



Krankenzusatzversicherung: Werden Sie ambulant Privatpatient	Seite 2
Berufsunfähigkeitsschutz: Vereinfachter Zugang jetzt auch für Mitarbeiter kleinerer Unternehmen	Seite 3
Blick hinter die Kulissen: Die afm Fachabteilung Privatversicherungen stellt sich vor	Seite 4
Baufinanzierung: Aktuelle Zinsentwicklung und Tipps aus der Praxis	Seite 5

## Liebe afm Kunden,

wer erkrankt, möchte sich nicht mit langen Wartezeiten beim Arzt quälen oder sich finanziell in Schieflage begeben, um nach dem neuesten medizinischen Stand behandelt zu werden. Wir stellen Ihnen eine Krankenzusatzversicherung vor, die Sie bei ambulanten Arztterminen zum Privatpatienten macht.

Ihre Arbeitskraft ist Ihr wertvollstes Kapital. Jeder vierte Erwerbstätige scheidet heute vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus. Berufsunfähig zu werden ist keine Frage des Alters. Es gibt bedarfsgerechte und bezahlbare Lösungen über Ihren Arbeitgeber.

Ein neues Konzept zur Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos mit vergünstigten Prämien und einer vereinfachten Gesundheitsprüfung ermöglicht auch Mitarbeitern kleinerer Unternehmen einen erleichterten Zugang zum Versicherungsschutz. Auch wenn bei Abschluss eines privaten Vertrags eine Ablehnung, ein Beitragszuschlag oder ein Risikozuschlag erfolgen würde, kann über das neue Konzept oftmals der Versicherungsschutz dargestellt werden.

Zudem führen wir unsere Serie „Blick hinter die Kulissen“ fort und stellen Ihnen unsere Fachabteilung Privatversicherungen vor, für die

Herr Ringo Wilken mit seinem Team verantwortlich ist.

Hypothekenzinsen sind aktuell noch günstig und sollten insbesondere jetzt für Neuverhaben und bestehende Finanzierungen langfristig gesichert werden.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre! Sprechen Sie uns bei Fragen rund um Versicherung, Vorsorge und Vermögen gern an.

Herzliche Grüße  
Ihre afm Unternehmensgruppe

## Krankenzusatzversicherung: Werden Sie ambulant Privatpatient



Versorgung auf höchstem Niveau, dann, wenn Sie und Ihre Familie am dringendsten darauf angewiesen sind.

Die gesetzlichen Krankenkassen (GKV) in Deutschland bieten eine im internationalen Vergleich hohe ambulante Regelversorgung auf sehr gutem Niveau an. Bei kleineren Krankheiten wie Husten, Schnupfen oder Heiserkeit reicht das aus. Wie sieht es aber aus, wenn eine schwere Krankheit plötzlich das gewohnte Leben auf den Kopf stellt? Man wünscht sich nur eines: schnell die bestmögliche Behandlung zu bekommen und so schnell wie möglich einen Termin beim Spezialisten. Außerdem möchte man eine Therapie mit allen Möglichkeiten der modernen Medizin in Anspruch nehmen können – unabhängig von einer Budgetierung oder den Leistungskatalogen der gesetzlichen Krankenkassen.

Eine ambulante Zusatzversicherung sorgt dafür, dass Sie im Ernstfall schnell einen Termin bei einem Spezialisten bekommen und dieser Sie mit den neuesten Methoden behandelt. Des Weiteren haben Sie Zugang zu allen zugelassenen Arznei-, Heil- und Hilfsmitteln, unabhängig davon, ob diese im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkasse berücksichtigt sind.

### Ab der Erstdiagnose einer der folgenden Erkrankungen werden Sie zum Privatpatienten – ein Leben lang

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| ▪ Herzinfarkt                       | ▪ Aufnahme in eine Transplantationsliste |
| ▪ Schlaganfall                      | ▪ Amputation                             |
| ▪ Krebs                             | ▪ schwere Verbrennung                    |
| ▪ insulinpflichtige Diabetes        | ▪ Koma oder künstliches Koma             |
| ▪ AIDS                              | ▪ Querschnittslähmung                    |
| ▪ Leberversagen mit Dialysepflicht  | ▪ Pflegefall                             |
| ▪ Nierenversagen mit Dialysepflicht | ▪ schweres Schädel-Hirn-Trauma           |

Liegt eine Verdachtsdiagnose einer der versicherten schweren Erkrankungen vor, können Sie sofort eine ärztliche Zweitmeinung einholen.

Ebenfalls abgesichert sind die Mehrkosten, die bei einer psychotherapeutischen Behandlung zur Krisenintervention entstehen.

Darüber hinaus erstattet der Versicherungsschutz – **unabhängig von einer schweren Erkrankung – privatärztlich durchgeführte Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen** auf diagnostisch höchstem Niveau. Generell werden alle Vorsorgeuntersuchungen ohne Alters- und Diagnosebeschränkungen erstattet, für welche die GKV nur begrenzt aufkommen würde (z.B. große Krebsvorsorge für Männer und Brustkrebsvorsorge für Frauen).

**Ihr afm Berater informiert Sie gerne ausführlich und erstellt Ihnen ein individuelles Angebot.**



### Beitragsbeispiele:

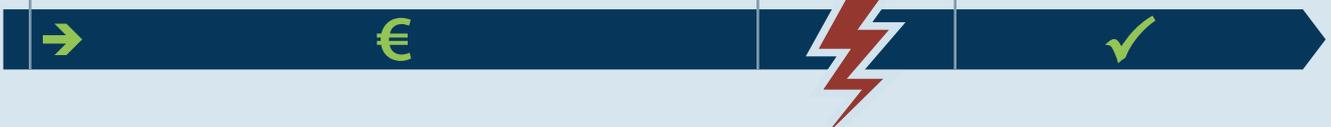
Einstiegsalter	Beitrag monatlich
20 Jahre	15,33 €
30 Jahre	32,02 €
40 Jahre	40,91 €
50 Jahre	53,47 €
60 Jahre	72,72 €

Versicherungsbeginn

**LEISTUNG**  
für privatärztliche Vorsorgeuntersuchungen  
(ohne Vorliegen einer schweren Erkrankung)

**DIAGNOSE**  
einer schweren  
Erkrankung

**UMSTELLUNG**  
auf Kostenerstattung bei der  
gesetzlichen Krankenkasse  
(Privatpatient)



**Privatpatient bei ambulanten Behandlungen:** Nach einer der abgesicherten, schweren Krankheiten gilt der Versicherungsschutz weiter – ein Leben lang für alle Krankheiten.



## Berufsunfähigkeitschutz: Vereinfachter Zugang jetzt auch für Mitarbeiter kleinerer Unternehmen

Ihr wertvollstes Kapital ist Ihre Arbeitskraft. Doch jeder vierte Erwerbstätige scheidet heute vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus. Und das ist keine Frage des Alters – viele Betroffene sind jünger als 50 Jahre. Eine Absicherung bei Berufsunfähigkeit (BU) ist deshalb einfach unverzichtbar und zählt heute zu den wichtigsten Vorsorgemaßnahmen.

Immer mehr Menschen brauchen heute Zugang zu bedarfsgerechten und bezahlbaren Lösungen im Falle des Arbeitskraftausfalls. Wir selektieren grundsätzlich führende Lösungen in Preis und Leistung für die individuelle Berufsgruppe unseres Kunden. Hiermit entstehen nachhaltige Beitrags- und Leistungsvorteile.

Darüber hinaus können mit einem Kollektivvertrag die Prämien weiter vergünstigt werden und vor allem kann eine vereinfachte Risikoannahme vereinbart werden. Hiermit wird in individuellen Fällen Versicherungsschutz ermöglicht, auch wenn im Einzelvertrag eine Ablehnung, ein Beitragszuschlag oder ein Risikoabschluss durch den Versicherer erfolgen würde.

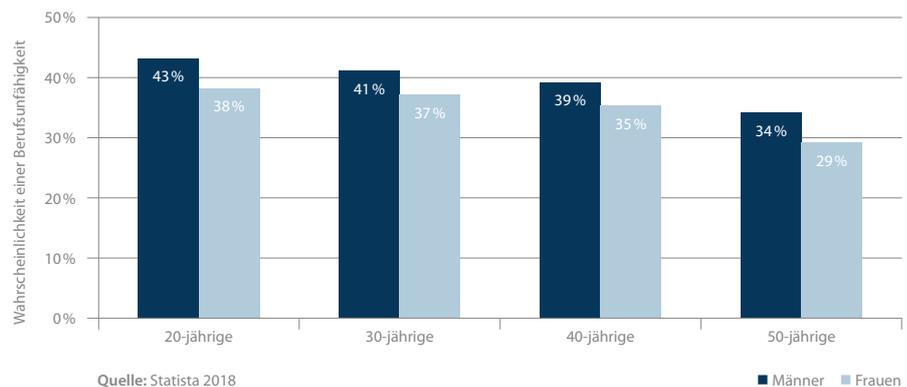


**Aktuell bieten wir auch für Unternehmen derartige Vergünstigungen, wenn kein Kollektivvertrag im Unternehmen besteht, der üblicherweise an eine Mindestteilnehmerzahl von zehn Mitarbeitern geknüpft ist!**

Mit einem dualen Modell bieten wir eine flexible, bedarfsgerechte und bezahlbare Absicherung von Berufsunfähigkeit im Unternehmen. Voraussetzung für diese Variante eines Kollektivvertrags ist lediglich eine **Unternehmensgröße von mindestens 30 Mitarbeitern**. Dann haben Sie als Arbeitnehmer innerhalb der Vergünstigungen des Gruppenvertrags die Wahl zwischen zwei Alternativen: dem **Top-BU-Schutz** oder dem **Basis-BU-Schutz**.

### Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit bis zur Rente mit 65 nach Altersgruppen (jetziges Alter)

Die Wahrscheinlichkeit bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren berufsunfähig zu werden, liegt für 20-jährige Männer bei 43 %.



#### Top-BU-Schutz

Der Top-BU-Schutz bietet Ihnen als Mitarbeiter auf Basis einer vereinfachten Gesundheitsklärung vollen Versicherungsschutz mit zahlreichen Vorteilen; u.a. eine mögliche BU-Rentenhöhe von bis zu 2.500€, und das ganz ohne Wartezeiten.

#### Basis-BU-Schutz

Beim Basis-BU-Schutz erhalten Sie uneingeschränkten Versicherungsschutz – und zwar mit einem noch einfacheren Zugang mittels Abgabe einer Dienstfähigkeitsklärung. Nach Ablauf von fünf Jahren gibt es vollen Versicherungsschutz mit einer BU-Rentenhöhe von bis zu 1.500€. Tritt die Berufsunfähigkeit bedingungsgemäß durch eine Infektionskrankheit oder einen Unfall ein, besteht von Beginn an ein uneingeschränkter Versicherungsschutz. In allen anderen Fällen erhalten Versicherte in den ersten fünf Jahren eine Leistung in Höhe von sechs Monatsrenten.

#### Wie kann das duale Modell genutzt werden?

Im dualen Modell tritt Ihr Arbeitgeber den Rahmenbedingungen des **Kollektivvertrags** ohne eigene hieraus entstehende Verpflichtungen bei. Damit können Sie und auch Ihre Kollegen von den besonderen Konditionen des dualen Modells profitieren. Zudem profitieren Sie von potentiellen steuerlichen und sozialabgabenrechtlichen Vorteilen, wenn Sie die Berufsunfähigkeitsversicherung über eine Direktversicherung organisieren. Sprechen Sie Ihren Arbeitgeber einfach auf diese Möglichkeit an. Die Vorteile liegen auf der Hand.



#### Vorteile auf einem Blick:



**Absicherung zu besten Konditionen:** Sie können Ihre Versorgungslücke schließen und erhalten so eine günstige Absicherung durch Steuer- und Sozialversicherungersparnisse. Son-

#### So könnte Ihre Investition in eine Berufsunfähigkeitsversicherung aussehen:

Mann | 30 Jahre | ledig | 3.000€ Bruttoeinkommen | Versicherungsangestellter | Steuerklasse 1 | kirchensteuerpflichtig

**BU-Rente 1.500 €**

Gesamtbeitrag	100,86 €
Arbeitnehmerbeitrag vom Bruttogehalt	87,70 €
Arbeitgeberzuschuss (angenommene 15%)	13,15 €
<b>Tatsächlicher monatlicher Nettoaufwand des Arbeitnehmers</b>	<b>44,03 €</b>

derkonditionen bieten zudem Preisvorteile bei den Beiträgen.

**Lebensbegleitende Vorsorge:** Das duale Modell ist nicht allein auf eine vereinfachte Gesundheitserklärung ausgerichtet. Wesentlich ist die Absicherung mit höheren bedarfsgerechteren BU-Renten sowie die Anpassung des BU-Schutzes über die Vertragsdauer mit einer Nachversicherungsgarantie. Somit steht eine kompetente langfristige Vorsorgeberatung im Vordergrund.

**Mitarbeiter motivieren und binden:** Als Unternehmer leisten Sie mit dem dualen Modell einen wichtigen Beitrag zur Absicherung Ihrer Mitarbeiter. Das steigert nicht nur die Motivation, sondern auch das Image des Unternehmens. Nicht zuletzt ist das ein wichtiges Kriterium,

wenn es darum geht, qualifiziertes Personal zu finden und zu binden.

**Haftungssicher:** Garantierklärung, die Sie als Arbeitgeber in der betrieblichen Altersversorgung vor Haftungsrisiken schützt.



#### Unser Tipp an alle Arbeitgeber:

Betriebliches Vorsorgemanagement gewinnt in Betrieben zunehmend an Bedeutung. Es ist heute eine wichtige personalstrategische Maßnahme, um das Betriebsklima positiv zu beeinflussen und die Wertschätzung für die Mitarbeiter unter Beweis zu stellen. Denn zufriedene, engagierte und vor allem gesunde Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Unternehm-

erfolg. Nicht zuletzt steigern Sie damit Ihr Image als Arbeitgeber im Wettbewerb. Mit der BU-Absicherung im Rahmen des dualen Modells zeigen Sie, dass Ihnen die Absicherung Ihrer Mitarbeiter am Herzen liegt. Stellen Sie mit dem dualen Modell außerdem die Weichen für die rechtssichere Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes in Ihrem Unternehmen, indem Sie sich mit einem Zuschuss (z.B. 20% der Entgeltumwandlung des Arbeitnehmers) am Beitrag beteiligen. So können Sie Ihrer Belegschaft einen zusätzlichen und besonderen Mehrwert bieten.

**Gerne beraten wir Sie als Arbeitnehmer oder Arbeitgeber zu allen Themen rund um das betriebliche Gesundheits- und Vorsorgemanagement.**

## Blick hinter die Kulissen: Die afm Fachabteilung Privatversicherungen stellt sich vor



*„Wir betrachten und bewerten die Produkte der Versicherer und die Versicherer selbst bis ins kleinste Detail.“*

### Ringo Wilken

Leiter der Fachabteilung Privatversicherungen

**Redaktion:** Sie sind Leiter der Fachabteilung Privatversicherungen. Was genau ist die Aufgabe dieser Abteilung und welche Produkte gehören dazu?

**Ringo Wilken:** Der Markt der Versicherungen für den privaten Haushalt bietet eine Vielfalt an Produkten in den unterschiedlichsten Formen und mit großen inhaltlichen Unterschieden. Zu den gängigen Sparten zählen u. a. Haftpflicht, Unfall, Hausrat, Wohngebäude, Rechtsschutz und Kraftfahrt. Darüber hinaus gibt es jedoch auch diverse weitere Bereiche oder Spezialrisiken, die nicht alltäglich nachgefragt oder erst in der Zukunft an Bedeutung gewinnen werden. Hochwertige Sachwerte, Tierkrankenversicherungen oder Cyberschutz für Privatpersonen sind nur einige Beispiele. Hinzu kommt, dass der Markt stetig in Bewegung ist, da die Versicherer ihre Angebote regelmäßig überarbeiten.

Angesichts der Komplexität und des Umfangs der Angebotspalette verstehen wir uns als Bindeglied bzw. als Netzwerk zwischen dem Versicherer und dem Kunden. Wir beobachten die Entwicklung des Marktes und interpretieren die Bedingungen der Anbieter. Dadurch können wir unsere Mitarbeiter gezielt schulen und in ihrer täglichen Arbeit unterstützen. Unsere Kunden bekommen eine leicht verständliche und fachlich fundierte Beratung, in der alle Fragen rund um die Absicherung eines Risikos hinsichtlich der Vertragsgestaltung und der Vertragsinhalte beantwortet werden.

Zusätzlich bieten wir schnelle Hilfe bei der Bewertung und Bearbeitung von Schäden unter Beachtung der aktuellen Rechtsprechung an. Gerade wenn die Deckungsfrage nicht eindeutig beantwortet werden kann, es Fragen zu den erforderlichen Unterlagen zur Schaden-

bearbeitung gibt oder die Regulierung etwas länger dauert, ist unsere Unterstützung gefragt. Unsere Kunden profitieren dann von unserer Erfahrung und unserem Einfluss bei den Kooperationspartnern.

**Redaktion:** Wie können wir uns das in der Praxis vorstellen?

**Ringo Wilken:** Vor Kurzem hatten wir einen Fall, in dem der Versicherer aufgrund von diversen Leitungswasserschäden dem Kunden gegenüber die Kündigung der Wohngebäudeversicherung aussprach. Ein vom Vorversicherer gekündigtes Risiko mit einer entsprechenden Schadenquote nimmt kaum ein neuer Versicherer problemlos an. Hinzu kam, dass das Gebäude recht alt war und über die Jahre hinweg keine wesentlichen Sanierungen durchgeführt wurden.

Wir haben die Ausschreibung des Risikos übernommen. Mit den Anbietern, die das Risiko nicht grundsätzlich abgelehnt haben, sind wir anschließend in Verhandlung zu den Angeboten getreten. Letztendlich konnten wir den Versicherungsschutz ohne Beitragszuschläge und lediglich mit einer moderaten Selbstbeteiligung für den Bereich Leitungswasser realisieren.

**Redaktion: Warum bewerten Sie Versicherer und Produkte selbst? Es gibt doch „fertige“ Lösungen, wie z. B. Online-Vergleiche?**

**Ringo Wilken:** Online-Vergleiche können eine gute Basis für einen ersten Vergleich darstellen. Betrachtet man die Dinge jedoch etwas genauer, bieten die meisten Rechner nur ein begrenztes Portfolio auswählbarer Leistungsinhalte an. Zum Teil sind diese, ähnlich wie Leistungsübersichten von Versicherern, nicht bis ins letzte Detail dargestellt. Wir gehen an der Stelle weiter und betrachten die Versicherungsbedingungen genauer, um die Unterschiede im Detail herauszuarbeiten. Dadurch erhalten wir ein ausführlicheres Bild zu den Unterschieden zwischen den einzelnen Produkten. Das ist wichtig für die tägliche Praxis und unsere Entscheidungsprozesse.

**Redaktion: Können Sie auch hierzu ein konkretes Beispiel nennen?**

**Ringo Wilken:** Nehmen wir z. B. die erweiterte Vorsorgeklausel in der Privathaftpflichtversicherung. Hat man diese vereinbart, gelten auch nicht im Versicherungsumfang enthaltene Risiken als versichert, sofern man nachweisen kann, dass ein anderer Versicherer das betreffende Risiko zum Schadenzeitpunkt grundsätzlich in seiner Privathaftpflicht anbietet. Wählt man die-

sen Punkt nun als Wunsch in einem Online-Vergleich an und bietet ein Versicherer diese Klausel an, bekommt man einen Haken für die Erfüllung der Voraussetzung innerhalb der Ergebnisliste angezeigt. In welchem Umfang die Klausel dann aber über den genannten Standard hinaus versichert ist, wird nicht aufgeführt. Leistet diese auch, wenn der andere Versicherer eine geringere Selbstbeteiligung im Schadenfall verlangt, oder auch, wenn die Höchstleistungen bei einem Mitbewerber von denen in meinem Vertrag positiv abweichen? Diese Fragen bleiben ebenso offen wie eine ausführliche Auflistung der Ausschlüsse innerhalb der Klausel. Denn z. B. Eigenschäden, berufliche Schäden und Schäden im Zusammenhang mit dem Gebrauch eines Kraftfahrzeugs sind wiederum nicht versichert. Das macht einen großen Unterschied, den der Kunde nicht auf den ersten Blick sehen und in seine Entscheidung einbeziehen kann.

Derartige Beispiele von verkürzter Darstellung gibt es über alle Produkte hinweg. Wir berücksichtigen bei unseren Empfehlungen auch das Kleingedruckte.

**Redaktion: Warum denken Sie, können Sie in vielen Fällen besonders leistungsstarke Tarife anbieten?**

**Ringo Wilken:** Wie bereits gesagt, schauen wir uns die Produkte der Versicherer und die Versicherer selbst bis ins kleinste Detail an. Dazu gehören neben den Bedingungen und Klauseln auch Annahmerichtlinien. Die daraus resultierende umfangreiche und ausführliche Marktanalyse bildet die Basis für die Verhandlung neuer afm Konzepte mit unseren Kooperationspartnern. Aber auch die B-Note ist wichtig. Hierzu zählen wir Erreichbarkeit

sowie Schnelligkeit und Flexibilität des Anbieters in den Bereichen Antrag und Schaden.

In den Verhandlungen spielt die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Versicherern und unsere Erfahrung in der Gestaltung von Sonderkonzepten eine große Rolle. Im Ergebnis entstehen dann leistungsstarke Produkte, die auch preislich überzeugen.

**Redaktion: Vielen Dank. Gibt es etwas zum Abschluss, das Sie aus Ihrer täglichen Berufspraxis den afm Kunden noch ans Herz legen möchten?**

**Ringo Wilken:** Eine Versicherung ist nur so gut, wie sie gepflegt wird. Man sollte sich regelmäßig darauf einlassen, das Risiko neu zu analysieren, um daraufhin die vorhandene Absicherung zu bewerten. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für den richtigen Versicherungsschutz. Im Schadenfall kommt der geringe Mehraufwand dann zum Tragen, wenn dem angepassten Versicherungsschutz entsprechend auch geleistet wird und keine finanziellen Einbußen durch ggf. vorhandene Deckungslücken entstehen. Wir haben die Größe und die Erfahrung, um mit der Komplexität des Marktes kompetent umzugehen, und helfen unseren Kunden gerne, die passende Lösung zu finden.

**„Eine Versicherung ist nur so gut, wie sie gepflegt wird. Eine regelmäßige Risikoanalyse und ggf. Anpassung der Absicherung ist unumgänglich.“** ■

## Baufinanzierung: Aktuelle Zinsentwicklung und Tipps aus der Praxis



Hypothekenzinsen sind in jedem Fall eine wichtige Information für Bauwillige. Denn egal, ob man ein Hypothekendarlehen für das neue Eigenheim benötigt oder aktuelle Bauzinsen für eine Anschlussfinanzierung

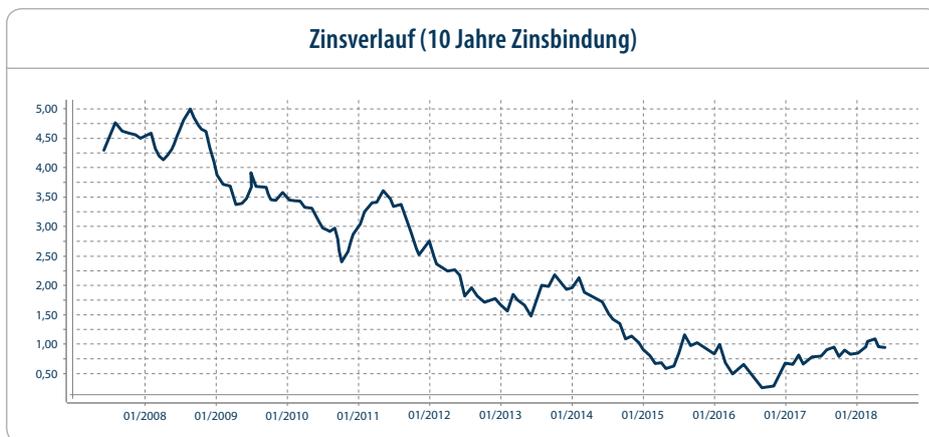
sucht: Mit niedrigen Bauzinsen lassen sich über die Jahre Tausende Euro sparen. Deshalb lohnt es sich zu prüfen, ob die Bauzinsen aktuell eher wieder steigen oder noch weiter sinken könnten.

Welchen Zinssatz Sie für Ihre Baufinanzierung bezahlen müssen, hängt vor allem vom allgemeinen Zinsniveau ab. Die Leitzinsen der Europäischen Zentralbank (EZB) sind also ein wichtiger Anhaltspunkt für die Höhe der Hypothekenzinsen. Wie sich die Bauzinsen aktuell dann entwickeln, hängt vor allem von der Zinspolitik der EZB ab. Wenn der Leitzins steigt oder sinkt, bewegen sich auch die Hypothekenzinsen.

### Bauzinsen aktuell weiter sehr niedrig

Der Blick auf die langfristige Zinsentwicklung macht deutlich: Die aktuellen Bauzinsen sind so niedrig wie fast noch nie in der jüngeren Vergangenheit. Wer im Moment ein Haus oder eine Wohnung finanziert, muss bei gleicher Kreditsumme und gleichem Tilgungssatz Monat für Monat sehr viel weniger Geld für die Baufinanzierung ausgeben als in der Vergangenheit. Die aktuellen Bauzinsen für eine Standardfinanzierung (Kreditsumme ist 80% des Immobilienwerts, 10 Jahre Zinsbindung) liegen zwischen 1,4 bis 1,75%.

Die einst gängige Praxis, Hypothekenzinsen für maximal fünf bis zehn Jahre festzuschreiben, soll-



**Unser Tipp:**  
Hypothekenzinsen am besten lange fest-schreiben.

ten Sie bei den aktuellen Bauzinsen nicht mehr ungefragt übernehmen. Da die Bauzinsen aktuell sehr niedrig sind, ist es meistens empfehlenswert, auch eine Zinsbindung von 15 Jahren ins Auge zu fassen. Trotz eines Aufschlags von etwa 0,5 Prozentpunkten für diese lange Laufzeit (im Vergleich zu zehn Jahren), kann dies die bessere Lösung sein. Denn ausgehend von dem niedrigen Zinsniveau ist es wahrscheinlicher, dass die aktuellen Bauzinsen in den kommenden Jahren wieder steigen, als dass sie konstant bleiben oder gar sinken.

Selbst wenn die Hypothekenzinsen entgegen allen Erwartungen sehr lange auf dem aktuellen Niveau bleiben sollten, gehen Sie mit einem langfristig festgeschriebenen Darlehenszins kein Risiko ein. Denn egal, wie lang die Zinsbindungsfrist ist, nach zehn Jahren greift eine gesetzliche Regelung. Dann hat jeder Darlehensnehmer in Deutschland das Recht, seinen Kredit zu kündigen und zu den dann aktuellen Bauzinsen umzuschulden.

Für Häuslebauer und Immobilienkäufer heißt das: Lange Zinsbindungen schaffen Planungssicherheit und vermindern die Risiken einer Anschlussfinanzierung. Über Volltilgendarlehen, bei denen der Zins bis zur kompletten Tilgung feststeht, können Sie sogar bis zum Ende der Baufinanzierung von den derzeit geltenden Hypothekenzinsen profitieren.

Zu einer soliden Baufinanzierung gehört auch eine angemessene Tilgung. In der Regel sollten Sie Ihre Baufinanzierung so berechnen, dass

Ihre Immobilie bis zur Rente abbezahlt ist. Dafür benötigen Sie – je nach Lebensalter – einen Tilgungssatz, der deutlich höher liegt als 2%. Also gilt: Berücksichtigen Sie die Laufzeit des Darlehensvertrags, wenn Sie Angebote für eine Baufinanzierung vergleichen.

**Gerne stehen wir Ihnen mit der Expertise unserer Marktvergleiche für eine individuelle Beratung zu Optimierung oder (Neu-)Gestaltung Ihrer Baufinanzierung zur Verfügung. ■**

### Deshalb bereits heute:

- Darlehensverträge auf Zinsablauf überprüfen und ggf.
  - Anschlussfinanzierung/Prolongation beantragen
  - Forward-Darlehen (Zinssicherung in der Zukunft) beantragen
- Sondertilgungsmöglichkeiten ausnutzen
- Zinsabsicherung zur Ablösung von Restschulden über Bausparverträge abschließen
- Tilgungssatzwechsel durchführen

Ihr persönlicher Kontakt bei afm