

Debeka

Hinter den Kulissen des Koblenzer Versicherungsunternehmens

Der Traum von den eigenen vier Wänden

Wie dieser Wunsch trotz hoher Immobilienpreise wahr werden kann und warum sich Bausparen gerade jetzt lohnt, erklären die Vorstände der Debeka Bausparkasse. Seite 2



Rückenschmerzen? Nur ein Beispiel, bei dem die Debeka hilft

Wer bei der Debeka privat krankenversichert ist, kann etliche Versorgungsprogramme nutzen. Tipps für Verbraucher und Mitglieder in weiteren Lebenslagen. Seite 3



Diese Seite finden Sie auch online - www.rhein-zeitung.de

Bilder aus dem Werbespot, mit dem die Debeka neue Azubis sucht: „Gemeinschaft ist unsere Stärke #IchbinDebeka“ auf youtube.

Brahm: „Eine gute Ausbildung ist ein wichtiger Baustein unserer Zukunft“

Welche Perspektiven bietet die Debeka jungen Menschen? Vorstandsvorsitzender Thomas Brahm spricht mit dem Nachwuchs

Die Debeka ist der größte Ausbilder der Versicherungsbranche. Sie betreut bundesweit circa 1600 Auszubildende und dual Studierende. Zwei davon sind Joleen Taxacher (22) und Jonas Tholen (23). Tholen ist ein angehender Kaufmann für Versicherungen und Finanzen im Außendienst, Taxacher studiert Betriebswirtschaftslehre mit der Vertiefung Versicherungsvertrieb und Finanzberatung. Beide trafen den Vorstandsvorsitzenden der Debeka, Thomas Brahm, der sich mit ihnen über ihre Ausbildung und ihre Perspektiven unterhalten hat.

Brahm: Gute Ausbildung ist ein wichtiger Baustein unserer Zukunft. Ich bin sehr stolz darauf, dass unsere Nachwuchsschmiede so anerkannt ist und so gut funktioniert. Nun haben wir es von Dritten noch einmal bestätigt bekommen: „Deutschland Test“ und „Focus-Money“ attestieren uns, dass wir der beste Ausbilder der Versi-



cherungsbranche sind. Am meisten benötigen wir Kaufleute für Versicherungen und Finanzen. Doch wir bieten am Hauptsitz in Koblenz noch andere Ausbildungszweige an, zum Beispiel Kaufleute im Gesundheitswesen sowie Informatikkaufleute. Zudem haben wir noch zwei weitere duale Studiengänge im Programm: Software Engineering im Gesundheitswesen und Wirtschaftsinformatik. Sie, Frau Taxacher, sind derzeit in der Personalabteilung eingesetzt und Sie, Herr Tholen, wirken in Ihrer Heimatregion Jülich in Nordrhein-Westfalen ein. Erzählen Sie doch einmal, was Sie gerade machen.

Tholen: Mein Ausbildungscoach – ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter – bringt mir bei, wie ich Mitglieder und Interessenten in Versicherungsfragen berate und betreue. In dem Bereich, in dem ich eingesetzt bin, handelt es sich überwiegend um öffentlich Beschäftigte. Ich werde Schritt für Schritt immer selbstständiger und bin sehr



Joleen Taxacher und Jonas Tholen gemeinsam im Gespräch mit Debeka-Vorstandsvorsitzendem Thomas Brahm.

frei in meiner Arbeitseinteilung. Die Fachkenntnisse erhalte ich im Unterricht in der Berufsschule und in Schulungsreihen über die einzelnen Versicherungssparten bei der Debeka. Natürlich stehen auch Verwaltungsaufgaben in der Geschäftsstelle an. Durch dieses Zusammenspiel versteht man erst wirklich die Struktur eines so großen Unternehmens.

Taxacher: In meinem dualen Studium wechseln sich Theoriephasen in Heidenheim an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg jeweils alle drei Monate mit den Praxisphasen in der Hauptverwaltung der Debeka

ab. So kann ich die erlernte Theorie sofort in darauf abgestimmten Einsätzen in verschiedenen Abteilungen umsetzen. Dabei ist alles möglich: von der Antragsbearbeitung bis hin zum Risikomanagement. Gerade bin ich wieder in der Personalabteilung, wo ich früher schon einmal im Gesundheitsmanagement für Mitarbeiter eingesetzt war.

Brahm: Und wie finden Sie bisher Ihre Ausbildung?

Tholen: Das schönste ist der tägliche Kontakt mit unseren Mitglie-

dem. Man hat eigentlich nie Langeweile und kommt auch in keinen Alltagstrott, da jeder Mensch, den man betreut oder berät, interessant und unterschiedlich ist.

Taxacher: Mir gefällt, dass ich sowohl das klassische Studentenleben als auch den „normalen“ Arbeitsalltag erlebe. Mit dieser Kombination habe ich den perfekten Weg für mich gefunden. Gegenüber den Vollzeitstudenten habe ich den Vorteil, auch in den Theoriephasen ein festes Gehalt zu beziehen – und ein festes Arbeitsverhältnis im Anschluss in Aussicht zu haben.

Brahm: Wo sehen Sie sich denn in zehn Jahren?

Taxacher: In einer verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Tätigkeit, auf die ich mit meinem Studium bestens vorbereitet bin. Ich sehe mich an einem sicheren Arbeitsplatz bei der Debeka, der mir darüber hinaus die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ermöglicht.

Tholen: Beruflich sehe ich mich defi-

nitiv bei der Debeka im Außendienst, bin mir aber nicht sicher wo und in welcher Position. Wie sind denn meine Perspektiven?

Brahm: Die meisten Mitarbeiter, die Ihren Ausbildungsweg gewählt haben, gehen danach auch in den Außendienst: Menschen abzusichern und bestmöglichen Versicherungsschutz zu bieten, ist ihre Berufung und der Grundpfeiler unserer Unternehmensgruppe. Wer Personal führen möchte, kann sich zur Führungskraft entwickeln. Diesen Weg habe ich übrigens auch durchlaufen. Ich habe bei der Debeka als Lehrling begonnen. Wer sich bewährt, dem stehen bei uns alle Wege offen – bis in den Vorstand. Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir eigene Personalakademie errichtet. Sie kümmert sich um deren Aus- und Weiterbildung. Denn uns ist wichtig, dass unsere Leute immer auf dem neuesten Stand sind und sich optimal entwickeln können.

Tholen: Könnte ich auch nach der Ausbildung noch studieren?

Brahm: Sie haben ja Abitur, dann können Sie berufsbegleitend studieren – auch schon während der Lehre. Hierzu gibt es verschiedene Kooperationsmodelle mit Hochschulen in ganz Deutschland.

Taxacher: Und welche Möglichkeiten habe ich nach meinem Bachelor-Abschluss?

Brahm: Das kommt darauf an, welchen Bereich Sie interessant finden. Im „Haus der 100 Berufe“ bei der Debeka durchlaufen Sie ja bereits in den Praxisphasen viele unterschiedliche Bereiche. Ich denke, Sie stimmen mit mir überein, dass Sie eine spannende Aufgabe finden werden. Bedarf haben wir in vielen Bereichen. In den nächsten zehn Jahren werden zudem fast 100 Führungspositionen frei, weil diese Kollegen in Rente gehen. Wichtig hierfür ist, dass Sie sich anbieten und immer ein wenig mehr leisten als die anderen.

► Mehr Informationen zur Ausbildung bei der Debeka finden Interessierte auf www.debeka.de/karriere.

Folgen Sie uns auf Facebook, Instagram und Twitter



Grundstein legen für die eigenen vier Wände

Niedrige Zinsen sichern – Debeka Bausparkasse bietet individuelle Finanzierungslösungen

Die eigenen vier Wände sind ein Traum vieler Menschen. Allerdings steigen derzeit gerade die Baupreise und die Niedrigzinsphase belastet Sparer wie auch Banken und Versicherungen. Hinzu kommen hohe Immobilienpreise. Wie der Wunsch vom Eigenheim trotzdem Realität werden kann, erklären Jörg Phlippen und Dirk Botzem, Vorstände der Debeka Bausparkasse, im Interview. Sie ist die sechstgrößte private Bausparkasse in Deutschland.



Jörg Phlippen (links) und Dirk Botzem, Vorstände der Debeka Bausparkasse.

Wie können Bausparkassen den Traum von den eigenen vier Wänden unterstützen?

Phlippen:

Bausparkassen unterstützen deutschlandweit Menschen darin, den ersten wichtigen Baustein für ihr Haus zu schaffen: eine gute Eigenkapitalgrundlage als Basis für eine Finanzierung. Alle Bausparer sparen gemeinsam in einen „Topf“, das sogenannte Kollektiv. Daraus können zinsgünstige Darlehen an die Gemeinschaft der Bausparer vergeben werden. Gerade jetzt kann man sich die historisch niedrigen Zinsen für ein späteres Darlehen sichern.

Warum ist der Aufbau von Eigenkapital so wichtig, wenn es auch Vollfinanzierungen gibt?

Botzem:

Wenn man sich alleine die Nebenkosten einer Finanzierung ansieht, liegt die Antwort auf der Hand: So beträgt zum Beispiel die Grunderwerbsteuer in Rheinland-Pfalz aktuell fünf Prozent des Kaufpreises. Beim Kauf eines Bau-

grundstücks für 150.000 Euro muss man nach Adam Riese etwa 7.500 Euro berappen. Hinzu kommen Kosten für Notar und Gericht, eventuell auch für Immobilienmakler. Die Nebenkosten einer Finanzierung können so schnell 15 Prozent des Gesamtvolumens ausmachen. Diese Nebenkosten muss der Kunde selbst schultern und werden normalerweise nicht von einer 100-Prozent-Finanzierung abgedeckt. Ein weiterer Grund fürs Sparen im Vorfeld: Je höher der Eigenkapitalanteil, desto geringer ist die Finanzierungssumme, damit ist auch die monatliche Belastung kleiner. Zusätzlich profitiert man dann von günstigeren Konditionen.

Phlippen:

Ein Bausparvertrag ist das ideale Instrument, um eine finanzielle Grundlage zu schaffen. Er bietet zwei wesentliche Vorteile. Erstens: Unsere Bausparer können zu

fairen Guthabenzinsen schon früh Eigenkapital aufbauen. Vermögenswirksame Leistungen vom Arbeitgeber können ebenfalls in einen Bausparvertrag fließen. Zweitens: Nach Zuteilung der Bausparsumme kann man ein Darlehen zu einem günstigen Zinssatz aufnehmen, der bereits bei Abschluss des Vertrags garantiert wird. Der Bausparvertrag ermöglicht Kapitalaufbau und ist Zinssicherungsinstrument in einem. Das unterscheidet uns von anderen Anlage- und Finanzierungsformen.

Botzem:

Aber auch für alle, die bereits in ihren eigenen vier Wänden leben, ist ein Bausparvertrag sinnvoll: Früher oder später muss ja renoviert oder saniert werden. Auch für Aus- und Umbau, mehr Komfort oder eine energetische Optimierung der vorhandenen Immobilie ist ein Bausparvertrag nutzbar.

Der Staat hat eine Wohnraumoffensive gestartet, was halten Sie davon?

Phlippen:

Wir begrüßen, dass der Staat den Erwerb von Wohneigentum wieder fördern möchte. Ein erster wichtiger Schritt, Familien zu unterstützen, ist die Einführung des Baukindergelds. Wir bieten dafür ein vergünstigtes Baudarlehen an, das auf den Erhalt des Baukindergelds abgestimmt ist.

Botzem:

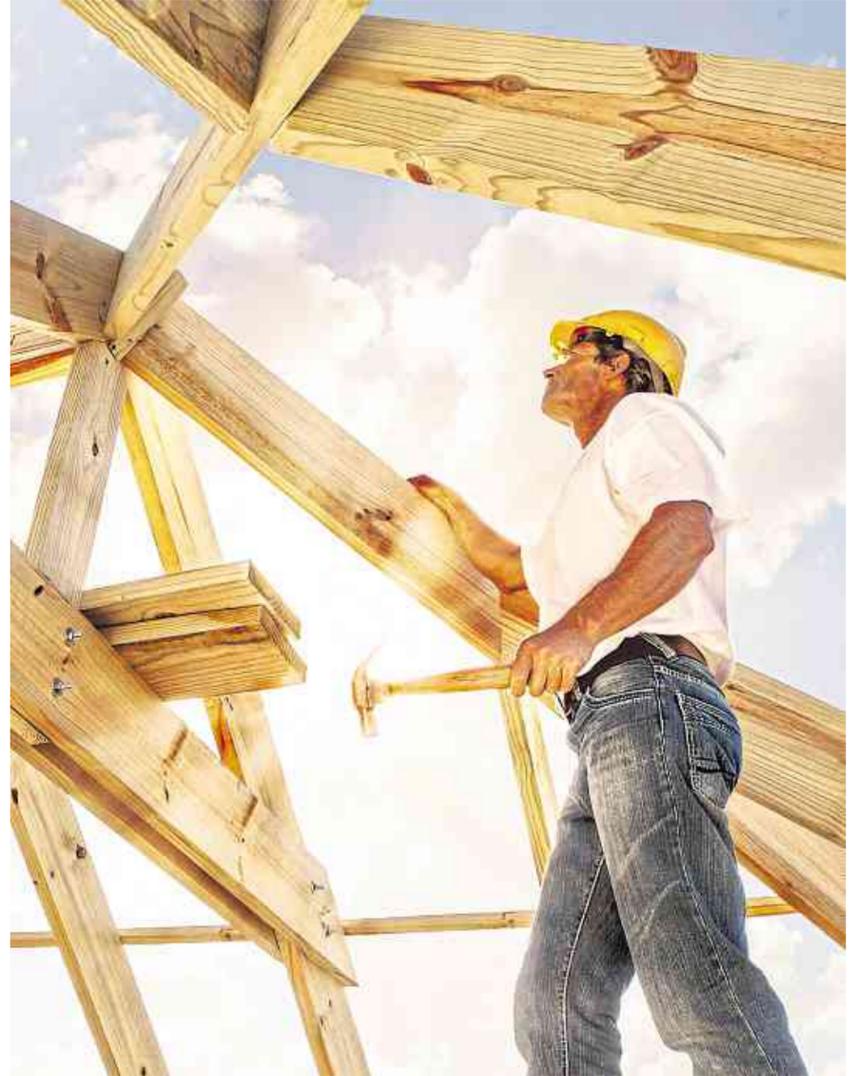
Wir wünschen uns darüber hinaus, dass der Anreiz zum Sparen wieder erhöht wird. Die Regierung arbeitet daran erfreulicherweise und hat vor Kurzem beim Wohngipfel in Berlin Verbesserungen der Wohnungsbauprämie angekündigt.

Was raten Sie denen, die jetzt eine eigene Immobilie erwerben möchten, aber noch kein Eigenkapital aufbauen konnten?

Phlippen:

Wir möchten so viele Menschen wie möglich dabei unterstützen, ihren Traum vom Wohneigentum wahr zu machen. Für manche ist es aufgrund langer und teurer Ausbildung nicht im erheblichen Maß möglich, Eigenkapital aufzubauen. Man darf dabei nicht vergessen, dass auch zusätzlich immer mehr für die Altersvorsorge aufgewendet werden muss.

Wir legen großen Wert auf eine sorgfältige Beratung. Der Kunde muss trotz Finanzierung ausreichend Freiraum für andere finanzielle Bedürfnisse haben. Ich persön-



Das eigene Dach über dem Kopf wünschen sich viele Menschen. Wer zeitig Eigenkapital anspart, erhöht seine Chancen, dass dieser Wunsch wahr wird.

lich rate jedem, sich mit unseren Finanzierungsberatern zusammenzusetzen.

Wir haben als Debeka-Gruppe den großen Vorteil, Kunden in Fragen der Altersvorsorge, des Versicherungsschutzes, des Vermö-

gensaufbaus und des Erwerbs von Wohneigentum umfassend beraten zu können.

Botzem:

Ein zweiter Rat: Keine überstürzten Aktionen wegen der Immobilienknappheit und

der hohen Preise. Auch hier stehen unsere Immobilienspezialisten mit Rat und Tat zur Seite. Wir möchten unsere Kunden langfristig dabei unterstützen, den Traum von den eigenen vier Wänden wahr zu machen.

Ausgezeichnete Studenten

Professor würdigt zwei Debeka-Mitarbeiter

Zwei Debeka-Mitarbeiter wurden als Absolventen im Studiengang „Bachelor of Insurance Management“ der FH Dortmund ausgezeichnet: Marc-André Böwing und Josip Bojanovic. „Ich freue mich, dass wir so gute Leute bei uns haben und wir mit der Förderung unserer studierenden Mitarbeiter offenbar auf dem richtigen Weg sind. Das macht mich stolz“, sagt Thomas Brahm, Vorstandsvorsitzender der Debeka.

Beste Bachelor Thesis

Marc-André Böwing (30) hat für seine Arbeit zur Beratungsqualität in der privaten Altersvorsorge bereits den Bildungsaward 2018 des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) erhalten. Der Preis kürt die beste vertriebsorientierte Bachelor-Thesis im Studiengang „Insurance Management“ der Deutschen Versicherungsakademie (DVA). Böwing arbeitet als Vertriebstrainer in der Debeka-Landesgeschäftsstelle Münster. Die zweite ausgezeichnete

Bachelorarbeit lieferte Debeka-Mitarbeiter Josip Bojanovic (28) ab. Darin beleuchtet er den Umgang mit Gesundheitsfragen beim Antrag zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Bojanovic leitet ein Vertriebsteam im Außendienst der Debeka-Geschäftsstelle Rheda-Wiedenbrück.

Als Azubis gestartet

Sowohl Böwing als auch Bojanovic absolvierten zunächst eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei der Debeka. Beide sammelten nach ihrem Abschluss Erfahrung im Außendienst und erlangten im berufsbegleitenden Studium den „Bachelor of Insurance Management“. Professor Dr. Matthias Beenken, der an der Fachhochschule Dortmund Versicherungswirtschaft lehrt, und Debeka-Vorstandsvorsitzender Thomas Brahm würdigten nun die sehr guten Leistungen beider Absolventen bei einer Feierstunde in der Koblenzer Hauptverwaltung der Debeka.

„Das ist unsere Antwort auf das Sozialpartnermodell“

Christian Birkenheier – einer der Köpfe hinter dem Projekt Rentenwerk für die betriebliche Altersvorsorge

Viele fleißige Hände aus verschiedenen Fachbereichen in der Koblenzer Hauptverwaltung der Debeka haben in den vergangenen Monaten an einem Prototyp für betriebliche Altersvorsorge nach dem Sozialpartner-Modell getüftelt – der sogenannten „bAV II“.

Einer der leitenden Köpfe dabei ist Christian Birkenheier (40). Er ist Mitglied der Projektleitung des neu gegründeten Rentenwerks, einem Zusammenschluss der Debeka mit vier weiteren Versicherern, die gemeinsam eine bAV II anbieten. Dabei koordiniert und steuert Birkenheier die Aufgaben für das Rentenwerk innerhalb des Koblenzer Unternehmens. Denn als Geschäftsführer der prorente-Debeka Pensionsmanagement GmbH ist die betriebliche Altersvorsorge sein Metier.

Besonderer Schwerpunkt

Zu seinem Steckenpferd wurde dieser Bereich in seiner Zeit im Außendienst, in der er zehn Jahre lang ein Vertriebsteam führte. In seinem eher ländlichen Einsatzgebiet waren Beamte, das ursprüngliche Mitgliederklientel der Debeka, eher rar. Er fokussierte sich also zusätzlich auf die freie Wirtschaft und entdeckte die betriebliche Altersvorsorge für sich.

Was sind die Vorteile?

„Die betriebliche Altersvorsorge bietet sehr vielseitige Lösungen für die Absicherung im Alter“, sagt Birkenheier. „Sie wird staatlich gefördert und ist für mich die interessanteste Form der Altersvorsorge. Zudem schafft sie für Firmenleiter einen Anreiz, Mitarbeiter an ihr Unternehmen zu binden. Das wird in Zeiten des Fachkräftemangels immer mehr an



Christian Birkenheier kennt die betriebliche Altersvorsorge aus dem Effeff.

Bedeutung gewinnen.“ Und: „Es wird nie langweilig, denn auch der gesetzliche Rahmen ändert sich immer wieder.“

So läuft die Arbeit im Projekt

„Die Arbeit ist vergleichbar mit der Gründung eines neuen Versicherungszweigs“, erläutert Birkenheier. „Es handelt sich um ein völlig neues Konstrukt. Daher muss alles entwickelt werden.“

Das Spezielle am Rentenwerk

Die Debeka hat sich mit vier genossenschaftlich geprägten Lebensversicherern zum Rentenwerk zusammengeschlossen. Das Konsortium trägt die DNA der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit.

Ziel ist es, den bestmöglichen Ertrag für die Versicherer zu erwirtschaften: Allein ihnen ist man verpflichtet, nicht etwa dem Kapitalmarkt. „Wir werden mit ei-

nem kostengünstigen und transparenten Produkt an den Markt gehen. Das Rentenwerk ist unsere Antwort auf das Sozialpartnermodell“, erklärt Birkenheier. Arbeitnehmer erhalten bei dieser Art der Betriebsrente die Zusage, dass der Arbeitgeber einen festen Beitrag in ihre Altersvorsorge einzahlt.

So wird das Geld angelegt

Investiert wird das eingezahlte Kapital in Fonds. Völlig neu ist hierbei, dass die Kunden – also die Sozialpartner – mit darüber entscheiden dürfen, wie das Geld der Beschäftigten angelegt werden soll.

Um zu vermeiden, dass die ausgezahlten Renten zu starken Schwankungen unterliegen, hat das Rentenwerk intelligente Sicherungsmechanismen entwickelt. Denn die Renten sollen so sicher wie möglich gestaltet sein.

Chance auf höhere Rente

Und das gilt, obwohl der Gesetzgeber Leistungsgarantien im Rahmen der Sozialpartnerrente abgeschafft hat. „Durch den Wegfall der Garantien besteht die Chance auf eine deutlich höhere Rente“, so Birkenheier. Denn nun könnten die Gelder auch in ertragreichere Anlagen fließen, etwa Unternehmensanleihen, Aktien oder Immobilien.

Flexible Bausteine

Beim Rentenwerk ist von flexiblen Bausteinen die Rede. Variable sind beispielsweise: Wie soll das Kapital investiert werden? Wie viel gibt der Arbeitgeber dazu? Wie wird das Produkt verbreitet: nur digital oder mit persönlicher Beratung? Bei all diesen Fragen können die Sozialpartner mitreden. Das Rentenwerk geht davon aus, dass im kommenden Jahr erste Modelle Wirklichkeit werden.

Christian Birkenheier ist im Hunsrück und an der Unter Mosel verwurzelt. Er hat sein Handwerk als Versicherungskaufmann bei der Debeka gelernt, verbrachte gut elf Jahre im Außendienst der Debeka-Geschäftsstelle Mayen, bevor er 2013 Geschäftsführer der prorente-Debeka Pensionsmanagement GmbH wurde, einer Tochter der Debeka Lebensversicherung. Berufsbegleitend bildete er sich zum Versicherungsfachwirt weiter und absolvierte ein betriebswirtschaftliches Studium. Der Vater von zwei Kindern ist verheiratet und würde gerne öfter Laufschuhe anziehen und seine Runden drehen.

IMPRESSUM

„Debeka - Hinter den Kulissen des Koblenzer Versicherungsunternehmens“

Herausgeber:

Debeka-Gruppe
Ferdinand-Sauerbruch-
Straße 18
56073 Koblenz

Fotos: Debeka/Shutterstock

Technische Herstellung:
Industriedienstleistungs-
gesellschaft mbH,
Mittelrheinstr. 2
56072 Koblenz

Debeka



Thomas Brahm und Professor Dr. Matthias Beenken (links) von der FH Dortmund beglückwünschen Marc-André Böwing (rechts) und Josip Bojanovic.

Tipps für Verbraucher und Mitglieder

Sturz in der dunklen Jahreszeit

Wie man bei einem Unfall richtig abgesichert ist

Feuchtes Laub, Eis, Schneematsch oder schlecht beleuchtete Stolperfallen: Gerade in der dunklen Jahreszeit ist man schnell einmal ausgerutscht und hingefallen. Oft passiert außer einer schmutzigen Hose und ein paar blauen Flecken nichts. Es geht allerdings nicht immer glimpflich aus. Ein gebrochenes Handgelenk oder Bein ist keine Seltenheit. Manche erleiden sogar bleibende Schäden. Hier greift dann eine Unfallversicherung.

Nicht immer gilt gesetzlicher Schutz

Gesetzlich abgesichert ist man nur während der Arbeit, in der Schule oder im Kindergarten sowie auf dem direkten Weg dorthin und zurück nach Hause. Wer auf dem Heimweg noch einen Zwischenstopp einlegt und beispielsweise schnell einkauft, verliert den gesetzlichen Schutz. Eine private Unfallversicherung dagegen gilt weltweit und rund um die Uhr. Sie zahlt bei bleibenden Schäden, wie zum Beispiel einer eingeschränkten Bewegungsfähigkeit von Gelenken.

Viele Mehr-Leistungen

Neben den üblichen Kernelementen, wie Zahlung einer vereinbarten Summe bei Invalidität, lebenslange Unfallrente oder Geld bei Unfalltod, bietet die Debeka-Unfallversicherung in ihren aktuellen Bedingungen beim Paket „Comfort“ mehr: Wenn man bei einem Unfall einen Schneide- oder Eckzahn verliert, erhält man eine pauschale Leistung. Auch wer nicht stationär, sondern ambulant operiert wird, bekommt ein Tagegeld.

Und: Sollte nach einem Unfall eine kosmetische Operation nötig sein, werden die Kosten bis zu 10000 Euro übernommen. Beim Paket „Comfort Plus“ erhält man bei



Ausgerutscht und gestürzt ist man gerade im Winter schnell. Das geht nicht immer glimpflich aus.

bestimmten schweren Verletzungen eine Sofortleistung von 10000 Euro. Außerdem werden bei einem Knochenbruch bis zu 2000 Euro gezahlt. Übrigens: In den aktuellen Versicherungsbedingungen der Debeka-Unfall-

versicherung gilt ein Oberschenkelhalsbruch als Unfall, auch wenn man gar nicht gestürzt ist.

► Nähere Informationen erhalten Interessierte unter: www.debeka.de/vt-unfall

Unfallschutzversicherung extra

Hat man zusätzlich die „Debeka-Unfallschutzversicherung“ abgeschlossen, bleibt man bei schweren Verletzungen nicht auf den finanziellen Einbußen sitzen, die ein Unfall nach sich zieht. Die Unfallschutzversicherung funktioniert bei bestimmten schweren Verletzungen ähnlich wie eine Haftpflichtversicherung und springt für bestimmte Schäden so ein, als hätte ein anderer das Unglück verschuldet. Man kann zum Beispiel Schmerzensgeld, Zahlungen für Umbauten am eigenen Haus oder Verdienstausfall erhalten, soweit kein anderer zahlen muss.

Mission: Volkskrankheiten in Schach halten

Privat Krankenversicherte bei der Debeka können verschiedene Versorgungsprogramme nutzen

Für Leiden, die viele ihrer Krankenversicherten betreffen, bietet die Debeka verschiedene Versorgungsprogramme an.

Beispiel Rücken: Ein stechender Schmerz in der Wirbelsäule. Oder Probleme beim Aufstehen. Bis zu 85 Prozent der Deutschen haben sie mindestens einmal in ihrem Leben: Rückenschmerzen. Sie gehören zu den häufigsten Beschwerden im Land. Zu den körperlichen Qualen kommt oft Unsicherheit.

Wie verhält man sich richtig? Bewegen oder doch lieber Ruhe halten? Steckt vielleicht eine gefährliche Erkrankung dahinter? Die Debeka unterstützt ihre Versicherten durch das Versorgungsangebot „MeinRücken“.

Coach sucht Ursachen

Und das funktioniert so: Nachdem die Teilnahmevoraussetzungen mit der Debeka abgestimmt sind, klärt ein Schmerz-Coach des Kooperationspartners CareLutions, wo die Ursachen liegen: Vielleicht bei den Muskeln? Stress, der den Schmerz verstärkt? Oder emotional belastende Situationen? Ist eine weitere ärztliche Untersu-



Viele Menschen kennen Rückenschmerzen. Das Versorgungsprogramm „MeinRücken“ soll Debeka-Versicherten helfen, sie in den Griff zu bekommen.

chung nötig? Der Coach kombiniert zusammen mit dem Versicherten aus verschiedenen Bausteinen ein individuelles Versorgungsprogramm. Neben der telefonischen Betreuung können einzelne Bausteine sowohl digital als auch vor Ort stattfinden.

Ganzheitlicher Ansatz

In vielen Fällen kann eine digitale Rückentherapie per App helfen. Diese basiert auf einem ganzheitlichen Ansatz mit Kräftigungs- und Entspannungsübungen. Dazu gibt es Informationen rund um den Rücken: von

Schmerzauslösern bis zu richtigen Verhaltensweisen. Weitere Bausteine: Ein Online-Programm unterstützt, wenn die Schmerzen auch die Seele quälen. Wie das Programm genau abläuft und wie lange es dauert, hängt von der individuellen Situation ab.

Mit „SchlafGut“ ruhig durch die Nacht

Beim Schlaf-Coaching gibt es neben der telefonischen Betreuung eine App und ein Online-Training

Etwa 20 Prozent der Deutschen leiden an Schlafstörungen. Betroffene Vollversicherte der Debeka können kostenlos das Versorgungsprogramm „SchlafGut“ nutzen. Neben der telefonischen Betreuung werden eine App und ein Online-Training angeboten, um das Schlaf-Coaching zu unterstützen.

Schlaf-Coach per Telefon und online

Und das funktioniert so: Privat Krankenversicherte mit Schlafstörungen setzen sich mit der Debeka in Verbindung. Nach der Anmeldung untersucht ein Schlaf-Coach des Kooperationspartners CareLutions, wo die Gründe dafür liegen könnten: Das Smartphone auf dem Nachttisch? Vielleicht zu viel Koffein? Oder zu viel Sport? Zimmerpflanzen? Schnarchen, Sorgen oder körperliche Gründe? Sind die Schlafkiller identifiziert, erarbeitet der



Ständig in der Nacht wach zu liegen, ist nicht gesund. Das Programm „SchlafGut“ für Debeka-Krankenversicherte soll helfen.

Schlaf-Coach mit den Betroffenen Strategien, wie sie überwunden werden können.

Angewohnheiten überdenken

Liegen keine organischen oder psychischen Erkrankungen vor, können schädliche Verhaltensmuster per App

ermittelt sowie entsprechende Techniken, um diese abzustellen, geübt werden. Bei Depression, Burnout oder Angststörung kann auch ein darauf zugeschnittenes Online-Training genutzt werden. Wie das Programm insgesamt abläuft und wie lange

es dauert, hängt vom Einzelfall ab.

► Weitere Informationen zu den Versorgungsprogrammen der Debeka erhalten Versicherte unter www.debeka.de/progesundheit oder unter Telefon: 0261/498 44 44.

Die richtige Anlage: Geld „parken“ bis zum Ruhestand

Angebote der Debeka mit Fondskomponenten sind auch mit einmaligem Beitrag möglich

Die Lebensversicherung wird gerade ausgezahlt, aber man steht noch einige Jahre im Berufsleben. Ein Festgeld wird fällig oder man hat geerbt. Wie soll man dieses Geld vorübergehend anlegen?

Für sichere Anlagen gibt es derzeit quasi keine Zinsen. Genau für dieses Problem bietet die Debeka eine innovative Lösung, auch für den Endspurt bei der Altersvorsorge.

So funktioniert das Konzept

Der Kunde zahlt eine einmalige Summe ein. Dabei steht Flexibilität im Vordergrund. Schon beim Start bestimmt der Kunde selbst, welchen Anteil seines Geldes er sicherheitsorientiert anlegt, und welchen renditeorientiert. Der renditeorientierte Anteil fließt in einen auf hohe Ertragschancen ausgerichteten Debeka-internen Fonds, den Debeka Global Shares. Man kann das Geld aber auch erst nach und nach über den auf Sicherheit ausgerichteten



Eine Lösung für diejenigen, die ihr Gespartes bis zur Rente schützen möchten.

Debeka Global Bonds dorthin umschichten.

Frei zu entscheiden

Flexibilität besteht auch auf

der Strecke, also während der Laufzeit. Zum Beispiel sind Kapitalentnahmen genauso möglich wie Sonderzahlungen. Gegen Ende der Lauf-

zeit, am Ziel, kann der Zeitpunkt der Auszahlung gewählt werden, zum Beispiel zeitgleich mit dem Beginn des Ruhestands. Der Kunde hat dann die Wahl: einmaliges Kapital, zeitlich befristete Rente, lebenslange Rente oder eine Kombination daraus.

Vorteile für Verbraucher

Am Anfang müssen nicht schon endgültige Entscheidungen für die Auszahlung getroffen werden. Alles bleibt in der Hand des Kunden. Trotz Flexibilität und hoher Renditechancen wird mehr geboten als bei einer reinen Kapitalanlage: Die Möglichkeit, eine lebenslange Rente zu wählen, ist eine wichtige Option für die Altersvorsorge. Niemand weiß im Voraus, wie alt er wird, wie lange sein Geld im Ruhestand reichen muss. Hinzu kommen beträchtliche Steuervorteile.

► Mehr Informationen erhalten Interessierte unter www.debeka.de/endspurt

Jeder nur für sich?
Das machen wir anders.



Und wie, das erfahren Sie unter: www.debeka.de/andersalsandere

Debeka

anders als andere

Hier sind Mathematiker gefragt: Von Produktentwicklung bis Risikomanagement

Schon jetzt so groß wie ein mittelständisches Unternehmen: Die mathematischen Bereiche bei der Debeka wachsen – Es gibt vielfältige Einsatzgebiete

Bei der Debeka arbeiten über 150 Mathematikerinnen und Mathematiker. Das hat schon die Dimension eines mittelständischen Betriebs. Es sollen noch mehr werden und ihre Einsatzgebiete sind vielfältig. Wofür braucht ein Versicherungsunternehmen Mathematiker genau? In welchen Bereichen werden sie eingesetzt?

Geburtsstätte neuer Produkte

Zur Debeka-Gruppe gehören Krankenversicherung, Lebensversicherung, Allgemeine Versicherung und Bau-sparkasse. In all diesen Bereichen werden Mathematiker gebraucht.

Um vielfältige und moderne Absicherungsmöglichkeiten anbieten zu können, ist es wichtig, den Bedarf der potenziellen Kunden, die gesetzlichen Rahmenbedingun-

gen und die mathematische Umsetzbarkeit zu analysieren.

Gemeinsam mit verschiedenen Abteilungen im Haus entsteht so die Idee für ein neues, zukunftsorientiertes Produkt. Mathematiker bewerten die mit den Produkten verbundenen Risiken und bestimmen die Beiträge, die erforderlich sind, um die vereinbarten zukünftigen Versicherungsleistungen zu finanzieren.

Um dem Kunden ein Angebot machen zu können, müssen im Rechenkern – dem zentralen Berechnungssystem – zunächst die von Mathematikern erstellten Vorgaben umgesetzt werden. Diese beinhalten beispielsweise die Berechnung der Versicherungsleistung.

Die Mathematiker in der Produktentwicklung stellen anschließend mithilfe von

selbst programmierten Testroutinen die Richtigkeit der Werte im Rechenkern sicher. Erst wenn diese Arbeiten abgeschlossen sind, kann das Produkt verkauft werden.

Softwarelösungen

Generell müssen Mathematiker die versicherungstechnischen Rückstellungen, die nach dem Handelsgesetzbuch gefordert sind, ermitteln.

Auch interne Vorgaben werden erstellt und umgesetzt. Für viele dieser Aufgaben realisieren und optimieren Mathematiker



im Haus Softwarelösungen in verschiedenen Programmiersprachen und auf der Datenbank – sei es in einem neuartigen Rechenkernsystem oder bei der Umsetzung von Bewertungs- und Risikomodelle.

Aktuarielle Aufgaben

Weitere Themenfelder für Zahlenmenschen: die Rechenhaft über die Verwendung der finanziellen Mittel des Unternehmens, also die Rechnungslegung.

Weiterhin analysieren und bewerten sie Risiken. Die Ergebnisse fließen in die unternehmenseigene Risikobeur-

teilung ein. Auch bei Unternehmensplänen wirken sie mit, damit die Debeka immer in der Lage ist, die Leistungen auszuführen, die sie ihren Versicherten vertraglich zugesichert hat.

Um das zu gewährleisten, wird bei der Kapitalanlage das Asset Liability Management (ALM) angewendet. Das ist eine Abstimmung der Kapitalanlage auf die passivseitigen Verpflichtungen der Unternehmensbilanz.

Jenseits der Zahlen

Aber auch Fähigkeiten jenseits der Zahlen sind gefragt: Berechnungsergebnisse wollen nicht nur analysiert, sondern auch verständlich aufbereitet und überzeugend präsentiert werden.

So unterstützen Mathematiker bei der Erstellung der öffentlich zugänglichen Ge-

schaftsberichte sowie der Berichte über die Solvabilität und Finanzlage (SFCR). Weiterhin gibt es zu juristischen Themen immer wieder Anknüpfungspunkte:

Wenn neue gesetzliche Anforderungen im Konzern umgesetzt werden müssen, sind die mathematischen Abteilungen ebenfalls oft beteiligt. Das war zum Beispiel der Fall bei der Einführung des neuen europäischen Versicherungsaufsichtssystems Solvency II. Gearbeitet wird sowohl in abteilungsinternen als auch in bereichsübergreifenden Projekten. Viele Bereiche expandieren und brauchen mehr Personal.

► Interessierte finden offene Stellen in vielfältigen Arbeitsgebieten unter www.debeka.de/karriere



Laura Müller (32),
Leiterin der Hauptabteilung
Lebensversicherung
Technik (LT)

„In der Hauptabteilung LT entwickeln wir neue, zukunftsorientierte Lebensversicherungsprodukte – von der ersten Idee über die Konzeption bis hin zur Markteinführung und Vertragssteuerung. Dabei sind die Mathematiker unter

anderem für folgende Fragen zuständig: Wie soll der Tarif ausgestaltet werden? Wie sehen die Rechnungsgrundlagen (Zins, Restlebenserwartung, Kosten) aus? Wie wird der Tarif in der EDV umgesetzt und getestet?

Nach meinem Masterabschluss als Wirtschaftsmathematikerin startete ich 2010 bei der Debeka in der Entwicklungsabteilung der

Lebensversicherung. Über mehrere Stationen entwickelte ich mich von der Gruppenleiterin bis zu meiner heutigen Position als Leiterin der Hauptabteilung LT. Ich schätze die immer wieder neuen Herausforderungen und die tägliche Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern vom Auszubildenden bis zum Vorstand. Das macht meine Arbeit sehr abwechslungsreich.

Meine größten Projekte bisher: Die Einführung von fondsgebundenen Tarifen und die Mitarbeit an dem neuen Tarif für das Sozialpartnermodell.

Wir suchen motivierte Mathematiker, die die Produkte der Debeka Lebensversicherung mitgestalten. Ihre Aufgabe: Erstellen von mathematischen Produktkonzepten, Umsetzung der Konzepte und Testen des Rechenkerns mit Hilfe von VBA und Java, Arbeiten im Rahmen des Jahresabschlusses.“



Dr. Monika Dücker (39),
Abteilungsleiterin
Aktuarielle Funktion
Lebensversicherung

„Meine Abteilung beschäftigt sich mit der Koordination und Durchführung der im Rahmen des europäischen Aufsichtssystems Solvency II nötigen Berechnungen sowie dem Aufbereiten der Er-

gebnisse. Dabei beurteilen wir, ob die verwendeten Methoden und Annahmen angemessen sind. Unternehmerische Entscheidungen werden in einem stochastischen Bewertungsmodell umgesetzt und die damit verbundenen Risiken analysiert. Hinzu kommt die Einhaltung von aufsichtsrechtlichen Anforderungen auch in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen.

Wir suchen Hochschulabsolventen und erfahrene Mathematiker für die aktuarielle Steuerung der Debeka. Einige Aufgaben: Sie sollen Bewertungs- und Risikomodelle für die Lebens-, Kranken- oder Allgemeine Versicherung (weiter-)entwickeln.“



Dr. Christian Wagner (36),
Aktuar in der Abteilung
Krankenversicherung
Technik

„Ich beschäftige mich im Bereich Rechnungslegung und Risikomanagement mit der Entwicklung und Anwendung von mathematischen Modellen. Außerdem wirke ich mit bei den Berichten der De-

beka Krankenversicherung an Aufsichtsbehörde und Öffentlichkeit.

Besonders spannend finde ich, wie man auf Basis verschiedener Daten Erkenntnisse für die Unternehmenssteuerung erlangen kann. Neben den flexiblen Arbeitszeitmodellen schätze ich an der Debeka die inner- und außerbetriebliche Weiterbildung, wie die Kooperation mit der Universität Koblenz sowie Veranstaltungen der Deutschen Aktuarvereinigung.

Wir brauchen weitere Mathematiker für den Bereich Statistik, die Daten analysieren sowie statistische Auswertungen konzipieren und erstellen.“



Elena Krams (30),
Abteilung
Krankenversicherung
Technik / Kalkulation

„Im Bereich der Pflegepflichtversicherung berechne ich Beiträge so, dass eine angemessene Pflegeversorgung in Deutschland sichergestellt ist, gerade mit Blick auf den demographischen Wandel.

Dazu bestimme ich Rückstellungen, werte Datenbanken aus, programmiere Beitragsberechnungen und erstelle Datenmeldungen. Durch politische Reformen müssen wir immer wieder Neuerungen

im Unternehmen umsetzen. So wurden im Zuge des Pflegestärkungsgesetzes Pflegestufen auf Pflegegrade umgestellt, wovon sehr viele Kundenprofile betroffen waren. Dafür waren zahlreiche komplexe Schnittstellenproblematiken zwischen vielen Bereichen im Unternehmen zu bewältigen.

Neue Kolleginnen und Kollegen sind gefragt, um Beiträge zu berechnen und Tarife zu kalkulieren.“



Marius Zerwas (27),
Abteilung Aktuarielle
Funktion, Bereich
Krankenversicherung

„In unserem Team entwickeln wir mit Unterstützung anderer Fachabteilungen ein stochastisches Unternehmensmodell auf JAVA-Basis, das die Managemententscheidungen

unterstützen soll. Zum Beispiel untersuchen wir die Auswirkungen von Veränderungen des Kapitalmarktes oder der Kostenentwicklung im Versichertenbestand auf die Geschäftsergebnisse.

Des Weiteren sind wir für die Solvabilitätsberechnungen, das Aufbereiten der Berechnungsergebnisse sowie das Erstellen der Berichte verantwortlich. An meiner Arbeit begeistere mich die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen und die Analyse der Modellergebnisse.

Unser Team verstärken können (Wirtschafts-) Mathematiker oder Informatiker.“



Gökhan Gür (32),
Abteilungsleiter
Lebensversicherung
Technik / Computing

„Ich leite die Abteilung, die für die Entwicklung des Rechenkerns zuständig ist. Dieser stellt die Grundkomponente des neuen Bestandsverwaltungssystems der Debeka-

Lebensversicherung für fondsgebundene Produkte dar und bestimmt alle notwendigen versicherungsmathematischen Werte.

Gleichzeitig koordiniere ich als Product Owner die Weiterentwicklung dieses Systems. Mir gefällt besonders das Arbeiten mit einem jungen Team, das stets offen für neue Ideen ist und die Möglichkeit hat, ein neuartiges System mitzugestalten.

Wir benötigen noch Mathematiker, die über die Theorie hinaus den Umgang mit neuen Technologien erlernen und anwenden möchten. Ihre Aufgabe: Das Umsetzen der mathematischen Produktkonzepte in Java.“

Entwicklungschancen bei der Debeka BKK

Die gesetzliche Krankenkasse wächst und braucht personelle Verstärkung

Für gesetzlich krankenversicherte Menschen ist die Debeka BKK eine gute Wahl. Allein in diesem Jahr ist die bundesweit geöffnete Kasse um rund zehn Prozent bei der Versichertenzahl gewachsen. Gleichzeitig haben seit Anfang des Jahres mehr als 20 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Debeka BKK verstärkt.

Aktuell hat sie über 160 Angestellte, die vom Standort Koblenz aus deutschlandweit fast 130 000 Versicherte betreuen.

Für die nahe Zukunft ist weiteres Wachstum sowie eine fortschreitende Digitalisierung der Arbeitsprozesse geplant. Dafür sind weitere Fachkräfte in allen Bereichen nötig, vor allem Sozialversicherungsfachangestellte, aber auch IT-Fachleute und Mitarbeiter für diverse Stabsstellen im Haus.

► Interessierte können sich über offene Stellen bei der Debeka BKK informieren unter: www.debeka-bkk.de



Sanel Rahic (30),
Abteilung Sachleistungen,
Bereich Krankenhaus

„Ich prüfe Krankenhausabrechnungen und erstelle Prüfregeln für unser Abrechnungsprogramm. Weiterhin betreue ich unsere Azubis und neue Kolleginnen und Kollegen. Interessant fin-

de ich die Zusammenarbeit im Team bei individuellen Abrechnungsfällen sowie den Austausch mit dem Medizinischen Dienst der Krankenversicherung. Meine Arbeitszeit kann ich meist individuell gestalten. Und wir brauchen Verstärkung: Sozialversicherungsfachangestellte oder examinierte Gesundheits- und Krankenpfleger, die sich im Medizincontrolling, beziehungsweise in meinem Bereich, auskennen.

Sie würden dann unsere Versicherten bei Fragen zu stationärer Krankenhausbehandlung beraten sowie sich mit dem Patientenmanagement der Krankenhäuser austauschen.“

Melanie Müller (25),
Abteilung Versicherung,
Bereich Bestandskundenpflege

„Ich berate Mitglieder in Sachen Versicherungsschutz. Wir sind die Einzugsstelle für die Arbeitgeber und beraten diese in versicherungsrechtlichen Fragen. Es gibt viele recht-

liche Ausnahmen. Jeder Fall ist unterschiedlich. Ich betreue Azubis wie auch neue Mitarbeiter und bin in Teilprojekte der Digitalisierung eingebunden. Damit kann ich das Unternehmen mitgestalten. Wir suchen Sozialversicherungsfachangestellte, die Kunden über versicherungsrechtliche Fragen aufklären.“



Nadine Knoll (37),
Abteilung Geldleistung,
Bereich Krankengeld

„Ich berate Mitglieder und prüfe Leistungen rund um das Thema Krankengeld, wie zum Beispiel die Dauer der Entgeltfortzahlung. Wenn jemand ar-

beitsunfähig ist, berechne ich die Leistungsansprüche und zahle das Krankengeld aus. Dafür benötigen wir Hilfe. Meine Aufgaben sind sehr abwechslungsreich. Ich schätze die Debeka BKK als angesehenen und sicheren Arbeitgeber mit sehr guten Sozialleistungen.“