

# UNTERNEHMENS - PRÄSENTATION

Meine Finanzkanzlei GmbH

# AGENDA

## 1. Unternehmen

1. Unternehmensprofil
2. Philosophie
3. Kernkompetenz
4. Meilensteine

## 2. Strukturen

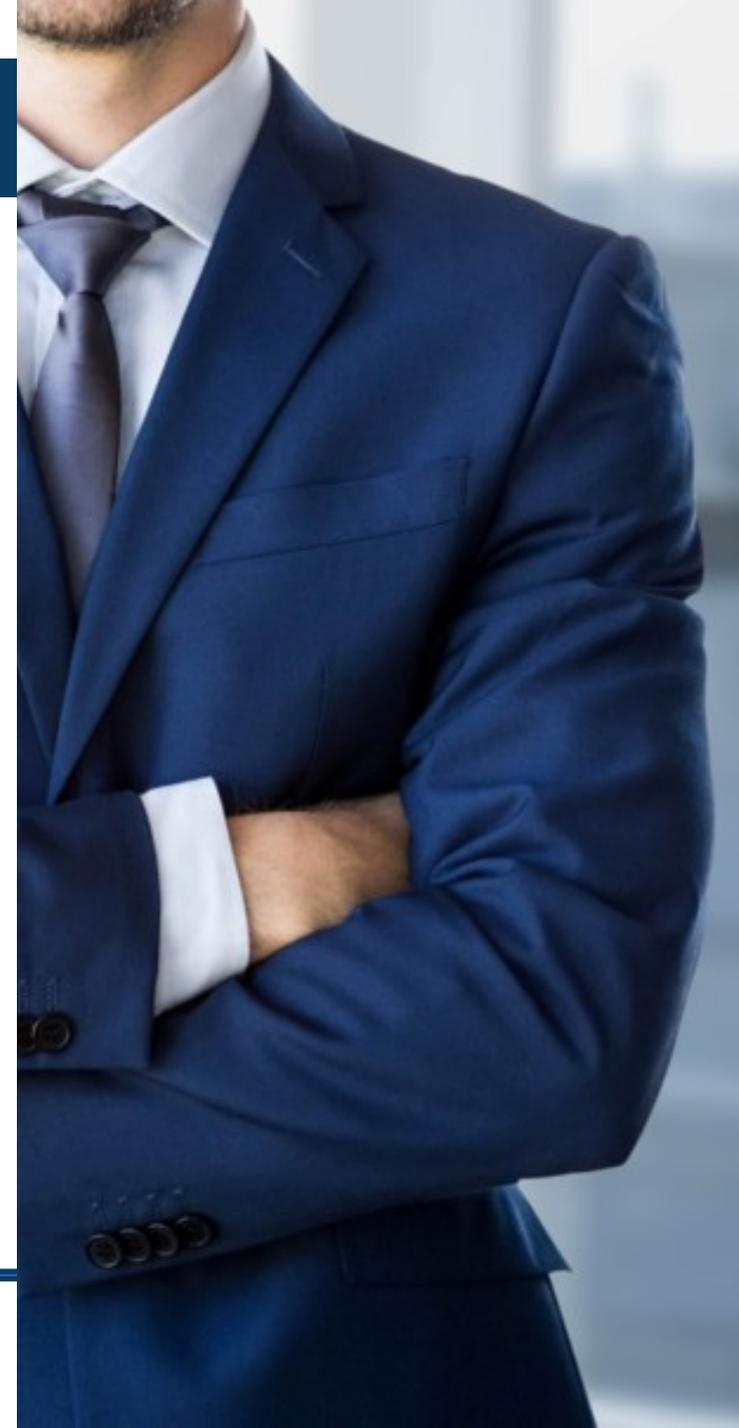
1. Management
2. Mannschaft
3. Standorte

## 3. Portfolio

1. Dienstleistungen
2. Partner
3. Produkte

## 4. Referenzen

1. Kunden- und Partnerstimmen
2. Zusammenfassung



1.

# UNTERNEHMEN



Meine  
FINANZKANZLEI

# 1.1 UNTERNEHMENSPROFIL

## MITARBEITER



**35**

Berater



## STANDORTE



**18**

Büros



## PROVISIONSERLÖSE



**4,95**

Millionen



## 1.2 PHILOSOPHIE

# WIR LEBEN BERATUNG

Wir beraten unsere Kunden rund um das Thema Finanzen. Basierend auf den DIN-Standards und Verbraucherschutzrichtlinien ist unsere Beratung der Garant für eine objektive und transparente Finanzplanung. Unsere Finanzberater sind ausschließlich qualifizierte Fachleute. Dies führt zu einer Beratung auf Augenhöhe, bei der der Kunde jederzeit im Mittelpunkt steht.

# 1.3 KERNKOMPETENZ

## Ganzheitliche Finanzberatung

UNSERE FINANZANALYSE NACH  
DIN ERFÜLLT DIE  
ANFORDERUNGEN DES  
VERBRAUCHERSCHUTZES

## Partner der IG BCE Bonusagentur

WIR BERATEN MITGLIEDER UND  
FIRMEN DER INDUSTRIE-  
GEWERKSCHAFT BERGBAU,  
CHEMIE, ENERGIE

## Service für Banken und Sparkassen

MEHR LEISTUNG FÜR IHRE  
KUNDEN IN DEN BEREICHEN  
VORSORGE UND ABSICHERN

# 1.3 MEILENSTEINE



# 2. STRUKTUREN





## 2.2 MANNSCHAFT

All unser Handeln orientiert sich an unserem anspruchsvollen Wertesystem.

VERTRAUEN,  
EHRlichkeit,  
RESPEKT.

Das sind die Werte nach denen wir handeln und an denen wir auch gemessen werden wollen! Wir sind erst dann zufrieden, wenn wir die Erwartungen unser Kunden übertroffen haben.



## 2.3 STANDORTE

# WIR VOR ORT

### Unsere Standorte & Einsatzgebiete

Die Meine Finanzkanzlei GmbH gehört zu den erfolgreichsten Finanzvertrieben Deutschlands und ist bundesweit an über 18 Standorten vertreten.



# 3. PORTFOLIO



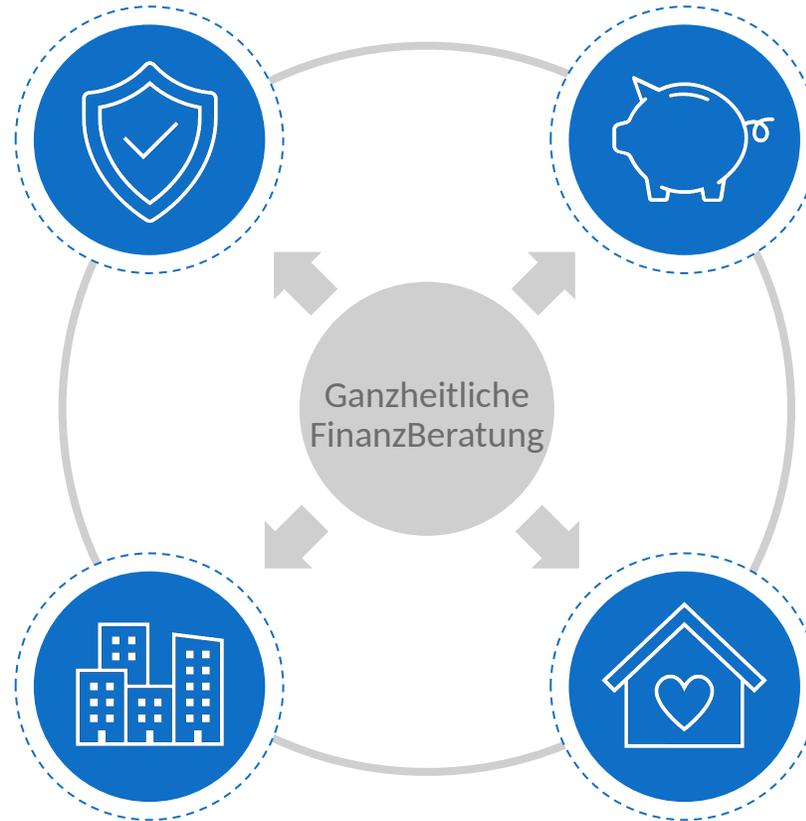
## 3.1 DIENSTLEISTUNG - GANZHEITLICHE FINANZBERATUNG

### ABSICHERUNG

Absicherung auf höchstem Niveau nach  
aktuellem DIN-Standard.

### BETRIEBLICHE VERSORGUNGSSYSTEME

Wir analysieren den Bedarf und  
entwickeln individuelle Konzepte.



### VORSORGE & VERMÖGENSAUFBAU

Objektive und transparente Analyse  
nach Kriterien des  
Verbraucherschutzes.

### FINANZIERUNG & IMMOBILIE

Individuelle Konzepte für private und  
gewerbliche Kunden.

## 3.1 DIENSTLEISTUNG – FÜR UNSERE PARTNER

- **Vertretung im Urlaubs -und Krankheitsfall**
- **Nachfolgeregelung**
- **Unterstützung für Backoffice-Leistungen**
- **Zuarbeit bei Projekten, Events, Werbemittel**
- **Terminbegleitung mit Spezialisten (z.B.: bVS, Baufi, Ruhestandsplanung)**

# 3.1 DIENSTLEISTUNG - PARTNER DER IG BCE BONUSAGENTUR



WIR BERATEN MITGLIEDER UND FIRMEN DER INDUSTRIEGEWERKSCHAFT BERGBAU, CHEMIE, ENERGIE

Mit unseren Finanzkanzlei – Beratern betreuen und beraten wir die Mitglieder und Firmen der IG BCE.

Die Finanzkanzleien werden nach strengen Kriterien der IG BCE Bonusagentur zertifiziert.

**B**INUS IG BCE  
**ASSEKURANZ**

# 3.1 DIENSTLEISTUNG - SERVICE FÜR BANKE



## BERATUNG/ CONSULTING

Ertragsquellen, Kooperationen, Prozesse sowie Projekteinführung und Umsetzungsbegleitung.



## VERTRIEBSMANAGEMENT

Vertriebsaktivierung von Kunden und Mitarbeitern für schnellen und messbaren Erfolg.



## MARKETING

Stärkung der Kundenbindung und Neukundengewinnung durch Alleinstellungsmerkmale.



## PERSONALENTWICKLUNG

Mitarbeiterentwicklung und Qualifizierung sowie Praxisbegleitung für nachhaltigen Erfolg.



## 3.2 PARTNER

GEWERBE 24  
VERSICHERUNG

Europace

bonus  
assekuranz

NVS Netfonds  
Versicherungsservice AG

EXPERTIS  
Beratungsgesellschaft mbH

ePrimus

Sparkasse

COVAGO  
Versicherungsmakler

B&V

BAUFINEX



QIDF GmbH

BONUS ASSEKURANZ  
IGBCE

finfire

biometric

## ABSICHERUNG / VORSORGE & VERMÖGENSAUFBAU

▪  
Mit unseren zahlreichen Partnern aus Versicherungen, Banken, Investmentgesellschaften und Bausparkassen beraten wir auf höchstem Niveau und nach aktuellem DIN-Standard, basierend auf Kriterien des Verbraucherschutzes.

# 3.3 PRODUKTE – VORSORGE



## Kranken

**Barmenia**  
Versicherungen

**HALLESCHE**



**HanseMerkur**

**Allianz**



## Leben

**VOLKSWOHL BUND**  
LEBENSVERSICHERUNG a.G.

**HDI**  
Versicherung

**Die**  
**Continentale**

**Allianz**

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

canada **life**

**HanseMerkur**



## Sach



**Allianz**

**VHV**  
VERSICHERUNGEN

**Gothaer**

**InterRisk**  
VIENNA INSURANCE GROUP

**DOMCURA**

**SIGNAL IDUNA**



## USP

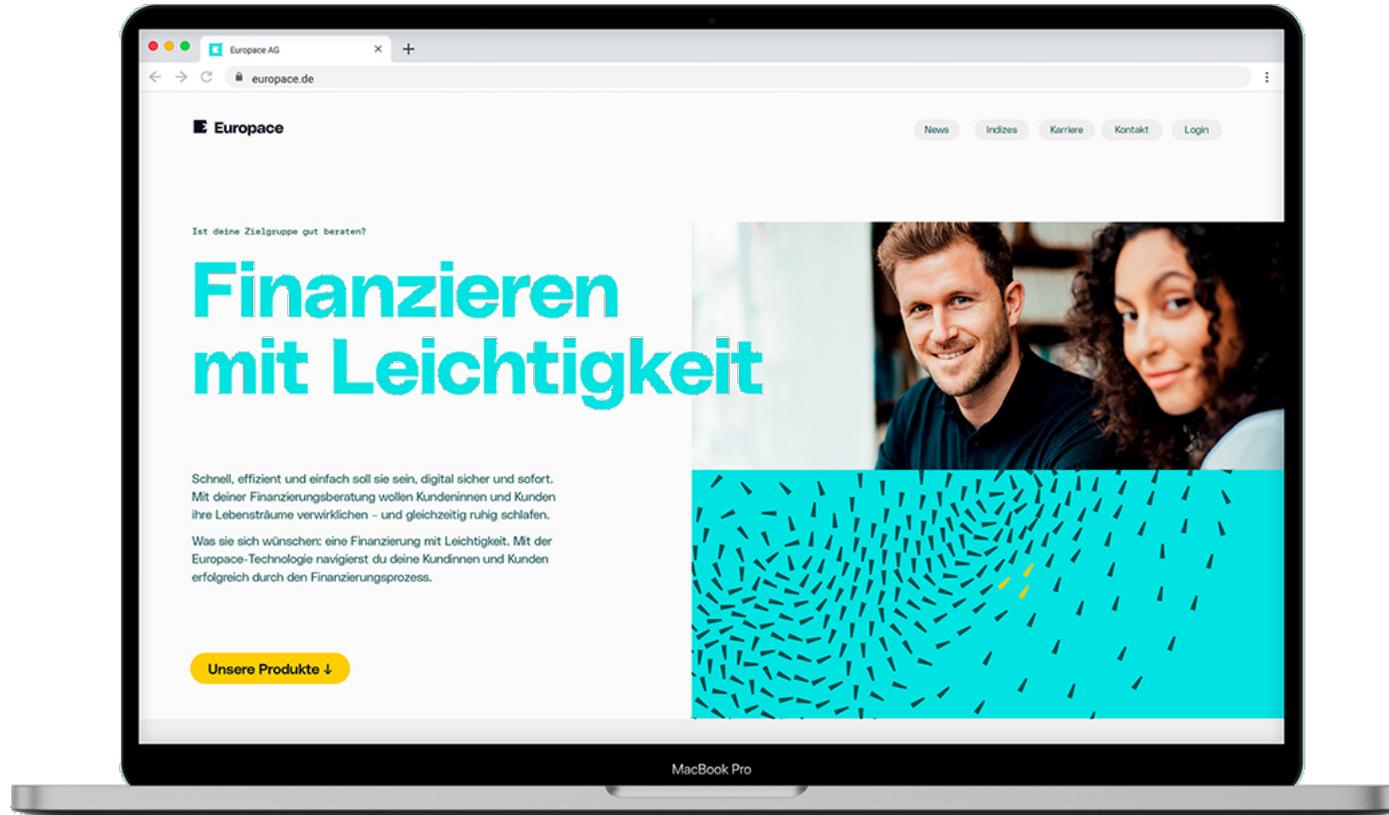
**biometric**

- Coverholder at Lloyd's
- Überlegene Berufsunfähigkeitsversicherungen bis zu 70% unter Marktpreis
- Ohne Gesundheitsfragen
- Diagnose durch eigenen Arzt

**collectplus**

**baufi BU**

# 3.3 PRODUKTE – BAUFINANZIERUNG



**BAUFINEX**

**Sparda-Bank**



MünchenerHyp



**KFW**

**DKB**  
Deutsche Kreditbank AG



**R+V**



COMMERZBANK

**L-BANK**

Schwäbisch Hall  
Auf diese Steine können Sie bauen

uniVersa

HypoVereinsbank  
Member of UniCredit

**Hanseatic Bank**

**DZ HYP**



# 4. REFERENZENZEN



# 4.1 KUNDEN- UND PARTNERSTIMMEN



„Die MFK ist strategischer Vertriebspartner der IG BCE Bonusassekuranz bei der Realisierung von Mitgliederanfragen und kollektiver Vorsorge. Darüber hinaus unterstützt sie die Bonusagentur im Rahmen des Projekt-managements zentraler strategischer Projekte, wie bei der Einführung von CareFlex Chemie, CareFlex Plus oder BU Flex business und hat maßgeblichen Anteil am Gesamterfolg der IG BCE Bonusagentur. Dafür gilt unser ausdrücklicher Dank und wir freuen uns auf noch viele gemeinsame Herausforderungen.“

## Andrea Pichottka

Geschäftsführerin der IG BCE  
Bonusagentur und IG BCE Bonusassekuranz



„Als Servicedienstleister in der privaten Krankenversicherung schätzen wir die Zusammenarbeit mit der MFK ungemein. Die Vertriebspartner der MFK leben nicht nur die Beratung, indem Sie Ihrem Kunden eine ehrliche, transparente und persönlich individuelle Lösung erarbeiten, sondern sorgen auch dafür, dass der Kunde im Bereich Familie bzw. Gewerbe über die gesamte Laufzeit hinaus bestmöglichst versorgt ist.“

## Stefan Wussow

Teamleiter Service Manager  
Covago Vertriebsservice



„Seit der Unternehmensgründung sind wir der Service-Partner der „Meine Finanzkanzlei GmbH“. Die professionelle und zielorientierte Arbeitsweise des Hauses hat sie in kürzester Zeit zu einem unserer wichtigsten Partner werden lassen. Neben der alltäglichen Zusammenarbeit haben wir uns gemeinsam der Aufgabe „CareFlex-Chemie“ gewidmet. Die „Meine Finanzkanzlei GmbH“ betreute nicht nur ein Pilotprojekt bei der Henkel AG. Sie stellte für die gesamte Branche erhebliche Beratungskapazitäten bereit und überzeugte mit Einsatz und Expertise auch bei Branchengrößen wie BASF oder Bayer.“

## Oliver Kieper

Vorstand  
Netfonds AG

NVS

## 4.2 ZUSAMMENFASSUNG



Mit unseren zahlreichen Partnern aus Versicherungen, Banken, Investmentgesellschaften und Bausparkassen beraten wir **auf höchstem Niveau** und **nach aktuellem DIN-Standard**, basierend auf Kriterien des Verbraucherschutzes.

Unsere Finanzberater sind **ausschließlich qualifizierte Fachleute**. Dies führt zu einer Beratung auf Augenhöhe, bei der der **Kunde jederzeit im Mittelpunkt** steht.

# BACK UP

# CollectPlus für Firmen ab 10 Mitarbeiter - Vorteile für Arbeitnehmer

## Bei Berufsunfähigkeit abgesichert

- bis 250.000 € monatliche Versicherungssumme
- bis zu 75 % des Bruttoeinkommens
- kaum Steuern, keine Sozialabgaben
- Vertrag bleibt bei Arbeitgeberwechsel bestehen
- Lebenspartner können mitversichert werden

## Niedrigster Preis

- Gruppentarif (ab 10 Personen)
- kein Kollektivvertrag nötig
- nur Risikobeitrag, keine Altlasten
- dadurch bis zu 70 % günstiger als der Wettbewerb
- alle Finanzierungsformen möglich
- auch als Direktzusage möglich

## Fairste Bedingungen

- **keine Gesundheitsfragen** (bis 4 Mio. Euro)
- keine ärztliche Untersuchung
- Diagnose des eigenen Arztes
- keine abstrakten und konkreten Verweise
- Es ist der aktuell ausgeübte Beruf versichert
- volle Leistung ab 50 % Berufsunfähigkeit
- weltweit versicherbar
- keine 6 Monate BU-Zeit erforderlich
- Karenzzeit frei wählbar (mind. 30 Tage)
- Mitarbeiter ist Versicherungsnehmer
- AG-/AN- oder Mischfinanzierung möglich
- Vertragslaufzeit 1-5 Jahre mit Verlängerung
- jederzeit kündbar (mit 3-Monats-Frist)

# BU-Rente Beispiel für einen Gruppentarif - Führungskräfte eines Dax-Konzerns

CollectPlus, für Firmen ab 10 Mitarbeiter

Beiträge\* – 50 % des Gehalts, Karenzzeit 78 Wochen, Alter 51.



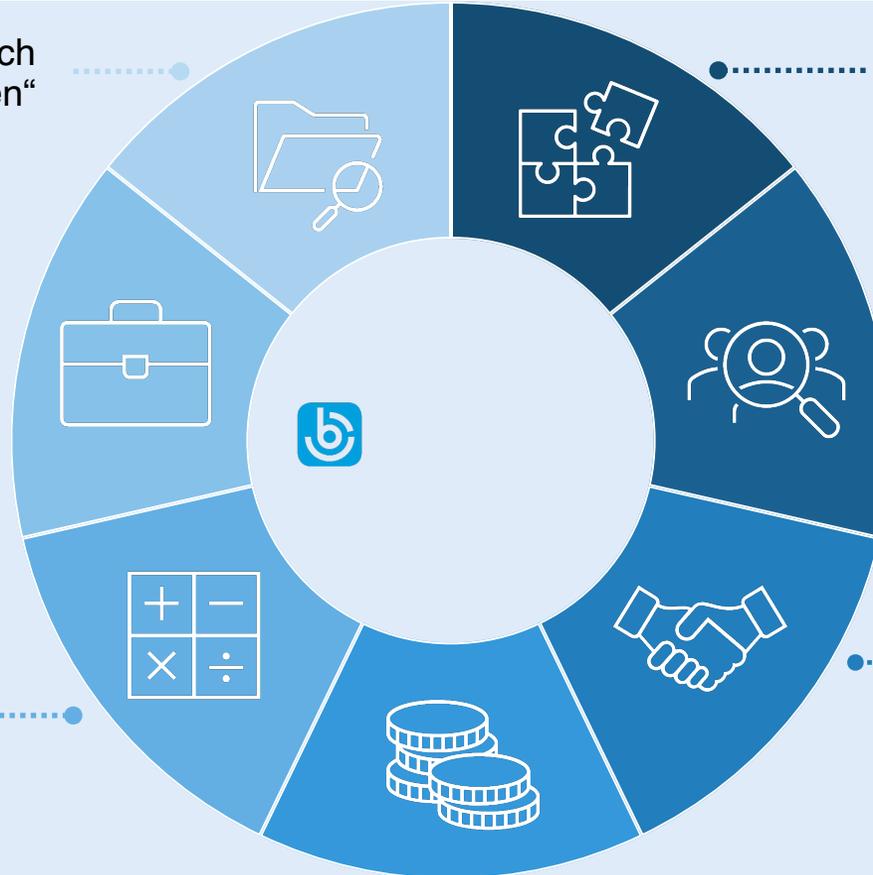
\* in Euro pro Monat bei Vertragsabschluss

# Warum ist CollectPlus so günstig?

Im Bestand der Biometric gibt es ausschließlich BU-Vers. → keine alten „Zinslasten“

Sehr geringe Vertriebskosten

Es werden keine „Altersrückstellungen“ gebildet, sie enthalten keine Überschüsse



technisch 1-jährig kalkulierte Tarife

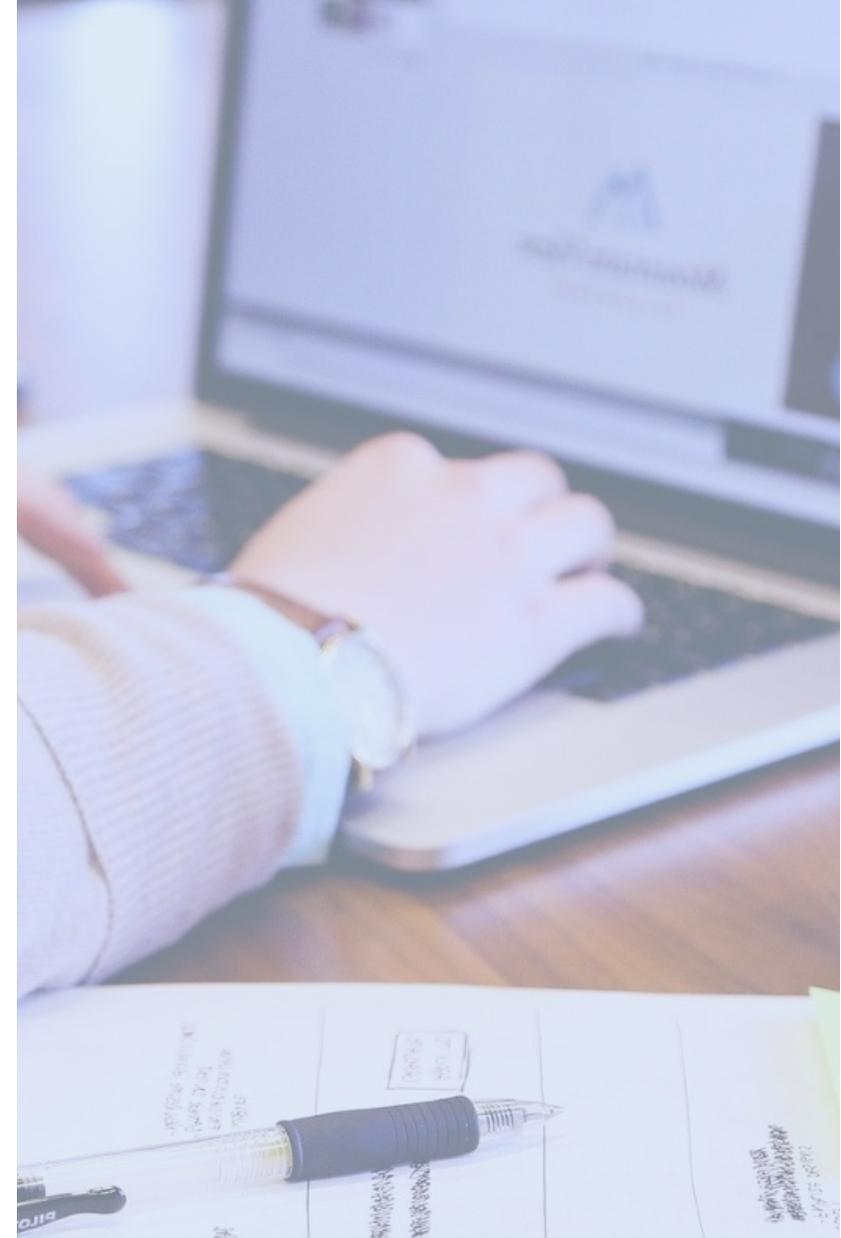
Es werden nur ausgewählte Risiken abgesichert (Gruppentarife), Risikoquote im Bestand aktuell kleiner 5%

Es handelt sich um reine Risikotarife. Sie werden zwar auf das Rentenalter (68) abgeschlossen, haben aber technisch nur eine 1-max. 5jährige Laufzeit, die sich stillschweigend verlängert

Geringe Verwaltungsaufwendungen

# Ausbildung für Vermittler - BU Academy

- Thema Berufsunfähigkeit
- Theoretischer Unterbau
- Marktanalyse
- Produkt CollectPlus
- Vorteile Arbeitgeber
- Vorteile Arbeitnehmer
- Angebotserstellung
- Umsetzung & Vertrieb
- Serviceleistungen



# Absicherung nach Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte DIN 77230



# Kundendokument Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230



Netfonds AG 

## Kundendokument

auf Grundlage der Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte nach DIN-Norm 77230

erstellt am: 16.07.2022 für: Max Mustermann



Netfonds AG 

## Ihre persönliche „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte nach DIN-Norm 77230“

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

mit der Nutzung unseres Programmes haben Sie einen wichtigen Schritt in Richtung Ihrer finanziellen Sicherheit getan. Das Ergebnis entspricht den Richtlinien der DIN-Norm 77230 Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte. Basis für die Auswertung ist die Erfassung Ihrer finanziellen Ausgangssituation.

Für Sie als Verbraucher/in bedeutet dies, wichtige und richtige Entscheidungen zu treffen. Dabei geht es um grundlegende Erfordernisse, die man auf den ersten Blick nicht sieht, wie z. B. die Schließung von existentiellen Absicherungslücken und die Sicherung von Vermögensbeständen. Ihre Auswertung liefert Ergebnisse, die wissenschaftlich abgesichert, auf den Bedarf des Privathaushaltes zugeschnitten sind und der DIN-Norm 77230 folgen. Die Empfehlungen, die Ihnen gegeben werden, basieren auf allgemein gültigen Regeln und berücksichtigen wichtige Verbraucherschutzkriterien. In Ihrer Auswertung werden die Finanzthemen nach Bedarfsstufen gegliedert, mit objektiven Zielgrößen und klaren Prioritäten versehen.

Die Produktauswahl bzw. Produktfindung ist nicht Bestandteil der Auswertung. Mit dieser Auswertung haben Sie als Verbraucher/in ein Instrument an Ihrer Seite, das Ihnen Ihre Finanzen verständlich und klar präsentiert.

Ihre Versicherungsspezialisten

**Ihr Berater**

Ihre Finanzanalyse wurde erstellt mit [xVBE](#)

# Kundendokument Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230

## Inhalt

0. Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte nach DIN-Norm 77230
1. Ihre Angaben
2. Ihre Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
3. Ihre Vermögensbilanz
4. Ihre Auswertung
5. Rahmenparameter, Methoden und Annahmen
6. Rahmenparameter für die Anwendung dieser Norm

## Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte nach DIN-Norm 77230

Die Basis-Finanzanalyse wurde von Fachexperten, Wissenschaftlern und Verbraucherschutzorganisationen unter Anleitung des Deutschen Instituts für Normung (DIN) über einen mehrjährigen Zeitraum entwickelt. Sie ist für jeden Privathaushalt anwendbar und liefert objektive und messbare Ergebnisse zum Schutz der Verbraucher. Sie dient der Eigeninformation als auch der Orientierungshilfe bei der Umsetzung finanzieller Entscheidungen.

Die DIN-Norm 77230 legt das Verfahren zur Durchführung einer Finanzanalyse für einen Privathaushalt fest. Sie verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz und umfasst die Bereiche Absicherung (z.B. Haftungsrisiken, Risiko aus dem Verlust/Beschädigung von Hausrat...), Vorsorge (z.B. Kostenrisiko Krankheit, Arbeitskraftverlust, Altersvorsorge...) und Vermögensplanung (z.B. Aufbau Liquiditätsreserve, Schaffung von Eigenkapital für eine eigengenutzte Immobilie, Ausbildungssparen Kinder, Verschuldung...).

Da der Haushalt in der Regel nicht über unbegrenzte finanzielle Mittel zur Schließung aller finanzieller Lücken und zur Erreichung sämtlicher monetärer Ziele verfügt, erfolgt die Finanzanalyse unter Berücksichtigung von 3 Bedarfsstufen:

### Bedarfsstufe 1 Sicherung des finanziellen Grundbedarfs

Hier wird der finanzielle Grundbedarf ausgewiesen, um eine Absicherung oberhalb der staatlichen Grundversicherung zu erreichen. Bei einigen Themen im Vorsorgebereich liegt der gesetzliche Mindestlohn zur Bestimmung des Grundbedarfs zugrunde.

### Bedarfsstufe 2 Erhaltung des Lebensstandards

Um den aktuellen und auch den zukünftigen Lebensstandard zu erhalten, gilt es, das aktuelle Einkommen zu schützen und weitere Absicherungs- und Vorsorgemaßnahmen zu treffen. Auch die Finanzthemen aus dem Bereich der Vermögensplanung gewinnen an Bedeutung. Viele Themen orientieren sich am monatlichen Nettoerwerbseinkommen.

### Bedarfsstufe 3 Verbesserung des Lebensstandards

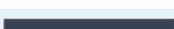
Auf dieser Stufe werden individuelle Sparziele des Privathaushalts betrachtet, die über den heutigen Lebensstandard hinausgehen.

Ein Privathaushalt im Sinne der DIN-Norm 77230 setzt sich aus einem oder zwei Haushaltsverantwortlichen, die zueinander in Ehe, eingetragener Lebenspartnerschaft oder Partnerschaft stehen und ggf. aus wirtschaftlich abhängigen Kindern zusammen. Als wirtschaftlich abhängige Kinder im Sinne der DIN-Norm gelten alle minderjährigen leiblichen, Adoptiv- und Stiefkinder sowie Enkelkinder, für die eine Kindergeldbezugsberechtigung besteht, sowie alle volljährigen Kinder, soweit ein Kindergeldbezugsberechtigung besteht, diese nicht verheiratet sind und kein Erwerbseinkommen aus einem Ausbildungsverhältnis oder hauptberuflichen Beschäftigungsverhältnis bezogen wird.

Bei der Durchführung der Basis-Finanzanalyse werden die relevanten Risiken bzw. Finanzthemen des Haushalts identifiziert und in eine eindeutige Rangfolge gebracht. Danach wird für jedes relevante Finanzthema eine bedarfsgerechte Orientierungsgröße (Sollwerte) auf Basis der Haushaltsdaten ermittelt und/oder festgelegt. Mit der Erfassung der Istwerte (Leistungen und Ansprüche aus bestehenden Versicherungsverträgen, Kapitalanlagen etc.) und dem Abgleich mit den Sollwerten endet die DIN-Analyse. Der Privathaushalt erhält als Ergebnis einen transparenten Überblick über seine finanzielle Situation. Darüber hinaus liefert die Finanzanalyse eine objektive und verständliche Grundlage für eine darauf aufbauende Finanzberatung.

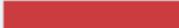
# Kundendokument Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230

Max Mustermann  
Bedarfsstufe: 1

Finanzthema	Zielerreichung	Sollwert	Istwert	Lücke
Kostenrisiko Krankheit (Grundschatz)	 100%	Absicherung im Krankheitsfall	gesetzlich krankenversichert	Nein
Allgemeines Haftungsrisiko	 0%	10.000.000 €	0 €	10.000.000 €
Arbeitskraftverlust Erwerbsunfähigkeit (Grundschatz)	 0%	1.237 €	0 €	1.237 €
Arbeitskraftverlust Berufs-/Dienstunfähigkeit (Grundschatz)	 0%	1.237 €	0 €	1.237 €
Arbeitskraftverlust Arbeitsunfähigkeit (Grundschatz)	 100%	1.237 €	1.817 €	0 €
Kostenrisiko Pflegebedürftigkeit (Grundschatz)	 100%	Leistungsumfang der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung	Pflegepflichtversicherung	Nein
Verhinderung der kurzfristig drohenden Zahlungsunfähigkeit	 0%	3.712 €	0 €	3.712 €
Altersvorsorge (Grundschatz)	 50%	1.995 €	1.000 €	995 €
Kostenrisiko Krankheit Ausland	 0%	Absicherung im Krankheitsfall im Ausland	Keine Versicherung vorhanden	Ja

# Kundendokument Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230

Max Mustermann  
Bedarfsstufe: 2

Finanzthema	Zielerreichung		Sollwert	Istwert	Lücke
Arbeitskraftverlust Erwerbsunfähigkeit		0%	1.840 €	0 €	1.840 €
Arbeitskraftverlust Berufs- /Dienstunfähigkeit		0%	1.840 €	0 €	1.840 €
Arbeitskraftverlust Arbeitsunfähigkeit		99%	1.840 €	1.817 €	23 €
Aufbau Liquiditätsreserve		0%	13.800 €	0 €	13.800 €
Altersvorsorge		27%	3.709 €	1.000 €	2.709 €
Kostenrisiko Pflegebedürftigkeit		0%	1.800 €	0 €	1.800 €
Risiko des Verlustes/der Beschädigung von Hausrat		0%	22.000 €	0 €	22.000 €
Kostenrisiko Krankheit aus stationären Zusatzleistungen		0%	Absicherung besteht	Keine Absicherung vorhanden	Ja
Risiko von nicht gedeckten Folgekosten nach Unfall und Krankheit		0%	20.000 €	0 €	20.000 €
Kostenrisiko aus Rechtsdurchsetzung		0%	Rechtsschutzversicherung mit Versicherungssumme von mindestens 300.000€ je Baustein	Absicherung lückenhaft	Ja
Privatrecht		0%	Rechtsschutzversicherung mit Versicherungssumme von mindestens...	keine ausreichende Versicherung	Ja

# Übersicht finfire

**finfire**

**Kontakte** **STAMMDATEN** DEPOTAUSZUG DEPOTANALYSE DOKUMENTE BERECHNUNGEN VERMÖGENSWE > + ✎ 📄 🖨

**Kontakte** **Stammdaten**

**Herr Max Mustermann** **MANDANTENPORTAL AKTIVIEREN**

Interessent, ID: 10000284657, externe Kundennummer: 772657351, Vermittler: 62328, Kundenbetreuer: Marlon Horenburg

Anrede	Herr	Kaiserstraße 24	✉ <a href="mailto:max.mustermann@web.de">max.mustermann@web.de</a>
Vorname	Max	📍 49809 Lingen	• Privat
Name	Mustermann	DE	☎ <a href="tel:012345678910">012345678910</a>
Geburtsdatum	05.01.1992		• Privat
Geburtsort	Lingen		
Kundenstatus	<b>aktiv</b>		

**Beziehungen**

Es sind keine Beziehungen vorhanden

**Letzte Nachrichten**

**Keine Letzte Nachrichten vorhanden.**

Um Nachrichten anzulegen, klicken Sie auf den folgenden Button.

**NACHRICHT HINZUFÜGEN**

**ALLE NACHRICHTEN**

Support Versicherung  
Support Investment  
© 2022 finfire

# Übersicht Vergleichsrechner

Zahlungsweise: Monatlich	Aktuelle Absicherung			
	Nürnberger Lebensversicherung AG : Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU2900P) (14.12.2016 - 16.07.2018)	<b>HDI</b> EGO Top (BV19) (SBU)	<b>HDI</b> EGO Top (BVZ19) mit Leistungen wegen Krankschreibung (SBU)	<b>NORNBERGER</b> VERSICHERUNG BU4Future Komfort (SBU3120DC) (SBU)
	<b>77,00 €</b>	<b>38,26 €</b> Ersparnis 38,74 €	<b>40,78 €</b> Ersparnis 36,22 €	<b>40,88 €</b> Ersparnis 36,12 €
<input checked="" type="checkbox"/> Berechnungsvorgaben anpassen		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Alle Leistungstexte				<input type="checkbox"/> Tarifoptionen <b>Neu</b>
<input type="checkbox"/> Vergleichen	<input type="checkbox"/> Wechseln	<input type="checkbox"/> Ergebnisliste anzeigen	<input type="checkbox"/> Ergebnisliste anzeigen	<input type="checkbox"/> Ergebnisliste anzeigen
<b>Grundfähigkeit</b>				+ -
Zahlungsweise: Monatlich	Aktuelle Absicherung			
	Canada Life Assurance Europe plc : Grundfähigkeitsversicherung (01.12.2012 - 22.05.2016)	canada <b>life</b> Premium Grundfähigkeit inkl. Schwere Krankheiten	<b>Basler</b> Versicherungen Basler Grundfähigkeitsversicherung Einsteiger Silber	SwissLife Swiss Life Vitalschutz Power
	<b>80,00 €</b>	<b>45,24 €</b> Ersparnis 34,76 €	<b>35,24 €</b> Ersparnis 44,76 €	<b>57,59 €</b> Ersparnis 22,41 €
<input checked="" type="checkbox"/> Berechnungsvorgaben anpassen		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Übersicht monatliche Investition

ANLAGEART	ALTE MONATLICHE INVESTITION	NEUE MONATLICHE INVESTITION	BEMERKUNGEN
Krankenzusatzversicherung	30,00 €	39,42 €	Wichtiger Vorsorge Baustein
Berufsunfähigkeitsversicherung	77,00 €	38,26 €	Bedarfsgerechte Absicherung des Einkommens
Dread-Disease-Versicherung	60,00 €	23,61 €	Wichtiger Vorsorge Baustein
Grundfähigkeitsversicherung	44,00 €	35,24 €	Besseres Preis/Leistungs Verhältnis möglich
Pflegezusatzversicherung	13,00 €	9,64 €	Besseres Preis/Leistungs Verhältnis möglich
Krankentagegeld	2,00 €	3,78 €	Einkommenslücke ab 7. Woche schließen
Unfallversicherung	- €	6,91 €	Absicherung durch TOP-Tarif
Haftpflichtversicherung	5,69 €	7,89 €	Besseres Preis/Leistungs Verhältnis möglich
Wohngebäudeversicherung	32,00 €	18,00 €	Besseres Preis/Leistungs Verhältnis möglich
Altersvorsorge/Vermögensaufbau	- €	100,00 €	Flexible Vorsorge mit starker Rendite
<b>MONATLICHE GESAMTINVESTITION:</b>	<b>263,69 €</b>	<b>282,75 €</b>	