-ag.de online lesen.

Anja Metzger

(Vorstand der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ)

Impressum

Herausgeber:


LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
Ludwig-Erhard-Allee 15, 40227 Düsseldorf,
Telefon: 0211 16098-0
Telefax: 0211 16098-195
E-Mail: info@laureus-ag.de
Internet: www.laureus-ag.de

Koordination:

Anja Metzger, Vorstand LAUREUS AG PRIVAT FINANZ (verantwortlich), Jürgen C. Albrecht, Vorstand LAUREUS AG PRIVAT FINANZ, Michaela Moll und Siegfried Suszka, Leitung Marktdirektion LAUREUS AG PRIVAT FINANZ

Konzeption & Redaktion:

newskontor GmbH –
Agentur für Kommunikation,
Graf-Adolf-Straße 20, 40212 Düsseldorf
Gestaltung: excellents GmbH
Erscheinungsrhythmus: 3x jährlich
Druck:
Druckstudio GmbH,
Professor-Oehler-Straße 10–11, 40589 Düsseldorf

Falls Sie -Kompakt nicht mehr erhalten möchten, können Sie das Magazin jederzeit per Post oder E-Mail an die LAUREUS AG PRIVAT FINANZ abbestellen.

Bildnachweis: LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
Fotolia, iStockphotos

Anbieterkennzeichnung nach § 5 Telemediengesetz:

LAUREUS AG PRIVAT FINANZ,
Ludwig-Erhard-Allee 15, 40227 Düsseldorf,
Telefon: 0211 16098-0, Telefax: 0211 16098-195
E-Mail: info@laureus-ag.de
Internet: www.laureus-ag.de
Vorstand: Jürgen C. Albrecht, Anja Metzger; Aufsichtsrat: Manfred Stevermann (Vorsitzender), Andreas Lösing (stellv. Vorsitzender), Hermann-Josef Simonis; Amtsgericht Düsseldorf, HRB 50391,
Ust.-IdNr. DE814312617

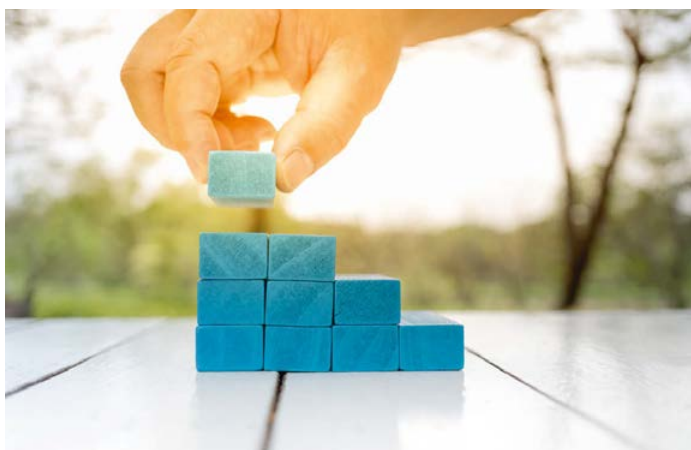
Wichtige Hinweise

Die Beiträge in diesem Kundenmagazin stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung, Beratung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Die Inhalte dieses Kundenmagazins wurden von uns sorgfältig recherchiert und zusammengestellt und beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig erachten. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit können wir jedoch nicht übernehmen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Ohne unsere vorherige Einwilligung ist die Wiedergabe oder Vervielfältigung des Inhalts dieses Magazins untersagt.



Flexibel, individuell und lukrativ – so sorgen Sie mit Versicherungen richtig vor

Versicherungen genießen hierzulande nicht überall den besten Ruf. Zu Unrecht: Auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Policen bilden einen unerlässlichen Baustein für die Altersvorsorge und die Vermögensstreuung.



Des einen Freud', des anderen Leid – dies gilt auch für die anhaltende Niedrigzinsphase, die sowohl Gewinner als auch Verlierer kennt. Grund zur Freude haben etwa Kunden, die sich den Traum von der eigenen Immobilie verwirklichen möchten, sichern sie sich doch vor allem aufgrund der extrem expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) Hypothekenkredite zu Konditionen, von denen Immobilienkäufer bis dato nur träumen konnten. Wer dem Sparbuch die Treue hält, hat hingegen das Nachsehen. Schließlich dürfte das Gros dieser Sparer in der Vergangenheit unter dem Strich – also nach Abzug der Inflation – ein Minusgeschäft gemacht haben.

„Die anhaltende Niedrigzinssituation wirft auch bei vielen Kunden die Frage auf, ob sich der Abschluss einer privaten Rentenversicherung noch lohnt“, weiß Michaela von Fragstein, zertifizierte Finanzplanerin bei der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ. Auf den ersten Blick ist diese Ungewissheit verständlich, ist in den Medien doch immer wieder zu lesen, dass auch den Versicherungsgesellschaften die Niedrigzinspolitik der EZB zu schaffen macht. Auch die sukzessive

Herabstufung des Garantiezinssatzes auf aktuell 0,9 Prozent sowie die vermeintlich hohen Kosten lasten auf der Branche.

Versicherung ist nicht gleich Versicherung

Wer sich jedoch die Mühe macht, die vielfältigen Versicherungsangebote genauestens unter die Lupe zu nehmen, wird schnell feststellen, dass „Policen nicht alle über einen Kamm geschert werden sollten. Bei genauerer Betrachtung sind Versicherungen vielseitiger und lukrativer, als die meisten Kunden vermuten, und eine attraktive Alternative zu Kapitalanlagen“, erklärt Expertin von Fragstein. Nicht der Teufel, sondern die Chancen stecken bei Policen im Detail, können sie doch ganz individuell nach den persönlichen Bedürfnissen konfiguriert werden. Dabei besteht das Geheimnis des Erfolges in erster Linie darin, nur solche Vertragskomponenten einzubauen, die auch tatsächlich benötigt werden. „Wer beispielsweise wenig Steuern zahlt, braucht keinen steueroptimierten Policenmantel – und wer bereit ist, Risiken einzugehen, benötigt keine teuren Garantien“, empfiehlt Michaela von Fragstein.



Michaela von Fragstein
(Zertifizierte Finanzplanerin
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

Was die Gestaltungsmöglichkeiten einer Police angeht, kann fast der Slogan eines japanischen Automobilherstellers ins Feld geführt werden: Nichts ist unmöglich – angefangen von zusätzlichen Garantieleistungen bis hin zu möglichen Kapitalentnahmen in der Aufschubphase oder zunehmender Rentenhöhe im Pflegefall. Kurzum: Der Kunde hat schier unbegrenzte Möglichkeiten, um sich eine auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Police zu erstellen. Dabei

sollten zunächst die Ziele klar definiert werden, dann die zur Verfügung stehenden Bausteine der Versicherung Stück für Stück analysiert und mit Bedacht ausgewählt werden.

Vielfältige Vertragsmöglichkeiten

Im ersten Schritt empfiehlt sich zunächst auszuloten, welche Art von Rentenvertrag infrage kommt. Hier gibt es große Unterschiede. Verträge der sogenannten 1. Schicht – dazu gehört auch die Basisrente (Rürup) – punkten etwa damit, dass „die Beiträge zu 86 Prozent steuermindernd geltend gemacht werden können“, erklärt Marcel Blumenthal, zertifizierter Finanzplaner bei der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ.



Marcel Blumenthal
(Zertifizierter Finanzplaner
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

Die Riester-Rente lockt hingegen mit Zulagen oder einem Steuervorteil. Dabei ermittelt das Finanzamt im Zuge der Günstigerprüfung Jahr für Jahr, welcher der beiden Förderwege dem Kunden mehr Vorteile bringt. Für die betriebliche Altersvorsorge spricht unter anderem, dass die Beitragszahlung direkt vom Bruttolohn, also ohne Abzug von Steuern und Sozialversicherung, zu leisten ist.

Diese staatlich geförderten Tarife werden zwar häufig belächelt, da sie zu Hochzinszeiten nur einen geringen Anteil zur Gesamtrendite beisteuerten. „In der anhaltenden Niedrigzinsphase stellen diese Zulagen oder steuerlichen Vergünstigungen aber einen nicht zu unterschätzenden Renditebaustein dar“, sagt Marcel Blumenthal. Im Gegenzug müssen Kunden aber auch einige Pflichten beachten. So besteht bei der Basisrente der Zwang zur Rentenzahlung, eine Einmalzahlung ist nicht möglich. Bei der Riester-Rente besteht diese Option zwar, allerdings können nur bis 30 Prozent des Gesamtkapitals auf einen Schlag ausgezahlt werden. Anders sieht das bei Versicherungsprodukten aus der 3. Schicht aus, die sicherlich die größten Gestaltungsmöglichkeiten aufweisen – ohne jedoch auf attraktive Steuerprivilegien verzichten zu müssen. So kommen „Kunden seit 2018 bei fondsgebundenen Rentenversicherungen durch die Investment-Steuerreform zu einem weiteren Steuervorteil von 15 Prozent Steuerfreiheit“, erklärt Experte Blumenthal.

Bei Sicherheiten und Garantien gibt es kein Gut oder Schlecht

Im zweiten Schritt steht die Entscheidung über die verschiedenen Sicherheitsvarianten an. So können Policen gewählt werden, die in der Aufschubphase (bis zum Rentenbeginn) kaum Garantien bieten, mindestens die eingezahlten Beiträge garantieren oder neben der Beitragsgarantie eine zusätzlich garantierte Verzinsung umfassen. Doch Vorsicht: Wer sich jetzt die Frage stellt, welche Garantiestufe besser oder schlechter ist, befindet sich auf dem Holzweg. „Während für den einen Kunden hohe Garantieverprechen sinnvoll sind, ist für einen anderen ein niedrigeres Garantieniveau die bessere Wahl. Entscheidend für die Wahl sind die individuellen Lebensumstände und Ziele“, erklärt Marcel Blumenthal. Dies gilt auch für die Garantien in der Rentenphase. Hier können Kunden wählen, ob eine Rentengarantiezeit – also eine zeitlich garantierte Hinterbliebenenrente – eher ihre Bedürfnisse abdeckt, als beispielsweise eine echte Hinterbliebenenrente, die dem Begünstigten nach dem Tod der versicherten Person eine lebenslange Rente garantiert. Unter Umständen kann aber sowohl für den Versicherten als auch für den in der Police eingetragenen Begünstigten der Kapitalschutz die beste Variante sein.

Klassisch, fondsgebunden oder hybrid – eine Frage der individuellen Bedürfnisse

Auch bei der Wahl des Anlagekonstrukts hat der Kunde einiges abzuwägen. Da wäre zum einen die klassische Rentenversicherung, die einen garantierten Zins bietet und zudem Überschüsse erwirtschaftet, von denen der Kunde ebenfalls profitiert. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Modellen, die sich an der Entwicklung des Aktienmarktes orientieren und somit auf höhere Renditechancen setzen – inklusive möglicher eingebauter Garantien, die Verluste am Laufzeitende ausschließen. „Mit privaten Rentenversicherungen nutzen Kunden zwar die Renditechancen des Kapitalmarkts. Auf der anderen Seite gehen sie jedoch ein weitaus geringeres Risiko ein als Aktionäre“, so Carsten Telaar, Versicherungsspezialist bei der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ.



Carsten Telaar
(Versicherungsspezialist
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

Private Altersvorsorge wird noch attraktiver – dem Betriebsrentenstärkungsgesetz sei Dank

Die gesetzliche Rente reicht in der Regel nicht aus, um den Lebensstandard im Alter zu halten. Mit Zulagen und steuerlichen Vergünstigungen hat der Staat bereits zahlreiche Anreize geschaffen, um die Versorgungslücke zu schließen. Mit dem neuen Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg), das am 1. Januar 2018 in Kraft getreten ist, erhöht der Gesetzgeber nun zusätzlich die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und der Riester-Rente.

Das ist neu bei der bAV:

- Herzstück des BRSg ist das Sozialpartnermodell. Dies bietet die Möglichkeit, eine bAV per Tarifvertrag im Unternehmen einzuführen – und zwar ohne Arbeitgeberhaftung. Der Arbeitgeber ist nur noch verpflichtet, den eingezahlten Betrag an die Versorgungseinrichtung zu bezahlen. Eine Renditegarantie gibt es nicht; daher können nun Kapitalanlagen freier gewählt werden.
- Nicht tarifgebundene Arbeitgeber und Beschäftigte können sich dem Sozialpartnermodell anschließen.
- Bisher konnten, nun sollen die Träger der gesetzlichen Rentenversicherung über die gesamte Palette der staatlich geförderten zusätzlichen Altersvorsorge informieren – neutral und anbieterunabhängig. Diese Neuerung soll die Wahrnehmung künftiger Renteneinkünfte steigern, damit diese realistisch eingeschätzt werden.
- Der steuerfreie Höchstbetrag in der kapitalgedeckten bAV wurde von 4 auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) angehoben. Die Sozialversicherungsfreiheit der Beiträge verharret auf 4 Prozent der BBG.
- Ab 2019 müssen neue Vereinbarungen zur Entgeltumwandlung vom Arbeitgeber pauschal mit 15 Prozent bezuschusst werden.



Das gilt es bei der Riester-Rente zu beachten:

- Die jährliche Grundzulage erhöht sich von 154 auf 175 Euro.
- Das Zulageverfahren wird optimiert, inklusive kürzerer Bearbeitungszeit bei der Erstellung des Zulagenantrags.
- Steuererleichterungen bei Abfindungen von Kleinbetragsrenten
- Über Arbeitgeber abgeschlossene Riester-Verträge bleiben ab dem 1. Januar 2018 in der Auszahlungsphase beitragsfrei in der Kranken- und Pflegeversicherung; dies gilt auch für laufende Verträge. Damit soll eine Gleichstellung gegenüber privat abgeschlossenen Riester-Verträgen erreicht werden.

Ein gutes Beispiel dafür sind Indexpolizen. Mit diesem Instrument partizipieren Versicherte an der positiven Wertentwicklung eines Aktienindex, etwa dem Deutschen Leitindex DAX oder dem europäischen Börsenbarometer EuroStoxx 50. Rutscht der Index ins Minus, bleibt der Wert der Versicherung trotzdem erhalten. Erkauft wird diese Option durch eine beschränkte Partizipation des zugrunde liegenden Index.

Das bedeutet: Der Wert der Police steigt oder verharret auf einem erreichten Niveau, ein Verlust ist aber ausgeschlossen. Ein weiterer Pluspunkt ist die Flexibilität: „Versicherte können Jahr für Jahr aufs Neue wählen, ob sie eine sichere Verzinsung wünschen oder die Partizipation am Aktienmarkt bevorzugen – oder beides in Kombination“, erklärt Experte Telaar. Möglich ist auch eine Police, die ähnlich funktioniert wie eine Ver-

Die Kosten im Blick

Viele Kunden stellen sich zu Recht die Frage, ob sich eine Versicherung auch nach Abzug der Kosten lohnt. Entscheidend ist dabei in erster Linie, dass die Police nach individuellen Bedürfnissen konfiguriert und auf überflüssige Bestandteile verzichtet wird. Eine allgemeingültige Kostenquote für alle Versicherungen existiert daher naturgemäß nicht, doch im gesetzlich vorgeschriebenen Basisinformationsblatt erhalten Sie für das entsprechende Produkt eine gute Orientierung der anfallenden Kosten – und wie sich diese abhängig von der Beitragshöhe und der Laufzeit auf die Rendite auswirken. Völlige Transparenz über die anfallenden Kosten liefert die Produktinformation. In diesem Dokument werden unter Punkt 3 die Kosten detailliert in Euro und Prozent dargestellt.



Folgendes Beispiel soll verdeutlichen, welche Kosten anfallen, wenn ein 65 Jahre alter Kunde einen Einmalbetrag in Höhe von 50.000 Euro in eine fondsgebundene Standard Life-Police (Tarif WeitBlick) mit einer Laufzeit von maximal 12 Jahren investiert. Die Police strebt über gemanagte Fonds eine attraktive Rendite an und bietet die Option der Kapitalentnahme während der Vertragslaufzeit. Zum einen werden Abschlusskosten in Höhe von 4 Prozent – in diesem Fall also 2.000 Euro – erhoben. Laufende Verwaltungskosten fallen aus dem Fondsvermögen an – und zwar 0,12 Prozent p. a. Die jährlichen Kapitalanlagekosten des Fonds (in diesem Beispiel: STANDARD LIFE MyFolio SLI managed Substanz) belaufen sich auf 1,45 Prozent. Die Höhe der Risikokosten ist abhängig von der Wertentwicklung und vom Alter des Kunden und variiert zwischen 0 und 377 Euro pro Jahr. Summa summarum fallen somit jährliche Effektivkosten von circa 2 Prozent p.a. an.

mögensverwaltung. Bei dieser Portfoliomanagement-Variante haben Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Depottypen mit unterschiedlichen Chance- und Risikoprofilen. Hybridmodelle investieren indes einen Teil des Sparbetrags in Fonds, während der andere Teil in eine klassische Rentenversicherung fließt. So können sie etwa bestimmen, dass ein Anteil des Sparbetrags mindestens für den Erhalt der geleisteten Beiträge zum Zeitpunkt der Fälligkeit sorgt, das verbleibende Kapital jedoch einem Index oder bestimmten Investmentfonds folgt und so höhere Renditechancen ermöglicht. Denkbar ist aber auch, dass nur die erwirtschafteten Überschüsse in Fonds angelegt werden und der Rest in eine klassische Police investiert wird.

Alles andere als starr und unflexibel

Nachdem der Vertrag gewählt und über Sicherheiten und Anlagekonstrukt entschieden wurde, kann mit weiteren Vertragsoptionen die Flexibilität zusätzlich erhöht werden. Falls gewünscht, können etwa Kapitalentnahmen nicht nur in der Rentenphase, sondern bereits in der Aufschubphase vereinbart werden. Gleiches gilt für zusätzliche Zahlungen. Auch die Anzahl der zugrunde liegenden Fonds ist bei privaten Rentenversicherungen nicht in Stein gemeißelt, sie kann sogar innerhalb eines Jahres angepasst werden. Selbstverständlich können auch die Sparraten erhöht oder verringert werden. Doch Vorsicht: Bei Ratenreduzierungen werden Abschlusskosten nicht erstattet. Für den Not-

fall kann ebenfalls vorgesorgt werden, ist doch eine für den Pflegefall nach oben angepasste Rente möglich.

Angesichts der vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten sind Rentenversicherungen – entgegen der weitverbreiteten Meinung – auch in Zeiten niedriger Zinsen ein wichtiger und nicht zu vernachlässigender Vorsorgebaustein. „Versicherungen sind wegen der Renditechancen und Garantieverprechen nicht nur eine attraktive Kapitalanlage. Eine auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Police bietet auch Planungssicherheit und damit Gelassenheit im

Alter“, ist Experte Telaar überzeugt. Aber: Wo sich Chancen bieten, lauern auch Gefahren. Problematisch ist vor allem, dass Kunden angesichts der vielen Möglichkeiten den Überblick verlieren und nicht die für ihre Bedürfnisse optimale Police wählen. Die LAUREUS AG PRIVAT FINANZ hilft Kunden nicht nur mit Antworten auf die Frage, welche Versicherung mit der persönlichen Altersversorgung harmoniert, sondern auch darüber hinaus. „Wir begleiten den Kunden bei der Erstellung der Police und prüfen, ob im Laufe der Zeit Anpassungen sinnvoll sind“, verspricht Carsten Telaar.

5 Fragen an ... Philipp Bergemann

Die LAUREUS AG verfolgt stets das Ziel, für ihre Kunden ein Anlagekonzept zu erstellen, das mit Blick auf die individuellen Anlageziele wie ein Maßanzug passt – von der Risikoversorge über die Geldanlage bis hin zur Vermögensnachfolgeplanung. Um dieses Vorhaben zu erfüllen, sind engagierte und hoch qualifizierte Mitarbeiter unerlässlich, die wir Ihnen in unserer Rubrik „5 Fragen an ...“ gerne näher vorstellen möchten. Dieses Mal stand Philipp Bergemann Rede und Antwort.



Philipp Bergemann
(Berater vermöglicher Kunden
bei der LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ)

1. Ihre Aufgabe bei der LAUREUS AG?

Philipp Bergemann: *Meine Aufgabe bei der LAUREUS AG ist die ganzheitliche und umfassende Beratung der von mir betreuten Kunden in den drei Kernbereichen Vermögensanlage, Altersvorsorge und Nachfolgethemen. Zudem versuche ich, neue Kunden vom Mehrwert, den eine Betreuung durch mich bedeutet, zu überzeugen.*

2. Sie arbeiten gerne bei der LAUREUS AG, weil ... ?

Philipp Bergemann: *Bei der LAUREUS AG habe ich die Möglichkeit, eine unabhängige, ganzheitliche und vor allem individuelle Beratung für meine Kunden durchzuführen. Darüber hinaus arbeite ich mit tollen und interessanten Menschen zusam-*

men und kann hier meine individuellen Stärken gewinnbringend einbringen.

3. Ihr Weg zur LAUREUS AG?

Philipp Bergemann: *Nach meinem Abitur machte ich eine Ausbildung zum Sparkassenkaufmann. Nach diversen Weiterbildungen und Tätigkeiten bei anderen Banken habe ich am 1. Juli 2017 meine Tätigkeit bei der LAUREUS AG aufgenommen.*

4. Ihr perfektes Wochenende startet mit ...?

Philipp Bergemann: *... einem gemütlichen Abend mit meiner Frau und meinem Sohn zu Hause. Samstags und sonntags frühstücken wir gemeinsam und starten zusammen in den Tag.*

5. Was ist für Sie wahrer Luxus?

Philipp Bergemann: *Wenn meine Familie gesund ist und wir viel Freude und Zeit zusammen genießen können.*

In Ihrem Interesse

Versicherungen sind vielfältige und flexible Lösungen: Sie können der Vermögenssicherung, Altersvorsorge sowie als Kapitalanlage dienen. Der größte Nutzen entsteht für Sie, wenn die Police nach Ihren persönlichen Bedürfnissen gestaltet wird. Doch das ist einfacher gesagt als getan, ist das Angebot von Versicherern und Tarifen doch riesig. Helfen kann ein kompetenter und zuverlässiger Partner an Ihrer Seite. Als Versicherungsmakler unterstützt die LAUREUS AG PRIVAT FINANZ Sie gerne.



Zu unseren Partnern gehören u.a.



Als Versicherungsmakler...

- erfolgt die Auswahl des Versicherers und des Tarifs nach neutralen Kriterien
- handeln wir in Ihrem Interesse und in Ihrem Auftrag
- haben wir Zugang zu über 100 nationalen und internationalen Produktpartnern und Tarifen
- inden wir für Sie eine auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Police

Wir vermitteln nicht nur das zu Ihnen passende Absicherungs- und Vorsorgekonzept, sondern überprüfen es regelmäßig.



LAUREUS AG
PRIVAT FINANZ