

informativ

Das Kundenmagazin der Unternehmensgruppe Milkereit & Co.

2019

**VERSICHERUNGSFRAGEN BEI
AUSLANDSAUFENTHALTEN**

INVESTIEREN IM SUNSHINE – STATE

**IMMER MEHR VERSICHERER BIETEN
SCHUTZ GEGEN CYBER-ATTACKEN**

PERSPEKTIVEN IM PFLEGEMARKT

www.milkereit-co.de



milkereit & co.

Inhalt

4

Cyberkriminalität
Die unterschätzte Gefahr

11

Unser neuer Mitarbeiter stellt sich vor
Tim Penopp



18

Investieren im Sunshine-State
Unsere Schwerpunkte im Bereich Kapitalanlagen



9

Versicherungsschutz für Expatriates
Zahl der Expatriates nimmt weiter zu



14

Netzwerk Aussenwirtschaft
Wissenswertes rund um das Netzwerk Aussenwirtschaft



16

Der Pflegemarkt
Interview mit Sebastian Theobald über Regulierungen und Standortwahl am Pflegemarkt

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Integration von zwei neuen Firmen, neue Mitarbeiter, neue Kunden, neue Märkte, neue Produkte – die letzten Monate waren für unsere Unternehmensgruppe ausgesprochen spannend!

Die zurückliegenden Monate waren für unsere Unternehmensgruppe ausgesprochen spannend und von vielen neuen Eindrücken geprägt. Die von uns im Jahre 2018 hinzugekauften Firmen Leister & Leister Versicherungsmakler GmbH & Co. KG sowie die E.I.C. Expatriates Insurance Consulting Versicherungsmakler GmbH wurden in unserer Firmengruppe integriert. Wir haben viele neue Kunden kennengelernt und neue Schwerpunkte in unserer geschäftlichen Ausrichtung gesetzt.

Die Firma Leister & Leister ist seit vielen Jahren stark in der Betreuung ungarischer Werkvertragsunternehmen. Die vielfältigen persönlichen Kontakte der Unternehmensgründer Christel und Siegfried Leister haben es uns ermöglicht, viele neue interessante Verbindungen in Ungarn herzustellen und zu pflegen. Gern haben wir die Kooperation mit dem ungarischen Unternehmensverband IWTD-Evosz sowie die Mitgliedschaft in der Deutsch-Ungarischen Juristenvereinigung übernommen.

Bereits mehrmals waren wir in den letzten Monaten in China. Dank der großartigen Unterstützung des Firmengründers der Firma E. I. C., Herr Werner John, konnten wir an die vielfältigen Verbindungen in Shanghai und Peking anknüpfen, bestehende Kundenverbindungen pflegen und festigen und neue Kunden hinzugewinnen. Durch unsere guten Kontakte zu namhaften deutschen Versicherungsgesellschaften ist es uns gelungen, darüber hinaus exklusive Deckungskonzepte und Versicherungskonditionen für Expatriates im Ausland anzubieten. Dies wird auch in den nächsten Jahren einer der Schwerpunkte unserer Tätigkeit sein. Die nächsten Reisen nach China sind bereits geplant und gebucht. Im September werden wir in Taicang, einer Stadt nahe Shanghai, in Zusammenarbeit mit der dortigen AHK (Auslandshandelskammer) einen Vortrag vor deutschen und internationalen Unternehmen zum Thema Versicherungsschutz für Expatriates im Ausland halten. In Taicang sind mehr als 300 deutsche Unternehmen ansässig. (Seite 9)

Die Anforderungen an die Qualität der Beratung

durch Versicherungsmakler steigen immer mehr, gleichzeitig wird es immer schwieriger, gute Berater zu finden. Daher ist es für uns eine besondere Freude, Herrn Tim Penopp im Team willkommen zu heißen, ein ausgewiesener Fachmann in Sachen Lebens- und Krankenversicherung.

Unternehmen, sowohl in Deutschland als auch im EU-Ausland, haben zunehmend Probleme, genügend Fachkräfte zu finden. Die Politik reagierte darauf, indem die Möglichkeit geschaffen wurde, Fachkräfte aus Ex-Jugoslawien anzuwerben. Über die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für diese Unternehmen und über andere Themen der grenzüberschreitenden Tätigkeit informierten wir gemeinsam mit unseren Partner der Rechtsanwälte Wendler Tremml, Düsseldorf, und der Steuerberater Latz-Piller-Trenner in Ratingen im Rahmen eines Seminars der Ratfinder GmbH Kompetenz³ mit mehr als 100 Teilnehmern.

Stefan Schmitz, zusammen mit Detlef Milkereit Geschäftsführer der Netzwerk Aussenwirtschaft GmbH, ebenfalls Mitglied unserer Unternehmensgruppe, hat auf einer Recherchereise nach Serbien und Nord-Mazedonien erste Kontakte geknüpft. Im Herbst werden wir dort voraussichtlich eine Informationsveranstaltung in Kooperation mit dortigen Kammern und Verbänden durchführen.

Last but not least berichte ich gern über unsere Erfolge in Florida. Seit nun mehr als sechs Jahren sind wir erfolgreich in der Entwicklung von Immobilienprojekten. Der dortige Immobilienmarkt – insbesondere für exklusive Ferienimmobilien – ist von einer für uns Europäer fast nicht vorstellbaren Dynamik. Unsere Ko-Investoren freuen sich regelmäßig über hohe Renditen ihrer Investments (Seite 15).

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre!

Herzlichst
Ihr
Detlef Milkereit

CYBERKRIMINALITÄT - Die vielfach unterschätzte Gefahr

Vielen Unternehmern ist noch nicht bewusst, das organisierte Cyber-Kriminalität heute eine reale und weiter zunehmende Gefahr darstellt. Dagegen gilt es, sich abzusichern. Besonders für kleine und mittelständische Unternehmen gibt es interessante Versicherungslösungen.

Über die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland sind in den vergangenen Jahren Opfer von digitaler Wirtschaftsspionage, Sabotage oder Datendiebstahl geworden. Durchschnittlich dauert es 200 Tage, bis ein Cyberangriff überhaupt bemerkt wird. Insbesondere der Mittelstand ist von Cyberangriffen betroffen und dabei gleichzeitig oft nur unzureichend abgesichert. Je kleiner das Unternehmen, desto häufiger sind solche Angriffe erfolgreich. Laut einer Statistik des GDV berichten 30% der betroffenen Unternehmen von wirtschaftlichen Schäden durch Cyberangriffe zu. 59% dieser Angriffe erfolgten per E-Mail. Die durchschnittliche Schadenssumme pro Kleinunternehmen beträgt rund 22.000 Euro.

Cyberangriffe – Ist auch das Handwerk bedroht?

Grundsätzlich sind Unternehmen, die auf eine komplexe EDV angewiesen sind einer größeren Gefahr durch Cyberangriffe ausgesetzt. Angriffe auf Google, Sony oder auch Bosch kann man sich als Cyber-Laie gerade noch vorstellen, doch sind Unternehmen des Bauhandwerks beispielsweise

wirklich gefährdet? Es gibt kaum noch Betriebe die nicht in irgendeiner Weise auf Computer angewiesen sind: Termine, Rechnungen, Kundenadressen, Fertigungspläne oder Lagerbestände – alles landet auf dem Rechner. Und alles können Cyberkriminelle zu Geld machen, indem sie die Daten ausspionieren, zerstören oder den Zugriff darauf blockieren. Es wird also deutlich, dass mit dem technischen Fortschritt und der immer größer werdenden Abhängigkeit von Computern und elektronischer Datenverarbeitung, die Gefahr einen Schaden durch Cyberangriffe zu erleiden immer größer wird – auch für

Handwerks-, Bau- und Montagebetriebe. Es ist somit also sinnvoll über die Absicherung des Risikos durch eine Cyberversicherung nachzudenken. Ein solcher Vertrag übernimmt je nach Versicherer, Tarif und vereinbartem Umfang:

**Kosten für IT-Forensik
Rechtsberatung
Kreditüberwachungsleistungen
Kosten für Krisenmanagement
Kosten für PR-Beratung
Betriebsunterbrechungsschäden
Vertragsstrafen (PCI)
Lösegeldzahlungen
Wiederherstellungskosten**

GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT.

Mit Milkereit und der Makler-Vertriebsdirektion der Provinzial Rheinland.



Immer da. Immer nah.

PROVINZIAL

Betriebsrentenstärkungsgesetz

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) möchte die Rahmenbedingungen für alle Arbeitnehmer verbessern, um zu einer stärkeren Nutzung zu motivieren. Doch was kommt konkret auf uns zu?

Das Sozialpartnermodell: Dieser „neue Durchführungsweg der betrieblichen Altersvorsorge“ kann künftig von den Tarifparteien vereinbart werden. Er zeichnet sich im Wesentlichen dadurch aus, dass keine Garantieleistungen mehr vereinbart werden können.

Der Gedanke dahinter: Garantien kosten Geld und nehmen den Arbeitgeber für etwas in die Pflicht, das er selbst nicht beeinflussen kann. In diesem Modell haftet der Arbeitgeber nur noch für die Zahlung der Beiträge. Ohne Garantieleistung muss der Versicherer diese auch nicht mehr absichern und kann freier investieren. Unterm Strich kann mehr Geld angelegt werden, was am Ende auch zu höheren Auszahlungen führen kann. Der komplette Verzicht auf Garantien muss einem natürlich gefallen.

Alle Durchführungswege, die es bereits gibt, bleiben erhalten. Bestehende Direktversicherungen z. B. müssen nicht verändert werden und auch der Abschluss neuer ist weiterhin möglich. Allerdings greifen in den nächsten Jahren eine Reihe von Änderungen.

Verpflichtung zum Arbeitgeberzuschuss

Seit dem 1. Januar 2019 müssen Arbeitgeber einen Zuschuss in Höhe von mindestens 15 % des Beitrags, den ein Arbeitnehmer als Sparbeitrag von seinem Bruttolohn umwandelt zuzahlen. Bei 100 Euro Sparbeitrag muss ein Arbeitgeber künftig also 15 Euro dazuzahlen. Ab 2022 muss dieser Zuschuss auch bei bestehenden Verträgen geleistet werden – natürlich kann man ihn auch vorher bereits freiwillig zuzahlen. Wichtiger Hinweis: Sieht eine bestehende Versorgungsordnung in einem Betrieb bereits einen Arbeitgeber-

berzuschuss vor, so erfüllt dieser nicht automatisch die Zuschusspflicht gem. BRSg! Grundsätzlich sind dies zwei unterschiedliche Dinge. Ob und wie der BRSg-Zuschuss durch bestehende Versorgungsordnungen erfüllt werden kann, ist derzeit noch nicht geregelt. Hier werden im Laufe des Jahres noch ergänzende Informationen aus dem Bundesministerium erwartet. So oder so lohnt sich betriebliche Altersvorsorge künftig für nahezu jeden – trotz Besteuerung und Sozialabgaben im Rentenbezug. Das ist wohl die sinnvollste Neuerung, die das Gesetz mit sich bringt.

Verdoppelung des möglichen Umwandlungsbetrags

Zumindest wird der steuerfreie Betrag, der als Sparbeitrag vom Bruttoeinkommen umgewandelt werden kann, auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) verdoppelt. Weiterhin bleiben aber nur 4 % (2019: 268 Euro monatlich) sozialabgabenfrei umwandelbar. Beiträge zu Gunsten einer nach § 40b EStG pauschalbesteuerten Versorgung werden von den 8 % der BBG abgezogen.

Förderung für Geringverdiener

Bei Arbeitnehmern, die bis zu 2.200 Euro brutto verdienen, werden Arbeitgeber ab 2018 mit Steuerentlastungen gefördert, wenn sie den betroffenen Arbeitnehmern eine arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge aufbauen. Es müssen mind. 240 Euro pro Jahr eingezahlt werden, die dann mit 30 % gefördert werden (max. bis 480 Euro / Jahr).

Freibetrag für die Anrechnung auf die Grundsicherung im Alter

BAV-Rentenleistungen werden in einem bestimmten Umfang von der An-

rechnung auf Grundleistungen freigestellt. Der monatliche Freibetrag beträgt 100 Euro. Eine übersteigende Rente wird zu 30 % diesem als „zusätzlichem Freibetrag“ hinzugerechnet. Maximal können hier bis zu 204,50 Euro zusätzlich zur Grundsicherung bezogen werden. Ein Beispiel: Die Rente beträgt 300 Euro, der Freibetrag liegt dann bei 160 Euro (100 Euro + 30 % von 200 Euro) und es werden nur 140 Euro auf die Grundsicherung angerechnet (bisher volle Anrechnung). Für das Alter zu sparen lohnt sich also wieder.

Riester in der betrieblichen Altersvorsorge

Die Vorteile der Riesterförderung und der bAV wurden in der Vergangenheit selten kombiniert, da es in diesem Fall zu einer doppelten Belastung mit Sozialabgaben kam. Diese Doppelverbeitragung wurde nun abgeschafft. Zukünftig wird ein bAV-Riestervertrag im Rentenbezug wie eine normale Riesterreente behandelt. Übrigens, im Rahmen des BRSg wurde auch die Grundförderung des Riestervertrags auf 175 Euro erhöht.

Fazit:

Dem Gesetzgeber ist klarer als vielen Bürgern, dass es ohne Eigenvorsorge im Alter nicht ohne spürbare Einschränkungen gehen wird. Das wird bis ins Extrem gehen, dass Rentner sich das Wohnen in manchen Orten nicht mehr leisten können.

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz verfolgt daher einen grundsätzlich guten Ansatz. Der ein oder andere Punkt hat Potenzial, auch in der gelebten Realität bei der breiten Masse der Arbeitnehmer anzukommen.

Arbeitgeber-Service der DAK-Gesundheit für Werkvertragsfirmen

Interview mit Jessica Rosenlöcher, Maklerbetreuerin der DAK Gesundheit.

Die DAK-Gesundheit gehört seit einigen Jahren zu den Premium-Partnern der Milkereit & Co. Assekuranzmakler GmbH.

In dieser Zeit der Zusammenarbeit wurden viele Erfahrungen in der Beratung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern aus dem EU-Ausland gesammelt. Das folgende Interview führte Geschäftsführer Detlef Milkereit mit Jessica Rosenlöcher, Maklerbetreuerin der DAK Gesundheit.

D. Milkereit: Welchen besonderen Service bietet die DAK-Gesundheit Arbeitgebern, insbesondere aus dem EU-Ausland?

Jessica Rosenlöcher: Unseren Firmenkunden bieten wir einen persönlichen Ansprechpartner für alle Fragen und Anliegen. Hinsichtlich der immer komplexer werdenden Anforderungen bei sozialversicherungsrechtlichen Fragen ist das insbesondere für Werkvertragsfirmen ein großer Vorteil.

D. Milkereit: Fachkräfte aus dem Ausland werden immer wichtiger. Was können ausländische Unternehmen von der DAK-Gesundheit erwarten?

Jessica Rosenlöcher: Notwendige Unterlagen werden in allen geforderten Sprachen zur Verfügung gestellt. Auf Wunsch wird sämtliche Korrespondenz für diesen Personenkreis über einen Ansprechpartner des jeweiligen Arbeitgebers abgebildet.

Dies gilt auch für die kostenfrei mitversicherten Familienangehörigen. Für jeden Einzelfall wird ein bedarfsgerechter Abwicklungsprozess entwickelt.

D. Milkereit: Was verstehen Sie unter bedarfsgerechten Abwicklungsprozessen?

Jessica Rosenlöcher: Wir garantieren die Herstellung des Krankenversicherungsschutzes innerhalb von 24 Stunden. Der Arbeitgeber erhält unmittelbar eine Mitgliedsbescheinigung. Unser Ziel ist die größtmögliche Entlastung der Personalabteilungen der Arbeitgeber.

D. Milkereit: Wie sieht dieser Service bei Ihnen genau aus?

Jessica Rosenlöcher: Der komplette Anmeldeprozess wird durch uns gewährleistet. Konkret bedeutet dies zum Beispiel: Bevorzugtes Vergabeverfahren der benötigten Sozialversicherungsnummer für die Arbeitnehmer, zeitnahe Erfassung und Bereitstellung der elektronischen Gesundheitskarte inklusive.

Die Vorteile:



Unternehmen:

- Schnelle und bedarfsgerechte Abwicklungsprozesse
- Entlastung der Personalabteilung
- Bundesweite Betreuung
- Attraktive Umlagesätze
- Alles aus einer Hand – ein fester Ansprechpartner steht Ihnen zur Seite
- Unterstützung in allen Angelegenheiten zum Thema der Sozialversicherung



Mitarbeiter

- Schnelle Herstellung des Krankenversicherungsschutzes
- Attraktive Bonusprogramme
- Persönliche Betreuung vor Ort
- Fremdsprachige Telefon-Hotline
- Fremdsprachige Unterlagen

DAK
Gesundheit
Ein Leben lang.



Wichtige Tipps rund um den Versicherungsschutz

Damit Sie den für Sie und Ihre Firma richtigen Versicherungsschutz genießen können und Ihr Versicherungsschutz nicht gefährdet wird gibt es ein paar wichtige Dinge zu beachten!

Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung | §19 VVG

Bei Vertragsabschluss muss der Versicherungsnehmer alle Angaben wahrheitsgemäß tätigen. Hierzu gehören zum Beispiel Angaben zu Vorschäden.

Zahlungsverzug bei Erstprämie | §37 VVG

Der Erstbeitrag muss innerhalb von 14 Tagen gezahlt werden. Wenn der Erstbeitrag nicht innerhalb von 14 Tagen beim Versicherer eingeht, erlischt der Versicherungsschutz rückwirkend und kann auch erst an dem Tag zurückerlangt werden, an dem die Zahlung auf dem Konto des Versicherers gutgeschrieben wird.

Zahlung Folgeprämie | §38 VVG

Wenn die Folgeprämie nicht rechtzeitig gezahlt wird schickt der Versicherer in der Regel zunächst eine Zahlungserinnerung an den Kunden. Der Versicherer ist nicht dazu verpflichtet, eine Zahlungserinnerung zu versenden und kann auch direkt eine Mahnung übermitteln.

Wenn die Folgeprämie daraufhin immer noch nicht bezahlt worden ist erhält der Kunde eine Mahnung mit Mahngebühren, in der eine Frist von 14 Tagen gesetzt wird. Wenn die Folgeprämie nicht innerhalb dieser Frist bezahlt wird erlischt der Versicherungsschutz und der Versicherer ist im Schadenfall leistungsfrei.

Versicherungsbestätigungen Betriebshaftpflichtversicherung

Versicherungsbestätigungen kann der Versicherer nur erstellen, wenn der

Beitrag bereits bei dem Versicherer auf dem Konto gutgeschrieben worden ist. In Ausnahmefällen kann die Versicherungsbestätigung mit einem Zahlungsbeleg angefordert werden. In dem Fall nimmt die Erstellung der Versicherungsbestätigung mehr Zeit in Anspruch und die Zusendung kann sich verzögern.

Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit | § 28 VVG

Obliegenheiten: Als Obliegenheiten werden die vertraglichen Pflichten des Versicherungsnehmers bezeichnet. Differenziert werden kann hier zwischen den Obliegenheiten nach Abschluss des Vertrages und den Obliegenheiten im Schadenfall.

Die Obliegenheiten nach Abschluss des Vertrages umfassen die Pflicht des Versicherungsnehmers, alle risikorelevanten Veränderungen, die dem Vertrag zu Grunde gelegt wurden bzw. Einfluss auf den Vertrag haben, anzuzeigen. Sofern sich Änderungen in Ihrem Betrieb ergeben sind diese zunächst über die sogenannte Vorsorgeversicherung* mitversichert.

Änderungen, die sich in Ihrem privaten oder in Ihrem Firmenumfeld ergeben können und anzeigepflichtig sind, sind z.B.:

- Anzahl der Mitarbeiter
- Erweiterung oder Änderung der Betriebsbeschreibung
- Änderung des Umsatzes
- Adressänderung
- Erweiterung eines Gebäudes (vor Baubeginn anzeigen)
- Baugerüst vor Ihrer Wohnung
- Fahrerkreis eines Fahrzeugs

Meldebögen, die von Versicherern regelmäßig verschickt werden, sind hierbei von hoher Relevanz und sollten immer vollständig ausgefüllt zurückgeschickt werden.

*Vorsorgeversicherung

Die Vorsorgeversicherung unterscheidet zwischen Erhöhungen und Erweiterungen des versicherten Risikos und neu hinzukommenden Risiken. Veränderungen bereits bekannter Risiken sind generell über die Vorsorgeversicherung mitversichert. Bei neu hinzukommenden Risiken gewährleistet die Vorsorgeversicherung Versicherungsschutz in teilweise verringertem Umfang (geringere Deckungssummen). Das Risiko ist demnach bis zur nächsten Prämienfälligkeit beitragsfrei mitversichert.

Das erhöhte, erweiterte oder hinzugekommene neue Risiko muss spätestens zur nächsten Prämienfälligkeit beim Versicherer angezeigt werden und ggf. über einen Mehrbeitrag mit in den Vertrag eingeschlossen werden.

Wenn ein neues Risiko verspätet oder gar nicht gemeldet wird entfällt der Versicherungsschutz rückwirkend für dieses neue Risiko.

In der nächsten Ausgabe informieren wir Sie über die Obliegenheiten im Schadenfall und die Rechtsfolgen bei Missachtung der Obliegenheiten im Versicherungsrecht.

Quelle: <https://www.juraforum.de/lexikon/obliegenheit>
<https://de.wikipedia.org/wiki/Vorsorgeversicherung>

Betriebs- und Produkthaftpflicht

Eine Betriebs- und Produkthaftpflicht schützt sowohl den Unternehmer als auch seine gesetzlichen Vertreter vor den finanziellen Folgen der beruflichen Haftung, indem sie eine gestellte Forderung prüft und daraufhin entweder unberechtigte Ansprüche ablehnt oder berechtigte Ansprüche im Rahmen des vereinbarten Deckungsumfangs reguliert.

FÜR WEN IST DIE VERSICHERUNG?

Diese Versicherung ist für alle Gewerbetreibende, Freiberufler und Betriebsinhaber.

WAS IST VERSICHERT?

Versichert ist – je nach Umfang des Vertrages – die gesetzliche Haftpflicht, die aus den Tätigkeiten, Eigenschaften und Rechtsverhältnissen Ihres versicherten Betriebes entstehen kann, insbesondere auch die gesetzliche Haftpflicht aus Mangelhaftigkeit oder Falschlieferung hergestellter oder gelieferter Produkte. Steht die Verpflichtung zum Schadenersatz fest, leistet die Betriebshaftpflichtversicherung Entschädigungszahlungen stets bis zur Höhe des entstandenen Schadens, maximal jedoch bis zur Höhe der vertraglich vereinbarten Deckungssummen. Für einige Risiken gibt es separat im Vertrag festgelegte Deckungssummen. In jeden Fall erfolgt die Schadenzahlung abzüglich der vereinbarten Selbstbeteiligung. Diese kann für die unterschiedlichen Bereich individuell ausfallen.

WORAUS WIRD DER VERSICHERUNGSBEITRAG ERMITTELT?

Zur Ermittlung des Jahresbeitrages sind nachstehende Angaben erforderlich:

- voraussichtliche Jahresumsatzsumme, ggfs. die Lohn-/Gehaltssumme oder die Mitarbeiteranzahl
- Gefahrenklasse des Betriebes (Betriebsbeschreibung)
- Höhe der benötigten Deckungssummen
- benötigte Deckungserweiterungen

Der Versicherungsbeitrag wird nach

Abschluss eines Versicherungsjahres endgültig reguliert.

Das heißt, für das abgeschlossene Versicherungsjahr wird der tatsächliche Umsatz gemeldet. Sollte dieser höher sein, als bei Vertragsabschluss bzw. im Vorjahr, wird eine Nachprämie erhoben.

Im umgekehrten Fall erfolgt eine Beitragsrückerstattung.

WELCHE GEFAHREN UND SCHÄDEN SIND U.A. VERSICHERBAR?

Der Leistungsumfang der Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung erstreckt sich auf Personen-, Sach- und die daraus als Folge entstehenden Vermögensschäden.

Spezielle Produktvermögensschäden sind in der erweiterten Produkthaftpflichtversicherung mitversichert.

Deren Leistungsumfang erstreckt sich auf die Absicherung von Ansprüchen Dritter wie z.B.

- durch das Fehlen zugesicherter Eigenschaften
- infolge der Mangelhaftigkeit von Sachen, die erst durch Verbindung, Vermischung oder Verarbeitung der gelieferten Erzeugnisse mit anderen Produkten entstehen
- wegen nutzlos aufgewendeter Kosten für die Ver- oder Bearbeitung fehlerhafter Erzeugnisse
- für Kosten für Aus- und Einbau mangelhafter Erzeugnisse
- durch Mängel an be- oder verarbeiteten Sachen
- durch Fehler gelieferter, montierter oder gewarteter Maschinen

Für spezielle Berufsgruppen kann eine reine Vermögensschadenhaftpflicht-Police nötig sein, die auch unabhängig

von einem vorherigen Sach- oder Personenschaden leistet.

WELCHE GEFAHREN UND SCHÄDEN SIND NICHT VERSICHERT?

Eine Haftpflichtversicherung deckt viele Schadensfälle ab, enthält aber auch Ausschlüsse. Nicht versichert sind z.B.:

- Schäden, die man selbst erleidet (Eigenschäden)
- Erfüllungsschäden
- Schäden, die man vorsätzlich herbeiführt
- Schäden die nicht dem betriebspezifischen Risiko unterliegen, wie z.B. Schäden an Kommissionsware oder Schäden, die nicht dem versicherten Risiko zuzuordnen sind.
- reine Vermögensschäden

WO GILT DIE VERSICHERUNG?

Die Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung gilt für Betriebsstätten in Deutschland. Sofern von dieser Betriebsstätte Schäden im Ausland ausgehen, besteht hierfür auch innerhalb Europas Versicherungsschutz.

Hinweis: Dieser kann auf Antrag auch auf Schäden außerhalb Europas oder für Betriebsstätten außerhalb Deutschlands ausgedehnt werden.

WAS IST ZU BEACHTEN?

Unterschiedliche Betriebe benötigen unterschiedlichen Versicherungsschutz. Die Policen bestehen daher aus verschiedenen Bausteinen mit frei kombinierbaren Deckungserweiterungen und Zusatzklauseln, je nach individuellem Bedarf.

Darüber erfahren Sie in der nächsten Ausgabe mehr!

Versicherungsschutz für Expatriates

Durch den Prozess der Globalisierung nimmt die Zahl an Expatriates und ins Ausland entsandten Personen, immer weiter zu.

Die Hintergründe solcher Auslandsentsendungen reichen von Markterkundungen über Vertriebsaufträge bis hin zum Aufbau neuer Standorte. Bei diesen oftmals langjährigen Aufenthalten in neuer Umgebung und neuen Herausforderungen ist ein umfangreicher Versicherungsschutz unverzichtbar.

Zur wichtigsten Absicherung gehört hier die Krankenversicherung. Die Preise für medizinische Behandlungen können von Land zu Land sehr unterschiedlich sein und übersteigen in den USA und auch in China die deutschen Behandlungskosten um ein Vielfaches. So können die Kosten für kleinere Blinddarmoperationen schnell

in die zigtausende gehen. Um dem Risiko einer unbezahlbaren Behandlung vorzubeugen, ist ein umfangreicher Krankenversicherungsschutz unverzichtbar.

Deutsche Versicherer spielen in diesem Markt eine sehr wichtige Rolle, da der Leistungsumfang im weltweiten Vergleich sehr weitgehend ist. Erfahrene Expats wissen deutschen Versicherungsschutz sehr zu schätzen, da neben Assistance-Services, wie ein 24/7 Notfalltelefon oder Second Opinion, der Miteinschluss von Familienangehörigen möglich ist, auch wenn diese keine deutsche Staatsbürgerschaft haben.

Kontakt:

E.I.C. Expatriates Insurance Consulting Versicherungsmakler GmbH

Hammfelddamm 4a
41460 Neuss
Tel: 02131 22 81 44
info@eic-insurance.de
www.eic-insurance.com

Bild unten v.l.n.r.:

Detlef Milkereit (CEO)

Tim Penopp (Insurance Expert)

Alexander Milkereit (Insurance Expert)

Annika Rosellen (Key Account Manager)



Kündigungsrecht unzulässig

Nach zurückgezogener Revision vor dem BGH: Kündigungsrecht der Bausparkassen nach 15 Jahren ist unzulässig.

Zwei Bausparkassen haben ihre Revisionen vor dem BGH zurückgezogen. Die Vorinstanzen hatten festgestellt, dass ein Kündigungsrecht 15 Jahre nach Vertragsbeginn die Sparer unangemessen benachteiligt. Die Entscheidung gilt.

Nach der Bausparkasse Badenia AG hat nun auch die LBS Südwest die Revision vor dem Bundesgerichtshof zurückgezogen. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hatte auf

Unterlassung gegen die beiden Kassen geklagt (AssCompact berichtete). Die Oberlandesgerichte Karlsruhe und Stuttgart stellten daraufhin fest, dass das in den Bausparbedingungen der beklagten Bausparkassen formulierte generelle Kündigungsrecht 15 Jahre nach Vertragsbeginn Verbraucher unangemessen benachteiligt. Die von der Verbraucherzentrale befürchtete Kündigungswelle, die ab 2020 auf entsprechende Klauseln hätte gestützt werden

können, ist damit vom Tisch.

„Die zwei nunmehr rechtskräftigen Urteile verschiedener Oberlandesgerichte sind ein klares Signal an die Branche. Das gesetzliche Kündigungsrecht von im Regelfall zehn Jahren ab Zuteilung dürfen die Bausparkassen nicht nach Belieben weiter verkürzen“, sagt Niels Nauhauser, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zu der Entscheidung.

Quelle: AssCompact

Wann ist Tempolimit 130 rechtmäßig?

Wird ein Tempolimit von 130 auf einem Autobahnabschnitt vorgeschrieben, um illegalen Autorennen vorzubeugen, so ist dieses Limit nur dann rechtmäßig, wenn an der entsprechenden Stelle tatsächlich die Gefahr von illegalen Rennen besteht. Das hat das Verwaltungsgericht Freiburg festgestellt.

Ein Tempolimit zur Bekämpfung illegaler Autorennen auf bestimmten Autobahnabschnitten ist nur dann rechtmäßig, wenn auf der entsprechenden Strecke auch wirklich die Gefahr von illegalen Rennen besteht. Eine Privatperson, die gegen ein Tempolimit von 130 auf einem Streckenabschnitt geklagt hatte, hat daher jüngst vom Verwaltungsgericht Freiburg teilweise Recht bekommen.

Im konkreten Fall hatte das Regierungspräsidium Freiburg eine Geschwindigkeitsbegrenzung zur Unterbindung illegaler Autorennen auf der A 81 zwischen der Anschlussstelle Geisingen und der weiter südlich gelegenen Anschlussstelle Engen angeordnet, außerdem für einen Bereich nördlich der Anschlussstelle Geisingen in Fahrtrichtung Singen ab der Parkplatzanlage Unterhölzer Wald sowie in Fahrtrichtung Stuttgart bis kurz nach der Ortslage Geisingen. Kurz nachdem die entsprechenden Verkehrszeichen aufgestellt worden waren, erhob eine Privatperson Klage gegen



die Geschwindigkeitsbegrenzung und machte im Wesentlichen geltend, die von der Polizei getroffenen Feststellungen zu illegalen Autorennen seien nicht ausreichend. Zudem verwies der Kläger auf die geringen Unfallzahlen auf der A 81.

Gefahrenlage muss vorhanden sein

Das Gericht führte dazu aus, die zulässige Klage sei nur für den Streckenabschnitt nördlich der Anschlussstelle Geisingen begründet, nicht jedoch für

den Bereich zwischen den Anschlussstellen Geisingen und Engen. Nach § 45 Abs. 9 Satz 3 StVO sei Voraussetzung für die Geschwindigkeitsbegrenzung, dass aufgrund der besonderen örtlichen Verhältnisse eine Gefahrenlage bestehe, die das allgemeine Risiko einer Beeinträchtigung der Sicherheit oder Ordnung des Verkehrs erheblich übersteige. Eine solche qualifizierte Gefahrenlage bestehe aufgrund der in den vergangenen Jahren vom Polizeipräsidium Konstanz festgestellten illegalen Autorennen, die im Verhältnis zu anderen Streckenabschnitten in auffälliger Häufigkeit aufträten bzw. gemeldet worden seien. Allerdings habe das Polizeipräsidium Konstanz ausdrücklich festgestellt, dass derartige Autorennen nördlich der Anschlussstelle Geisingen bis zur Anschlussstelle Bad Dürrenheim keine Rolle spielten. Für diesen Bereich sei die Geschwindigkeitsbegrenzung daher aufzuheben. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

Fusion erfolgreich realisiert

Ein Jahr ist nun vergangen, seit die Milkereit & Co. Assekuranzmakler GmbH und die Leister & Leister Versicherungsmakler GmbH & Co. KG fusioniert haben.

In diesem ersten Jahr der Verschmelzung konnten wir fast alle neuen Kunden kennenlernen und ein schönes Fazit ziehen – wir sind mit offenen Armen empfangen worden und sind dankbar für die positive Resonanz.

Wir freuen uns, nun nach der ersten Phase des Kennenlernens die ersten Beziehungen geknüpft zu haben und wollen die Zusammenarbeit weiter ausbauen.

Die Leister & Leister Versicherungsmakler GmbH & Co. KG engagiert sich weiterhin in Organisationen wie der DUG – der Deutsch-Ungarischen Gesellschaft, der Deutsch-Ungarischen

Juristenvereinigung und wie einige von Ihnen wissen beim EVOSZ, dem Landesfachverband der Bauunternehmer.

Wir wollen auch in diesem Rahmen den Eheleuten Leister für die großartige Unterstützung und die freundschaftliche Zusammenarbeit danken. Durch ihre Hilfe wurde es uns ermöglicht, viele neue interessante Verbindungen in Ungarn herzustellen und zu pflegen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Bild rechts: Christel & Siegfried Leister



Neu im Team: Tim Penopp stellt sich vor

Seit Juli 2019 unterstützt Tim Penopp das Team der E.I.C. Expatriates Insurance Consulting. Hier können Sie mehr über ihn erfahren.

Name: Tim Penopp
Alter: 37 Jahre
Familie: in fester Partnerschaft, 2 Kinder
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch
Interessen: Reisen, Skifahren, Luftfahrt, Kochen

Versichern heißt verstehen – mit diesem Spruch wirbt ein großer deutscher Versicherer um seine Kunden und so simpel diese Botschaft scheint, so viel steckt doch für das wirkliche Leben dahinter. Seit dem 1. Juli 2019 der Expatriate Insurance Consulting und der Milkereit & Co. Gruppe mit dem Auftrag der Beratung unseres internationalen Klientels. Meine Arbeitsschwerpunkte sind die Beratung

von deutschen Expatriates im Ausland und von ausländischen Expatriates in Deutschland. Gerade hier ist es wichtig zu verstehen, welche genauen Anforderungen und manchmal auch Gefahren das Leben in einem fremden Land und einer fremden Kultur mit sich bringt. Umgekehrt möchte ich Ihnen – unseren Kunden – dabei helfen zu verstehen welche Risiken Ihnen die für Sie passenden Versicherungen abnehmen können. Meine mehr als siebenjährige Erfahrung im Bereich der Expatriate-Versicherung hilft mir passgenaue Lösungen für Sie zu finden und Sie bestmöglich zu beraten.

Ich freue mich darauf Sie bald persönlich kennenzulernen.



Kleingedrucktes in Verträgen

WASHINGTON afp | Eine Lehrerin in den USA hat 10.000 Dollar gewonnen, weil sie das Kleingedruckte ihres neuen Versicherungsvertrags bis zum Ende durchlas.

Die 59-jährige Donelan Andrews aus dem Bundesstaat Georgia siegte laut US-Medienberichten in einem Wettbewerb, den die Versicherungsgesellschaft Square-Mouth heimlich ausgelobt hatte. Das Unternehmen hatte einen Hinweis auf den Wettbewerb an den Schluss neuer Vertragsunterlagen gestellt, um fleißige Leser zu belohnen.

Andrews hatte für einen Urlaub mit Freunden in London eine Reiseversicherung des Internet-Anbieters Tin Leg, einem Tochterunternehmen von Square-Mouth, erworben. Als der Vertrag bei der 59-Jährigen eintraf, studierte sie diesen bis zum letzten Satz – und der sorgte für

eine Überraschung: „Wenn Sie bis hierher gelesen haben, sind Sie einer von sehr wenigen Kunden von Tin Leg, die die Versicherungspolice vollständig durchgehen“, hieß es dort. Die Kundin wurde daraufhin eingeladen, sich zu melden und ihren Gewinn abzuholen.

Die Lehrerin aus der Kleinstadt Thomaston meldete sich nur 23 Stunden nach dem Beginn des Wettbewerbs bei der Versicherung. Bereits Mitte Februar wurde sie über ihren Sieg in dem Wettbewerb mit dem Titel „Es lohnt sich, zu lesen“ informiert. Im Interview mit der Washington Post gab sie sich als gewissenhafte Leserin des Kleingedruckten zu erkennen.

„Ich lese das Kleingedruckte immer. Ich weiß, dass das etwas merkwürdig wirkt, aber ich habe gelernt, Verträge zu lesen, um mich nicht übers Ohr hauen zu lassen“, sagte sie. Mit dem Geld wolle sie eine Reise nach Schottland unternehmen. Mit dem Wettbewerb wollte der Anbieter nach eigenen Angaben zeigen, wie wichtig es ist, einen Vertrag „vom Anfang bis zum Schluss“ durchzulesen. Denn während der vergangenen Jahre habe das Unternehmen gemerkt, dass viele Kunden die Versicherungsverträge für Reisen nicht durchlesen – und dann überrascht seien, wenn sie nicht für jedes Risiko abgesichert sind.

Versicherungen und der Fiskus

Seit diesem Monat gilt eine verlängerte Frist zur Abgabe der Steuererklärung: Es ist erstmalig Zeit bis zum 31.07.2019.

Das Start-up hepster erklärt, was in Sachen Versicherungen und Finanzamt gilt und beachtet werden muss.

1. Vorsorge und Einkommensabsicherung steuerlich absetzbar

Grundsätzlich gilt: Alle Versicherungen, die der Vorsorge und Einkommensabsicherung sowie der Absicherung in Beruf und Ausbildung dienen, sind steuerlich absetzbar. Ausgenommen sind Sachversicherungen, zum Beispiel Hausrat-Gebäude-, Fahrrad-, Reisegepäck- oder Reiserücktrittsversicherung sowie Kfz-Kaskoschutz.

2. Entweder als Sonderausgaben ...

Von der Steuer absetzbare Versicherungen gelten entweder als Sonderausgaben oder als Werbungskosten. Unter erstere fallen Policen, die ein privates Risiko absichern: PKV, GKV, Pflege- und Pflegezusatzversicherung, gesetzliche Renten- und Arbeitslosenversicherung, Haftpflicht (auch Kfz und Tierhalter), Berufsunfähigkeits-, Risikolebens-, Kapitallebens- und Reisekrankenversicherung, Riester-Rente.

3. ... oder als Werbungskosten

Zu den Werbungskosten zählt alles, was ein berufliches Risiko abdeckt: Berufshaftpflicht, Unfallversicherungen für Berufsunfälle, für das Arbeitsrecht geltende Rechtsschutzversicherungen. Deckt eine Police gleichzeitig ein privates und berufliches Risiko ab, so stellt die Versicherung auf Nachfrage eine Bescheinigung aus, wie die einzelnen Beitragssätze aufgeteilt sind.

4. Obergrenze der abzusetzenden Versicherungen I

Berufliche Policen können unbegrenzt als Werbungskosten angegeben werden. Versicherungen, die Vorsorgeaufwendungen abdecken, können als Sonderausgaben bis zu einer Höchstgrenze von 1.900 Euro (Arbeitnehmer) und 2.800 Euro (Selbstständige) geltend gemacht werden. Bei verheirateten Paaren kann der doppelte Betrag abgesetzt werden.

5. Obergrenze der abzusetzenden Versicherungen II

Riesterverträge können bis zu 2.100 Euro geltend gemacht werden. Altersvorsorgeaufwendungen können für das Jahr 2018 in Höhe von maximal 23.712 Euro für Ledige geltend gemacht werden. Für Verheiratete gilt der doppelte Satz. Steuerzahler können erst ab 2025 von dieser Maximalgrenze profitieren, bis dahin erkennt das Finanzamt lediglich 84% dieser Obergrenze an.

6. Nachweise, die erbracht werden müssen

Alle auf dem Lohnsteuerbescheid dargestellten Versicherungen müssen dem Finanzamt gegenüber nachgewiesen werden. Alle anderen kann man nur absetzen, wenn man sie tatsächlich bezahlt hat. Die Versicherung stellt auf Nachfrage Bescheinigungen über die Police aus. Ansonsten sollten sämtliche Überweisungsbelege und Kontoauszüge aufbewahrt werden.

"Hey Siri": Sprachassistenten und Versicherung

Auch die Assekuranz darf sich Neuerungen nicht verschließen und muss technologische Chancen ergreifen. Wie steht es um den Einfluss von Siri, Cortana, Alexa und Co. auf die Branche und die Vermittlung?

Ein Kommentar von Matthias Stauch, Vorstand der INTERVISTA AG & Experte für digitalen Vertrieb

Experimente mit neuen Technologien gehören in unterschiedlichen Branchen längst zum Tagesgeschäft. So gehören etwa Sprachassistenten zu den jüngeren Trends unserer Zeit. In der Regel bieten sie in erster Linie Informationen – beispielsweise zum Wetter – sowie Unterhaltung wie etwa in Form von Spielen. Inzwischen befassen sich auch Versicherungen mit der Thematik und loten die verschiedenen Möglichkeiten aus, mit denen sie ihr Angebot weiterentwickeln können. Zudem verändern sich die Kundenbedürfnisse und Anforderungen in rasantem Tempo und erfordern entsprechendes Handeln. Immer weniger Zeit steht zur Verfügung, immer weiter steigen die Erwartungen. Häufig möchten Kunden keine Formulare am Computer mehr ausfüllen, sondern suchen stattdessen nach einfacheren Wegen. Für Versicherungen bedeutet dies: In Zukunft gewinnt der digitale Vertragsabschluss zunehmend an Wichtigkeit, etwa um jüngere Menschen zu erreichen und Prozesse zu beschleunigen. Kommen darüber hinaus Sprachassistenten zum Einsatz, sind plötzlich auch situative Vertragsabschlüsse möglich.

„Hey, Siri!“ – Sich die Auswahl an Funktionen zunutze machen

Kurz vor der Abreise in Stress geraten und die angedachte Unfallversicherung für das kommende Abenteuer nicht gebucht: Mit dieser Situation sehen sich Urlauber regelmäßig konfrontiert. Eine Abgabe des Buchungsvorgangs an Siri, Cortana, Alexa und Co. bietet sich hier an, um sogar noch kurz vor der Abfahrt auf der Skipiste oder unmittelbar vor der Besteigung des ersten Gipfels für eine Absicherung zu sorgen. Zugrunde liegen

muss hierfür eine vollständig integrierte digitale Antragsstrecke. Auf diese Weise sprechen Versicherungen besonders die Generation Y bzw. Millennials an, die großen Wert auf digitale Angebote und vollständig technologische Verkaufs- und Beratungsprozesse legen. Wenden sie sich an ihren Sprachassistenten, bekommen sie jederzeit die für ihre Ansprüche passende Lösung vermittelt. Für Versicherungen und deren Vermittlung bedeuten diese Veränderungen, einen Schritt weiterzugehen. Was vor ein paar Jahren noch die innovativen Apps auf dem Smartphone waren, sind heute die Skills der Sprachassistenten. Versicherungen sollten sich daher die große Auswahl an Funktionen auf jeden Fall zunutze machen. Dabei gilt es, die eigenen Compliance-Regeln ebenso wie gesetzliche Regelungen und Vorgaben des Handelspartners – Amazon, Google oder Apple – zu beachten.

Von A bis Z – Klarere Kommunikation im Vertrieb

Für den Vertrieb trägt der Einsatz von digitalen Sprachassistenten, etwa von Alexa-Skills, zur klareren Kommunikation bei. Beispielsweise lässt sich ein Lexikon für Begrifflichkeiten der Branche etablieren und allgemeine Fragen rund um die Versicherung können auf Anfrage beantwortet werden. Zudem erhalten Kunden auf diese Weise neue Serviceangebote und profitieren von der erleichterten Suche nach einem Ansprechpartner vor Ort. Die digitale Unterstützung stellt viele Möglichkeiten bereit, die sogar bis zur vollständigen Angebotserstellung unkomplizierter Versicherungsprodukte reichen. Um darüber hinaus voll digitalisiert zum Beispiel eine Auslandsreiseversicherung

über einen Sprachassistenten von Amazon abzuschließen, bedarf es nur wenig Aufwand. Die Datenangabe und die abschließende Bestätigung laufen wie ein Online-Einkauf ab – eine Unterschrift ist nicht mehr notwendig. Im System kommt es zum Abgleich der Kundendaten mit den im Amazon-Konto hinterlegten Informationen zum Käufer. Auch eine direkte Zahlung über Amazon Pay lässt sich realisieren: Als bisher einziges Unternehmen bietet die Deutsche Familienversicherung diesen Service an und setzt so den Abschluss via Alexa inklusive Payment um.

Sektor im Umbruch – Zukunftsgestaltung

Mit Blick darauf, wie schnell sich Dienste wie der Sprachassistent im Alltag der Konsumenten etablieren, wird klar, dass auch Versicherungen sich Neuerungen nicht verschließen dürfen. Die Ergreifung technologischer Chancen führt zur Weiterentwicklung von Unternehmen und dazu, dass diese im Wettbewerb bestehen. Die Versicherungsbranche befindet sich im Wandel: Kunden setzen längst nicht mehr nur privat auf digitale Produkte, dieses Verhalten lässt sich mittlerweile vermehrt auch auf den geschäftlichen Bereich übertragen. Digitale Sprachassistenten bieten ein technisches Werkzeug für die Zukunftsgestaltung der Branche. Denn: In Deutschland nutzt laut Postbank Digitalstudie 2019 inzwischen fast jeder Dritte den intelligenten persönlichen Assistenten. Von den theoretischen Überlegungen gilt es daher noch mehr zum praktischen Einsatz der digitalen Möglichkeiten zu gelangen – auch im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung.

Neuigkeiten aus dem Netzwerk Aussenwirtschaft



Newsletter NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT

Der aktuelle Newsletter der NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT GmbH beschäftigt sich mit den aktuellen Aktivitäten des Netzwerks und deren Kooperationspartner: Berichtet wird u.a. über weitere Vertragsunterzeichnungen internationaler Unternehmen im chinesischen Industriepark PEDZ Pinghu (siehe www.pinghu.com), den Besuch von Bundesminister a.D. Hermann Gröhe MdB beim NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT, sowie Informationen zu den verschiedenen Schwerpunkt-Ländern der Gesellschaft. Der Newsletter wird durch einen Veranstaltungskalender abgerundet.

Interessenten, sowohl für den aktuellen Newsletter, als auch für zukünftige Zusendungen können gerne Kontakt aufnehmen mit Stefan Schmitz (Stefan.Schmitz@netz-aw.de).

NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT intensiviert Zusammenarbeit mit Serbien und Nord-Mazedonien

In Gesprächen mit den diplomatischen Vertretungen von Serbien und Nord-Mazedonien für den Konsularbezirk NRW, haben die beiden Geschäftsführer der NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT Absprachen zur Intensivierung der Zusammenarbeit mittelständischer Unternehmen der beteiligten Länder getroffen. Die Auswahl dieser beiden Länder als neue Schwerpunktländer wird durch die Ankündigung verschiedener Regierungsstellen motiviert, die Bahnstrecke Dresden, Prag, Budapest, Belgrad, Skopje, Tessaloniki und Piräus auszubauen. Hierdurch ist eine wirtschaftliche Stärkung der Standorte entlang dieser Linie zu erwarten:

Konkret haben die Geschäftsführer den Honorarkonsul von Nord-Mazedonien, Herrn Holger-Michael Arndt am 12.02.2019 über ein mit der Kammerorganisation in Skopje geplantes Ratfinder-Seminar sowie erste angebahnte Handelskontakte informiert. In einem Gespräch am 13.02.2019 wurden dann mit der Generalkonsulin der Republik Serbien, Frau Branislava Perin Jaric Ideen zur Vermarktung serbischer Produkte (Schwerpunkt Food) und Dienstleistungen (Schwerpunkt Tourismus) sowie die Einbeziehung der Deutschland-Vertretung der Serbischen Handelskammer entwickelt.

Verstärkung im Team

Petra Ötvös ist seit September 2018 als Verstärkung im Team der NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT GmbH tätig. Nach dem Abitur machte sie zunächst eine Ausbildung als Bankkauffrau. Anschließend wechselte sie in den Versicherungsbereich, in welchem sie mehr als 20 Jahre als geprüfte Versicherungsfachwirtin arbeitet. Innerhalb der Firmengruppe Milkereit & Co. unterstützt Petra Ötvös aktuell den Geschäftsführer Stefan Schmitz im Bereich internationaler Recherchen.

Neue Medien in der internationalen Geschäftsanbahnung

Die Internet-Recherche mit Hilfe einer Universalsuchmaschine, z.B. Google ist sicherlich die am häufigsten genutzte Methode, auf elektronischem Wege nach neuen Geschäftspartnern zu suchen.

Wenn man jedoch nach mehreren Unternehmen mit gleichen oder ähnlichen Kriterien sucht, so bieten Wirtschaftsdatenbanken den entscheidenden Informationsvorteil, dass man nicht nur einzelne Treffer erhält, sondern systematische Trefferlisten erhalten kann, auf deren Basis strukturierte Marketing-Aktivitäten aufgebaut werden können. Außerdem ist die Auffindbarkeit von Unternehmen gerade in Märkten mit „exotischen“ Sprachen und Zeichensätzen systematischer.

Da es keine „Weltfirmendatenbank“ gibt, hat man es dabei mit einem Markt von Informationsanbietern zu tun. Die meisten guten Produkte sind nicht frei zugänglich, sondern gebührenpflichtig. Die außenwirtschaftliche Praxis zeigt, dass Unternehmen nicht so sehr die Kosten umgehen möchten – das Bewusstsein, dass gute Informationen Arbeit spart und eine gezieltere Ansprache möglicher neuer Geschäftspartner ermöglicht, ist durchaus vorhanden – vielmehr ist es meistens die Unkenntnis über die entsprechenden internationalen Informationsanbieter, deren Datenbanken und Abrechnungsmodalitäten.

Die Recherche nach neuen Geschäftspartnern kann über die Kombination aus Internet-Recherche und Datenbankrecherche (s.o.) hinaus durch die Nutzung von Social Media verbessert werden. Die Erfahrung im NETZWERK AUSSENWIRTSCHAFT zeigt dabei deutlich, dass für internationale Wirtschaftskontakte Linked In das erfolgreichste Medium ist. Nehmen Sie also gerne auch auf diesem Wege Kontakt mit uns auf.

SAVE THE DATE: Ratfinder Herbstseminar

Die Herbstveranstaltung des langjährig stattfindenden Praktikerseminars zur grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Betätigung in Deutschland findet am Dienstag, 03.12.2019 statt.

Auf der ganztägigen Veranstaltung wird über aktuelle Rechtsänderungen sowie Rechtsprechung im Zusammenhang mit der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Betätigung informiert. Neben dem Bereich Recht wird auch auf aktuelle Fragen und Problemstellungen in den Bereichen Steuern und Versicherung eingegangen.

Daneben berichten wir u. a. über Aktuelles zu den Themen Mindestlohn, Werkvertragsrecht, Arbeitsrecht und Bau-recht.

Aus steuerrechtlicher Sicht werden Berufsträger des Steuerberatungsbüros Latz Piller Trenner und aus dem Bereich Versicherungen Herr Detlef Milkereit von Milkereit & Co. referieren.

Veranstaltet wird das im Landhotel Krummenweg in Ratingen stattfindende Seminar von der Ratfinder GmbH. Einzelheiten zum Programm und den Kosten für die Teilnahme werden in Kürze unter www.ratfinder.info veröffentlicht.

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage: Der Background-Check

Interview mit Sebastian Theobald, Geschäftsführer der Hyposerv Immobilien GmbH über die Standortauswahl von Pflegeeinrichtungen, gute Betreiber und die Wahrscheinlichkeit von staatlichen Regulierungen am Pflegemarkt.



Milkereit & Co.: Was zeichnet den Pflegemarkt aus und warum ist er für private Kapitalanleger so interessant?

Sebastian Theobald: Ich versuche es mal auf die drei wesentlichsten Punkte zusammenzufassen.

Erstens: Der Pflegebedarf in der gesamten Bundesrepublik steigt bombastisch an, dies zeigen uns seit Jahren die statistischen Erhebungen zum demografischen Wandel. Wir haben eine immer älter werdende Bevölkerung, wo ein Alter über 85 Jahren nahezu „normal“ ist. Die Gründe hierzu sind recht einfach, die Pharmaindustrie und die immer bessere medizinische Versorgung machen es möglich.

Zweitens: Die soziale Absicherung in Deutschland ist so geregelt, dass jeder – egal ob arm oder reich – einen Pflegeplatz erhält. Sollten die finanziellen Mittel für die Kosten nicht ausreichen, so bezahlt am Ende der Sozialstaat. Daher ist das Thema Altersarmut bezogen auf dieses Thema relativ. Ein Großteil der derzeitigen Bewohner unserer Pflegeeinrichtungen gehören zur Kriegsgenerati-

on. Bereits jetzt können Einrichtungen den eigentlichen Bedarf nicht abdecken. Und die geburtenstarke Generation steht noch aus. Dies zeigt, wie nachhaltig der Pflegemarkt ist. Im vergangenen Jahr wurden 7.000 neue Plätze durch neue Einrichtungen geschaffen. Der Bedarf lag jedoch bei 35.000 und die Prognose für die kommenden Jahre sieht nicht besser aus.

Drittens: Es werden also nicht ansatzweise so viele Plätze gebaut wie es notwendig wäre. Man kann also von einem „knappen Gut“ sprechen, was aus Investorensicht sicherlich nicht nachteilig ist. Unter sozialen Gesichtspunkten sicherlich schwierig und schockierend aber so sieht nun mal die aktuelle Situation aus.

Wenn es doch an allen Ecken und Enden an Pflegeplätzen fehlt, warum werden einfach nicht mehr Pflegeeinrichtungen gebaut?

Der limitierende Faktor ist nicht das Geld, oder die Grundstücke oder dass man das Gut künstlich knapp halten will damit es Spekulationen dient. Nein, der limitierende Faktor ist das Personal! Es

reicht nicht aus, einfach ein Haus hinzu setzen um eine Summe X an neuen Pflegeplätzen zu schaffen. Jeder neue Pflegeplatz und somit jeder pflegebedürftige Mensch muss auch betreut und gepflegt werden. Solange nicht genügend qualifiziertes Personal im Pflegesektor zur Verfügung steht, macht es keinen Sinn neue Einrichtungen zu bauen die nicht betrieben werden können.

Wie kommt es, dass die meisten neue Pflegeeinrichtungen dann nicht in den Großstädten zu finden sind?

Gebaut wird, wo der Bedarf für Pflegeeinrichtungen nachhaltig gegeben ist, aber auch dort, wo man auf das entsprechende notwendige Personal zurückgreifen kann. Die 6-7 großen Metropolen Deutschlands fallen da einfach raus. Nicht zu allererst, weil die Grundstückskosten zu teuer sind, sondern weil die Lebenshaltungskosten für eine Pflegerin und einen Pfleger zu hoch sind. Die aktuelle politische Diskussion zu Mietpreisen und bezahlbaren Wohnraum in Großstädten ist ja in der Presse allgegenwärtig.

Fahrten von fast einer Stunde zur Arbeit sind für das Personal keine Alternative, die Infrastruktur muss passen. Neue Einrichtungen werden an Standorten gebaut, an denen sich das Personal wohlfühlt und auch leben kann und möchte. Diese liegen nah an Großstädten und Ballungszentren, wie z. B. in NRW dem Ruhrgebiet. Auch hier findet man natürlich auch leichter geeignete Grundstücke. Daher kommt es zu Angeboten in Städten und Orten wie Krefeld, Rommerskirchen, Jüchen und Mönchengladbach und halt eher selten Düsseldorf. Die Entwicklung ist und wird sein, dass der Patient dort hin muss, wo ein Platz frei wird und zur Verfügung steht. Die Zeiten ändern sich auch hier.

Eine sehr wichtige Rolle und Position für den Investor spielen die Betreiber. Denn schließlich schließt der Investor einen z.B. 25-jährigen Pachtvertrag genau mit diesem ab.

Wir haben hier eine ganze Reihe an wichtigen Anforderungsprofilen, die bei der Betreiberwahl erfüllt werden müssen. Hierzu spielt unter anderem eine nachgewiesene erfolgreiche Performance am Markt. Dies bezieht sich zum einen auf die Pflegeleistung und deren Bewertungen, sowie aber auch der betriebswirtschaftlichen Betrachtung. Denn es sollte niemanden überraschen, dass man mit diesem Geschäft Geld verdient.

Die Betreibergesellschaften können nur langfristig und nachhaltig am Markt agieren und Pflegeeinrichtungen betreiben, solange sie ordentlich und nachhaltig wirtschaften. Somit ist der Blick in die Bilanzen unverzichtbar. Des Weiteren ist es wichtig, wie der Betreiber das Thema Personal angehen. Wie wird Recruiting betrieben? Wie wird das Personal weitergebildet? Hier geht es nicht nur um die Löhne und Bezahlung, denn mittlerweile ist der Irrglaube der finanziellen Ausbeutung relativ. Der enorme Fachkräftemangel lässt dies so gut wie nicht mehr zu. Zu guter Letzt, zeigt die Erfahrung: Gute Heimleitung - gutes Heim.

Die Risiken sind besonders für Investoren wichtig zu wissen. Denn Rendite ohne Risiko gibt es ja bekanntlicher Weise nicht. Kann der Staat bzw. neue Regulierungen hier zu einem Problem werden?

Was sich die Politik in Zukunft ausdenken und beschließen wird, dass weiß man natürlich nie. Aber legt man die aktuelle Gesamtsituation im Pflegemarkt zu Grunde und stellt sich hypothetisch vor, dass der Staat neue Regulierung in

Form von mehr Plätzen, neuen Gesundheitlichen und medizinischen Anforderungen oder anderen Investitionsintensiven Anforderungen erlässt, dann würde was passieren? Die derzeitigen Betreiber würden nicht mehr mitspielen und dann gäbe es ab morgen keine Einrichtungen mehr, weil die Investitionssummen nicht vorhanden sind etc. Der Pflegemarkt ist ein privater Investitionsmarkt und es gibt wenig Grund dort zu regulieren. Der Staat würde sich damit keinen großen gefallen tun, aber man kann es sicherlich nicht ausschließen. Ein weiterer Risikofaktor ist der Standort. Sollte eine Einrichtung einmal aus welchen Gründen auch immer einen Betreiberwechsel erfahren, dann ist natürlich der Standort absolut entscheidend. Wenn an diesem Standort keiner leben möchte, dann wird sich das höchstwahrscheinlich auch kein zweiter Betreiber antun. Des Weiteren ist der Betreiber selbst ein mögliches Risiko, wenn er die benötigte Qualität in den Bereichen Pflege und Betriebswirtschaft nicht mitbringt oder umsetzen kann.

Zum Schluss vielleicht nochmal kurz der Vergleich zu „normalen“ wohnwirtschaftlich genutzten Eigentumswohnungen. Wo liegen die Hauptunterschiede?

Der bedeutsamste Unterschied ist, dass Sie einen Pachtvertrag über z. B. Jahre mit einem Betreiber abschließen und somit nicht wie bei der klassischen Eigentumswohnung einen Mietvertrag mit dem letztendlichen Bewohner abschließen. Das bedeutet, es gibt für Ihr Apartment keinen Leerstand. Unabhängig davon, ob es belegt ist oder nicht. Dies hat bei der Pflegeimmobilie im Gegensatz zur Eigentumswohnung keinen Einfluss auf die Mieteinnahme. Zudem sorgt der Betreiber dafür, dass sowohl Ihr Apartment sowie die gesamte Einrichtung in

einem ausgezeichneten Zustand sind und bleiben. Dies macht er nicht, weil er den Preis für den besten Pächter erhalten möchte, sondern ganz einfach, weil ihm die Krankenkassen und die öffentliche Hand im Nacken sitzt. Diese sind dazu angehalten die Einrichtungen regelmäßig und unangekündigt zu prüfen.

Neben diesem „Druck“ hat der Betreiber auch ein einfaches betriebswirtschaftliches Interesse daran, dass seine Einrichtungen immer in einem Top-Zustand sind und somit sowohl ausgelastet als auch gut bewertet sind, denn somit sichert er sich die Chancen auch weitere Projekte am Markt zu bekommen und zu realisieren. Die Instandhaltung einer Eigentumswohnung bzw. dem Sondereigentum ist alleinige Angelegenheit des Eigentümers. Somit ist ein weiterer großer Unterschied die Art und Aufwendung der Instandhaltung.

Es gibt noch viele weitere Bereiche, die man zu diesem Thema beleuchten kann und sollte. Dies bieten wir Ihnen als Interessenten gerne bei einem persönlichen Beratungstermin an. Sprechen Sie uns dazu gerne an. Wir danken Herrn Theobald für dieses Gespräch.



Investieren im Sunshine State Florida

Die klassische Ferienimmobilie ist im Kapitalmarkt wieder sehr begehrt und stark nachgefragt. Hier lassen sich oftmals höhere Renditen erzielen als bei klassischen Wohnimmobilien.

Die Milkereit & Co. Finanzberatung ist seit Jahren in diesem Markt sehr erfolgreich tätig. Unser Geschäftsprinzip lässt sich wie folgt darstellen:

- Einkauf von Grund und Boden
- Planung und Konzeption
- Errichtung
- Vermietung durch professionelle Agentur
- Verkauf

Der regionale Fokus liegt auf Florida, USA, genauer auf einer der beliebtesten Urlaubsinseln der US-Amerikaner: Anna Maria Island.

Unsere sehr hochwertigen Ferienimmobilien zielen genau auf die hohen Ansprüche der Urlauber ab. Die Vermietungsergebnisse sind kontinuierlich überdurchschnittlich hoch. Unseren Kunden bieten wir an, sich als Investor an diesen Immobilienprojekten zu beteiligen.

Eine Investition ist auf Basis einer festgelegten jährlichen Festverzinsung und einer Laufzeit von 12-24 Monaten möglich. Die Mindestinvestitionssumme beträgt 50.000 \$. Darüber hinaus bieten wir interessierten Investoren

noch weitere Investitionsmodelle an. Bitte sprechen Sie uns hierzu gerne an. Mail: sebastian.pohl@milkereit-co.de Tel: +49 (0) 2131 22 81 51

Art der Investition:

Die Investition wird als Inhaber-Schuldverschreibung der Milkereit & Co. Finanzberatung GmbH gezeichnet. Es handelt sich hierbei um eine Investition in US-Dollar. Der Investor wird in den USA nicht steuerpflichtig. Er unterliegt mit seiner Investition dem deutschen Steuerrecht und muss seine Gewinne der Kapitalertragssteuer unterwerfen.



Projekt: Sandbar | 2018
Außenansicht



Projekt: Sandbar | 2018
Innenansicht



Projekt: Island Sol | 2017
Außenansicht



Projekt: Island Sol | 2017
Poolbereich

NEONGRAU

IHRE NEUE WEBSITE

AB 1.950 EURO

Inklusive Textfindung und Bildmaterial

www.neon-grau.com



Unser Angebot für Milkereit-Kunden

Eine neu designte Unternehmens-Website, die auf allen Endgeräten optimiert dargestellt wird.

20%

PREISVORTEIL FÜR MILKEREIT-KUNDEN

Sie brauchen einen neuen Webauftritt? Wir helfen Ihnen!

Profitieren Sie von unserem Allround-Service!

Wir erstellen für Sie einen rundum stimmigen Internetauftritt, der sowohl auf dem PC als auch auf allen mobilen Endgeräten einen bleibenden Eindruck hinterlässt.

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir ein Konzept für die ideale Kundensprache und bringen Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung in den Vordergrund.

Wir helfen Ihnen bei der Textfindung und übernehmen die Bildauswahl.

Gern greifen wir auch auf vorhandenes Material zurück.

Und die dahinterliegende Technik muss natürlich auch stimmen. Wir nutzen Google-freundliche Benutzeroberflächen, die auch spätere Änderungen durch den Kunden einfach möglich machen.

Sie haben Interesse? Wir freuen uns auf Ihren Anruf! Erwähnen Sie einfach das Informativ und erhalten Sie Ihren Preisvorteil!

Neongrau GmbH, Hammfelddamm 4a, 41460 Neuss, Tel: 02131 22 81 64
E-mail: hello@nng.de, Ansprechpartner: Sebastian Pohl (Mobil: 0151-18228151)

Der Milkereit-Bus in Neuss

Haben Sie ihn schon gesehen? Der Milkereit & Co. Bus fährt nunmehr seit fast einem Jahr durch den Rhein-Kreis Neuss! Wenn er Ihnen begegnen sollte, schicken Sie uns gern ein Foto davon an: info@milkereit-co.de
Wir belohnen jedes eingesendete Foto mit...



Impressum

Milkereit & Co. Assekuranzmakler GmbH
Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss |
Geschäftsführer: Detlef Milkereit
Amtsgericht Neuss HRB 8501 | Steuer-Nr. 125/5712/1301

Wir sind als Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung tätig und werden im Vermittlerregister unter der Registrierungs-Nr. D-FGDF-P4276-74 geführt.

Bei Interesse können Sie die Angaben bei der Registerstelle überprüfen: Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. | Breite Straße 29 | 10178 Berlin | Tel. 030-20308-0 | Fax 030-20308-1000 <http://www.vermittlerregister.info>
Schlichtungsstellen für außergerichtliche Streitbeilegung: Versicherungsombudsmann e.V. | Kronenstr. 13 | 10178 Berlin, <http://www.versicherungsombudsmann.de>
Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung Kronenstr. 13 | 10117 Berlin | <http://www.pkv-ombudsmann.de>

Milkereit & Co. Finanzberatung GmbH
Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss |
Geschäftsführer: Detlef Milkereit, Eva-Maria Milkereit
Amtsgericht Neuss HRB 15286 | USt-ID: DE266886080

Wir sind als Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO tätig und werden im Vermittlerregister unter der Register-Nr. D-F-137-MFA2-87 geführt.

Redaktion/Konzept:
Dipl.-Kfm. Detlef Milkereit | Fon: +49 (0) 2131 22 81 0
info@milkereit-co.de
Realisation & Druck: Neongrau GmbH | Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss (www.neon-grau.com)
Verantwortlich: Dipl.-Kfm. Detlef Milkereit | Hammfelddamm 4a | 41460 Neuss | Fon: +49 (0) 2131 22 81 0

www.milkereit-co.de