Heft 52 | Ausgabe 3.2020

[pma:]

[partner:] magazin

Schwerpunkt:

ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT
Gemeinsam auf Kurs!

Finanzbutler – zukünftig dringend gesucht

Was wir heute nicht denken, wird morgen nicht stattfinden.

Die Welt nach Corona

SAVE THE DATE

DIE HERBSTTAGUNG

01.10.2020 IN MÜNSTER // 10 – 17 UHR

Fünf Locations.
Fünf Gruppen.
Fünf Referenten.
Fünf Stunden Weiterbildungszeit.
Eine Veranstaltung: **DIE HERBSTTAGUNG!**

Ab 17 Uhr gemeinsames Abendessen
aller Teilnehmer im Mühlenhof Münster

Liebe Leserinnen und Leser,

Bill Gates hat 1993 gesagt: „Das Internet ist nur ein Hype" und 1999 sinniert er in seinem Buch „Business @ the Speed of Thought" über Menschen, die kleine Geräte mit sich herumtragen, die es ihnen erlauben, ständig untereinander in Kontakt zu bleiben und geschäftliche Aufgaben elektronisch von überall zu erledigen. Wie Recht und Unrecht er doch hatte. Während die eine Prognose sich im Nachhinein als völlig falsch und die andere sich als erstaunlich realitätsnah erweist, wird einmal mehr deutlich, dass wir immer gespannt in die Zukunft blicken und uns ständig fragen, was wohl sein wird. Unser Gehirn ist eine Zukunftsmaschine und unser Denken bewusst oder bewusst mit Prognosen verbunden. Unentwegt bilden wir Zukunftsmodelle indem wir das, was wir kennen, nach vorne in die Zukunft projizieren. Und während die einen dabei auf den Rat von Orakeln und Horoskopen vertrauen, sich andere in Science-Fiction-Literatur vergraben, verlassen sich wieder andere nur auf wissenschaftliche Prognosen auf Basis ausgewerteter Daten. Doch der Blick in die Zukunft muss keine Zauberei sein. Oft reicht der Blick auf vergangene und gegenwärtige Entwicklungen, um daraus schließen zu können, was sie für unser zukünftiges Leben bedeuten werden.

So finden Sie in der aktuellen Ausgabe unseres Heftes z.B. Tipps für den richtigen Umgang mit Zeit, Ideen für den Urlaub daheim oder auch Dinge, die es zu beachten gilt, wenn man wie früher mit dem Auto unterwegs ist. Aber natürlich wagen wir auch einen Blick in die Zukunft. Wie wird sie sein? Was wird sich für uns im Bereich Finanzdienstleistung verändern? Worauf müssen wir uns einstellen? Worin investieren? Was sind Dinge, die es in zwanzig Jahren nicht mehr geben wird.

Wie Sie sehen werden, glauben wir, dass es vermutlich die zahlreichen technischen Errungenschaften (sind bzw.) sein werden, die unser Leben im Großen, wie im Kleinen beeinflussen werden, wenngleich es natürlich immer auch Dinge gibt, die es zu bewahren gilt. So wollen wir uns mit konstruktiven Ideen und einer hohen, vertrauenswürdigen Qualität kontinuierlich weiterentwickeln und die [pma:]-Familie und Produkte weiter ausbauen. Im Zeitalter der digitalen Transformation werden wir uns nicht nur inhaltlich mit neuen Technologien beschäftigen, wovon wir Ihnen wieder ein besonderes Highlight in dieser Ausgabe vorstellen,- sondern auch mit den Einflüssen dieser Technologien auf die Arbeitswelt. Die persönliche Weiterbildung, die Flexibilisierung des Vertriebs sowie die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sind elementare Themen, die uns als Partner, aber auch als Arbeitgeber weiter beschäftigen. Unser Ziel bleibt es, Partnern, (Kunden) und Mitarbeitern zukunftsorientierte Lösungen anzubieten. Denn nur Unternehmen, die mit der Zeit gehen und Verantwortung übernehmen, bleiben erfolgreich am Markt. Dabei müssen diese neben Mut und Innovationsfähigkeit auch Werte zeigen, die es zu bewahren gilt. In diesem Sinne wird uns unser Motto „Das Beste verdienen" auch in der Zukunft weiter begleiten und antreiben. Und weil Zukunft Herkunft braucht, danken wir an dieser Stelle allen Mitarbeitern und Partnern an Bord, die diesen Weg bisher mit uns gegangen sind und auch weiterhin mit uns den Kurs halten.

Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Zurück in die Zukunft. Gemeinsam auf Kurs!]

06 Was wir heute nicht denken, wird morgen nicht stattfinden. _[pma:]

08 2020 und 20 Dinge, die es in Zukunft nicht mehr geben wird _[pma:]

12 Finanzbutler – zukünftig dringend gesucht _p.e.p., Norbert Schmitz

14 Die Automobile Zukunft – Ob neu immer besser ist? Mobile von Morgen! _Carwalk

18 Gestern hätten wir gerne an morgen gedacht _[pma:]

[Sachversicherung]

60 Zukunft beginnt heute! _ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

62 Volle Fahrt voraus _[pma:] Team Sach

66 Über 140 Jahre Transportexpertise _Mannheimer Versicherung AG

68 Additive Druckverfahren (3D-Druck) – Anpassungsbedarf im Rahmen der Produkthaftpflichtversicherung? _R+V Allgemeine Versicherung AG

[Vertrieb]

32 Wussten Sie schon...!? _[pma:] Team Partnerbetreuung

36 Ein Tag wie kein anderer- der [pma:] Fonds-VV-Tag! _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und **Vermögen**

38 Neue Normen und neue Formen... Online-Beratung und die DIN 77230 _DEFINO, Dr. Klaus Möller

40 Der Wettbewerb um den Kunden wird digital entschieden und menschlich gewonnen. _[pma:]

42 Reden ist Silber, Schweigen ist Gold _[pma:]

[Kapitalanlagen]

70 Fondsvorstellung: „DC Value One" (A0YAX7) _AECON

74 Der Vermögensverwaltung gehört die Zukunft _BPS

76 Aktuelle Informationen zum offensiven Beispiel-Depot _AECON

78 Wenn man es nur wüsste... Depotallokation auf dem Prüfstand _AECON

[Krankenversicherung]

20 PflegetagegeldBest – so individuell und flexibel,wie Kunden es sich wünschen _Allianz

22 Passt für Sie. Passt für Ihre Kunden _NÜRNBERGER Versicherung

23 Pauschal? Genial? Die pauschale Beihilfe für Beamte _[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge und Vermögen

24 DKV bietet Top Vertriebsunterstützung in schwierigen Zeiten _ERGO Group AG

26 Mehr Schutz für die Zähne, ambulant und stationär? _SDK

28 Krankentagegeld PLUS: AXA schließt Lücke in betrieblicher Absicherung von Mitarbeitenden _AXA Konzern AG

30 Fit für Erfolge _VIACTIV BGM-Beratung

[Lebensversicherung]

46 Gothaer Index Protect – stabile Geldanlage auch in Krisenzeiten _Gothaer Allgemeine Versicherung AG

48 Neuerungen der golden BU zum Mai 2020 –Flexibel bleiben. _Lebensversicherung von 1871 a. G. München

51 SI WorkLife _SIGNAL IDUNA Gruppe

[pma: panorama]

52 Zurück zum Glück - wenn das Gute so nahe liegt _[pma:]

54 Die Welt nach Corona _Matthias Vette

56 Mit NH COLLECTION die aufregendsten Städte entdecken _NH Collection

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

80 Impressum

Was wir heute nicht denken, **wird morgen nicht stattfinden.**

5 Fragen an **Dr. Bernward Maasjost**, Geschäftsführer

Frage 1:

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche? Wo geht die Reise hin?

Es wird so oft vom Ende des Beraters gesprochen. Und ja, immer mehr Deutsche schließen Verträge im Internet ab. Doch eine Vielzahl der Produkte bleibt erklärungsbedürftig und der Rat eines Experten gefragter denn je. Ohne Berater wird es auch in Zukunft nicht gehen.

Nichts desto trotz dürfen wir die technologischen Entwicklungen und den Impact, den Sie auf uns und unser Leben, aber speziell auch auf die nachwachsende Generation haben, nicht unterschätzen. Dass die Generation der 20- oder 30-Jährigen heute oder in Zukunft noch genauso zu einem Berater geht, wie wir es von gestern oder aktuell (noch) gewohnt sind, ist unwahrscheinlich. Wer als Berater daher nicht in irgendeiner Weise online oder digital Beratung ermöglicht, der wird tatsächlich nicht (mehr) stattfinden. Die Notwendigkeit und die Pflicht, sich mit neuen Formen des Konsums und der Technik auseinanderzusetzen, ist groß. Aber gehört zur Anpassungsfähigkeit nicht immer auch Veränderung als Chance zu sehen?

Frage 2:

Wir können wir die Zukunft meistern? Wie gelangen wir (wieder) auf Kurs?

Wir müssen uns den Themen immer offen stellen. Die Digitalisierung ist nichts Neues, der Handlungsdruck und das Tempo sind aber deutlich höher geworden. Hier hilft es nicht, sich an Vergangenes zu klammern, hier muss man mutig antreten. Der Blick geht zur Seite und nach vorn -nicht zurück. Oder wie Stephen Hawking zu sagen pflegte: „Intelligenz ist die Fähigkeit, sich dem Wandel anzupassen." Für uns heißt es, weiter voranzugehen, keine Angst vor Fehlern zu haben und Dinge hin- und wieder auch in Frage zu stellen.

Frage 3:

Was können wir (dennoch) aus der Vergangenheit für die Zukunft lernen? Sind Erfolgsrezepte von damals, heute oder in Zukunft obsolet?

Natürlich ist nicht automatisch alles Neue besser oder alles Alte schlecht. So ermöglichen Daten der Vergangenheit wertvolle Einblicke und Prognosen in und für die Zukunft eines Unternehmens. Wir mussten uns schon immer anpassen und verändern. Dies war und ist eine Herausforderung und wird es bleiben. Fortschritt ist Teil unseres Lebens und ich verstehe nicht, warum dieser in Generalverdacht genommen und nur mit Schlechtem oder Negativem assoziiert wird. Keiner will zurück zur Steinzeit, es gibt kein Recht auf Pest und Cholera. Wir sollten also auf Bewährtem aufbauen und Neues zulassen. Bewährt haben sich Zuverlässigkeit, Präzision und Engagement, man könnte für unser Geschäft auch sagen: Kundenorientierung. Und das wird bestimmt nicht obsolet, auch wenn es altbacken klingt.

Frage 4:

Was machen Sie heute anders als gestern?

Ich setze die technischen Möglichkeiten, die Computer und Internet mir zur Verfügung stellen, heute anders als in der Vergangenheit ein. Ich nutze sie bewusst, gezielt und intensiv(er). Dank mobiler Dienste kann ich heute theoretisch immer und überall arbeiten. Ich bin in einem ganz anderen Maß verfügbar und trotzdem viel flexibler (als früher). Das schätze aber nicht nur ich. Denn, was ich für mich in Anspruch nehme, gilt auch für meine Mitarbeiter und die Art, wie wir unsere Arbeit – dank moderner Infrastruktur - (für unsere Berater) leben und gestalten können.

Frage 5:

Was würden Sie für die Zukunft wünschen?

Der Trend, dass die Wünsche der Kunden die Richtung vorgeben, in die wir marschieren, hat sich in den letzten Jahren weiter verstärkt. Sie übertragen Ihre Erfahrungen aus anderen Lebensbereichen, wie dem Einkauf im Internet, und stellen diese, ihre Erwartungen an ihren Berater. Und genau hier muss man ansetzen. Wir (alle) müssen lernen, eine entspannte und weniger dogmatische Einstellung zu Veränderungen einzunehmen. Es geht nicht um totale Überzeugung oder totale Ablehnung. Wir kämpfen keinen Glaubenskrieg, sondern wir wollen verreisen. In die Zukunft! Was wir dafür im Gepäck haben sollten? Kreativität, Offenheit und Mut. Natürlich gehört auch eine Portion Reiselust dazu und der Wunsch, Teil des Prozesses und damit der Veränderung zu sein. Wir brauchen Gestalter und keine Verwalter, also: packen wir es an!

[pma:]

5 FRAGEN

2020 UND 20 DINGE,

die es in Zukunft nicht mehr geben wird

Was wird die Zukunft bringen? Von Schamanen, Orakeln und Horoskopen über Science-Fiction-Literatur bis hin zu wissenschaftlichen Prognosen auf Basis ausgewerteter Daten – wir Menschen wollten schon immer gerne im Voraus wissen, was geschehen wird…

[Werfen Sie also mit uns einen Blick in die Zukunft und seien Sie überrascht, wie die schöne neue Welt ohne die 20 folgenden Dinge so aussieht.

1.Bargeld

Nur Bares ist Wahres – das denken auch die Deutschen. 77 Prozent aller Einkäufe werden hierzulande immer noch mit Scheinen und Münzen getätigt. Ganz anders in Schweden oder Holland. Hier ist sogar der Gang zum Bäcker kontakt- und bargeldlos möglich. Eine Entwicklung, die wir nur begrüßen können. Denn neben weniger Schwarzgeld und Geldwäsche, sorgen wir so für mehr Gesundheit.

2.Papierdokumente

Schluss mit (den) Faxen – 84 Prozent der Deutschen verschicken täglich E-Post. Da digitale Dokumente nicht nur einfacher und schneller verschick-, modifizier- und speicherbar sind, sondern insbesondere auch die Umwelt entlasten, gibt es kaum noch Argumente dafür, eine Notiz oder eine Nachricht auf Papier zu schreiben oder gar zu versenden. Auch offizielle Dokumente, wie Urkunden und Verträge, werden zunehmend digital erstellt, verschickt und schließlich gespeichert.

3.Unterschriften

Wer schreibt der bleibt – das geht auch digital und mit der eigenen Unterschrift. Denn auch diese wird zunehmend „elektrifiziert" und online abgeschlossene Verträge daher mit Computermaus und Touchpen unterschrieben. Im Bezahlbereich entfällt sie beinahe gänzlich. So gelten unterschriebene Schecks schon eine ganze Weile als ausgestorben, der PIN-Code als allgegenwärtig und der Fingerabdruck- und Netzhautscanner als die Dinge der Zukunft.

4.Passwörter und Schlüssel

Auf Nummer sicher gehen – werden wir wohl bald, wie bei den Unterschriften – wohl nur noch biometrisch. Unser Gesicht, die Finger und das Auge reichen künftig aus, um Auto, Hotelzimmer oder Haus zu öffnen.

5.Fernbedienungen

In weite Ferne – rückt das elektronische Handgerät, mit dem sich über kurze bis mittlere Entfernungen Geräte oder Maschinen bedienen lassen. Schon 2022 sollen 9,3 Millionen deutsche Haushalte smart vernetzt und steuerbar sein. Dank Smartphone und sprachgesteuerter Assistenzsysteme werden künftig neben Receiver und TV auch Herd und Heizung an- und ausgestellt.

6.(Klassische) Taxen

Abgefahren - „selbstfahrende Elektroautos" lautet die Vision der Automobilindustrie. Bereits 2020 sollten die Gäste der Olympischen Sommerspiele in Japan und Singapur von führerlosen Taxis zu ihrem Zielort gebracht werden.

7.TAFELN & KREIDE

Ach du grüne Neune – nie wieder Tafeldienst mit Schwamm und Wischer? Das wird die nächste Generation sicher freuen. Was früher undenkbar war, ist seit 2016 bereits an 61 Prozent der deutschen Schulen Realität. Interaktive Whiteboards ersetzen die alten Grünen und helfen dabei den Unterricht leiser und zeitgemäßer zu gestalten.

8.Schulbücher

Würmer ohne Bücher – und wieder eine Tierart, die vom Aussterben bedroht ist. Denn neben Tafeln, scheint´s auch Schulbüchern an den Kragen zu gehen. Was an Universitäten schon Gang und Gebe ist – nämlich digitale Lehrbücher – kann auch bald für die Kleinen Realität werden. Dies spart Platz im Ranzen und schont den Geldbeutel.

9.Kabel / Ladegeräte

Schluss mit dem Kabelsalat - Nachdem kabelloses Internet bereits eine Selbstverständlichkeit ist, verlieren auch immer mehr andere Geräte ihren lästigen Anhang. Es gibt „wireless" Tastaturen, Mäuse, Kopfhörer und jetzt auch das kabellose Aufladen für Smartphones. Durch Induktion wird drahtlos Energie übertragen. Dies funktioniert sogar in ganz anderen Größenordnungen: Autobauer wie Tesla oder BMW haben bereits vor Jahren Pads entwickelt, durch die Elektroautos kabellos aufgeladen werden können. Noch dauert der Ladevorgang ohne Kabel ein wenig länger, aber wir können sicher sein, auch hier wird weiter fleißig geschraubt und gedreht.

10.Fahrkartenautomaten

Wenn die Karten neu gemischt werden – haben klassische Fahrkartenautomaten bald ausgedient. E-Tickets und QR-Scanner begleiten uns im Alltag schon seit Jahren. Wer will schon wartend in der Schlange vorm Automaten stehen, weil jemand fleißig nach Kleingeld kramt?

11.Kaufhäuser

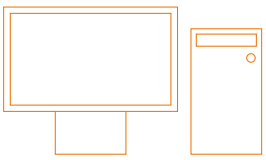
Da geht uns ein Geschäft durch die Lappen – wenn (große) Kaufhäuser Geschichte werden. Selbst die größten Digitalisierungsverweigerer können heute wahrscheinlich nicht mehr leugnen, bereits etwas online gekauft zu haben. Es ist einfach bequem, das Angebot größer und die Vergleichsmöglichkeiten unendlich. Insbesondere dann, wenn die Einkaufsmöglichkeiten begrenzt sind, weil man nicht in der Großstadt wohnt, zu Ladenöffnungszeiten arbeitet oder es eben wie dieses Jahr, einen Lockdown gibt. Wenig überraschend also, dass der größte Online-Händler Amazon über die Krise seinen Quartalsgewinn verdoppeln konnte.

12.Plastiktüten

Die gute Jute – erlebt ihr Comeback und Plaste Elaste verschwindet. Die Ära der Plastiktüte geht zu Ende und die beliebte Werbefläche verschwindet. Ebenso die riesigen Müllberge. Uns und die Umwelt freut´s.

13.Strohhalme

An den letzten klammern – sicher nicht. So hat die EU ein Verbot von Wegewerfprodukten beschlossen. Damit gelten Einweg-Geschirr, Wattestäbchen und Strohhalme aus Plastik bald (Juli 2021) als illegal. Aber keine Angst, es gibt bereits umweltfreundliche Alternativen, mit denen sich weiterhin Flüssigkeiten ansaugen lassen, um diese zu trinken.



14.Desktop-PCs

Vom Platz gefegt – und zwar vom Arbeitsplatz, alias Schreibtisch. Computer sind ein großer Bestandteil unseres Alltags, aber müssen sie deshalb auch große Ausmaße haben? Wir finden nein und begrüßen die Verschmelzung massiver Boxen mit Bildschirmen und der Nacheiferung von Apples iMac.

15.Wecker

Klingelingeling - statt „Ringring" und „Mieeeeep". Wenn das Handy allgegenwärtig ist, ich Lautstärke und Klingelton variieren kann oder ein Aufwachlicht sanft den Sonnenaufgang simuliert, dann haben Radiowecker und Co. die besten Jahre hinter sich und wir einen entspannten Start in den Tag vor uns.

16.Mobile Festplatten

Aus die Maus - 2020 nutzen gut 70 Prozent der Weltbevölkerung ein Smartphone. Die Preise für Cloud-Dienste, Dropbox und Co. werden weiter fallen und Speicherplatz in virtuellen Wolken nahezu endlos verfügbar sein. Mit dieser Entwicklung wird physischer Speicher zunehmend an Bedeutung verlieren.

17.Schokolade

Ciao Kakao – heißt es bald, wenn wir so weiter machen. Weil wir zu viel Schokolade essen und die Nachfrage das Angebot übersteigt, kann es knapp werden mit dem Seelentröster und Glücklichmacher. Nachhaltige Dürren in Westafrika (wo über 70 Prozent des Kakaos weltweit herkommen) oder neuartiger Pilzbefall in Lateinamerika tragen ihr Übriges dazu bei und erschweren die Anbaubedingungen zusätzlich.

18.Privatsphäre

Glasklare Sache – wir werden immer transparenter. Freiwillig und ganz bewusst lassen wir die „Welt" an unserem Leben teilnehmen und veröffentlichen Informationen im Internet und in sozialen Medien. Aber auch unbewusst geben wir mit unserem (Online-)Kaufverhalten, Suchanfragen auf Google oder unserem Fitnesstracker Daten an Dritte weiter. Die technischen Möglichkeiten zur Erfassung und Weiterleitung von Daten sind dabei unglaublich vielfältig und werden ständig weiterentwickelt. Handytracking ist damit längst ein alter Hut und der Krankenkassenbeitrag (basierend auf dem Einkauf ungesunder Lebensmittel) vielleicht schon bald neue Schule.

19.Verkehrsstaus

In Fahrt kommen – und in Bewegung bleiben mit selbstfahrenden Autos. Sie sind nicht nur im Gespräch, sondern längst auch im Kommen, trotz erster Anlaufschwierigkeiten. Frohen Mutes wird getüftelt und geplant, damit neben der autonomen Fahrzeugsteuerung künftig auch der Verkehrsfluss besser funktioniert. Wenn nämlich bald mehr Autos nach den gleichen Kriterien beschleunigen, bremsen und Abstand halten, wird es weniger Unfälle und Staus geben.

20.Arbeit

Auf freiem Fuß – Berufe ohne Zukunft, oder Augen auf bei der Berufswahl. Der technologische Fortschritt bringt viele neue Arbeitsstellen mit sich, hat aber auch schon so einige mit sich genommen. Während früher die Pins beim Bowling noch von Menschenhand wieder aufgestellt wurden, geht das heute automatisch. Computerprogramme und Roboter übernehmen immer mehr Aufgaben und machen laut einer Studie der Oxford University bereits 2030 47 Prozent der aktuellen Jobs obsolet. Für Deutschland sieht das Ganze jedoch ein weniger positiver aus. Wenngleich bis 2035 1,5 Millionen Arbeitsplätze verloren gegangen sein werden, werden gleichzeitig aber ungefähr genauso viele Arbeitsplätze entstehen*. Sie sehen auch hier gilt wieder, jede Herausforderung birgt auch eine neue Chance.]

* Berechnungen des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IABB) und dem Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB)

„Was haben wir uns nur dabei gedacht?"

(Dinge, über die man in Zukunft „lacht".)

- Zigarettenstummel auf den Boden werden.
- Influencern folgen.
- Wasser in Plastikflaschen kaufen.
- In hohem Maße Zucker konsumieren.
- Sich selbst photoshoppen.
- Von 9-5 arbeiten.
- Impfgegner sein.
- ...

Fortsetzung folgt...

[pma:]

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach passend für den Öffentlichen Dienst

Ein effektiver Zusatz für die Beihilfe.

Die NÜRNBERGER Beihilfeversicherung ergänzt wirkungsvoll den Schutz Ihrer Kunden beim Arzt, im Krankenhaus sowie beim Zahnarzt. Erfahren Sie mehr:

NÜRNBERGER Krankenversicherung AG
Thomas Potthoff
Ludgeristraße 54, 48143 Münster
Mobil 0151 53841215
thomas.potthoff @nuernberger.de

FINANZBUTLER –
zukünftig dringend gesucht

Finanzberater, die ihren Auftrag als Butler verstehen, sind mehr denn je gefragt!

Der Anleger, welcher sich selbst berät und quasi selbst coacht, ist deutlich in der Minderzahl. Manche Bank und vor allem Fintechs glauben daran, Berater ersetzen zu können. Die Kunden jedoch nicht. Selbst Kunden mit höchster Internet-Affinität haben insbesondere bei langfristigen Entscheidungen das Bedürfnis nach einem persönlichen Gespräch.

[Finanzen sind für Kunden wichtig, notwendig und lästig zugleich. Am liebsten hätten die Kunden jemanden, der ihnen die Arbeit abnimmt. Bei Themen, die für den Kunden wichtig und neu sind, wünschen Sie sich einen direkten persönlichen Kontakt. Häufig mangelt es auch an den Fähigkeiten, eine Finanzplanung vorzunehmen und erfolgreich umzusetzen. Die Antworten auf eine gute Finanzberatung heißen Verfügbarkeit, Kompetenz und Transparenz. Die beliebteste Antwort zum Beziehungswunsch des Finanzberaters lautet: „ ...eine partnerschaftliche, in der beide profitieren." Profis sind kompetent und zudem neutral, lösen anstehende Aufgaben und kennen ihren Wert. Moderne Instrumente und Methoden werden natürlich vorausgesetzt. Eine weitere wichtige Eigenschaft eines Profis: er kennt seine Grenzen. Ein Profi weiß, was er kann und umgibt sich mit weiteren Profis. Je besser das Expertenteam, desto höher das eigene Ansehen. Eine gute, langfristige Beziehung lebt von gegenseitiger Transparenz. Was wissen Kunden schon über ihren Berater? Wer offen über die Kosten und seinen Verdienst informiert, wird viel Vertrauen genießen. Ein guter Butler managt den gesamten Haushalt besonderer Familien. Ein guter Finanzbutler managt den Finanzhaushalt der für ihn besonderen Kunden.

- Er serviert Lösungen, die Kunden benötigen.
- Er verschafft Kunden Zeit für deren Tagesablauf .
- Er koordiniert weitere notwendige Experten.
- Er stellt die tägliche Versorgung mit Finanzmitteln sicher.
- Er verwaltet die Rücklagen für zukünftige Vorhaben.
- Er ist verfügbar, wenn Kunden Unterstützung benötigen.

Der Schlüssel liegt darin, dem Kunden eine qualitativ hochwertige Finanzberatung anzubieten. Das mag manchem Berater aktuell aufgrund der zahlreichen regulatorischen Neuerungen schwierig erscheinen. Die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) und MiFID II sind nicht die einzige Herausforderung. Dazu kommen die niedrigen, zum Teil negativen Zinsen und die volatilen Aktienmärkte. Hinsichtlich der Kostentransparenz leisten die Reformen jedoch einen wesentlichen Beitrag des Vertrauens. Dazu gehört auch ein eigenes Geschäftsmodell mit einem genau definierten Honorar und die Vermeidung bzw. der Verzicht von indirekten Vergütungen/Provisionen. Eine weitere Chance ist in der Digitalisierung zu sehen. Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess, dem man sich anpassen muss. Es handelt sich nicht etwa um einen Zustand, an den man sich einmalig gewöhnen kann. Wer diese richtig einsetzt, kann im Beratungsalltag komplexe Prozesse deutlich vereinfachen und seine Effizienz der eigenen Abläufe steigern und so zusätzliche Zeit gewinnen. Diese Zeit kann der Finanzberater nutzen, um für seine Kunden die wichtigen Tätigkeiten des Butlers zu gewährleisten.

Ein Finanzbutler muss nicht nur Assistent sein, sondern auch Psychologe und Dolmetscher. Er vereinfacht seine Sprache, Erklärungen und Argumente und steht dem Kunden bei der Sichtung und Deutung von Unterlagen, Dokumenten und Verträgen als Übersetzer zur Seite. Er hilft dem Kunden, sich im Rahmen der Risikodimensionierung selbst zu erkennen und hält ihm während der Anlagedauer auch die Hand. Er hilft, die Entwicklungen und Ergebnisse ausgewählter Produkte und Strategien zu verstehen und zu verarbeiten, ja im Zweifelsfall auch auszuhalten. Die Kunst besteht vor allem darin, nicht erst auf offen bekundete Sorgen des Anlegers zu warten, sondern bisweilen auch prophylaktisch tätig zu werden. Manche Verunsicherung lässt sich bereits im Vorhinein erahnen und damit verhindern. Insbesondere ist der Berater als Unterhaltungskünstler gefragt. Er muss die Aufmerksamkeit des Kunden gewinnen, ihn im Gespräch „fesseln" und gleichzeitig Wissen vermitteln. Dabei darf und muss vielleicht sogar gemalt, geraten, gestaunt und gelacht werden. Der Entertainer ist oftmals da am meisten gefragt, wo sich der Kunde seines Anlagebedarfes noch gar nicht bewusst ist und erst noch an die Kapitalanlage herangeführt werden muss.]

[Fazit: Produkte sind leichter austauschbar als ein Finanzbutler, dem man vertraut.]

[pma:] Partner Norbert Schmitz und
Advisor der BPS-Fondsvermögensverwaltung

DIE AUTOMOBILE ZUKUNFT

Ob neu immer besser ist? Mobile von Morgen!

Klimawandel, Verkehrswende, alternative Antriebe, Infrastrukur, Carsharing, Statussymbol, autonomes Fahren. . . diese Begriffe fallen unweigerlich, wenn wir über die Mobilität und dem Auto von morgen sprechen. Die Abschaffung des Verbrennungsmotors und die Elektrifizierung des Autoverkehrs sind die vorherrschenden Themen und doch scheint die Energiewende und die wirkliche E-Auto-Offensive noch nicht greifbar zu sein.

[Denn leider birgt das Thema noch viele offene Fragen und Schwachstellen. So ist die Klimabilanz eines Elektroautos nicht automatisch besser als die eines benzinangetriebenen Fahrzeugs. Ladezeiten und -möglichkeiten sind beschränkt und Batterien nicht unendlich und nicht ohne Aufwand reproduzierbar.
Bei der Mobilität von Morgen spielen aber auch sogenannte Auto-Abos und Carsharing eine große Rolle. Sie schließen die Lücke zwischen dem klassischen Autokauf, Leasingangeboten und herkömmlichen Mietwagen und ziehen so eine neue Kundengruppe an. Aber auch die Oldtimer finden den Weg zurück in die Zukunft.

SEIEN SIE GESPANNT!

Die Autoindustrie steht vor ihrer größten Veränderung. Turbulente Zeiten stehen uns bevor und wir sind mittendrin. Der Wandel kommt, muss kommen, doch wohin soll die Reise gehen? Fest steht, die Reduzierung der CO2-Emissionen ist zweifelsohne Sache der Automobilbauer. Doch was tun, wenn über große SUVs diskutiert, aber kleine Fahrzeuge nicht gefördert werden?

Option I: mehr E-Autos bauen.

Hier gelten Kia, Hyundai, Nissan, Renault und Toyota seit langem als Vorreiter und stellen schon heute eine sehr umfassende und vorbildliche Palette an Hybrid- und Elektrofahrzeugen zur Verfügung.

Option II: Verbrennungsmotoren optimieren.

Denn trotz zahlreicher Diskussionen können und dürfen wir uns zum jetzigen Zeitpunkt nicht vom Diesel verabschieden. Nutzfahrzeuge werden in Deutschland noch für lange Zeit mit einem Verbrenner ausgerüstet sein und der Diesel – gerade für Vertriebler und Vielfahrer – unverzichtbar bleiben.

Aber gehen wir doch zunächst zurück zu Option I:

Wenngleich der Elektroantrieb eine gute und sinnvolle Idee war, so ist er aktuell aber nicht immer die beste und leider auch nicht die sauberste Lösung. Zu schnell vergessen wir, dass Emissionen und Schadstoffe auch durch die Stromproduktion entstehen, ganz zu schweigen vom endlichen Lithiumvorkommen von 40 Mio. Tonnen für die Herstellung der Batterien.
Was ist darüber hinaus mit Lademöglichkeiten und Ladefähigkeiten? Wie weit komme ich im Alltag mit meinem elektrisch angetriebenen Fahrzeug? Angesichts der durchschnittlichen Fahrleistung hierzulande, werden täglich rund 40 km zurückgelegt, womit eine Reichweite von 250 km absolut ausreichend wäre. Und doch zeigen die Verkaufszahlen, dass der Kunde nicht auf die kleineren Akkulösungen zugreift. Er ordert stets die Varianten mit den großen Batterien und entsprechend höherer Reichweite. Hier ist Aufklärung nötig und ein Umdenken des Kunden unumgänglich.

Natürlich herrscht unterschiedlichster Mobilitätsbedarf - keine Frage! Und deshalb kann es auch heute nicht die eine und/oder richtige Lösung für alle geben.

Pendler, die täglich lange Strecken fahren müssen, sind unbestritten mit einem Diesel besser bedient. Wer rein in der City unterwegs ist, und dazu lediglich kurze Autobahn- bzw. Landstraßenpassagen zurücklegt, sowie zudem entsprechende Lademöglichkeiten nutzen kann, der wird mit einem E-Auto glücklich. Wer allerdings auch weitere Autobahnpassagen entspannt meistern möchte, dem sei ein Plug-in Hybrid ans Herz gelegt.
Hier rüsten die Automobilhersteller deshalb für die Zukunft ordentlich auf und nach. Mit Hybriden, Plug-in-Hybriden und vollelektrischen Fahrzeugen verfolgen sie ambitionierte Elektrostrategien für Klein- und Kompaktwagen, Limousinen und SUVs, aber auch für Nutzfahrzeuge.

Smart wechselte als erster Automobilhersteller weltweit von Verbrennungsmotoren komplett auf elektrische Antriebe. Die Schweden stellen bei Volvo mit der Markteinführung von Polestar sogar eine reine Elektro-Performance-Marke zur Seite.

Doch steigt mit der wachsenden Anzahl an Elektrofahrzeugen auch der Bedarf nach entsprechenden Ladesäulen. Wenngleich man schnell lernt, „vorausschauend" zu fahren und den Akkustand nie aus den Augen zu verlieren, muss sich die Infrastruktur für Elektroautos erheblich verbessern. Gleiches gilt für Ladezeiten. Hier beteiligt sich beispielsweise der Hyundai-Kia-Konzern an dem von globalen Automobilherstellern gegründeten Schnelllade-Netzwerk Joint Venture Ionity (und das zu gleichen Teilen wie BMW, Daimler, Ford und Porsche).

Damit kämen wir zu Option Nr. 3: alternative Antriebe.

Jules Verne schrieb schon 1874 in einem seiner Romane: „Wasser wird die Kohle der Zukunft sein“. Doch für einige unter uns, klingt der alternative Antrieb „Brennstoffzelle“ auch heute noch nach Science-Fiction. Hier können aktuell lediglich Toyota und Hyundai mit Serienfahrzeugen aufwarten und beweisen, dass die Brennstoffzelle schon längst keine Fiktion mehr ist.

Absolute Vorreiter beim Thema Wasserstoff sind allerdings zweifelsohne die Koreaner. Sie forschen bereits seit zwanzig Jahren an dieser Technik und konnten bereits im Jahr 2013 mit dem Hyundai ix35 Fuel Cell mit dieser alternativen Antriebstechnik überzeugen. Und so ging es für den Autohersteller aus Korea mit vollem „Wasserdampf“ voraus. Vor zwei Jahren zündete Hyundai sogar die nächste Stufe und baute mit dem SUV Nexo Vorurteile ab und seine Führungsrolle in Sachen Brennstoffzellentechnik weiter aus. Lange Pausen an der Ladesäule und mangelnde Reichweite? Absolute Fehlanzeige. Unbezahlbar? Ganz im Gegenteil.

Option Nr. 4: Auto-Abos

Das Interesse an Auto-Abos wächst und damit das entsprechende Angebot. Zahlreiche neue Anbieter offerieren eine breite Fahrzeugpalette. Während klassische Leasingangebote meist auf Laufzeiten zwischen zwei und fünf Jahren abzielen, und ein Mietwagen lediglich für wenige Tage oder Wochen genutzt wird, positioniert sich ein Auto-Abo genau dazwischen. Die Laufzeit ist hier meist für mehrere Monate bis maximal ein oder zwei Jahre ausgelegt. Weiterer Vorteil: In der monatlichen Gebühr sind alle Nebenkosten des Fahrzeugs enthalten.

Auto-Abo Angebote sind für die breite Masse, weshalb sich neben Start-up-Unternehmen inzwischen auch klassische Mietwagenverleiher und Autohersteller mit dieser Produktpalette beschäftigen. (Gleiches gilt im Übrigen im Bereich der Elektromobilität, wo sich zunehmend Anbieter für Stromer etablieren.)

Option Nr. 5: Oldtimer (als Mobile) von Morgen

Zurück in die Zukunft. Wenn die Faszination Oldtimer auf die Mobilität von morgen trifft. Mittlerweile gibt es diverse Konzepte und professionelle Umbauangebote für die nachträgliche Elektrifizierung und den Wunsch aus alt neu zu machen. Besonders beliebt ist hier die Umrüstung des VW Käfer Cabriolet aus den 1970er-Jahren. Aber auch Jaguar geht mit dem legendären E-Type in einer rein elektrisch angetriebenen Version in eine Kleinstserienproduktion.

Sie sehen also, aufgrund unterschiedlicher Ansprüche und Nutzungsprofilen gilt es nicht nur passende Konzepte, sondern auch erschwingliche und flexible Lösungen zu (er)finden. Der automobilen Zukunft sehen wir daher weiter erwartungsvoll entgegen.]

Stand: Juli 2020; Text: CARWALK – Der Autoblog

Carwalk

Wirkt
angestaubt,
wird aber
Ihr Leben
ROCKEN
Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. **„StartKlar – die Garantierente“** und **„MeinPlan – die Fondsrente“** bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt
LV 1871

Gestern hätten wir gerne an morgen gedacht

Niemand kann sagen, was die Zukunft bringt – aber Sie können Ihren Kunden helfen, für alle Eventualitäten gerüstet zu sein, Versorgungslücken zu schließen und sich einen unbeschwerten Lebensabend zu finanzieren.

Warum ist das Thema Altersvorsorge heute so spannend?

Wir werden immer älter, die Zahl der Rentner wächst. Es gibt also eine erhöhte Nachfrage und damit steigen die Möglichkeiten mehr oder anderen Umsatz zu generieren.

Was heißt mehr Umsatz?

Die BAV bietet hohe Renditechancen. Durch das BRSG hat der AG die Verpflichtung, bei einer SV-Ersparnis 15 Prozent auf die Entgeldumwandlung draufzupacken. Im Rentenbezug wurde aus dem SV-Freibetrag eine Freigrenze.

Was tun, wenn man keine Ahnung von Altersvorsorge hat?

Dann lassen Sie sich unterstützen: menschlich und technisch. Wir begleiten Sie im Beratungsprozess von Anfang bis Ende. D.h. von der ersten Ansprache der Firma (oder der versicherten Person), über die Einrichtung oder Prüfung einer BAV bis hin zum finalen Antrag und/oder zum entsprechenden Versicherer. Zusätzlich ermöglichen wir über die IPM, Hilfe bei der Erstellung, Heilung und Einrichtung einer Versorgungsordnung sowie GGF Fragen.

[Doch wie soll die zusätzliche Absicherung aussehen, wenn die Rente immer kleiner und die Möglichkeiten der Vorsorge immer komplexer werden? Da wird das Thema Altersvorsorge sowohl für die breite Masse, aber auch für uns Profis sehr schnell sehr diffizil, zeit- und kostenintensiv.
Umso wichtiger wird es daher, alle Möglichkeiten zu kennen und diese auch wahr zu nehmen. Sehen Sie in der Vielzahl und dem Facettenreichtum keinen Nachteil, sondern einen Vorteil. Dank der zahlreichen Möglichkeiten wird der Bereich Altersvorsorge zu einer spannenden, abwechslungs-, aber vor allem auch ertragsreichen Beratungssparte.

[Man muss nur wissen wie!]

Deshalb begegnen wir der riesigen Auswahl an Produkten, der Suche nach individuellen Lösungen und dem Wunsch nach standardisierter Beratung mit der Erweiterung unserer Produkt- und Servicepalette.
Mit dem Softwaretool von xbAV setzen Sie ab sofort neue Maßstäbe und Beratungstransfer sowie Zeitaufwand in eine mehr als wirtschaftliche Relation. xbAV ist die perfekte Kombination aus Beratungs- und Verwaltungsmodulen und ...

- ermöglicht systemgestütztes Beraten und eine vollständige papierlose Abwicklung aller Beratungsprozesse,
- bietet Zugriff auf unterschiedliche Produktgeber und deren für die Policierung relevanten Dokumente,
- beinhaltet integrierte Tarif-Rechenkerne der Versicherer, mit denen Sie unmittelbar und ohne Umbrüche in die Angebots- und Antragsphase gelangen,
- ermittelt Versorgungslücken im Näherungsverfahren,
- stellt transparent und anschaulich Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse dar.

Um Ihnen zu veranschaulichen, wie der Beratungsprozess dadurch erleichtert wird, nehmen wir ein kleines Musterbeispiel zur Hilfe...

Der [pma:] Makler Max Mustermann nimmt telefonisch Kontakt auf zu seinem Gewerbekunden Herrn Maier, Geschäftsführer einer KFZ-Flotte. Er erkundigt sich, ob dieser die Änderungen* zur betrieblichen Altersvorsorge bereits umgesetzt habe, was Herr Maier verneint. So kommt es zu einem persönlichen Termin – Maier und Mustermann treffen sich zu einem Beratungsgespräch, das wie folgt aussehen könnte:

* Am 01.01.2018 ist das BRSG in Kraft getreten, das Arbeitgeber dazu verpflichtet, für BAV-Neuverträge ab dem 01.01.2018 (für bis zum 31.12.2017 abgeschlossene Alt-Verträge ab dem 01.01.2022) zur Entgeltumwandlung ihrer Mitarbeiter mindestens 15% Zuschuss zahlen, soweit sie durch die bAV-Entgeltumwandlung ihrer Mitarbeiter eine entsprechende SV-Ersparnis haben.

- Analyse der betrieblichen Ist-Situation mittels Analysebogen.
- Hat der AG eine BAV: Aufklärung des AG über Haftungsfallen, ggf. Empfehlung einer Versorgungsordnung.
- Hat der AG noch keine BAV: Information über Kosten und Möglichkeiten. Ist der Abschluss einer BAV geplant, kommt xBAV zum Einsatz.
- Im Anschluss muss in beiden Fällen überlegt werden, welcher Durchführungsweg gegangen, welcher Versicherer gewählt wird und welche Beteiligung des Angestellten die beste Möglichkeit ist. So im Betrieb vorhanden, dann ist hierbei das Tarifrecht zu beachten.
- xbAV wird mit den besprochenen Vorgaben gefüttert und errechnet vollautomatisiert ein passendes Ergebnis.

Aber xbAV vereinfacht nicht nur die Arbeit, sondern auch das Geld verdienen.

Wenn sich z.B. 5 Mitarbeiter für eine BAV entscheiden, heißt das:

- Durchschnittsprämie beläuft sich auf 120 Euro (100 + 20 Prozent AG)

Bei einer Laufzeit von 25 Jahren, BWS 180.000 Euro, ca. 50 Promill und dem [pma:] Schlüssel 80/20 kommt der Makler auf ein Ergebnis von 7.200 Euro

Sie sehen also, xbAV bringt Ordnung in das vermeintliche Chaos und Struktur in die verwirrende Vielfalt. Vor allem aber, wird der Bereich Altersvorsorge wesentlich übersichtlicher und im Ergebnis die Beratung in diesem Segment viel effektiver und viel ertragreicher.

Das klingt vielversprechend, aber viel zu teuer?

Natürlich bekommt man im Leben nichts geschenkt. Aber das Ergebnis unserer Verhandlungen mit dem Softwareentwickler kommt ganz nah dran, an ein Geschenk!
Die Premiumvariante der xbAV-Beratungssoftware steht Ihnen ab sofort zum Vorzugspreis von 35 EUR/ mtl. (zzgl. MwSt.) zur Verfügung. Damit sparen Sie fast die Hälfte des Originalpreises.]

Und wenn Sie heute schon an morgen denken, dann bestellen Sie gleich jetzt* und sichern Sie sich kostenfreie Monate. Bis zum 01.10.2020 zahlen Sie nämlich nichts.
Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen und/oder Rückfragen.

*Das Bestellformular erhalten Sie direkt bei Thomas Brunsmann.
Anruf oder E-Mail genügt.
0251-3845000260 | tbrunsmann@pma.de

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

PflegetagegeldBest – so individuell und flexibel, wie Kunden es sich wünschen

Eine private Pflegeabsicherung ist so zwingend wie eh und je. Denn eins ist sicher: Die Kosten in der Pflege werden weiter steigen. Die gesetzliche Pflegeabsicherung bleibt eine Teilkaskodeckung. Das ist vielen Kunden nicht bewusst. Fakt ist: Drei von vier Frauen und jeder zweite Mann werden pflegebedürftig. Nur 4 Prozent der Kunden haben bislang jedoch eine private Pflegeabsicherung.

[Die Allianz Private Krankenversicherung bietet mit dem PflegetagegeldBest (PZTB03) eine Absicherung auf höchstem Niveau, wobei der Bedarf des Kunden im Mittelpunkt steht. Im Grundtarif ist z.B. ein weltweiter Versicherungsschutz enthalten (für Kunden, die ihren Ruhestand im Ausland verbringen möchten). Daneben gibt es Beratung und Unterstützung für Kunden und deren Angehörige bei allen Fragen rund um die Pflege - auf Wunsch auch zu Hause. Zudem ist die Kostenübernahme von bis zu 30 EUR pro Monat für den erweiterten Hausnotrufservice mit abgesichert.

Mit zusätzlichen Ergänzungsbausteinen, die optional wählbar sind, können sich Kunden noch individueller und flexibler absichern:

Pflegetagegeld Erhöhung ambulant (PZT A03): bis zu 100 Prozentdes Tagessatzes bei ambulanter Pflege in den Pflegegraden 2-5

Pflege Einmalauszahlung (PZT E03): bis zu 15.000 EUR ab Pflegegrad 2

Garantierte Beitragsentlastung (V): Senkung des Beitrages ab 65 Jahren um bis zu 80 Prozent

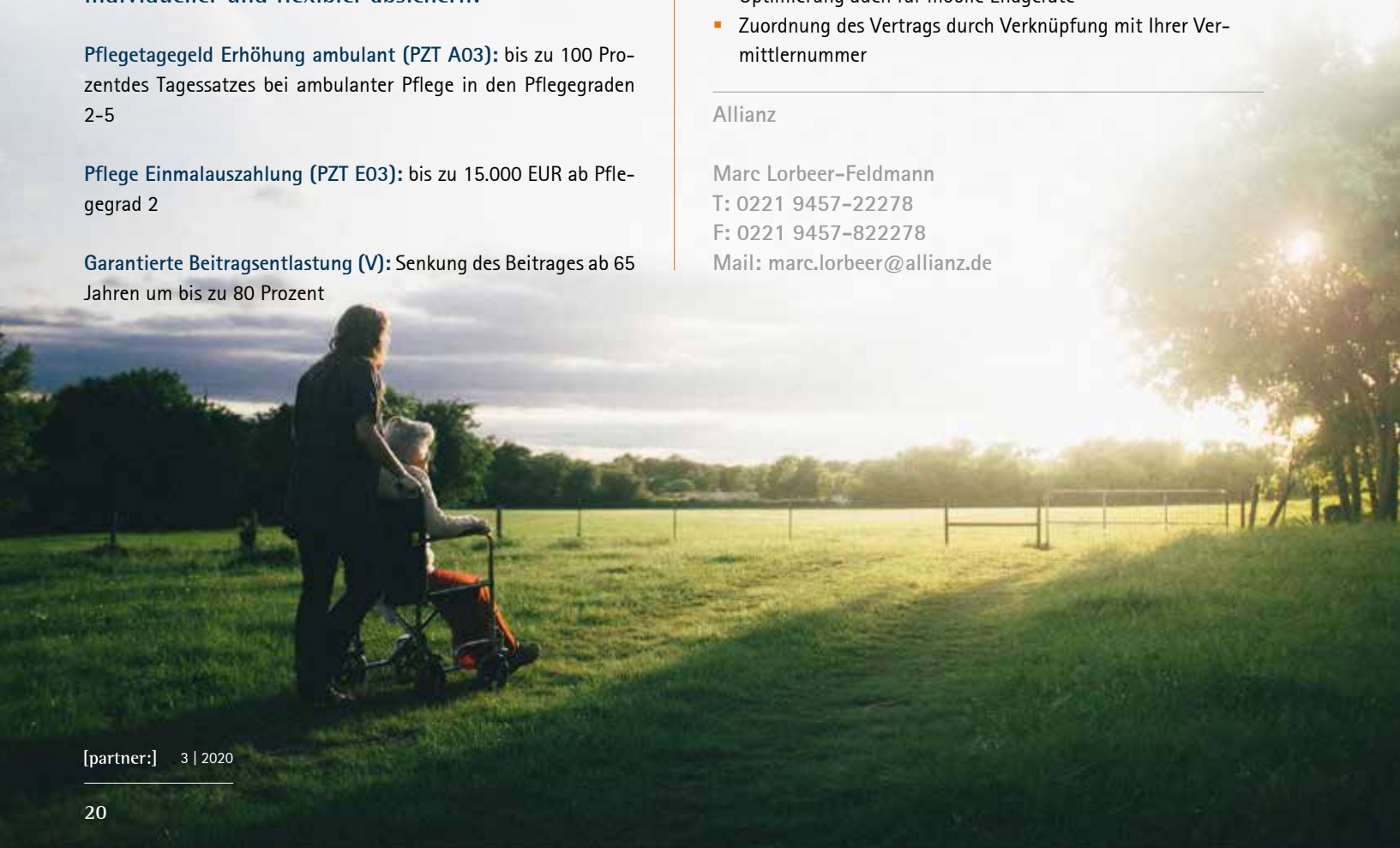
Der Tarif PflegetagegeldBest hilft, die Lücke in der gesetzlichen Pflegeversicherung auf hohem Niveau zu schließen und wurde für seine Leistungsstärke in den vorangegangenen Jahren bereits mehrfach in Folge und nun erneut als „hervorragend" ausgezeichnet.]

Nutzen Sie für den Abschluss die digitalen Vorteile der Allianz:

- Direkter Onlineabschluss ohne Unterschrift
- Schnelle und intuitive Nutzung dank einer optimierten Benutzeroberfläche
- Verkürzte Bearbeitungszeiten für erhöhte Kundenzufriedenheit bei digitalem Abschluss
- Optimierung auch für mobile Endgeräte
- Zuordnung des Vertrags durch Verknüpfung mit Ihrer Vermittlernummer

Allianz

Marc Lorbeer-Feldmann
T: 0221 9457-22278
F: 0221 9457-822278
Mail: marc.lorbeer@allianz.de



Volks.Pflegevorsorge

„DER BESTE ZEITPUNKT IST JETZT.“

Dieter Hallervorden
Allianz Pflegebotschafter

WER CLEVER VORSORGT, HAT GUT LACHEN

SORGLOS ALT WERDEN OHNE ALT AUSZUSEHEN – MIT DER PFLEGEVORSORGE DER ALLIANZ

Statische Tarife
PflegetagegeldBest
Bestnote 3x vergeben
Ausgabe 34/2019

Vertrauen Sie dem Testsieger! Lassen Sie sich jetzt zu den Vorteilen der Pflegevorsorge der Allianz beraten.

Marc Lorbeer-Feldmann
T: 0221.9457-22278 F: 0221.9457-822278
E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Allianz

PASST FÜR SIE. PASST FÜR IHRE KUNDEN.

NÜRNBERGER Krankenversicherung für Beihilfeberechtigte

Beamte bekommen im Krankheitsfall von ihrer Dienststelle finanzielle Beihilfe. Auch Beamtenanwärter haben Anspruch darauf. Ebenso die jeweils berücksichtigungsfähigen Angehörigen. Doch die Krankheitskosten werden im Rahmen der Beihilfe nur anteilig erstattet. Den Rest müssen Beamte selbst übernehmen. Das kann für sie ein unüberschaubares finanzielles Risiko werden. Mit der NÜRNBERGER Krankenversicherung für Beihilfeberechtigte bieten Vermittler ihren Kunden den passenden Schutz.

Gut beraten – mit der NÜRNBERGER

Beihilfeberechtigt sind Beamte, Soldaten und Richter. Fast alle sind privat versichert, da der Dienstherr in der Regel nur einen Teil der Behandlungskosten übernimmt. Hier ist es wichtig, den Beihilfetarif zu finden, der zu einem passt. Schließlich gibt es Kriterien wie zum Beispiel Familienstand oder Bundesland, die sich auf den Beihilfesatz auswirken. Ob Kunden in ihrer aktiven Dienstzeit Anspruch auf freie Heilfürsorge, truppenärztliche Versorgung oder später auf Beihilfe haben: Hier können Vermittler mit ausführlicher Beratung und geeigneten Tarifen punkten. Die NÜRNBERGER hat leistungsstarke und bedarfsgerechte Produkte, die genau auf den jeweiligen Berufsstand zugeschnitten sind, und steht Vermittlern sowie Kunden als starker, erfahrener Partner zur Seite.

NÜRNBERGER Beihilfe kompakt

Arzt, Krankenhaus und Zahnarzt: Überall können schnell hohe Behandlungskosten entstehen. Mit dem Tarif Beihilfe Kompakt zum Beispiel hat der Versicherte freie Arztwahl und erhält 100 Prozent für allgemeine Leistungen in jedem Krankenhaus. Somit trifft der Kunde die Entscheidung, wo er sich gerne behandeln lassen möchte. Ein 2-Bett-Zimmer und der Chefarzt sind selbstverständlich ebenso versicherbar. Auch für Zahnbehandlung und Zahnersatz sowie Kieferorthopädie leistet die NÜRNBERGER. Wichtig für Vermittler: Sie können ihren Kunden versicherbare Beihilfestufen von 50, 30 und 20 Prozent anbieten – und auch für die Bundesländer Hessen und Bremen mit der familienbezogenen Beihilfe gibt es Lösungen.

Neben anteiligen Leistungen für Sehhilfen und das Lasern der Augen, sind beispielsweise auch ambulante sowie stationäre Psychotherapie versichert. Gerade in Zeiten, in denen immer häufiger Burnout diagnostiziert wird, ist dies ein wichtiger Leistungsbaustein für Kunden. Darüber hinaus bietet die NÜRNBERGER spezielle Tarife für Beamtenanwärter – mit der Möglichkeit einer hohen Beitragsrückerstattung.

Zusätzliche Absicherung und Beitragsentlastung im Alter

Ob Krankenhaustagegeld, Versicherungsschutz im Ausland, 1-Bett-Zimmer oder Chefarztbehandlung im Krankenhaus: Mit den Zusatztarifen der NÜRNBERGER bieten Vermittler ihren Kunden umfänglichen Schutz in allen Lebenslagen. Und mit dem Beitragsentlastungstarif können Versicherte dafür sorgen, dass die Beiträge im Rentenalter weniger steigen. Der Kunde zahlt dafür jetzt einen kleinen Mehrbeitrag und entscheidet selbst, wie hoch die Beitragsentlastung später sein soll – völlig flexibel.

Übrigens:
Das Handelsblatt hat in Kooperation mit Franke und Bornberg Beihilfetarife unter die Lupe genommen und im Mai 2020 die Ergebnisse veröffentlicht. Hierbei hat die NÜRNBERGER mit der Höchstnote „sehr gut" abgeschnitten. Doch nicht nur mit seinen Tarifen konnte der Qualitätsversicherer überzeugen: Vom TÜV NORD erhielt die Leistungsabteilung der NÜRNEBERGER Krankenversicherung Anfang des Jahres das Zertifikat für ihren Leistungsservice.

NÜRNBERGER Versicherung

Thomas Potthoff (Bezirksdirektion Münster)
Ludgeristraße 54 | 48143 Münster
Tel.: 0251 509244 | Mobil: 0151 53841215
Thomas.Potthoff@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Pauschal? Genial?

Die pauschale Beihilfe für Beamte

Mit Einführung eines Zuschusses als pauschale Beihilfe wollen einige Bundesländer ihre Beamten zu einer Absicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung motivieren. In Hamburg gilt die Neuregelung bereits seit August 2018, Bremen, Brandenburg, Berlin und Thüringen sind bereits nachgezogen.

[Doch, wie sieht diese pauschale Beihilfe eigentlich aus?

Wir bringen Licht ins Dunkel und demonstrieren die Details am Beispiel „Brandenburg".

Freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) oder in einer privaten Krankenvollversicherung versicherte Beihilfeberechtigte können ab dem 1. Januar 2020 alternativ zur bisherigen individuellen Beihilfe, die jeweils zu den tatsächlich anfallenden Aufwendungen gewährt wird, eine pauschale Beihilfe zu den Krankenversicherungsbeiträgen wählen. Es handelt sich um eine freiwillige Entscheidung, die einen schriftlichen Antrag erfordert.

Die pauschale Beihilfe beträgt grundsätzlich die Hälfte der anfallenden Kosten einer Krankenvollversicherung, unabhängig davon, ob eine gesetzliche oder eine private Krankenvollversicherung besteht. Ergänzende, individuelle Beihilfe, wird neben der pauschalen Beihilfe nicht gewährt. Die Entscheidung, pauschale Beihilfe in Anspruch zu nehmen, wird von der beihilfeberechtigten Person für sich und die bei ihr berücksichtigungsfähigen Angehörigen unwiderruflich getroffen. Eine abweichende Wahl von individueller Beihilfe und pauschaler Beihilfe für einzelne Personen ist nicht möglich. Beiträge zur sozialen oder gesetzlichen Pflegeversicherung sind von der pauschalen Beihilfe nicht umfasst - es wird wie bisher die individuelle Beihilfe im Pflegefall gewährt. Die pauschale Beihilfe wird in Form eines Zuschusses zu den Krankenversicherungsbeiträgen gewährt und monatlich mit den Bezügen ausgezahlt.

Aufgrund der unterschiedlichen Gesetzgebung in einzelnen Bundesländern kommt es zu Insellösungen, was die Flexibilität der Beamten - bei örtlichem Veränderungswunsch - deutlich einschränkt. Der Wechsel in ein anderes Bundesland könnte hier also damit enden, dass kein neuer Dienstherr gefunden wird.
Die ersten Zahlen aus Hamburg zeigen jedoch, dass sich nach wie vor die Mehrheit der Neubeamten für die klassische Absicherung aus individueller Beihilfe und Privater Krankenversicherung entscheidet.]

Und wie entscheiden Sie?
Wir helfen gern und stehen mit Rat und Tat wie gewohnt zur Seite.

[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge, Vermögen

DKV BIETET **TOP VERTRIEBS-UNTERSTÜTZUNG** IN SCHWIERIGEN ZEITEN

Detlef Koslar

Detlef Denich

Die DKV bietet auch in Zeiten wie diesen eine zuverlässige telefonische Erreichbarkeit und ausgezeichnete Servicelevel für ihre Geschäftspartner im Maklervertrieb. Trotz der großen Herausforderung, zahlreiche Arbeitsplätze im Homeoffice einzurichten, läuft der Betrieb einwandfrei weiter.

[Die Redaktion sprach dazu mit zwei Führungskräften des ERGO Maklervertriebes, nämlich Detlef Koslar, Bereichsleiter der Organisationsdirektion Personenversicherung und Detlef Denich, Abteilungsleiter Backoffice Makler und Kooperationen Personenversicherung.

„Das war eine Mammutaufgabe, alle Mitarbeiter in so kurzer Zeit auf Homeoffice umzustellen" sind sich Detlef Koslar und Detlef Denich einig. „Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiter, die sich mit Flexibilität und großem Einsatz in kürzester Zeit mit der neuen Technik vertraut machten. Dadurch wurden die Servicelevel ohne Einbußen durchgängig aufrechterhalten. Das ist nicht selbstverständlich, aber dank unserer wirklich tollen Teams konnten wir das stemmen."

Koslar berichtet: „Durch die Neuausrichtung des Maklerservices mit regionalen, spezialisierten Serviceteams konnten wir eine deutliche Verbesserung der telefonischen Erreichbarkeit, sowie eine stärkere Spezialisierung der Mitarbeiter auf die Krankenversicherung erzielen… und dies von 8 Uhr bis 19 Uhr", und Denich ergänzt „…und das alles mittlerweile von zu Hause. Das hätte ich in so kurzer Zeit nicht für möglich gehalten."

Denich betont eine Erreichbarkeit von über 90 Prozent und begrüßt nochmals die Entscheidung, dass es für Gesundheit unter der Service-Nummer 0211 477-5436 eine eigene Hotline gibt, die nur für Anfragen rund um die DKV eingerichtet ist. „Ich möchte darauf hinweisen, dass auch unsere Kolleginnen und Kollegen in den Fachbereichen der DKV sich sehr gut mobil aufgestellt haben." Die Servicelevel können sich sehen lassen. Zwei Beispiele:

- Prüfung medizinischer Vorabanfragen innerhalb von 24 Stunden
- Finale Antragsbearbeitung Vollversicherung innerhalb von sechs Stunden

Koslar fügt hinzu: „Auch durch den Ausbau der digitalen Maklerpost haben wir einen guten Schritt nach vorn in Sachen Vertriebsservice gemacht. Bei rund 140 neuen Geschäftsvorfällen in der Krankenversicherung können sich die Makler ihre Mitteilungen ins digitale Postfach senden lassen. Dazu zählen typische Geschäftsvorfälle wie Annahmebestätigungen, Policierungsinfos, Vertragsänderungen, Bescheinigungen oder Kündigungen. Viele Unterlagen, die vorher über unsere Poststraße gelaufen sind und zum Teil erst nach mehreren Tagen Postlaufzeit ankamen, werden nun immer tagesaktuell zugestellt. Daneben produzieren wir weniger Papier und Rückfragen. Das ist für unsere Vertriebspartner und uns eine echte Win-Win Situation."

Die Dokumente werden natürlich über einen Webservice nach BiPRO-Norm bereitgestellt, sodass eine optimale Weiterverarbeitung im Maklerverwaltungsprogramm möglich ist.]

Für Fragen oder weitere Informationen steht Ihnen Key Account Manager Hans-Jörg Metze gerne zur Verfügung. Rufen Sie doch mal an, er freut sich auf Sie. Und selbstverständlich hat die Einhaltung aller Gesundheitsstandards bei einem eventuellen persönlichen Besuch bei ERGO oberste Priorität.

ERGO Group AG

Hans-Jörg Metze
Key Account Manager | Direktionsbevollmächtigter |
Telefon: 0221 92402-9153 | Mobil: 0172-2955587
Fax: 0221 92402-9125 | Hans.Joerg.Metze@ergo.de

MEHR SCHUTZ FÜR DIE ZÄHNE, ambulant und stationär?

Einfach geregelt. Mit den neuen Zusatzversicherungen der SDK. Als Einzelversicherung für Privatpersonen oder als betriebliche Krankenversicherung für Firmen.

[Die SDK ist seit 1. Juni 2020 mit neuen Zusatzversicherungen am Markt. Mit ihnen lässt sich der Gesundheitsschutz für Privat- und Firmenkunden einfach regeln. Bereits 2017 hat die SDK ihre Vollversicherung modernisiert. Nun folgt die Zusatzversicherung im ambulanten, stationären und zahnärztlichen Bereich als weiterer Schritt bei der strategischen Ausrichtung der SDK zum Gesundheitsspezialisten. Für ihre betriebliche Krankenversicherung (BKV) ist die SDK bereits seit Jahren bekannt und geschätzt. Tolle Neuheiten setzen das fort. In der obligatorischen, vom Arbeitgeber finanzierten BKV, wurden der Branchenkatalog und die Annahmepolitik überarbeitet. Mit der Zusatzversicherung für Einzelpersonen möchte sich die SDK nun deutlich stärker als bisher im Maklermarkt positionieren. Denn die Bedeutung der Zusatzversicherungen für die Versicherungsvermittler nimmt zu.

Leistungsstark, transparent, flexibel

Das neue Tarifsystem ist sehr einfach und nachvollziehbar konstruiert. Egal in welcher Abstufung Ihr Kunde einen Tarif versichert: Im Kern sind die Leistungen unserer ambulanten und zahnärztlichen Tarife immer gleich. Variabel ist lediglich die Erstattungshöhe von 50%, 70%, 90% oder 100%. So wissen Ihre Kunden jederzeit, welche Leistungen sie versichert haben. Die Produktmanager haben sehr darauf geachtet, dass die Tarife verständlich sind. So haben sie beispielsweise die Versicherungsbedingungen mit dem Hohenheimer Index auf Verständlichkeit überprüft. Die neue Zahnzusatzversicherung und die ambulante Zusatzversicherung sind nach Art Schaden kalkuliert. Es gibt keine Wartezeiten und Versicherungsschutz besteht bereits ab Versicherungsbeginn.

Gesunde und schöne Zähne

Die Zahnzusatzversicherung ist im Interesse Ihrer Kunden einfach und unkompliziert aufgebaut und weist einige Highlights auf. Beispielsweise gibt es kein Höchstaufnahmealter mehr und bis zu drei fehlende Zähne sind mitversicherbar. Das macht die Zahnzusatzversicherung der SDK auch für Senioren interessant. In jedem neuen Zahntarif sind Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe sowie Kieferorthopädie für Kinder und für Erwachsene nach Unfall enthalten – eine leistungsstarke Kombination.

Sicher ambulant versorgt

Die ambulante Zusatzversicherung schließt die relevanten Leistungslücken der GKV. Naturheilverfahren bei Ärzten oder Heilpraktikern sind ebenso mitversichert wie Schutzimpfungen, Vorsorgeuntersuchungen, gesetzliche Zuzahlungen und Hilfsmittel. Besonders hervorzuheben sind die Leistungen für die Augen. Brillen bis zu 500 Euro alle zwei Jahre sowie Laserbehandlungen gehören zum Angebot.

Schnell und gut im Krankenhaus behandelt

In der Krankenhauszusatzversicherung liegt die Wahl bei 1-Bett, 2-Bett oder 1-Bett bei Unfall. Wartezeiten entfallen auch hier. Der neue Tarif für den Klinikaufenthalt im Fall eines Unfalls hat die identischen Leistungen wie die 1-Bett-Variante und ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

Gesundheitsschutz für Mitarbeiter

Mit der betrieblichen Krankenversicherung sind die neuen Zusatzversicherungen der SDK über den Arbeitgeber versicherbar. Das bietet eine ganze Reihe von Vorteilen. Wenn die Mitarbeiter ohne Gesundheitsprüfung versichert werden, gilt das auch für die Familienangehörigen. In der obligatorischen BKV gibt es neu einen Beitragsfreistellungstarif. Wer länger als sechs Wochen arbeitsunfähig ist, in Elternzeit- oder Familienpflegezeit geht oder ein Sabbatical nimmt, für den bezahlt der Arbeitgeber bis zu 36 Monate lang keinen Beitrag und der Mitarbeiter erhält dennoch vollen Versicherungsschutz. Dieser Baustein ist auch für bestehende BKV-Verträge eine sinnvolle Ergänzung.]

Sie möchten den Gesundheitsschutz Ihrer Kunden und Interessenten einfach regeln? Mehr Informationen erhalten Sie unter www.sdk.de/einfachgeregelt oder bei

SDK

Karsten Bibow, Maklerbetreuer
Vertriebsdirektion Nord
Karsten.Bibow@sdk.de
0151 15057131

VIACTIV
Krankenkasse

FAIR GEWINNT!

ntv
DEUTSCHER FAIRNESS-PREIS 2019
Gesamtsieger
Gesetzliche Krankenversicherer
Kundenurteil · www.disq.de
DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG

WECHSELN SIE JETZT ZUM PREIS-LEISTUNGS-SIEGER!

viactiv.de

Krankentagegeld PLUS: AXA schließt Lücke in betrieblicher Absicherung von Mitarbeitenden

Längerfristige Erkrankungen bedeuten für Arbeitnehmer oft finanzielle Einschnitte. Denn nach 42 Tagen entfällt die Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber und sie erhalten als gesetzlich Krankenversicherte ein Krankengeld in unzureichender Höhe. Mit dem Krankentagegeld PLUS geht AXA neue Wege und bietet eine für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen attraktive Lösung.

[Das Krankengeld beträgt in der Regel 70 Prozent des letzten Bruttogehalts und darf dabei 90 Prozent des letzten Nettoeinkommens nicht überschreiten, bei einer Bezugsdauer von maximal 78 Wochen. Besitzt der Arbeitnehmer darüber hinaus einen Vertrag zur betrieblichen Altersvorsorge mittels Entgeltumwandlung, so muss er die Beiträge ebenfalls aus dem Krankengeld privat finanzieren, um die Ansprüche in voller Höhe zu erhalten. Für den Arbeitnehmer hat dies im Krankheitsfall eine erhebliche finanzielle Belastung zur Folge, denn es entsteht im Vergleich zum ursprünglichen Nettogehalt eine finanziell spürbare Lücke.

Mit der neuen betrieblichen Krankentagegeldversicherung von AXA, dem Krankentagegeld PLUS, können Arbeitgeber diese Lücke in der Versorgung ihrer Mitarbeitenden ab sofort schließen. In Kombination mit einem Kollektivvertrag zur bAV ist die Krankentagegeldabsicherung über einen Gruppenvertrag mit vereinfachter Gesundheitsprüfung für den Arbeitnehmer fakultativ abschließbar. Die Beiträge werden im Wege einer Entgeltumwandlung aus dem Netto – also nach Steuer und Sozialversicherung – aufgewendet. Ab dem 43. Tag, das heißt nach Entfall der Lohnfortzahlung, sichert Krankentagegeld PLUS das Einkommen und die Finanzierung der bAV-Beiträge. Umfassender Schutz: In Kombination mit einer geförderten Berufsunfähigkeitsabsicherung als Direktversicherung gelingt für Arbeitnehmer eine umfassende Invaliditätsbsicherung im Wege einer betrieblichen Vorsorge.

Nahtlose Absicherung bei eintretender Berufsunfähigkeit

Für den Fall, dass eine vorübergehende Arbeitsunfähigkeit tatsächlich in einer dauerhaften Berufsunfähigkeit mündet, endet die Krankentagegeldleistung und Arbeitnehmer müssen ihre Berufsunfähigkeitsversicherung in Anspruch nehmen. Da die Leistungsvoraussetzungen einer Krankentagegeldversicherung und der Berufsunfähigkeitsvorsorge unterschiedlich definiert sind, kann es bei der Anerkennungsprüfung zu Leistungslücken kommen, insbesondere dann, wenn die Leistungen der Krankentagegeldversicherung bereits eingestellt sind, aber die Leistungsprüfung der Berufsunfähigkeitsversicherung noch nicht abgeschlossen ist. Nicht so bei AXA. Sind Krankentagegeld und Berufsunfähigkeit über AXA abgedeckt, schließt AXA diese Lücke mit einer nahtlosen Leistungsgarantie:

- Lückenlose Leistungen innerhalb der Klärungsphase, also auch in der Zeit, in der ein Anspruch auf Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung geprüft wird. Versicherte Arbeitnehmer erhalten durchgehend Leistungen; Krankentagegeld, dessen Höhe über den Anspruch auf Berufsunfähigkeitsrente hinausgeht, fordert AXA nicht zurück.
- Konzerninterne umfassende medizinische Begutachtung.

Wichtig für Vertriebspartner: Gehaltsumwandlungsrechner mit erweiterter Funktion

Parallel zur Einführung von Krankentagegeld PLUS hat AXA den etablierten Gehaltsumwandlungsrechner (www.rechentool.de) um eine neue Funktion erweitert. Zusätzlich zur Möglichkeit, die Vorteile

einer Entgeltumwandlung zugunsten einer bAV sehr einfach und dennoch detailliert darzustellen, ermittelt der Onlinerechner anhand der individuellen Vorgaben den passenden Beitrag für eine optimale Krankentagegeldabsicherung inkl. des bAV-Beitrages. Damit erhalten Arbeitnehmer einen individuellen Kurzüberblick zur Absicherung über Krankentagegeld PLUS.

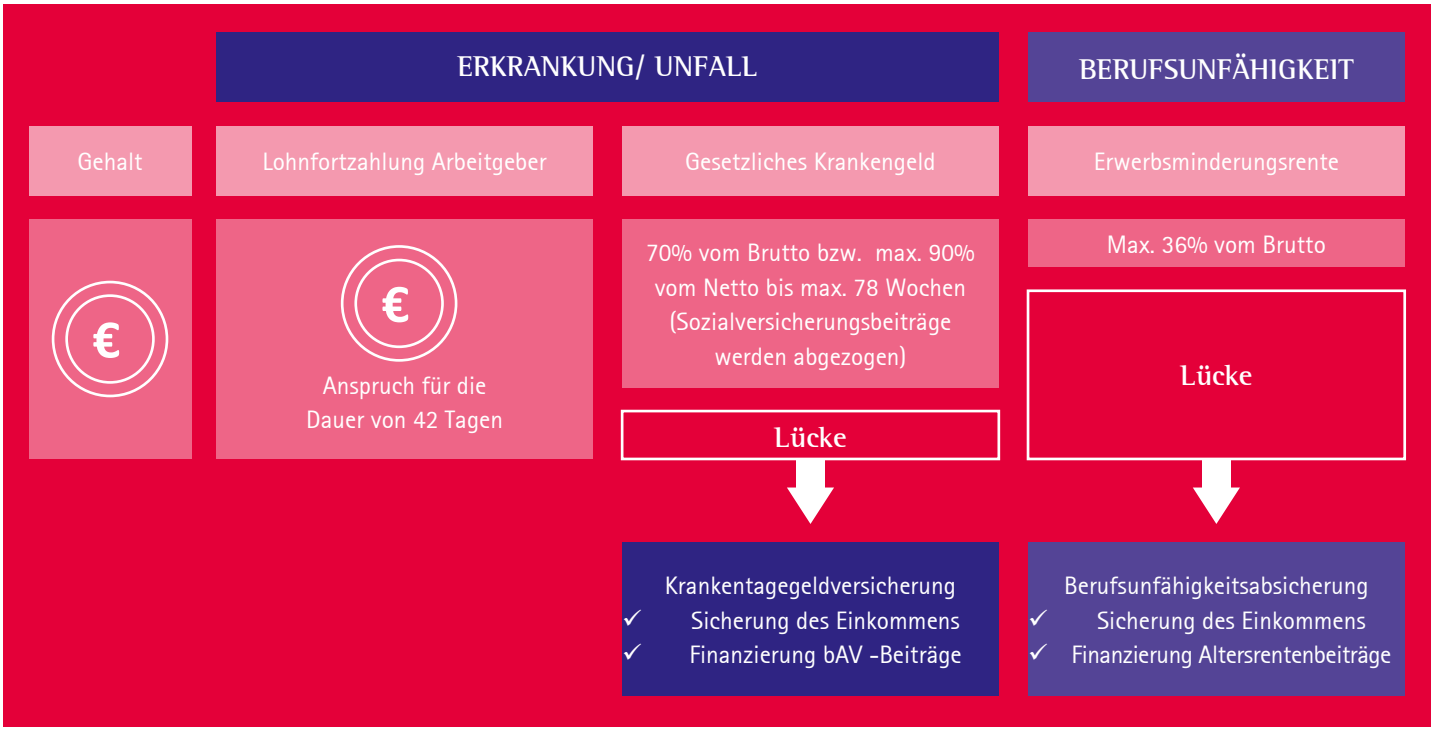
Absicherung im Doppelpack: bKV und bAV

Mit der Kombination aus Krankentagegeld- und einer geförderten Berufsunfähigkeitsabsicherung werden Arbeitnehmer umfassend für den Fall einer Invalidität abgesichert. Dabei profitieren Arbeitgeber und Arbeitnehmer einerseits von vergünstigten Konditionen innerhalb eines Gruppenvertrags, andererseits von dem steuerlichen Rahmen einer geförderten Direktversicherung. Im Wege der betrieblichen Vorsorge gewinnt der Arbeitgeber ein attraktives Personalinstrument hinzu, um neben einem Imagegewinn für sein Unternehmen Bindung und Motivation von qualifizierten Mitarbeitenden wirksam zu erhöhen.

AXA als Vorreiter: Mitarbeiterabsicherung aus einer Hand

AXA hat als erster Anbieter im deutschen Versicherungsmarkt die Bereiche der betrieblichen bzw. internationalen Krankenversicherung und der betrieblichen Altersvorsorge im neuen Geschäftsfeld „Corporate Employee Benefits" (CEB) gebündelt und somit auf Basis der langjährigen Expertise in beiden Bereichen aktiv die Voraussetzungen für eine umfassende Beratung und Betreuung aus einer Hand geschaffen. Mit dem Krankentagegeld PLUS bietet AXA Firmenkunden und Vertriebspartnern erstmals ein integratives Produkt, das betriebliche Altersvorsorge mit der betrieblichen Krankenversicherung sinnvoll kombiniert und eine lückenlose Versorgung sichert. Bei Fragen wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner von AXA.]

Das neue Krankentagegeld Plus: Absicherung des Einkommens und der bAV-Beiträge



AXA Konzern AG

Hendrik Flues | Regionalmanager KV / LV | Makler- und Partnervertrieb
Willstätterstr. 62, 40549 Düsseldorf | Tel.: 01520/9372349 | hendrik.flues@axa.de

FIT FÜR ERFOLGE

MIT DEUTSCHLANDS SPORTLICHER KRANKENKASSE

Ob im Berufsalltag oder im Spitzensport – eine leistungsstarke und motivierte Mannschaft ist die Basis für Erfolge. Wer weiß das besser als Deutschlands sportliche Krankenkasse?

[Seit mehr als einem Jahrhundert steht die VIACTIV Menschen und Unternehmen als starker Gesundheitspartner zur Seite. Denn Gesundheit beginnt am Arbeitsplatz und nicht erst nach Feierabend. Immer mehr Arbeitgeber investieren daher in betriebliche Gesundheitsmaßnahmen, um ihre Belegschaft und damit auch ihr Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Allerdings reduziert ein Obsttag in der Kantine nicht automatisch krankheitsbedingte Fehlzeiten und auch kostenlose Yogakurse helfen nur bedingt, wenn ein zu hohes Arbeitsaufkommen oder Unstimmigkeiten im Team täglich neuen Stress erzeugen. Mit innovativen Konzepten und einem geschulten Blick für die Praxis unterstützt die VIACTIV Arbeitgeber dabei, einen anderen Weg einzuschlagen und mit einem individuellen und bedarfsgerechten BGM-Konzept die richtigen Impulse für die Zukunft zu setzen.

VIACTIV Qualitäts-BGM: *Passgenaue Lösungen für Unternehmen aller Branchen*

Erfolgreiches BGM ist keine Stangenware. Um Gesundheit, Produktivität und Betriebsklima gezielt zu verbessern, schauen wir genau hin und analysieren, wo die besonderen Herausforderungen und Optimierungspotentiale in Ihrem Unternehmen liegen. Zusammen mit Ihnen entwickeln unsere Experten dann eine individuelle BGM-Lösung, von denen Sie langfristig profitieren. Hierzu gehen wir in besonderem Maße auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Branchen und Berufsgruppen ein. Denn wir wissen: Jedes Unternehmen hat andere Herausforderungen zu meistern. Außerdem legen wir großen Wert darauf, Angebote zu schaffen, die wirklich bei ihren Beschäftigten ankommen, diese begeistern und dauerhaft zu einer gesünderen Lebensweise motivieren. In Kooperation mit erfahrenen Partnern aus der Sport- und Gesundheitsbranche entwickeln wir innovative Lösungen für alle Branchen und schaffen so neue einzigartige Zugänge zu Betrieblichem Gesundheitsmanagement. Bestes Beispiel: der VIACTIV Gesundheits-Truck. Mit dem mobilen Fitnessstudio ermöglichen wir gesundheitsorientiertes Fitnesstraining direkt am Arbeitsplatz und unterstützen Arbeitgeber auf diese Weise dabei, das Rückenschmerzrisiko ihrer Mitarbeitenden nachhaltig zu senken. Modernste Technik und sporttherapeutische Begleitung sorgen für optimale Trainingserfolge in kürzester Zeit.

Machen Sie den VIACTIV BGM-Check und lassen Sie sich beraten! Sie wollen mehr über das VIACTIV Qualitäts-BGM und unser weiteres umfassendes Leistungs- und Serviceangebot für Arbeitgeber erfahren? Gerne beraten wir Sie persönlich! Wenden Sie sich hierzu am besten telefonisch oder per E-Mail an unser BGM-Team. Oder informieren Sie sich online in unserem Arbeitgeber-Portal unter viactiv.de/arbeitgeber.

Dort haben Sie auch die Möglichkeit, mit unserem kostenlosen BGM-Check zu testen, wie gut Ihr Unternehmen bereits in Sachen Gesundheit aufgestellt ist.]

VIACTIV BGM-Beratung

0234 4792299
gesundheit@viactiv.de

VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

#MachenWirGern

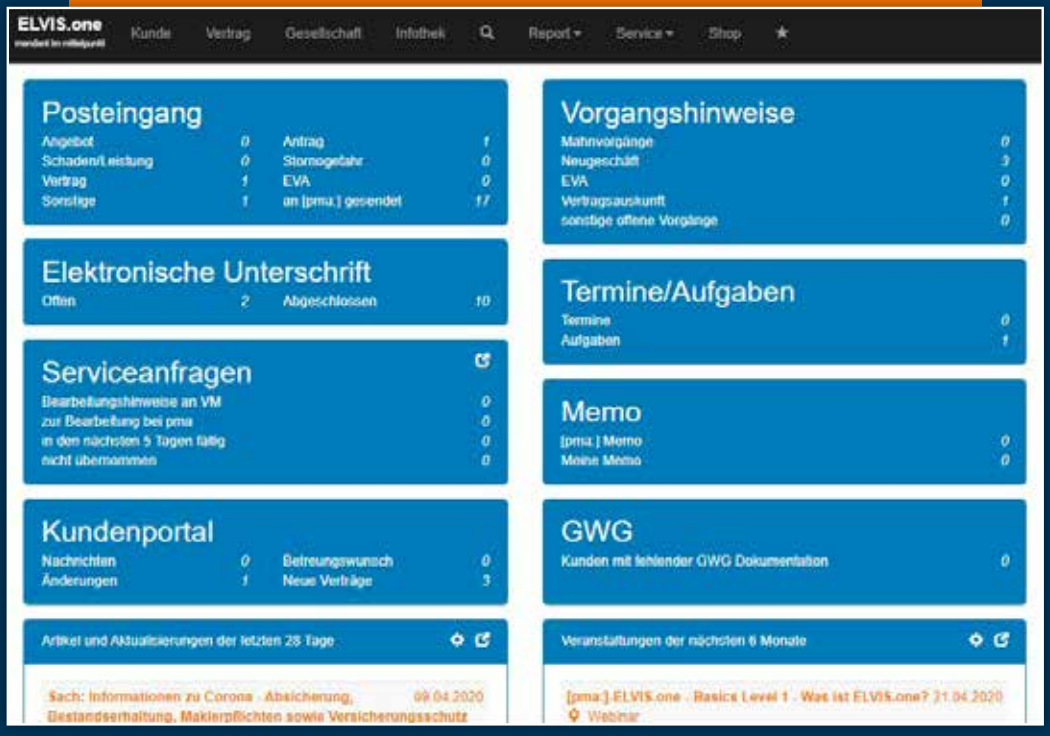
Stiftung Warentest
Finanztest
SEHR GUT (0,5)
Mehr Zahn 100
Im Test: 249 Zahnzusatzversicherungen
Ausgabe 06/2020
www.test.de
20JA02

Die Ansprüche Ihrer Kunden sind je nach Lebensabschnitt verschieden. Deshalb sind unsere Mehr Zahn-Produkte so aufgebaut, dass für jeden etwas dabei ist. Von einem transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene, bis zu umfangreichen Leistungen, die die Zahngesundheit von Kindern und Eltern fördert. Das Bausteinsystem sorgt bis ins hohe Alter für optimalen Schutz. Besondere Highlights für Ihre Kunden: Der kostenlose Bleaching-Bonus bei Kombination der Mehr-Zahn-Produkte und Mehr Zahnvorsorge, sowie die unbegrenzte Erstattung professioneller Zahnreinigungen.
Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, finden Sie unter **www.maklerservice.de** oder Telefon **0202 438-3734.**

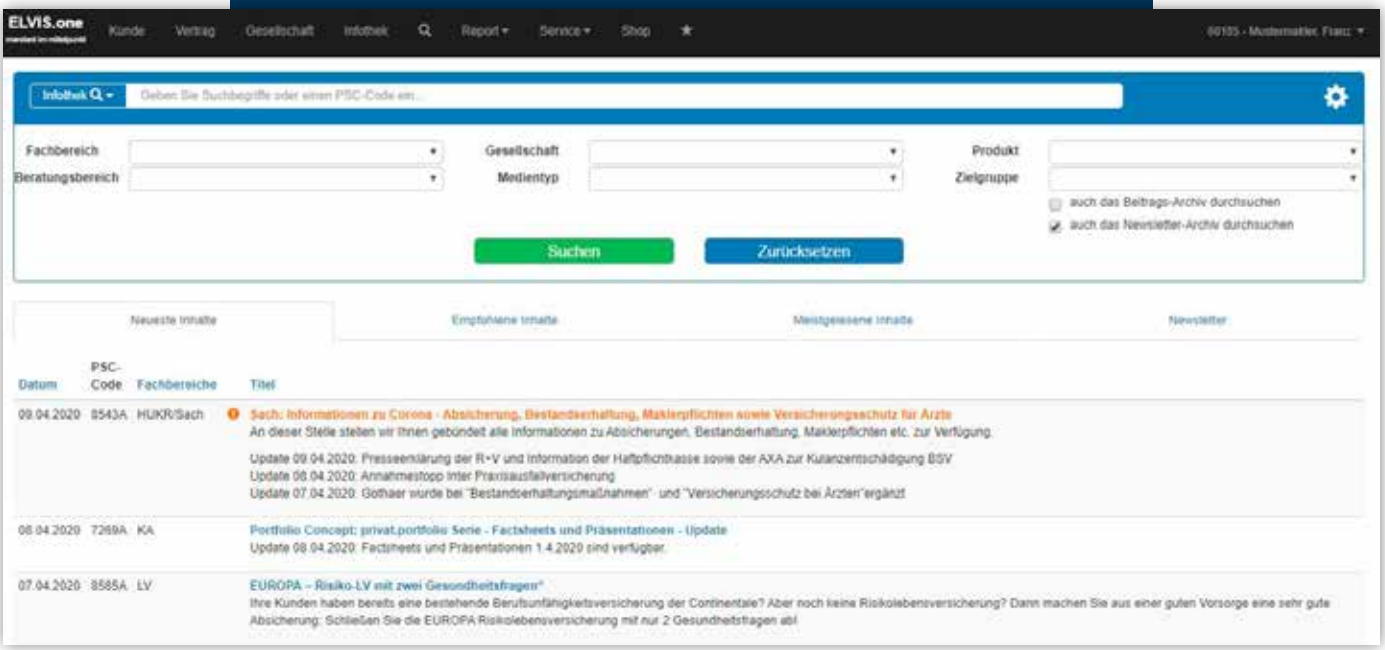
Wussten Sie schon...!?

Weil Zukunft Herkunft braucht, vereint unser Maklerverwaltungsprogramm Elvis.one unsere langjährige Erfahrung am Markt mit der Zukunftsfähigkeit von morgen. Dank eigener Expertise im Finanzdienstleistungsbereich und eigener Entwickler im Haus konnten wir so eine Software entwickeln, die zu all Ihren Bedürfnissen passt.

ELVIS.one hält Sie mit aktuellen Informationen zu Ihrem Bestand auf dem Laufenden:

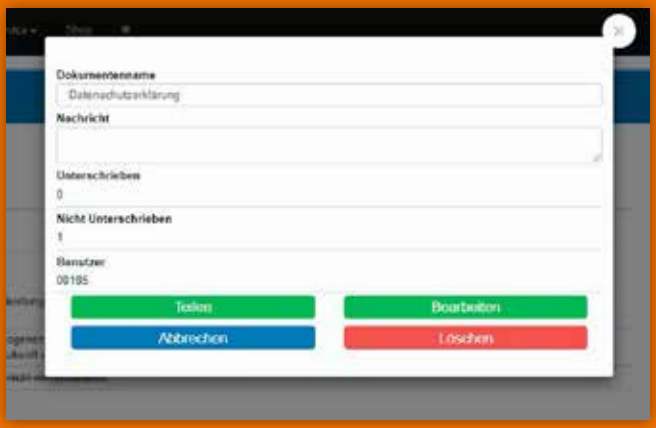


ELVIS.one informiert zu Branchen- und/oder [pma:]-internen Themen/Veranstaltungen:



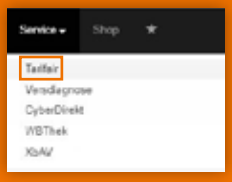
ELVIS.one gewährleistet einen reibungslosen Ablauf innerhalb einzelner Beratungs- und Betreuungsphasen:

- Mit der Option zur elektronischen Signatur erteilen Ihre Kunden Ihnen zu Beginn der Beratung, die Legitimation zur Verarbeitung ihrer Daten.



- Mit FINOSO analysieren Sie anschließend den Bedarf Ihres Kunden nach DIN 77230.

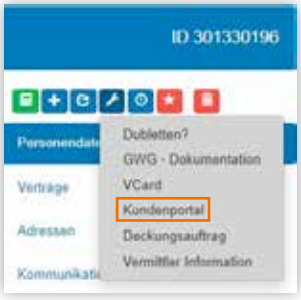
- Der Analyse folgt die Beratung, inkl. Tarifvergleich und Angebotsvergleichrechner.

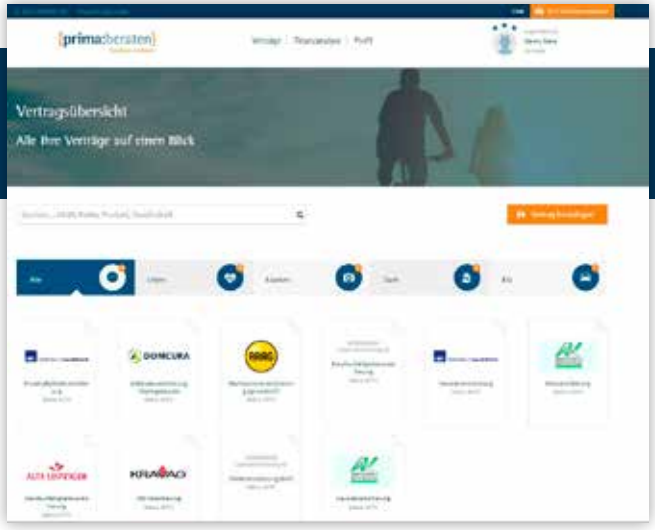


ELVIS.one hilft Ihnen dabei, mit nur wenigen Klicks bestehende Verträge Ihres Kunden in Ihren Bestand zu übertragen:

- Hierbei werden Sie unterstützt von EVA (Elektronische Vertragsanforderung).

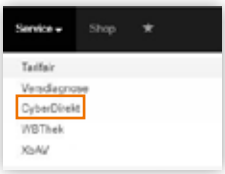
ELVIS.one schafft direkten Zugang zum Kundenkommunikationsportal [prima:beraten] und stellt hier allen Kunden digitale Services und eine allumfassende Vertragsverwaltung zur Verfügung:

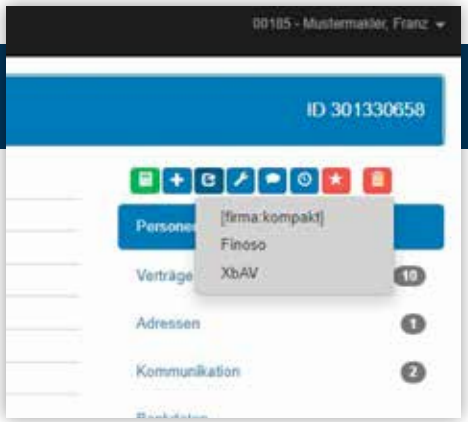




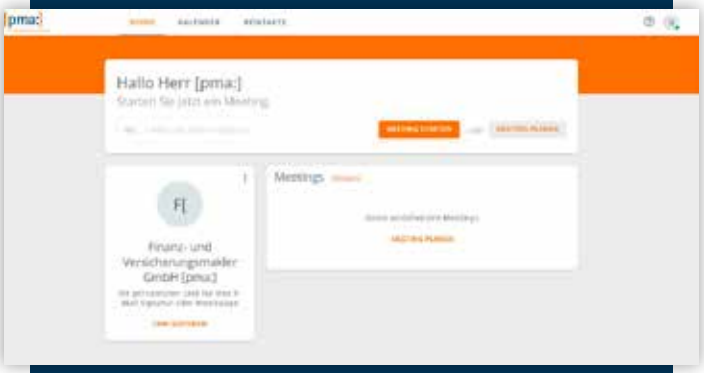
ELVIS.one ist auch für die Beratung Ihrer Gewerbekunden geeignet:

- Mit Angebots- und Abschlusstools





ELVIS.one kommuniziert online und bietet mit Flexperto ein webbasiertes Beratungstool für den virtuellen Vertrieb:



Sie sehen also, ELVIS.one ist so viel mehr als nur ein Maklerverwaltungsprogramm. ELVIS.one ist unser zentrales CRM, dass Ihnen hilft Effizienz zu steigern und Kunden besser zu beraten.
Sie wollen mehr über ELVIS.one und Ihre Möglichkeiten erfahren, dann besuchen Sie unsere Online-Seminare.

Up to date mit einem Update

Unsere Komplettlösung für digitale Beratung und Vertrieb hat ein Update erfahren. Folgende Neuerungen stehen ab sofort zur Verfügung:

- Die Bildschirm teilen Funktion steht nun MacOs Nutzern im Safari Browser zur Verfügung
- Sobald ein Nutzer im System eingeloggt ist kommt dieser über das „?" neben seinem Icon bzw. den Initialen direkt zum flexperto Hilfecenter
- Ein Update der „Google Maps" Karte auf der Expertenseite
- Nutzer können das Whiteboard Texttool jetzt auf Android Geräten verwenden
- (Mehrere Bugfixes im Web RTC Bereich) Stabilitätsverbesserungen von Video- Und Tonübertragungen

Ein Tag wie kein anderer- der [pma:] Fonds-VV-Tag!

Aus der Praxis für die Praxis, oder: „Partner für Partner“.

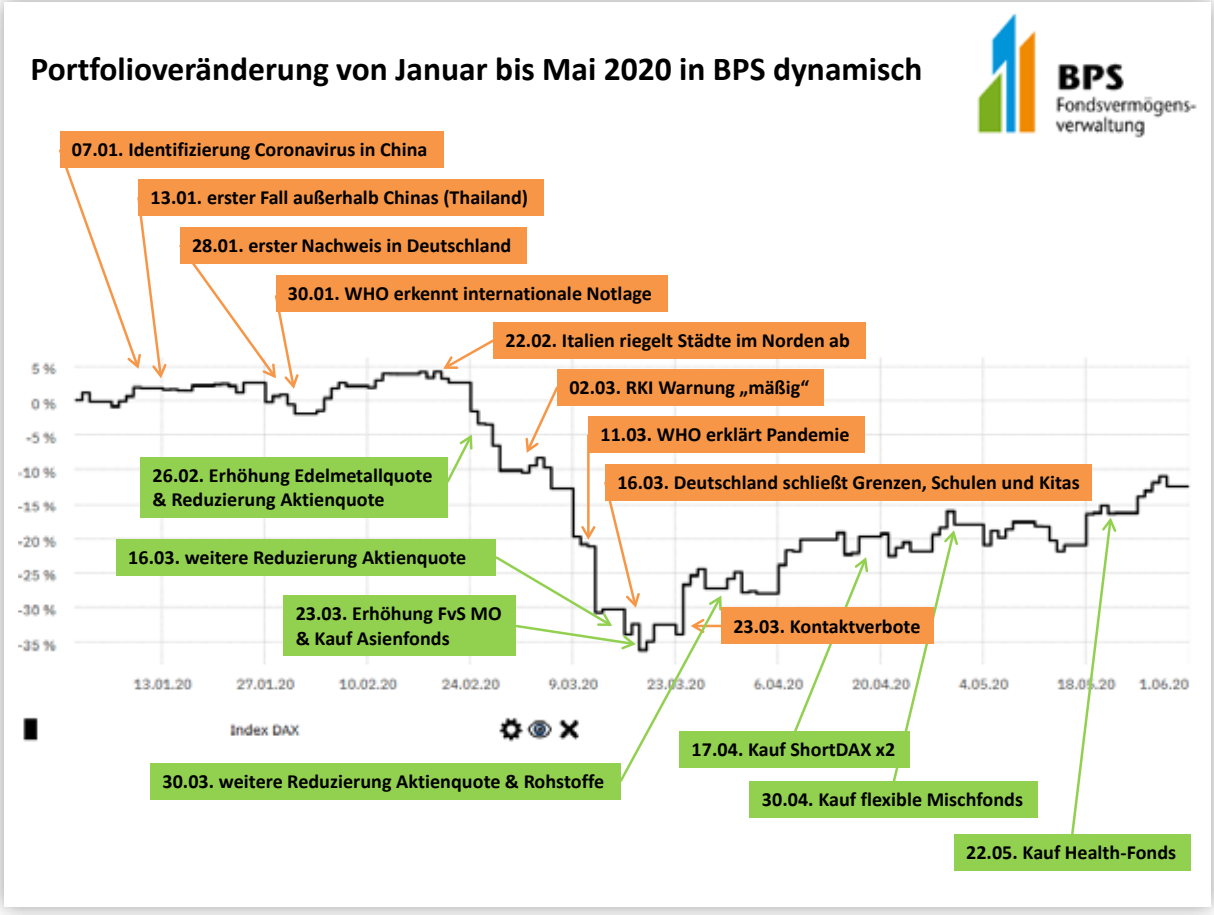
Wir haben es getan. Wir haben uns getroffen. Im echten Leben, im kleinen Kreis und unter Berücksichtigung der Corona Hygiene- und Abstandsregelungen. (im Juni 2020)

[Warum? Um die neue elektronische Beratungsstrecke zur **BPS-Fondsvermögensverwaltung** zu trainieren und neue vertriebliche Impulse zu geben.

Die BPS-Fondsvermögensverwaltung ist Kooperationspartner der [pma:] und wurde von unseren Partnern Klaus Bücker, Daniel Platte und Norbert Schmitz auf dem deutschen Finanzmarkt etabliert. Um die Wünsche der Kunden mit den eigenen Erfahrungen zu harmonisieren, haben sie drei eigene Portfoliostrategien aufgelegt: „ausgewogen“, „dynamisch“ und „nachhaltig“.

Aber beginnen wir doch von vorn.

Was war in der Zwischenzeit an der Börse und auf dem Markt passiert? Die bps-advisor Klaus Bücker und Norbert Schmitz veranschaulichten mit einer spannenden Grafik ihres BPS-Kollegen Daniel Platte (am Veranstaltungstag leider verhindert) die Geschehnisse in und um Corona.



Hieraus wurde schnell deutlich, wie sich der Börsenverlauf gestaltete und welchen Einfluss er auf bps-Strategien sowie damit verbundene potenzielle Anpassungen hatte.

Was haben wir noch gemacht? Wir haben von Mark Luca (Reuss) gelernt, dass die Fondsvermögensverwaltung – im Verhältnis bzw. Vergleich zur Einzelfondsberatung – viele Vorteile mit sich bringt.

Einzelfondsberatung vs. Fonds-Vermögensverwaltung 1

	Einzelfonds-Beratung	Fonds-Vermögensverwaltung
Erstanlage	▪ Kundenanalyse ▪ Geeignetheitserklärung ▪ Zielmarktabgleich auf Produktebene ▪ Produktauswahl (Aushändigung KIIDs/PRIIPs) ▪ Ex-ante Kostenausweis pro Produkt	▪ Geeignetheitstest durch Vermögensberater ▪ Zielmarktdefinition auf Strategieebene ▪ Vermittlungsprotokoll ▪ Auswahl Strategie ▪ Ex-ante Kostenausweis/Strategie durch Verw.
Folgegeschäft	▪ Geeignetheitserklärung ▪ Zielmarktabgleich auf Fondsebene ▪ Kosten-/Nutzenanalyse mit Dokumentation ▪ Aushändigung KIIDs/PRIIPs o.ä. ▪ Ex-ante Kostenausweis pro Fonds	ohne weiteren Dokumentations- und Verwaltungsaufwand
Umschichtung/Tausch	▪ Geeignetheitserklärung pro Beratung ▪ Zielmarktabgleich auf Produktebene ▪ Kosten-/Nutzenanalyse mit Dokumentation ▪ Aushändigung KIIDs/PRIIPs o.ä. ▪ Ex-ante Kostenausweis pro Produkt	
Verkauf	▪ Geeignetheitserklärung	
Lfd. Betreuung	▪ Grundsätzlich: Geeignetheitserklärung	

Aber natürlich hat er uns auch die Neuerungen der elektronischen Beratungsstrecke vorgestellt:

- Es sind weniger Unterschriften nötig.
- Die Daten Geeignetheitsprüfung und persönliche Einkommens- und Vermögensverhältnisse müssen nur noch einmalig erfasst werden.

Neben der gewohnten Rechtssicherheit bietet die neue Dokumentation Finanzanlagenvermittlern nun eine wesentlich vereinfachte Möglichkeit zur/für die Beratung (ihrer Kunden). Sie ist dabei sowohl für den Einsatz in der Einzelberatung, aber natürlich auch für die Beratung im Bereich Fondsvermögensverwaltung*, z.B. der bps-Fondsvermögensverwaltung bestens geeignet.

Sie wollen Ihren Kunden die bps-Strategien nicht vorenthalten? Dann nutzen Sie zur Vorstellung der Portfolios doch unser Online-Beratungstool.

Sie wollen selbst mehr erfahren? Dann nutzen Sie die Gelegenheit und lassen Sie sich informieren. Wir veranstalten entsprechende Trainingstage!

Das konnten Norbert Schmitz und Klaus Bücker nur bestätigen und mit einer Vielzahl persönlicher Praxisbeispiele unterstreichen. Gute Neuigkeiten hatten aber auch wir. So berichtete Peter Sommer zum Abschluss der Veranstaltung über den aktuellen Stand der Regulierung zum § 34f, der Übertragung der Aufsicht zur BaFin und über Veränderungen bei uns im Hause.
Welche das waren/sind? Zur Entlastung unserer Kooperationspartner werden wir bei [pma:] eine (neue) Vertriebsgesellschaft gründen. Damit entfällt die erforderliche Administration und die Kosten werden deutlich reduziert. Mehr Details dazu erfahren Sie in Kürze.
Sie sehen also, Mut und Ideenreichtum werden belohnt, und das nicht nur mit einer erfolgreichen Veranstaltung.
In diesem Sinne: schauen Sie nach vorn und freuen sich auf das, was die Zukunft bringt!]

*Speziell erforderliche Mindestangaben im Bereich Fondsvermögensverwaltung wurden separat mit „VV" gekennzeichnet.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und **Vermögen**

Neue Normen und neue Formen...

Online-Beratung und die DIN 77230

Geht es Ihnen auch so? Bis vor wenigen Wochen haben Sie sich schwergetan mit der Technik für Videokonferenzen und Sie haben sich lieber in den Wagen oder den Zug gesetzt, statt mit Kunden und erst recht mit Neukunden nur online zu sprechen. Und jetzt?

[Seit die Gefahr besteht, mit Corona infiziert zu werden, und seit der angeordneten Kontaktsperre, haben Sie angefangen, sich mit Videokonferenzen und Online-Beratung zu beschäftigen. Und Sie stellen fest: Sie schaffen das und - es fängt an, Ihnen Spaß zu machen! Und mehr noch: Diese Arbeitsweise ist effizient, Sie sparen Zeit, Sie sparen Reise- und Übernachtungskosten und Sie schonen die Umwelt. Sie schlagen diverse Fliegen mit einer Klappe.
Deshalb werden Sie auch in Zukunft, statt stundenlang zu reisen, Ihren Kunden eine Online-Beratung anbieten. Es gibt genügend Provider von entsprechender Technik und es gibt nicht wenige Qualifizierer und Trainer, die Ihnen zeigen, welche Fallstricke Sie beachten und welche Kniffe Sie anwenden sollten, um damit erfolgreich zu sein. Weshalb also sollten Sie, nachdem Sie in der Krise begonnen haben, die Vorzüge des digitalen Kommunizierens zu schätzen, nach der Krise wieder davon ablassen?
Ein Grund könnte der sein, dass Sie über „Fernbeziehung" schwerer die Gesprächsatmosphäre gestalten und die persönliche Beziehung aufbauen können, die Sie für eine gute Beratung und die stabile Kundenbindung für unabdingbar halten. Aber sind die emotionalen Komponenten tatsächlich „alternativlos" für die optimale Kundenbeziehung?

Nein, sie sind es nicht: Die Alternative ist die Umsetzung der DIN-Norm 77230, der „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte".

> **Sie ersetzt Atmosphäre durch objektive Fakten, räumt Zweifel aus und schafft Sicherheit. Das ist mehr als Atmosphäre.**

Und Sicherheit ist nach der Krise mehr gefragt denn je.

Der Beweis: In den WhoFinance-Kundenbewertungen für Berater, die nach der Norm arbeiten, formulieren 27 Prozent der Kunden explizit ihre Begeisterung für die DIN-konforme Analyse und nur 5 Prozent heben die Atmosphäre hervor.

Fazit: Mit der Norm versachlichen Sie die Analyse, machen sie unabhängig von Beziehung und Atmosphäre und geben sich so freie Fahrt für eine perfekte und erfolgreiche Online-Kommunikation mit Neukunden ebenso wie mit Bestandskunden.]

DEFINO, Dr. Klaus Möller

Nicht vergessen!

Bei [pma:] können Sie sich zertifizieren lassen – und das Ganze sogar komplett online.

Folgen Sie dem Beispiel von

- Bode, Klaus
- Mamsch, Erich
- Paffenholz, Andreas
- Petersmann, Jens
- Weißenborn, Tibor
- Wübbeling, Manfred

Diese sechs haben nämlich in den letzten zwei Monaten fleißig gelernt und die Qualifizierung zum **„Spezialisten für Basis-Finanzanalyse nach DIN 77230"** erfolgreich abgeschlossen.

ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Optional: Paket Cyber

Neu gedacht, neu gemacht:
Entdecken Sie unsere moderne Hausrat-Versicherung.

Wir haben unsere Haus-Aufgaben gemacht. Für Ihren Erfolg.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/neue-hausrat

Im virtuellen Raum sind wir mit Mustafa Behan, dem Gründer von WhoFinance, zusammengekommen um ihm 10 Fragen über Zeit und Zukunft zu stellen.

[Mustafa Behan treibt seit vielen Jahren die digitale Transformation im Bereich Finanzberatung voran. Er weiß aber auch, dass Digitalisierung nicht nur eine Frage der Technik, sondern auch eine Frage der Veränderung ist. Und diese Veränderung beginnt im Kopf...

Frage 1: Vor welchen Herausforderungen steht die Finanzbranche jetzt und in Zukunft?

Herunter gebrochen auf den Vertrieb steht die Finanzdienstleistungsindustrie im größten Umbruch ihrer Geschichte. Es gilt sich neu zu erfinden und sich neu auszurichten. Eine neue Kundengeneration trifft auf eine alternde Generation von Beratern. Vertriebskanäle, Formen der Kommunikation und des Kontakts haben sich verändert und die Erwartungen an den Berater sich somit verschoben.

Frage 2: Fordert die Digitalisierung nicht jede Branche heraus? Weshalb trifft es uns besonders hart?

Die Finanzbranche leidet an einem enormen Nachwuchsproblem, welches die Modernisierung deutlich erschwert. Doch wer soll die Digitalisierung in unserem Bereich vorantreiben? Junge, kreative Köpfe sind gefragter denn je.

Frage 3: Haben Sie Angst, dass unsere Branche und damit der Vertriebler als solches ausstirbt?

Angst um die Branche als solche habe ich nicht. Ich sage immer, es gibt „übbare" Produkte und Dienstleistungen. Eine Bestellung auf Amazon z.B., die kann man üben. Während der erste Bestellvorgang noch recht kompliziert erscheint, lernt man relativ schnell, was genau, wann getan werden muss, um an das entsprechende Produkt zu kommen. Die Produkte und Dienstleistungen werden somit über kurz oder lang nur noch online gekauft. Ganz anders verhält es sich jedoch mit einer Baufinanzierung. Diese kann man nicht „üben". Wirtschaftliche Risiken geht man nicht allein ein, man wünscht sich Begleitung und Beratung. Deshalb wird die Nachfrage nach menschlicher Beratung auch nicht aussterben.

Frage 4: Wo sehen Sie uns also in zehn Jahren?

Eine Vorausschau ist immer spekulativ, nie wirklich sicher und zeitliche Erwartungshorizonte selten richtig. Über 2 Jahre wird der wirtschaftliche Fortschritt meist überschätzt, über 10 Jahre meist unterschätzt. Der technologische Umbruch wird Arbeitsweisen, Lebenswege und das Miteinander verändern. Natürlich hat das auch Auswirkungen auf die Weise, wie Finanzdienstleistungen gekauft und vertrieben werden.

Frage 5: Auch aktuell gilt es Corona-bedingt eine besondere Situation zu meistern. Welchen Rat können Sie Finanzberatern geben?

Der beste Rat, den ich Beratern diesbezüglich geben kann, ist: Suchen Sie das Gespräch mit Ihren Kunden! Denn nicht nur für Sie als Berater hat sich viel verändert - auch Ihre Kunden waren Monate zu Hause, auch sie haben sich umstellen und an eine neue Situation gewöhnen müssen. Jetzt ist der Zeitpunkt, um über morgen zu sprechen.

Frage 6: Glauben Sie in dieser Krise liegt auch eine Chance?

Leider ist der schwerwiegende Einschnitt in die Wirtschaft und die starke Gefährdung vieler Existenzen nicht zu leugnen. Doch in jeder Krise liegen Chancen. Unternehmen mit Digitalisierungsvorsprung konnten die Kunden erreichen, die ihre Wettbewerber vernachlässigten und somit Marktanteile gewinnen. Der Wettbewerb teilt sich in drei Gruppen: 1. Berater und Beraterinnen, die schon vorher digital gut aufgestellt waren – und erheblich von den letzten Monaten profitiert haben. 2. Berater und Beraterinnen, die in den letzten Monaten schnell digital aufgeholt haben – und ebenso jetzt am Markt erfolgreich sind und 3. Markteilnehmer, die sich weiterhin digital zu passiv verhalten - und gegen die ersten zwei Gruppen verlieren.

Frage 7: Was können wir aus der Vergangenheit für die Welt von morgen lernen?

Was ich gelernt habe, ist: Es ist wichtig aus Fehlern zu lernen. Jeder Fehler, den man im Lauf seines Lebens macht, trägt dazu bei, zu werden wer man ist.
Wie wenig wüsste ich, wenn ich keine Fehler gemacht hätte?

Frage 8: Gibt es neben dem Mut zu Fehlern, andere Eigenschaften, die mir dabei helfen, mein jetziges und zukünftiges Geschäft besser zu gestalten?

Das wichtigste ist, flexibel zu bleiben. Als ich jung war, dachte ich, mit 30 hätte ich ausgelernt – das Gegenteil war der Fall. Heute, 20 Jahre später, habe ich vieles dazu gelernt, und das hört auch nicht auf. Das heißt nicht, dass man ständig sein ganzes Konzept über Bord werfen sollte. Vielmehr geht es darum, flexibel im Denken und Handeln zu sein, Gelerntes weiter zu entwickeln und dieses kontinuierlich anzupassen.

Frage 9: Gibt es (also) ein Erfolgsrezept, dass jetzt und auch in Zukunft einfach funktioniert?

Ein einfaches Rezept gibt es sicher nicht. Die Welt ist ständig im Wandel und schafft ständig neue Herausforderungen. Es ist fundamental, sich immer wieder Ziele zu stecken. Ziele geben eine Richtung vor. Sie treiben uns an, auch wenn sie vielleicht nicht immer voll erreichbar sind. Sie definieren die Richtung, in die wir laufen. Sie bestimmen, wer wir sind und was wir tun und ob wir damit erfolgreich sind.

Frage 10: Herr Behan, würden Sie gerne in einer anderen Zeit leben als jetzt?

Ich glaube, dass wir mit unserem hier und heute mehr als zufrieden sein können. Im Gegensatz zu vorigen Generationen wuchs meine Generation - zumindest in Deutschland – ohne Krieg auf. Und das ist eine Tatsache, die wir viel zu wenig wertschätzen. Ich bin daher sehr froh, jetzt hier zu sein und im heute leben zu können.]

[pma:]

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold

Freies Land und Meinungsfreiheit? Warum man heute nicht immer sagen darf, was man will. 2003 wurde die Wortmarke „Webinar“ angemeldet und 17 Jahre lang nicht beansprucht. Am Anfang dieses Jahrtausends war „Webinar“ wohl kaum ein gängiger Begriff und erst Recht kein alltäglicher. Über die letzten Jahre, in denen digitale Lehrmittel immer relevanter und im Jahr 2020 so relevant wie nie wurden, änderte sich der Bedarf und Gebrauch einer griffigen Abkürzung für Online-Seminar. Jetzt wird von Abmahnungen wegen Eingriffen in das Markenrecht berichtet.

[Nach einer Studie der Trusted Shops GmbH „Abmahnungen im Online-Handel 2017" erhielten 680 der 1.530 Befragten in den vergangenen 12 Monaten eine Abmahnung. Die durchschnittlichen Kosten, die den Betroffenen daraus entstanden, waren 4.700 Euro. Einer Umfrage der Händlerbund Management AG aus dem Jahr 2018 gemäß erhielten über 35 Prozent der Online-Händler in diesem Jahr mehr als nur eine Abmahnung und 39 Prozent bezahlten eine vierstellige Summe.

Abgemahnt werden kann man aus verschiedenen Gründen und von verschiedenen Personen. Wettbewerbsrechtlich abgemahnt kann man durch Mitbewerber und Konkurrenten wegen Verfälschen des Wettbewerbs, wozu bereits ein Fehler im Impressum auf der Website zählt. Auch häufig sind urheberrechtliche Thematiken wie Rechte an Fotos und Texten, die man auf einer Website veröffentlicht. Hier sind die Urheberrechtsinhaber befugt, abzumahnen. Patent- und markenrechtlich ist der Inhaber der Marke befugt.

Grund für eine Abmahnung ist dann die Verwendung einer Wortmarke mit wirtschaftlichem Interesse. Erlaubt ist also das Wort Tempo anstatt von Taschentuch zu verwenden, allerdings dürfte man nicht selbst Taschentücher herstellen und unter dem Namen verkaufen. Ebenso funktioniert es mit der Thematik Webinar.

Die Kriterien zur Sicherung einer Wortmarke sind nicht sehr scharf. Laut Art. 7 GMV kommt es vor allem darauf an, dass sie unterscheidbar ist, also mindestens ein individualisiertes Merkmal hat, und, dass sie nicht beschreibend sein darf. Dies bedeutet, die Marke darf nicht ausschließlich aus Zeichen oder Angaben zur Beschreibung der Ware bzw. der wirtschaftlichen Tätigkeit bestehen. Dabei definiert das Gesetz diese Zeichen oder Angaben dann als beschreibend, wenn sie im allgemeinen Sprachgebrauch oder in den redlichen und ständigen Verkehrsgepflogenheiten üblich geworden sind.

Das besondere Charakteristikum des allgemeinen Sprachgebrauchs ist insbesondere dessen Aktualität. Gemeinsam mit den wirtschaftlichen Möglichkeiten und Gepflogenheiten, entwickelt er sich ständig weiter.

Nun, im Jahr 2020 ist „Webinar" also anhand der zwei genannten Kriterien anders zu beurteilen als im Jahr 2003. Seit mehreren Jahren etablierten sich Online-Kommunikations- und Lehrmittel immer mehr, bis sie in der Quarantäne der Frühlingsmonate diesen Jahres sogar unvermeidbar wurden. Der Gebrauch der Abkürzung „Webinar" wurde währenddessen inflationär. Wie bei „Tempo" oder „Zewa" weiß jeder, was gemeint ist und niemand denkt bei Verwendung des Begriffes an eine Marke, die eventuell dahinterstehen könnte. Jetzt lesen wir davon, dass einige Anbieter deshalb Post bekamen.

Das Rechtsmittel der Abmahnung wurde vom Gesetzgeber geschaffen, um Streitigkeiten auf schnellem, außergerichtlichem Wege beizulegen, ohne die Parteien mit hohen Gerichtskosten zu belasten. Allerdings wurde das Abmahnen in den letzten Jahren eher zum Geschäftsmodell für einige Unternehmen und Kanzleien. Es gibt diverse Rechtsanwälte, die lediglich auf das Abmahnen in einer bestimmten Branche spezialisiert sind.

Die Kosten des Abgemahnten setzen sich aus den Anwaltskosten der Gegenseitenseite, Kostenerstattung und Schadenersatz zusammen. Grundlage für die Ermittlung der Anwaltskosten ist der Streitwert verbunden mit einem Wertfaktor bestimmt nach Umfang der Tätigkeit. Das bedeutet also: Je größer das Unternehmen, beziehungsweise je bekannter die Marke, desto höher die Kosten. So können beispielsweise Fußballvereine, die das Bildrecht an ihren Logos und Wortzeichen gesichert haben, einen Kleinhändler, der selbstgestrickte Fanschals verkauft, oder einen Bäcker, der eine Torte mit Vereinslogo darauf anbietet, auf bis zu 50.000 Euro mahnen.

Die Abmahnung im gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht muss eine Schilderung des beanstandeten Sachverhalts, einen damit verbundenen Hinweis auf einen Rechtsverstoß, eine Aufforderung zur Unterlassung innerhalb angemessener Frist und die Androhung rechtlicher Schritte enthalten. In der Regel ist eine, unterzeichnet zurück zu sendende, strafbewehrte Unterlassungserklärung beigelegt. Unterzeichnet man diese, so erklärt man, lebenslang auf das beanstandete Verhalten zu verzichten und ansonsten eine Vertragsstrafe zu bezahlen. Einer Vollmacht des Anwalts bedarf es nicht. Es ist also bei jeder Abmahnung zu prüfen, ob sie überhaupt vom Geschädigten veranlasst wurde.

Der Markeninhaber von „Webinar" Mark Keller lebt heute in Kuala Lumpur (Malaysia) und steht, nachdem von zahlreich versendeten Abmahnungen berichtet wurde, laut dem DPMA Deutsches Patent- und Markenamt, bereits fünf Löschungsanträgen wegen Nichtbenutzung entgegen. Wird eine Marke mindestens fünf Jahre lang nicht benutzt, so kann deren Löschung beantragt werden. Seit Eintragung, welche weit über fünf Jahre her ist, ist keine wirtschaftliche Tätigkeit unter der von „Webinar Ltd. & Co KG" gesicherten Wortmarke bekannt. Die regelmäßigen und rechtmäßigen Anlässe einer Abmahnung, wie Ersatz des zugefügten Schadens oder der Schutz der Marke, erscheinen also wenig wahrscheinliche Motivationsgründe für die Abmahnungen.

Das ist die rechtliche Kuriosität an diesem Rechtsmittel: Eine Einzelperson kann einen Schaden geltend machen, der ihn möglicherweise gar nicht betrifft, oder sogar gar nicht existiert. Zum Beispiel kann ein Anwalt, der auf der Website eines anderen Anwalts ein nicht der Impressumspflicht gemäß § Art 5 TMG entsprechendes Impressum findet, ohne Kostenaufwand eine Abmahnung schreiben. Der Rechtspflege verpflichtet ist es selbstverständlich wichtig und richtig, auf Fehler in der Darstellung des Impressums eines Konkurrenten hinzuweisen. Allerdings ist es ▶

trotzdem kurios, dass sich der abmahnende Anwalt wirtschaftlich daran bereichern kann, wo er doch offensichtlich, wenn er genug Kontaktinformationen aus der Website ziehen kann, um eine Abmahnung zu schreiben, keinen Schaden von dem fehlerhaften Impressum trägt.

Ist man einer solchen Abmahnung dann einfach ausgesetzt? Welche Möglichkeiten hat man?

Die Frist zur Widerrede einer Abmahnung ist nicht vorbestimmt, sondern wird vom Abmahnenden unter Berücksichtigung der Zeit, die der Abgemahnte zur Heranziehung und Beratung eines Anwalts benötigt, bestimmt. Sie ist in der Regel in der Unterlassungserklärung angegeben und liegt zwischen 6 und 31 Tagen. Die Frist sollte unbedingt eingehalten werden, da der Abmahnende sonst im Eilverfahren eine einstweilige Verfügung erwirken kann. In diesem Verfahren kann das Gericht eine einstweilige Verfügung ohne Anhörung des Abgemahnten erlassen.
Deshalb ist es, so banal es klingt, unglaublich wichtig, das (digitale) Postfach regelmäßig und gründlich zu checken. Laut einem Urteil des Landgerichts in Hamburg von 2009 gelten Abmahnungen auch dann als zu gestellt, wenn sie per E-Mail verschickt und vom eigenen Spamfilter aussortiert oder sogar gelöscht wurden.

Was beutet Frist einhalten?

Ist die Abmahnung berechtigt ausgestellt worden, also trifft der Sachverhalt zu, so ist die Frist dann eingehalten, wenn das rechtswidrige Verhalten beseitigt, und die Unterlassungserklärung unterschrieben ist. Beim Unterzeichnen ist allerdings Vorsicht geboten. Jedes Wort, und insbesondere jede Zahl, sollte von einem Anwalt auf Richtig- und Verhältnismäßigkeit geprüft werden. Abmahnkosten und Vertragsstrafen werden regelmäßig überhöht angesetzt. Außerdem werden sich oft und gerne sehr weit gefasster Formulierungen bedient, sodass die Vertragsstrafe in möglichst vielen Fällen fällig werden kann. Gemeinsam mit einem Anwalt sollte dann eine modifizierte Unterlassungserklärung erstellt werden.
Trifft der Sachverhalt nicht zu, also liegt die Rechtsverletzung nicht vor, ergeht die Abmahnung ohne Abmahnbefugnis oder rechtsmissbräuchlich, ist abzuwägen: Kann man nachweisen, dass die Abmahnung unberechtigt ist, so ist sie schriftlich zurückzuweisen. In den meisten Fällen geht der Abmahner dann vor Gericht, was noch wesentlich mehr Kosten entstehen lässt. Regelmäßig finden sich keine eindeutigen Beweise dafür, dass das Verhalten nicht vorlag, sodass viele Anwälte dann eher dazu raten, die Unterlassungserklärung zu modifizieren, die Kosten auf ein für die Gegenseite Nötigste zu reduzieren und zu unterzeichnen. Eine andere Möglichkeit ist das Aufsuchen der Gegenseite nach einem Vergleich: Dieser erfolgt zumeist auch nicht kostenlos, aber definitiv kostengünstiger.
Gewinnt man vor Gericht gegen den Abmahner, so kann man sich auf § 8 Abs. 2 UWG berufen. Hier ist ausdrücklich geregelt, dass missbräuchliche Abmahnungen unzulässig sind. Mit entsprechendem Urteil entsteht dann auch ein Anspruch auf Ersatz des Schadens, der durch die missbräuchliche Abmahnung entstanden ist. Wann aber gilt eine Abmahnung als missbräuchlich? Laut Gesetz jedenfalls dann, wenn die Abmahnung ausschließlich dazu dient, einen Kostenerstattungsanspruch entstehen zu lassen. Dies zu beweisen, fällt jedoch in den meisten Fällen sehr schwer.
Nach Analyse der Möglichkeiten der abgemahnten Partei wird also deutlich, weshalb sich daraus ein neues Geschäftsmodell ergeben konnte: Geringes Risiko, hohe Gewinnchancen. Als Betroffener ist man also am besten damit beraten, gar nicht erst abgemahnt zu werden. Vor allem im Onlinegeschäft sollte man die eigene Darstellung deshalb eingehend und regelmäßig von Experten prüfen lassen.]

**[In diesem Sinne:
Geben Sie Acht
und seien Sie wachsam!]**

[pma:]

GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

Einfach machen.

Fairness ist ein wichtiger Grundsatz der genossenschaftlichen Idee und unserer privaten Krankenversicherung. Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken Schutz für die Gesundheit, der sich flexibel an das Leben anpasst. Und das zu nachhaltig kalkulierten Beiträgen.

Jetzt bei Ihrem Gesundheitsspezialisten informieren:

Maklerbetreuer Karsten Bibow
0151-15057131 karsten.bibow@sdk.de

► **www.makler.sdk.de**

SDK
Einfach für Ihr Leben da.

GOTHAER INDEX PROTECT – stabile Geldanlage auch in Krisenzeiten

Was tun mit dem lieben Geld? Gerade in Krisenzeiten steigt die Verunsicherung. Das Sparbuch wirft nichts ab, einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, die Aktienmärkte sind vielen Menschen zu intransparent und starken Schwankungen ausgesetzt.

[Bei vielen Menschen sammeln sich hohe Geldbeträge auf klassischen Sparbüchern, Festgeld- oder Termingeldkonten. Die Unzufriedenheit mit der Zinssituation ist allerdings genauso präsent wie die Angst vor großen Verlusten an der Börse. Wie kann man dieser Spirale entkommen? Die Gothaer bietet mit ihrem Einmalbeitragsprodukt Index Protect eine solide und renditestarke Alternative. Das ab sofort erhältliche Jubiläumsprodukt zum 200-jährigen Bestehen der Gothaer bietet noch einmal zusätzliche Vorteile.

Gothaer Index Protect – Sicherheit durch Garantien

Bei Gothaer Index Protect handelt es sich um ein Einmalbeitragsprodukt. Angelegt werden können beliebige Beträge zwischen 5.000 und 500.000 Euro. Beim Abschluss muss der Kunde lediglich entscheiden, wie lange er sein Geld anlegen möchte und welche Beitragsgarantie er wünscht. Geboten wird ein Anlagezeitraum von 7 bis 15 Jahren, die Beitragsgarantie kann 90 oder 100 Prozent betragen. Bei einer 90 Prozent Beitragsgarantie ist der Kunde in den meisten Fällen zu 100 Prozent an der Entwicklung des Index beteiligt.

Gothaer Index Protect – stabile Rendite auch in Krisenzeiten

Die an den Kapitalmärkten gebotenen Zinsen sind minimal, oft sogar negativ. Gothaer Index Protect bietet dagegen zusätzliche Renditechancen durch Geldanlage an den Wertpapiermärkten, selbst bei Anlage-Verlusten bekommt der Kunde sein Geld in Höhe der Garantie zurück. Auf Grund der breiten Streuung des Index Multi Asset Strategie IP konnte er sich auch in schwierigen Marktphasen, wie der Corona-Krise, im Vergleich zu anderen Indizes, wie dem Dax oder der Vergleichsgruppe Mischfonds, gut behaupten. Seit Einführung des Produktes im September 2017 hat der Index eine Performance von 4,2 Prozent p.a. erzielt.
Während der DAX zwischen Februar und April fast 22 Prozent im Minus war, konnte sich der Gothaer-Index mit knapp drei Prozent hier sehr gut behaupten. Der laufende Überschuss von 1,45 Prozent p.a. (Deckungskapital) bleibt zudem stabil für 2020. Zu beachten ist dabei, dass über die gewählte Laufzeit Schwankungen vorkommen können. Diese Schwankungen begrenzt der Index allerdings auf maximal fünf Prozent, um die Kundengelder stabil durch Krisenzeiten zu führen. Die Beitragsgarantien zum Ablauf bleiben dabei unangetastet.

Gothaer Index Protect – Steuervorteile, Garantien und jederzeit verfügbar

Die Kunden können von attraktiven Steuervorteilen profitieren. Bei einer Kapitalauszahlung, bleibt die Hälfte der Kapitalerträge steuerfrei, wenn die Auszahlung nach Vollendung des 62. Lebensjahres erfolgt und der Vertrag mindestens 12 Jahre bestanden hat. Da es sich bei dem Produkt um eine Versicherungslösung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn weniger als Garantie vereinbart wurde. Zum Ablauf hat der Kunde die Möglichkeit, sich das Geld als Kapitalauszahlung einmalig, als lebenslange Rente oder aus einer Kombination aus beidem auszahlen zu lassen. Doch auch vor Rentenbeginn hat der Kunde bereits die Möglichkeit an sein Geld zu kommen – beispielsweise über eine Teilauszahlung.

Gothaer Index Protect – zeitlich limitiertes Jubiläumsprodukt

Zum 200-jährigen Bestehen bietet die Gothaer zusätzlich ein Jubiläumsprodukt an. Dieses bietet schon bei einem fünfjährigen Anlagezeitraum eine Beitragsgarantie von 100 Prozent. Die Anlagehöhe kann beliebig zwischen 25.000 und 100.000 Euro gewählt werden. Das Jubiläumsprodukt kann in einem limitierten Zeitraum bis zum 31.12.2020 abgeschlossen werden.]

Detaillierte Infos zum Produkt und Tipps für ein erfolgreiches Kundengespräch findet man hier: https://gothaer-plus.profino.online/.

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Marco Streitbürger
Key Account Manager Personen
0151 12519113 – marco_streitbuerger@gothaer.de

NEUERUNGEN DER GOLDEN BU ZUM MAI 2020 — Flexibel bleiben.

Unsere Leistungs-Optimierung

01 Schnelle Leistung bei schwerer Krankheit

Erkrankt der Kunde an einer schweren Krankheit, muss lediglich ein vereinfachter Nachweis in Form eines Facharztberichtes eingereicht werden, um die schnelle Leistung zu erhalten. Diese zahlen wir in Höhe der vereinbarten Berufsunfähigkeitsrente für bis zu 18 Monate. Die Leistung endet nicht, wenn sich die Gesundheit des Kunden vor Ablauf der 18 Monate verbessern sollte. Ob wir eine schnelle Leistung bei schwerer Krankheit erbringen, entscheiden wir nach Erhalt aller erforderlichen Unterlagen innerhalb von fünf Arbeitstagen.

Dies gilt für folgende schwere Krankheiten:

- Krebs
- Herzinfarkt
- Schlaganfall
- Querschnittslähmung
- Sprach-/Seh-/Hörverlust

02 Schüler und Studenten: höhere Renten und günstigere Einstufung

Neue Annahmerichtlinien für Schüler der gymnasialen Oberstufe:

- maximale monatliche BU-Rente: 1500 Euro
- differenziertere Einstufung von Studenten in eine Vielzahl von Studienrichtungen
- geringere Beiträge für viele Schüler und Studenten

03 Bedarfsgerecht: Unsere Teilzeitklausel

Liegt die wöchentliche Arbeitszeit arbeitsvertraglich oder auf selbstständiger Basis unter 30 Stunden, berücksichtigen wir in der Leistungsprüfung bei der Feststellung des beruflichen Tätigkeitsbildes zur Ermittlung des BU-Grades neben der Erwerbstätigkeit auch folgende Tätigkeiten, falls diese ausgeübt werden:

- die Tätigkeit als Hausfrau / Hausmann
- die Tätigkeit im Rahmen der Versorgung von pflegebedürftigen
- Angehörigen, die im gleichen Haushalt leben

04 AU-Leistung für bis zu 24 Monate

Bei Arbeitsunfähigkeit leisten wir die vereinbarte Rente nun für bis zu 24 Monate lang.

NOCH FLEXIBLER DANK NEUER GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

05 Unbegrenzter Dynamikwiderspruch

Der Dynamik kann nun unbegrenzt oft widersprochen werden – ohne, dass der Kunde sein Recht auf weitere Erhöhungen verliert. Nach dem dritten Widerspruch setzen die Dynamikerhöhungen aus, bis der Kunde diese wieder aktiviert.

06 Erhöhte Nachversicherungsgrenzen

Nachversicherungen sind nun bis zu einer maximalen Obergrenze von monatlich 3.000 Euro möglich. Schüler der gymnasialen Oberstufe können ihre BU-Rente im Rahmen der Nachversicherungsgarantie nun beispielsweise auf 2.500 Euro erhöhen. Ebenso haben wir die Obergrenze der Nachversicherung für die meisten Studenten auf 2.500 Euro angehoben. Für ausgewählte Studiengänge (zum Beispiel Jura, Maschinenbau, Informatik oder Physik) gilt zukünftig sogar eine Obergrenze von 3.000 Euro.

07 Erhöhungen über die Obergrenze der Nachversicherung hinaus: Unsere Karrieregarantie

Hat die BU-Rente die Obergrenze bis zu der eine Nachversicherung möglich ist erreicht, greift unsere neue Karrieregarantie. Steigt das regelmäßige monatliche Gehalt des Kunden im Rahmen einer Gehaltserhöhung um mindestens fünf Prozent, so kann die BU-Rente um denselben Prozentsatz erhöht werden – und das ohne erneute Risikoprüfung. Die Karrieregarantie kann von allen Arbeitnehmern in einem unbefristeten Angestelltenverhältnis in Anspruch genommen werden. Möglich ist dies innerhalb von sechs Monaten nach der entsprechenden Gehaltserhöhung. Die Erhöhungen im Rahmen der Karrieregarantie sind dabei bis zur doppelten Obergrenze der Nachversicherungsgarantie möglich.

08 Noch mehr Zeit für die Erhöhung: Verlängerter Meldezeitraum

Ab sofort hat der Kunde nach Eintritt eines Ereignisses – zum Beispiel bei Heirat oder der Geburt eines Kindes – zwölf statt sechs Monate Zeit, seine versicherte BU-Rente zu erhöhen und sie so der neuen Lebenssituation anzupassen.

09 Verlängerungsgarantie für alle ab Endalter 60

Unsere Verlängerungsgarantie kann nun von allen Kunden in Anspruch genommen werden, die unsere Golden BU mindestens bis zum Endalter 60 abgeschlossen haben. Innerhalb von zwölf Monaten nach einer Erhöhung der Regelaltersgrenze können dann die Versicherungs- und Leistungsdauer um die Anzahl Jahre angepasst werden, um die sich die Regelaltersgrenze verschiebt – und das ohne erneute Risikoprüfung.

10 Überprüfung der Berufseinstufung bei Berufswechsel

Im Falle eines Berufswechsels kann der Kunde zukünftig seine Berufseinstufung sowie die Obergrenze für die Nachversicherungsgarantie – vorbehaltlich einer erneuten Risikoprüfung – überprüfen lassen. Dies ist frühestens zwölf Monate nach dem Berufswechsel möglich. Stufen wir den neuen Beruf besser ein als den vorherigen, sinkt der zu zahlende Beitrag. Eine Erhöhung des Beitrags oder eine Herabsetzung der Obergrenze der Nachversicherung sind von vornherein ausgeschlossen. Für Schüler, Studenten und Auszubildende erfolgt die Überprüfung im Rahmen unserer Zukunftsgarantie nach wie vor ohne erneute Risikoprüfung.

11 Kundenfreundlich: Die befristete Beitragsfreistellung

Kunden haben nun die Möglichkeit, die Beitragsfreistellung von vornherein für einen selbst festgelegten Zeitraum von bis zu sechs Monaten zu befristen. Nach Ablauf dieser Frist setzt die Beitragszahlung automatisch wieder ein, ohne dass der Kunde aktiv werden muss.

12 Noch flexibler: Stundung für 24 Monate

Ab sofort können Kunden auch ohne Angabe von Gründen eine Stundung von bis zu 24 Monaten verlangen – und das bei vollem Versicherungsschutz sowie flexiblen Rückzahlungsbedingungen.

Unsere Beitrags-Optimierung

Optimiertes Produkt mit günstigeren Beiträgen: Senkung der Beiträge für viele Berufe Beispiele des neuen Zahlbeitrags* der Golden BU**:

	Alt	Neu
Schüler/in (Gymnasium) (Alter 10)	42,54 Euro	33,30 Euro
Schüler/in (gymnasiale Oberstufe) (Alter 17)	38,85 Euro	36,79 Euro
Student/in Pharmazie (Alter 20)	51,35 Euro	43,52 Euro
Student/in Maschinenbau (Alter 20)	51,35 Euro	43,52 Euro
Student/in Wirtschaftswissenschaften (Alter 20)	51,35 Euro	47,80 Euro
Internist/in	66,32 Euro	53,02 Euro
Elektroingenieur/in	55,05 Euro	50,65 Euro
Projektmanager/in (mit Diplom/Master)	66,32 Euro	61,58 Euro
Unternehmensberater/in (mit Diplom/Master)	66,32 Euro	61,58 Euro
Data Scientist/in	55,05 Euro	50,65 Euro
Industriekaufmann/frau	80,42 Euro	64,55 Euro
Mechatroniker/in	122,89 Euro	109,81 Euro
Schreinermeister/in	147,58 Euro	132,26 Euro

* Der monatliche Zahlbeitrag ist nicht garantiert, er ergibt sich durch Abzug von Überschussanteilen vom Bruttobeitrag.
** Tarif SBU, Eintrittsalter 30 (falls nichts abweichend angegeben), monatliche BU-Rente 1500 Euro (Schüler: 1000 Euro monatliche BU-Rente), Endalter 67, Nichtraucher, Berechnung mit TAV 21 (bisherige Werte) und TAV 22 (gültig ab 1.5.2020) (neue Werte).

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Filialdirektion Düsseldorf | Thomas CockburnVertriebsleiter
Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44
E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

SIGNAL IDUNA

SI WORKLIFE

NEUER VERTRIEBSANSATZ DURCH AKTION „JUNGE LEUTE“

LOHN, GEHALT ODER AUCH DER GEWINN AUS DER EIGENEN SELBSTSTÄNDIGKEIT SIND DIE HAUPTPFEILER, AUF DENEN DIE EXISTENZSICHERUNG DER MEISTEN VON UNS RUHEN. BRECHEN DIESE WEG, IST DER EIGENE LEBENSUNTERHALT KAUM NOCH ZU BESTREITEN.

Bild: gettyimages.de | westend61

[Damit ist das Thema Einkommensschutz so wichtig, dass man es nicht auf die lange Bank schieben sollte: Je früher man einsteigt, desto günstiger sind die Beiträge. Dennoch lassen sich gerade junge Menschen nur schwer für das Thema sensibilisieren. Allzu weit weg scheint die Möglichkeit zu sein, aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls die eigene Arbeitskraft einzubüßen. Dabei liegt die statistische Wahrscheinlichkeit, im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig zu werden, bei bis zu 43 Prozent – abhängig von Alter, Tätigkeit und Geschlecht.

Das Produktkonzept SI WorkLife der SIGNAL IDUNA eröffnet einen starken Einstieg in den Einkommensschutz. Zahlreiche Bestnoten, verliehen unter anderem durch die Zeitschrift „stern“ und Morgen & Morgen, belegen von unabhängiger Seite die Leistungsstärke der SI Worklife-Produktfamilie. Über die Variante KOMFORT / KOMFORT PLUS beispielsweise lassen sich bestimmte Grundfähigkeiten wie zum Beispiel Hören und Gehen, aber auch die Nutzung von Smartphones und öffentlichen Verkehrsmitteln versichern.

Aktion ermöglicht leichten Start in den Einkommensschutz

Mit der Aktion „Junge Leute“ bietet die SIGNAL IDUNA noch bis zum 31. Dezember 2020 einen ganz neuen Vertriebsansatz: die Produktlösung KOMFORT / (-PLUS) mit EXKLUSIV-Option. Damit erhalten beispielsweise Schüler ab zehn Jahren eine sehr preisgünstige Möglichkeit, in den Einkommensschutz einzusteigen. So ist die Grundfähigkeitsversicherung etwa für einen 13-jährigen Schüler bereits für einen Monatsbeitrag von 13 Euro* zu haben. Damit ist zunächst eine Grundfähigkeitsrente von monatlich 500 Euro bis zum 67. Lebensjahr abgesichert. Später kann der Versicherte im Rahmen der EXKLUSIV-Option bis zum 35. Lebensjahr ohne eine erneute Gesundheitsprüfung in die Berufsunfähigkeitsversicherung EXKLUSIV / (-PLUS) wechseln. Mittels der für den Aktionszeitraum eingeführten Schnellstart-Möglichkeit kann dieser Übergang aber sehr viel schneller erfolgen als bisher. Dieser ist nun bereits möglich, wenn der Schüler in die gymnasiale Oberstufe wechselt oder eine Ausbildung beginnt. Gleichzeitig lässt sich die vereinbarte Monatsrente bei Berufsunfähigkeit auf 1.000 Euro verdoppeln.

Übrigens: Ist die Schnellstartmöglichkeit innerhalb des Aktionszeitraums vereinbart worden, gilt diese selbstverständlich auch darüber hinaus.]

[Erfahren Sie mehr.]

*Monatsbeitrag nach Verrechnung der nicht garantierten Überschussbeteiligung (Stand 2020)

SIGNAL IDUNA Gruppe

Maklerdirektion West
Rheinlanddamm 189 | 44139 Dortmund
Tel.: 0231-135-3308
saskia.kaluta@signal-iduna.de
Homepage: https://maklerportal.signal-iduna.de/
Maklerblog: https://maklerblog.signal-iduna.de/

Zurück zum Glück – wenn das Gute so nahe liegt

Urlaub in Zeiten von Corona

Urlaub auf Balkonien oder Bad Meingarten – Für die einen blanker Horror, für die anderen das Beste, was passieren kann. Vor allem jetzt, wo Reisen massiv eingeschränkt und nur unter bestimmten Auflagen möglich ist. Was also tun mit der freien Zeit in heimischen Gefilden? Wie geht Abschalten und Abwechslung trotz gewohnter Umgebung? Wir verraten es Ihnen und haben einmal für Münster und München ein paar tolle Tipps gesammelt.

Ausflugsziele rund um Münster

Maislabyrinth Münster

Riesen Maislabyrinth, Blumen- und Kürbisparadies, alles auf 35.000 m² mit 2,7 km Wegstrecke
Ort: Münster Nienberge / Eintritt: 4 Euro, Kinder unter 3 frei / Fr: 14-20 Uhr; Sa & So: 11-20 Uhr

Planetarium des LWL-Museums

Sie sind eines der schönsten und beeindruckendsten Naturschauspiele der Welt: die Polarlichter. Um sie zu genießen, brauchen Sie aber nicht extra nach Norwegen zu reisen. Im Planetarium des LWL-Museums für Naturkunde werden sie den Besuchern authentisch nahegebracht.
Vorstellungen: dienstags ab 17 Uhr und mittwochs ab 11 Uhr

Wildpark Dülmen

Direkt auf dem Weg zur berühmten Wildpferdebahn wartet dieser schöne Park im englischen Stil mit freilebenden Rehen, Heidschnucken und Damwild
Ort: Dülmen / Eintritt frei!

Badesee Saerbeck

Um den See herum großartige Spaziergänge
Baden am Wochenende (Fr-So) mit Tageskarten am Sandstrand zwischen 50 ct und 2 Euro
Ort: Saerbeck

Teutoburger Wald

Dörenther Klippen: schöne Rad- und Wanderwege, eindrucksvolle Felsformationen
Dörenberg bei Bad Iburg: Höchster Berg im Mittelteil des Teutoburger Waldes, toll zum Wandern und Spazierengehen

100 Schlösser Route Münsterland

Mit dem Rad durch die Geschichte des Münsterlandes, auf rund 960 km mehr als 100 Schlösser, Burgen und Herrensitze bestaunen.
Ort: Abseits verkehrsreicher Straßen führen 4 Rundkurse durch die grüne Parklandschaft des Münsterlandes

Feldmarksee Sassenberg

Idyllischer Sandstrand mit Badezone, Vogelschutzinsel, weitläufige Liegewiesen und Café
Ort: bei Sassenberg / Tageskarte 3,00 Euro

Burg Vischering

Wasserburg, Museum, zahlreiche Angebote und Veranstaltungen
Ort: Lüdinghausen / Tickets: 7 Euro Erwachsene; 3,50 Euro Kinder (Kombi-Preise für Haupt- und Vorburg) / Di-So: 10-18 Uhr

Schloss Nordkirchen

Wasserschloss, auch "Westfälisches Versailles", großflächige Parkanlage in toller Landschaft für lange Spaziergänge, Führung möglich
Ort: Nordkirchen / Parkanlage frei zugänglich

Wildfreigehege Nöttler Berg

Wölfe, Hirsche, Pfauen, Alpakas und viele andere Tiere leben im Wildfreigehege Nöttler Berg
Ort: Saerbeck (Westladbergen) / Tickets: 4,50 EUR Erwachsene; 2,50 EUR Kinder / Di-Sa: 9-18 Uhr; So + Feiertag: 9-19 Uhr

Freilichtmuseum Mühlenhof

Zeitreise im Münsterland, verschiedene Veranstaltungen
Ort: Münster / Eintritt: Erwachsene 5 Euro, Kinder bis 6 frei, Rabatt für Jugendliche

Ausflugsziele in München

Wasserskipark Aschheim

Immer nur planschen in der Isar oder am See wird ja auch irgendwann langweilig – ein paar Kilometer östlich von München wartet eine neue Herausforderung: Wasserskifahren. Dafür braucht man hier weder Meer noch Boot. Die Anlage umfasst mehrere sogenannte „Lifte", die Fortgeschrittene und Anfänger wie eine Art Seilbahn über das Wasser ziehen.
Ort: Aschheim / Eintritt: Ticktes müssen online gebucht werden, die Anfängerkurse starten mit 35 Euro / Mo-So 12-20 Uhr

Wörthsee und Pilsensee

Neben den manchmal zu gut besuchten, großen Seen wie Starnberger- und Ammersee, gibt es etwas ruhigere, ebenso schnell erreichbare Alternativen. Im Südwesten Münchens liegen ca. eine halbe Stunde Autofahrt entfernt Wörth- und Pilsensee. Hier gibt es vielleicht eine weniger exklusive Gastroszene, dafür aber auch keine Touristengruppen und horrende Preise.
Unser Geheimtipp: An der Seepromenade am Wörthsee ein Tretboot leihen, auf dem See die Sonne genießen und sich dabei gelegentlich abkühlen.
Ort: Strandbad Raabe / Kosten: 14 Euro pro Std. für 4-5 Personen

Leutascher Geisterklamm

Die Leutascher Geisterklamm bietet 1,5 Stunden Fahrt von München einen Erlebnispfad für klein und groß. Der ca. 1 Stunde lange Weg zur Klamm ist für die kleinen Wanderer als Kobold- und Geistersuche gestaltet. Der Ausflug bringt also Freude für die ganze Familie und ist vor allem weniger überlaufen als die nahegelegene Partnachklamm.

Herzogstand

Für begeisterte Wanderer empfehlen wir den 2 ☐ Std. langen Anstieg auf den Herzogstand. Die Wege sind präpariert und leicht zu gehen. Oben wartet ein grandioser Gipfelblick! Südwärts blickt man auf den von Bergen umgebenen, karibisch blauen Walchensee hinweg auf den Karwendel und Richtung Norden bietet sich ein saftgrüner Weitblick übers Flachland. Wer früh genug losgeht, der kann sich anschließend noch in einem der Seen abkühlen.

Alpaka Wanderung im Isartal

Mal etwas ganz anderes: im Isartal kann man auf dem Hof von Veronika Darchinger mit einem Alpaka gemeinsam wandern gehen – das begeistert Groß und Klein. Jeder Wanderer läuft mit einem Alpaka am Halfter. Die Wanderung dauert 1,5-2 Stunden.
Ort: Berg-Mörlbach / Kosten: 165 Euro für 12 Personen pro Stunde.

Blombergbahn

In Bad Tölz befindet sich die längste und schönste Sommerrodelbahn Europas. 1.300 m Spaß und Abenteuer führen die grünen Wiesen des Blombergs hinab. Kinder ab 8 Jahren können bereits alleine rodeln, Kinder darunter können auch fahren, aber auf dem Schoß der Eltern. In unter einer Stunde erreicht man die Talstation, von der man dann mit der Gondel bis zur Mittelstation fährt.
Ort: Wackersberg / Kosten: Erwachsene 7,50 Euro und Kinder 5 Euro / jeden Tag, außer Dienstag 9-18 Uhr

Burg Trausnitz

Landshut ist eine wunderschöne Mittelalter-Stadt in Niederbayern. Die bunte Altstadt liegt am Fuß der 1204 erbauten Burg Trausnitz. Sehr gut erhalten und restauriert bietet sie, neben dem atemberaubenden Ausblick, ein beeindruckendes Kulturerlebnis.
Ort: Landshut / Eintrittspreise (mit Kunst- und Wunderkammer) 5,50 Euro regulär und 4,50 Euro ermäßigt / Burgmuseum Mo-So 10:00 bis 16:00 Uhr

[pma:]

Die Welt nach **Corona**

Eines kann man mit Sicherheit sagen: Corona hat die Welt verändert. Einen fast weltweiten Lockdown hat es in dieser Form wohl noch nie gegeben. Wir wurden innerhalb kürzester Zeit von 100 auf 0 gebremst und durften uns neu finden.

[Die Menschen zeigten ganz unterschiedliche Reaktionen. Die einen, die in Branchen beschäftigt sind und mit erhöhten Sicherheitsmaßnahmen weiter in Vollbeschäftigung standen und dadurch erhöhten Stressbelastungen ausgesetzt waren. Die anderen, die auf einmal zuhause waren und eigentlich in gewohnter Umgebung plötzlich ungewohnt viel Zeit hatten. Und da Paare oder Familien auf einmal so viel Zeit zusammen hatten, sind teilweise ganz neue Situationen im Leben entstanden. Menschen, die in Existenzängste gerutscht sind und andere, die auf einmal anfingen, durchzuatmen und die Zeit als wahren Luxus zu genießen lernten.

Im Internet konnte man Gruppen verfolgen, die mit unterschiedlichsten Theorien und Mutmaßungen die möglichen Hintergründe interpretierten, die bei einigen Lesern Ängste und Unsicherheit ausgelöst haben.

Und wir konnten beobachten, wie sich unsere Umwelt erholt hat. Durch den Stillstand konnte sich unsere Welt regenerieren und die Natur blühte wieder auf. Das ist sicherlich eines der größten Geschenke, die wir unserem Planeten machen konnten.

Kommen wir aber nun vom Allgemeinen zum Persönlichen. Die aktuelle Zeit scheint günstig für eine Standortbestimmung zu sein. Im Alltag sind wir oft so eingefahren, dass uns alles als normal erscheint, weil wir daran gewöhnt sind. Durch Corona sind wir aus Gewohnheiten gedrängt worden. Das fühlt sich logischerweise zunächst ungewohnt an. Genau diese Zeit kann und sollte man für sich nutzen, um sein Leben in allen Facetten zu überprüfen und die Chance zu nutzen, sich von alten und nicht mehr dienlichen Gewohnheiten zu verabschieden.

Dazu möchte ich gerne auf einige Punkte eingehen und dich zum Nachdenken anregen.

Zeit:

Die einzige Zeit, die wir haben, ist die Zeit, die wir uns nehmen. Jeder Tag hat 24 Stunden und die Frage ist, wie bewusst wir mit unserer Zeit umgehen. Was glauben wir, erfüllen zu müssen? Wovon sind wir angetrieben, sodass uns am Ende des Tages einfach Zeit fehlt? Zeit für uns und für das, was uns wirklich wichtig ist. Wie viel Zeit verbringen wir am Tag mit Dingen, die uns nicht weiterbringen, sondern nur ablenken? Wir brauchen Klarheit, damit wir mit Zeit wieder bewusst umgehen.

Erfolg:

Es macht einfach keinen Sinn, nicht erfolgreich zu sein. Wie leicht aber darf das erfolgen, was wir uns vorgenommen haben? Wenn wir gelernt haben, dass ohne Fleiß kein Preis möglich ist, dann wird es immer tendenziell anstrengend sein. Wie also definierst du den Begriff Erfolg für dich und wie leicht darfst du ihn erreichen?

Vertrauen:

Viele Menschen suchen die Sicherheit im Außen, in materiellen Dingen. Corona hat dem einen oder anderen gezeigt, dass das vielleicht nicht der Fall ist. Entsteht Sicherheit erst dann, wenn wir beginnen, uns selbst zu vertrauen? Was verändert sich im Leben, wenn wir uns nur einmal vorstellen, dass wir uns selbst und all unseren Fähigkeiten zu 100% vertrauen? Wir tun gut daran, das Vertrauen in uns und das Leben zu stärken. Es ist sowohl der beste Schutz für unsere Gesundheit als auch die Grundlage für Erfolg und ein erfülltes Leben.

Geld:

Viele Menschen geben dem Geld heute so viel Macht. Für sie bedeutet Geld Freiheit, Macht, Sicherheit usw. Wenn wir diese Assoziationen wieder in uns selber spüren und uns in uns frei, machtvoll und sicher fühlen, dann können wir anfangen, große Dinge zu bewegen. Geld ist und bleibt ein Tauschmittel. Wenn wir mehr davon haben, können wir mehr tauschen. Und wir dürfen uns fragen, ob wir es wert sind, viel davon zu haben. Es gibt Menschen, die sich viel davon wünschen, aber im tiefsten Inneren eine Blockade haben und es deswegen nicht besitzen können.

Sinnerfüllung:

Wir sollten den Tag mit Leben füllen und nicht das Leben mit Tagen. Wenn wir beginnen, den tieferen Sinn unseres Lebens und Tuns zu erkunden, hören wir auf, zu funktionieren und wirken in einer anderen Qualität. Wenn du den tieferen Sinn in deinem Beruf gefunden hast, hörst du auf zu arbeiten und empfindest ihn als Leichtigkeit und Hobby. Das spüren auch deine Kunden und dient dazu, dass du Erfolg leichter in dein Leben ziehst.

Das war nur ein Auszug unterschiedlicher Werte und Begrifflichkeiten. Du spürst vielleicht, wie diese einzelnen Bereiche verbunden sind und einander bedingen. Lebenserfolg entsteht nur dann, wenn wir beginnen, uns bewusst zu werden. Wenn wir herausfinden, wer wir sind, was wir wollen und was uns im Leben wirklich wichtig ist, können wir dem folgen und eine tiefe Zufriedenheit empfinden. Ohne dieses Bewusstsein haben wir oft das Gefühl, im Hamsterrad zu sitzen, zu funktionieren und empfinden irgendwann eine innere Leere, die wir dann versuchen, zu betäuben. Wer an diesem Punkt angekommen ist, sollte sich unbedingt einen Ruck geben und aufwachen, um aus diesem Rad auszusteigen.

> **Das Leben ist es einfach wert, dass wir jeden Tag etwas dafür tun sollten, das Beste daraus zu machen und ihm aus vollem Herzen und in Hingabe begegnen.**

Wenn wir begreifen, dass wir die Macht haben und die Wahl, jeden Moment unseres Lebens neu zu entscheiden, dann können wir alles erreichen, was wir wirklich möchten.]

1 Tag mentales Kompetenztraining

Erfahre an einem spannenden Seminartag, wie du das Zusammenspiel zwischen Gedanken, Emotionen und Körperreaktionen nutzen kannst, um deine Potenziale zu entfalten, mehr Klarheit zu erlangen und mit mehr Leichtigkeit deine persönlichen Ziele erreichen kannst.

Einige Inhalte und Ziele:

- Die Kraft der Gedanken für den eigenen Erfolg besser nutzen.
- Stress erkennen und schnell auflösen
- Die Leichtigkeit des Erfolgs verstärken
- Erkenne dein Warum - dann schaffst du jedes Wie
- 100% Potenzial erwecken

Tag: 08.09.2020
Zeit: 10-18 Uhr
Investition: 99,00 Euro inkl. gesetzl. Mehrwertsteuer
Ort: Raum Münster
Anmeldung und nähere Informationen: Katarina Orlovic im Hause [pma:]

Matthias Vette | www.matthiasvette.com

Mit **NH COLLECTION** die aufregendsten Städte entdecken

Gerade jetzt bieten sich Citytrips an: Die Schlangen vor den Museen sind kürzer, bedeutsame Plätze sind nicht überlaufen und nachmittags findet sich ein freier Tisch für die Kaffeepause. Die NH Collection Hotels bestechen alle mit ihrer unschlagbaren Lage in den Stadtzentren und ihrer optimalen Infrastruktur. Bedeutende Sehenswürdigkeiten sind häufig fußläufig zu erreichen. Guest Relation Manager sorgen persönlich für das Wohl der Gäste und sind bei Fragen und Tipps rund um die Stadt sowie bei der Planung von Ausflügen behilflich.

NH Collection München Bavaria –
Über den Dächern der bayerischen Metropole

Nach einem umfassenden Umbau erstrahlt das NH Collection München Bavaria seit letztem Jahr in neuem Glanz. Das Haus begeistert durch seine zentrale Lage direkt am Hauptbahnhof und ist somit ein perfekter Ausgangspunkt, um die historische Altstadt mit seinen Sehenswürdigkeiten sowie die Shoppingmeile rund um die Kaufingerstraße zu erkunden.

Das Gebäude des NH Collection München Bavaria war der erste Wolkenkratzer in München und ist bis heute eines der höchsten Gebäude der Innenstadt. Es kann sich sogar mit dem Wahrzeichens München, der Frauenkirche, messen. So bieten die Zimmer bereits ab dem neunten Stock einen einzigartigen Ausblick. Den vollen Wow-Effekt gibt es dann aus dem 16. Stock in immerhin knapp 100 Metern Höhe. Von hier aus zeigt sich Besuchern nicht nur die Metropole aus der Vogelperspektive, bei gutem Wetter kann der freie Blick bis zu den malerischen Alpen schweifen.

Schon beim Betreten des NH Collection München Bavaria schafft die Lobby durch warme Farben und ein klares, styli-shes Ambiente eine einladende Atmosphäre. Bronze- und Kupfertöne verweisen optisch auf die Namensgeberin des Hauses, die 18,52 Meter hohe Bavariastatue. Diese steht imposant am Rande der Theresienwiese in direkter Umgebung des Hotels. Auch in den 219 Zimmern und Suiten setzt sich das Wohlfühl-Ambiente durch dezente Beige- und Erdtöne mit leichtem rotem Dekor und Holzakzenten fort. Die Bäder sind allesamt mit Regenduschen ausgestattet, einige auch mit Badewanne. Für individuelle Schlafbedürfnisse steht eine Auswahl an Kopfkissen bereit.

Ein üppiges Frühstücksangebot mit Live-Cooking-Station und ein an die bayerische Heimat angelehntes Menü, in Abwechslung mit internationalen Spezialitäten und einer gehobenen Speiseauswahl kennzeichnet die Küche des Hauses.

www.nh-collection.com/de/hotel/nh-collection-muenchen-bavaria

NH Collection Berlin Mitte Friedrichstrasse –

Hip und geschichtsträchtig

Das Vier-Sterne-Hotel am Bahnhof Berlin-Friedrichstraße hält 268 Zimmer im gemütlichen und zugleich zeitgenössischen Design auf acht Etagen bereit. Von den oberen Stockwerken bietet sich ein toller Blick über die deutsche Hauptstadt. Im modernen Restaurant Friedrich's starten Gäste mit einem reichhaltigen Frühstücksbuffet und offenen Kochinseln in den Tag. Tagsüber ist das à la carte Restaurant TASTE! mit integrierter Bar geöffnet. Sehenswürdigkeiten wie das Brandenburger Tor, Checkpoint Charlie und die von Bäumen gesäumte Allee Unter den Linden sind fußläufig zu erreichen. Nach einem langen Tag auf Tour lässt es sich dann in der Hotel-Sauna oder im Dampfbad gut zur Ruhe kommen.

www.nh-collection.com/de/hotel/nh-collection-berlin-mitte-friedrichstrasse

NH Collection Amsterdam Grand Hotel Krasnapolsky – **In der Stadt der Grachten**

Das Fünf-Sterne-Hotel in bester Lage, nur sieben Gehminuten vom Hauptbahnhof und direkt am Hauptplatz von Amsterdam, wurde bereits 1855 erbaut und bietet einen spektakulären Ausblick auf den königlichen Palast. Das Haus verfügt mit 451 großzügigen Zimmern über reichlich Platz und heißt auch Familien herzlich willkommen. Neben einem eigenen Babysitting-Service und einer Spielecke gibt es ein extra Kinderfrühstück. Doch auch erwachsene Feinschmecker kommen auf ihre Kosten: Das hauseigene Michelin-Sterne-Restaurant The White Room befindet sich in einem denkmalgeschützten Raum aus dem 19. Jahrhundert. Sternekoch Jacob Jan Boerma und sein Team bereiten hier Speisen der gehobenen, französischen Küche zu. Hawaiianisch inspirierte Cocktails genießen Gäste auf der sonnenverwöhnten Hotelterrasse in der im Juni neu eröffneten Golden Palm Bar im Tiki-Stil.

www.nh-collection.com/de/hotel/nh-collection-amsterdam-grand-hotel-krasnapolsky

NH Collection Antwerp Center – **Die grüne Oase**

Das NH Collection Antwerp Center ist das erste Haus der Premium-Hotelmarke in Belgiens Norden und liegt zentral im Diamantenviertel von Antwerpen. Alle 186 Zimmer sind in eleganten Beigetönen gehalten, moderne Designmöbel aus Messing schaffen ein angenehmes Ambiente. Für einen guten Start in den Tag sorgt das reichhaltige Frühstücksbuffet mit belgischen Spezialitäten. In der Tapas-Bar, die im Retro-Stil eingerichtet ist, bestimmen saisonale Gerichte sowie eine Auswahl an Sherrys, Weinen und Cavas die Karte. Das Herzstück des Hauses ist ein begrünter Garten im Innenhof - eine Oase der Ruhe mitten in der Stadt.

www.nh-collection.com/de/hotel/nh-collection-antwerp-centre

NH Collection Firenze Porta Rossa –
Auf den Spuren der Renaissance

Mit seinem Turm aus dem 13. Jahrhundert ist das Fünf-Sterne-Hotel NH Collection Firenze Porta Rossa wohl das älteste Hotel in Italien und sorgt somit bei Gästen für das Original La Dolce Vita Gefühl. Rote Akzente ziehen sich durch das ganze Haus, das ansonsten klassisch mit viel Holz ausgestattet und in Cremetönen gehalten ist. Gut erhaltene Wand- und Deckenfresken harmonisieren mit modernen Designelementen. Auch in den 70 Zimmern und Suiten ist die Vergangenheit zu spüren. Gemälde berühmter Florentiner und restaurierte Möbelstücke aus dem späten 19. Jahrhundert komplettieren die gemütliche Einrichtung. Gut gestärkt lässt sich die quirlige Stadt am besten erkunden: Gästen steht das Frühstückrestaurant, eine Bar in antikem Flair und das Restaurant Sarvini Tartufi mit Trüffelgerichten und weiteren toskanischen Klassikern offen.

www.nh-collection.com/de/hotel/nh-collection-firenze-porta-rossa

Über **NH Collection:**

Die 2014 gegründete Marke NH Collection ist die Premiummarke der multinationalen NH Hotel Group, eine der führenden Hotelgruppen in Europa und Amerika. Weltweit gibt es derzeit 80 Hotels, die besonders durch ihre top Lagen in den Zentren der wichtigsten Hauptstädte Europas aufwarten. Ein in Design und Stil an die Umgebung angepasstes, stylishes Interieur und ein hochwertiges Kulinarik-Konzept runden das Angebot ab.

Im Rahmen des FEEL SAFE at NH-Programms hat die Hotelgruppe umfassende Hygiene-Maßnahmen in allen Häusern umgesetzt, so dass Gäste sich auf einen sicheren und sorgenfreien Aufenthalt freuen können. Weitere Informationen hierzu finden sich online unter: https://www.nh-hotels.de/highlights/feel-safe

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE!

Eine moderne Hausratversicherung passt zu modernen Lebenssituationen.

Von Kai Waldmann, Vorstand ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Die neue, modulare Hausratversicherung der ALTE LEIPZIGER ermöglicht es Ihnen, vielfältige Kundenbedürfnisse vor allem in der aktuellen Lebenssituation passgenau abzusichern. Ein Beispiel: Online-Shopping ist praktisch – aber was tun, wenn die Lieferung nicht kommt? Mit dem Cyber-Paket können Ihre Kunden den Kaufpreis von der ALTE LEIPZIGER erstattet bekommen. Und auch für Vermittler bietet der moderne Hausratschutz eine Reihe von Vorteilen.

Mehr Beratungssicherheit für Vermittler

Die **Vorversicherungs-Garantie** sorgt dafür, dass Ihre Kunden im Vergleich zum Vorvertrag eines anderen Versicherers leistungsseitig nur bessergestellt werden können. Mit der **Best-Leistungs-Garantie** verspricht die ALTE LEIPZIGER im Schadenfall den bestmöglichen Schutz am Markt. Das alles sorgt für einen Hausratschutz, der auch morgen noch nicht von gestern ist – und für mehr Beratungssicherheit bei Ihnen.

Work-Life-Balance und Urbanisierung – mehr als nur Schlagworte

Freizeitaktivitäten nehmen einen immer größeren Raum ein und die passende Ausrüstung dazu ebenfalls. Gleichzeitig ist Wohnraum besonders in Städten teuer. Wer weder Dachboden noch Kellerabteil hat – oder schlicht Hobbies mit viel Ausrüstung – lagert diese oft in Self-Storage-Anlagen. Mit der comfort-Absicherung der ALTE LEIPZIGER ist dort eingelagerter Hausrat, z. B. die Ski-Ausrüstung oder das Kanu, abgesichert. Dies gilt auch für Sportgeräte, die sich dauerhaft außerhalb der Wohnung befinden und dort verschlossen aufbewahrt werden. Dazu gehören beispielsweise der Reitsattel im Reitstall oder die Golfausrüstung im Golfclub.

Darüber hinaus gibt es berufsbedingt immer mehr Personen, die nicht täglich pendeln, sondern einen Zweitwohnsitz haben – auch dieser ist versichert. Natürlich geht es nach Möglichkeit mit dem Fahrrad zur Arbeit – wegen der Umwelt. Und da solche Fahrzeuge nach wie vor wichtige Statussymbole sind, können Fahrräder bis 10.000 Euro im Hausratschutz mit dem Paket "Fahrrad" eingeschlossen werden.

Freiluft-Wohnzimmer und Outdoor-Küche

Urlaub findet dieses Jahr bei vielen Familien auf „Balkonien" statt, und da will man es sich schön machen. Es wird viel in Garten oder Balkon investiert. Die Zeiten von Billiggrill und Plastikstühlen sind vorbei: große Edelstahlgrills, Teakmöbel, Pavillons und sogar Outdoor-Teppiche und -Lampen sorgen für Wohlfühlatmosphäre. Diese Werte sind nun gegen Diebstahl und Mähroboter versichert. Das bedeutet: Grill, Sturm- und Hagelschäden und Kinder-Spiel- und Sportgeräte sind auf dem eingefriedeten Grundstück gegen Diebstahl versichert!

Optional, aber eigentlich Pflicht: Cyber-Paket

94 Prozent der Deutschen gehen davon aus, dass die Bedrohung durch Cyber-Angriffe zunimmt. Die neue Hausratversicherung bietet deshalb das zusätzliche Paket Cyber an, das eine Vielzahl von Risiken des digitalen Alltags versichert. Dazu gehören unter anderem die Kosten für die Rettung von Bildern oder Dokumenten, die beispielsweise durch einen Cyberangriff verschlüsselt wurden. Bei Cyber-Mobbing, das heute immer mehr Kinder und Jugendliche trifft, sorgt der Versicherer für professionelle Unterstützung: Ein spezialisierter Dienstleister wirkt darauf hin, verletzende Inhalte im Netz zu löschen oder zumindest aus den Suchergebnissen zu verbannen. Zusätzlich werden die Kosten für die psychologische Erstberatung übernommen. Außerdem sind Online-Ein- und -Verkäufe abgesichert, d.h. im Zweifel gibt es den Kaufpreis zurück.

Haus- & Wohnungsschutzbrief – einfacher Zugang zu Handwerkern

Mit dem Haus- & Wohnungsschutzbrief besteht täglich rund um die Uhr, an 7 Tagen der Woche Zugriff auf ein umfangreiches Handwerkernetz, beispielsweise auf Elektro-/Sanitärinstallateure, Schlüsseldienste oder auch Schädlingsbekämpfer. Die Experten kümmern sich im Notfall um die verstopfte Toilette, die kaputte Heizung, die Entfernung von Wespen- /Bienen- oder Hornissennestern, die ins Schloss gefallene Haustür oder auch die defekte Waschmaschine. Die ALTE LEIPZIGER übernimmt die Kosten bis 500 Euro bzw. bei defekten Elektro-Großgeräten die Kosten für die Anfahrt und die erste Arbeitsstunde.

Neuigkeiten auf den Punkt gebracht:

- 15 neue Leistungen
- Mehr als 40 Leistungsverbesserungen
- Zwei neue Pakete: Haus- & Wohnungs-Schutzbrief sowie Cyber

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Kai Waldmann Vorstandsmitglied
Mail: service@alte-leipziger.de

VOLLE FAHRT VORAUS

Mit dem richtigen Gepäck und den richtigen Tipps für Auslandsreisen

Die weltweite Reisewarnung wurde zum 15. Juni für die meisten EU-Mitgliedsstaaten, den Schengen-Raum und Großbritannien aufgehoben und durch individuelle Reisehinweise ersetzt. Dennoch werden viele Deutsche Urlaub im eigenen Land und/oder mit dem eigenen Auto antreten. Damit unterwegs nichts schief geht und alle sicher und gut ans Ziel kommen, haben wir ein paar Tipps gesammelt, die es zu beachten bzw. im Gepäck zu haben gilt...

Internationale Versicherungskarte (Die Grüne Karte)

Die Internationale Versicherungskarte für Kraftverkehr ermöglicht mit der Police der Kfz-Haftpflichtversicherung des Herkunftslandes, in verschiedene Länder fahren zu können, ohne an der Grenze eine dem nationalen Recht entsprechende Versicherungsdeckung nachkaufen zu müssen.
Dies wäre andernfalls nötig, da auch in der EU die Haftungsregelung im Straßenverkehr und die dazugehörigen Versicherungslösungen keineswegs vereinheitlicht sind. So sind beispielsweise in allen Ländern unterschiedlich hohe Begrenzungen der Versicherungssumme in der Kfz-Haftpflichtversicherung üblich.
Bei manchen Versicherern wird die grüne Karte nur auf Anfrage ausgestellt. Das Mitführen dieser Internationalen Versicherungskarte für Kraftverkehr kann bei einem Unfall die Schadensabwicklung jedoch wesentlich erleichtern.

„Die Grüne Karte“

- gilt als Versicherungsnachweis im Ausland und bescheinigt den Versicherungsschutz nach den im Ausland geltenden Bestimmungen
- enthält die Adressen aller ausländischen Regulierungsbüros, an die ein Unfallgeschädigter verwiesen werden kann

Europäischer Unfallbericht

Der Europäische Unfallbericht erleichtert die Aufnahme eines Unfallschadens im europäischen Ausland. Jeder Autofahrer sollte diesen in zweifacher Ausfertigung im Handschuhfach haben, damit er im Schadenfall schnell zur Hand ist.

Auslandsschadenschutz

Wenn es im Urlaub kracht, sind Sie mit dem Auslandsschadenschutz auf der sicheren Seite. Denn, was viele nicht wissen ist, dass im Ausland andere gesetzliche Vorschriften gelten. So müssen deutsche Autofahrer bei einem (unverschuldeten) Crash mit einem ausländischen Fahrzeug damit rechnen, dass sie deutlich schlechtere Leistungen als in Deutschland erhalten oder gar auf den Kosten sitzen bleiben, weil die Unfallverursacher nicht oder nicht ausreichend versichert sind. Um dieser Problematik vorzubeugen, rät der ADAC Autofahrern, ihre KfZ-Versicherung um den Auslandsschutz* zu ergänzen.
Damit können Ansprüche direkt bei ihrer Versicherungsgesellschaft geltend gemacht werden (abtreten). Voraussetzung dafür ist, dass ein Großteil der Schuld dem ausländischen Versicherungsnehmer zuzuordnen ist. Des Weiteren muss es sich bei dem gegnerischen Unfallfahrzeug um ein versicherungspflichtiges Kraftfahrzeug handeln, das im Ausland zugelassen ist.

* Er wird von einigen Gesellschaften ohne zusätzlichen Beitrag angeboten und führt bei Unfall nicht zu einer Hochstufung in der Versicherung.

Mallorca-Police oder Mallorca-Klausel

Die Mallorca-Police oder auch Mallorca-Klausel greift immer dann, wenn sich der Versicherungsnehmer im Ausland einen Leihwagen nimmt. Die Deckungssummen erhöhen sich auf die in Deutschland geforderten gesetzlichen Mindestdeckungen von 2,5 Millionen Euro Personenschäden; 500.000 Euro Sachschäden pro Unfall. Oft liegen die gesetzlichen Mindestdeckungen im Ausland deutlich unter den deutschen Deckungssummen. Höhere Kosten müssen Urlauber dann aus eigener Tasche zahlen.

Schutzbrief

Der Schutzbrief ist eine Deckungserweiterung in der Kfz-Versicherung. Der Versicherungsnehmer erhält durch den Versicherer Hilfe im Falle einer Panne, eines Unfalls oder eines Diebstahls.

Leistungen:

Die Leistungen sind von Versicherung zu Versicherung im Wesentlichen gleich, variieren aber stark im Detail.

Pannenhilfe:	Wiederherstellung der Fahrbereitschaft des versicherten Fahrzeugs am Pannen- oder Unfallort.
****Abschleppen:**	Transport des ausgefallenen KFZ in die nächste Werkstatt.
Bergen:	Das Fahrzeug wird wieder auf die befestigte Fahrbahn gehoben/gebracht.
Sonstiges:	Routenplanung, Kostenerstattung für Selbstorganisiertes, Nutzungsausfall, Verzollung/Verschrottung, organisierte Leistungen ohne Kostenübernahme (Assistance-Leistungen).
***Fahrzeug-Rücktransport:**	Das ausgefallene Fahrzeug wird in die Werkstatt am Heimatort gebracht. Inland: wird häufig durch Abschleppfahrzeuge angeboten
***Weiter- und Rückfahrt:**	Transport der (berechtigten) Insassen zum Zielort und zurück zum reparierten Fahrzeug. Mögliche Varianten → Mietwagen, Bahn und Flug
***Ersatzteil-Versand:**	Der Versicherer organisiert die Beschaffung und den Versand eines benötigten Ersatzteils, das im Ausland nicht zu bekommen ist.
***Ersatzfahrer:**	Stellung eines Ersatzfahrers bei Fahrerausfall durch Krankheit/Unfall.
***Übernachtungskosten:**	Hotelkosten für alle berechtigten Insassen bis zur Wiederherstellung der Fahrbereitschaft.
***Fahrzeugunterstellung:**	Standkosten bis zur Wiederherstellung des Fahrzeugs.

*Voraussetzung: Der Schadenort ist mind. 50 km Luftlinie vom Wohnort entfernt. | **Info: Abschleppkosten sind bei den Gesellschaften häufig auf ca. 200-300 Euro gedeckelt.

Ausschlüsse:

→ vergessene Schlüssel im Auto oder ein zugefrorenes Türschloss
→ Kosten der Reparatur sind nicht versichert

Zusatzfahrer beitragsfrei einschließen

Bei fast allen Versicherern können für die Urlaubszeit zusätzliche Fahrer entgegen der bestehenden Fahrereinschränkung kostenlos eingeschlossen werden.
Hier reicht eine schriftliche Mitteilung mit Angabe der Personen, Geburtsdaten und der Reisedauer an den Versicherer.

Fahrerschutz / Fahrerunfall

Es empfiehlt sich als Zusatzbaustein eine Fahrerschutz- oder eine Fahrerunfallversicherung abzuschließen.
Im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen (Betriebsgefahr des Fahrzeugs) sind Insassen des Fahrzeugs über die Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung bei eigenverschuldeten Unfällen mitversichert. Dieses bezieht sich nicht nur wie in der damaligen Insassenunfallversicherung auf Todesfall und Leistungen im Invaliditätsfall, sondern auch auf Schmerzensgeld, Verdienstausfall z.B. aufgrund von längerer Krankschreibung (Herausfallen aus der Lohnfortzahlung), Umbaumaßnahmen, Hinterbliebenenrente, Haushaltshilfe, Kosten für Spezialbehandlungen und vieles mehr. Die Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung bezieht sich jedoch nicht auf den Versicherungsnehmer und Fahrer des Fahrzeugs. Hier tritt die Fahrerschutz- oder Fahrerunfallversicherung ein, die für einen geringen jährlichen Beitrag diese Personen den Insassen gleichstellen und somit einen umfassenden Versicherungsschutz darstellen.
Sie sehen, mit der richtigen Vorbereitung und Planung wird die Fahrt nicht nur schön, sondern auch sicher.

In diesem Sinne: nehmen Sie (wieder) Fahrt auf!

Machen Sie Ihr Auto fit für den Urlaub

- Das Auto korrekt und sicher beladen.
- Die Route vorher planen.
- Navi auf den neuesten Stand bringen.
- Reifen, Öl, Kühlwasser, Batterien, Licht und Bremsen checken.
- Proviant einpacken. Besonders Getränke.
- Zweitschlüssel mitnehmen.
- Spielzeug für Kinder einpacken.
- Nicht dann fahren, wenn alle fahren.
- Zeit lassen.

[pma:] Team Sach

DAS PLUS AN EXPERTENWISSEN.

Ihr starker Partner für Haftpflicht.

Mit unserem Netzwerk aus Spezialisten bieten wir Ihnen im Firmenkundengeschäft jederzeit eine individuelle und spartenübergreifende Beratung. Nutzen Sie jetzt das Expertenteam der R+V Versicherungsgruppe für Haftpflicht. Mehr Informationen zu unseren Produkten finden Sie unter **www.makler.ruv.de**

Ihr Partner im Maklermarkt

R+V DIE VERSICHERUNG MIT DEM PLUS.

Über 140 Jahre Transportexpertise

Die Mannheimer ist auf dem Markt bekannt als Versicherer mit Expertise für spezielle Zielgruppen, die sich aus Privatkunden und Gewerbe zusammensetzen. Ein Schwerpunkt liegt dabei seit ihrer Gründung vor über 140 Jahren auf der Transportversicherung. Mit einem breiten Angebot unterschiedlicher Lösungen gehört die Mannheimer heute zu den zehn größten Versicherern Deutschlands in der Sparte Transport.

[Das Leistungsspektrum umfasst Deckungen für den Transport fremder sowie eigener Güter. Einen Überblick erhalten Sie hier. Ein besonderes Highlight ist das in 2019 überarbeitete Konzept der „Umsatzpolice Autoinhalt", das wir Ihnen hier noch insbesondere vorstellen werden.

Warentransport und Ausstellungen

- Warentransport als Einzel- oder Jahresverträge
- Werkverkehr, Autoinhalt und Handelswaren
- Ausstellungen als Einzel- oder Jahresverträge

Verkehrshaftung

- Frachtführerhaftung
- Frachtführer und Spedition
- Möbel und Umzugsgut
- Schwergutunternehmer
- Abschleppleistungen

Weitere Transportversicherungslösungen

- Landkasko
- Schaustellerkasko
- Containerkasko
- Flusskasko
- Transport- und Haftpflicht für Binnenschifffahrt (TuH)
- Reisegepäck
- Musterkollektionen

Da die Frequenz der Aufträge, die Zahl der zu transportierenden Güter sowie Diebstähle von Fahrzeugen samt Inhalt immer mehr zunehmen, nimmt auch der Bedarf an entsprechenden Versicherungen zu, die den Transport kundeneigener Güter absichern.

Die Werkverkehrsdeckung der Mannheimer – Umsatzpolice Autoinhalt

Das Wichtigste: Die Police richtet sich an Gewerbetreibende, die eigene Waren und Arbeitsgeräte mit eigenen, geleasten oder gemieteten Fahrzeugen transportieren. Meist denkt man dabei ausschließlich an Handwerker. Tatsächlich entsteht dieser besondere Absicherungsbedarf auch ebenso in den Berufsgruppen Eventplaner, Cateringbetriebe, Garten- und Landschaftsbauer, Dienstleistungs- und Wartungsunternehmer, kleine Handelsbetriebe, IT-Firmen und weiteren.

Hier die Highlights:

- Allgefahrendeckung inklusive Bremsschäden, politischer Risiken und Güterfolgeschäden
- Absicherung von Arbeitsgeräten inklusive Werkzeuge zeitlich unbefristet in verschlossenen Fahrzeugen
- Neuwertversicherung für Arbeitsgeräte inklusive Werkzeuge
- Erweiterter Domizilschutz
- Deckung an den Einsatzorten, z.B. auf Baustellen, bis 30 Tage bis 15.000 Euro auf Erstes Risiko und maximal 75.000 Euro je Schadenereignis
- Kombinierte Ausstellungsversicherung
- Upgrade-Garantie für zukünftige Leistungsverbesserungen, die nicht zu einem Mehrbeitrag führen
- Einfacher Abschluss und einfache Beitragsberechnung auf Basis des jährlichen Gesamtumsatzes. Eine Fahrzeugnennung ist damit nicht mehr erforderlich.
- Geltungsbereich: Europa und die Türkei (europäischer und asiatischer Teil) mit Ausnahme von Russland, Weißrussland, Ukraine, Moldavien, Georgien und Armenien

[Tipp: Falls Ihre Kunden die eigenen Waren von Dritten befördern lassen, empfehlen wir den Abschluss der klassischen Waren-Transportversicherung.]

Zusammen stark

Mit spannenden Vertriebsansätzen möchten wir Sie von einer Zusammenarbeit zur Absicherung Ihrer Gewerbekunden überzeugen. Die Mannheimer unterstützt Sie in vielfacher Hinsicht: Beispielsweise hat sie deutschlandweit ein flächendeckendes Netz von Transport-Underwritern aufgebaut. Diese unterstützen Vertriebspartner auch vor Ort, wenn es darum geht, den täglichen Bedarf von Handelsbetrieben und das produzierende Gewerbe zu ermitteln.

Auch digitale Angebote sind fester Bestandteil der Vertriebsunterstützung. Seit 2013 hat die Mannheimer in Summe 51 Webinare im Bereich Transport durchgeführt und seitdem insgesamt über 1.800 Makler erreicht. Allein im Jahr 2020 wurde sieben Webinare angeboten, an denen 215 Makler teilnahmen. Besonders erfreulich war im Februar 2020 das große Interesse an einem Webinar zu den INCOTERMS® 2020. 129 Makler erfuhren die neuesten Bestimmungen zu diesem wichtigen Thema von einem renommierten Gastreferenten. Weitere digitale Weiterbildungsangebote sind geplant.

Die enge Kooperation der Mannheimer mit der Vertriebsplattform Thinksurance GmbH (ehemals Gewerbeversicherung24 Vergleichsportal GmbH) ermöglicht Ihnen in unterschiedlichen Sparten einen vollständigen Online-Abschluss über die dort hinterlegten Mannheimer Produkte. Überzeugen Sie sich auch über den detaillierten Leistungsvergleich der Plattform zu dem weitreichenden Deckungsumfang der Mannheimer Umsatzpolice Autoinhalt.

In der Sparte Frachtführerhaftungsversicherung verfügt die Plattform (noch) nicht über einen Online Rechner. Sie als Makler haben jedoch die Möglichkeit, über den Ausschreibungsweg der Plattform eine Angebotsanfrage hierzu zu erstellen oder alternativ den PDF-Risikofragebogen der Plattform zu benutzen. Über den neuen Deckungsauftrag kann der KEP-Baustein optional mitversichert werden. Natürlich steht Ihnen auch weiterhin die selbstrechnende PDF Deckungsnote zur Verfügung (unabhängig von THINKSURANCE). Diese finden Sie zum Download über das Mannheimer Maklerportal unter www.makler.mannheimer.de.]

Empfehlen Sie die Mannheimer als Spezialversicherer mit langjähriger Erfahrung im Gewerbe- und Privatkundenbereich. 1879 gegründet, ist die Mannheimer Versicherung AG heute in nahezu allen Zweigen der Schaden- und Unfallversicherung aktiv und für ihre Marken bekannt. Oldtimer werden beispielsweise über die Marke BELMOT versichert, Kunstsammler verlassen sich auf ARTIMA, SINFONIMA sorgt für die Absicherung von klassischen Musikinstrumenten. Mit einigen ihrer Zielgruppenprodukten zählt die Mannheimer Versicherung AG zu den führenden Versicherern in Deutschland, darunter SINFONIMA und der Marke VALORIMA für die Uhren- und Schmuckbranche. Seit 2012 ist die Mannheimer ein Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit.

Bei Fragen zu den Möglichkeiten der gewerblichen Versicherungslösungen wenden Sie sich gerne an Ihren Maklerberater Sören Siek. Oder besuchen Sie das MaklerPortal unter **www.makler.mannheimer.de.**

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West
Hansaring 69-73 | 50670 Köln
Telefon 0621. 4 57 60 68
mdwest@mannheimer.de
www.makler.mannheimer.de

Additive Druckverfahren (3D-Druck) – Anpassungsbedarf im Rahmen der Produkthaftpflichtversicherung?

Fest steht: Das Thema 3D-Druck ist schon lange keine Nischenerscheinung mehr, sondern hat sich als alternatives Herstellungsverfahren in vielen Lebensbereichen etabliert. Anwendung findet der 3D-Druck z.B. in der Produktion von Leichtbauteilen zur Gewichtsreduzierung bei Elektrofahrzeugen. Auch Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier hob bereits mehrfach die Bedeutung des innovativen Geschäftsfeldes 3D-Druck für die deutsche Industriepolitik hervor.

[Diese Entwicklung bietet daher Anlass, auch die risikotechnischen Rahmenbedingungen für den 3D-Druck zu hinterfragen. Ein wichtiger Baustein ist hierbei sicherlich die Überprüfung des Versicherungsschutzes zur Absicherung von Produkthaftungsschäden.
Besteht hier überhaupt eine Risikoveränderung gegenüber den klassischen CNC-Fräsverfahren oder dem Spritzdruck? Wenn ja, hat dieses einen Anpassungsbedarf des Versicherungsschutzes zur Folge?

Besonderheiten des Fertigungsprozesses macht Modifizierung der Versicherungsbedingungen erforderlich

In Kooperationen mit dem DMRC (Direct Manufacturing Research Center der Universität Paderborn), dem TÜV Süd und anderen Partnern, hat die R+V Allgemeine Versicherung AG die neuen Risiken analysiert. Dabei wurde festgestellt, dass die Besonderheiten des Fertigungsprozesses sowie der speziellen Einsatzbereiche, nicht nur neue technische und rechtliche Fragestellungen eröffnet, sondern sehr wohl auch eine Modifizierung der bisherigen Versicherungsbedingungen im Rahmen der Produkthaftpflicht

erforderlich machen.
Von zentraler Bedeutung ist bereits der Ausschluss für Schäden aus dem Austausch, der Übermittlung und der Bereitstellung elektronischer Daten (Ziffer 7.15 AHB), denn der 3D-Druck basiert ggf. auf einem intensiven Datenaustausch mit Externen - Stichwort Blockchain - der auch nicht durch den sog. IT-Userbaustein risikoadäquat aufgefangen wird.
Darüber hinaus ergeben sich Anpassungsnotwendigkeiten insbesondere hinsichtlich der potentiellen Rechtsverletzungen, beispielsweise bei Urheberrechten und der erweiterten Produkthaftpflicht-Versicherung (z.B. Erprobungsklausel für Prototypen).

Die Lösung: Zusatzbedingungen für Additive Druckverfahren

Die R+V berücksichtigt über ihre neuen Zusatzbedingungen für Additive Druckverfahren (ADV) die Besonderheiten des 3D-Drucks und erweitert den Versicherungsschutz optional sogar um benannte Eigenschäden des Versicherungsnehmers bei der Herstellung von Produkten in Eigenregie. Hierzu zählen der Kostenersatz für vergeudete Materialien, die Vernichtungskosten des Ausschusses und die Kostenübernahme zur Abwendung einer sonst drohenden Betriebsunterbrechung im eigenen Betrieb.
Zielgruppen dieser erweiterten Deckung sind primär Kunststoff und Metall herstellende bzw. ver- oder bearbeitende Betriebe, insbesondere aber auch das neue Klientel der externen 3D-Druckzentren.

Für Sie und Ihre Kunden: Weiterführende Informationen zur Betriebshaftpflichtversicherung der R+V finden Sie im R+V Maklerportal unter www.ruv-makler.de > Produkte > Komposit Firmen > Haftpflicht

Ihre Ansprechpartner für R+V, Condor, KRAVAG:

Komposit: Marcus Fromm	Tel: 0231 88084315
Kfz: Nelson Peixoto	Tel: 040 3343-2151
Leben: Daniel Kastenholz	Tel: 040 36139-657
Kranken: Claudia Petring	Tel: 0521 9647613

Vorteile Additiver Druckverfahren

- Einsparung von Materialkosten von bis zu 50 % gegenüber konventionellen Fräsverfahren
- Hohe Flexibilität in der Produktmodifikation
- Einfache Prototypenfertigung
- Verringerung von Transport- und Lagerkosten durch Ausdruck vor Ort

R+V Allgemeine Versicherung AG

Fondsvorstellung: „DC Value One" (A0YAX7)

Mit Spannung verfolgten wir Anfang des Monats den täglichen Volumenzuwachs dieses Fonds, denn für uns war klar, dass wir diesen Fonds mit der nächsten Ausgabe nach Erreichen eines Volumens von 50 Millionen Euro vorstellen würden. Identifiziert hatten wir diesen Fonds bereits im vergangenen Jahr und natürlich haben wir ihn bereits in den von uns beratenen Musterportfolios eingesetzt.

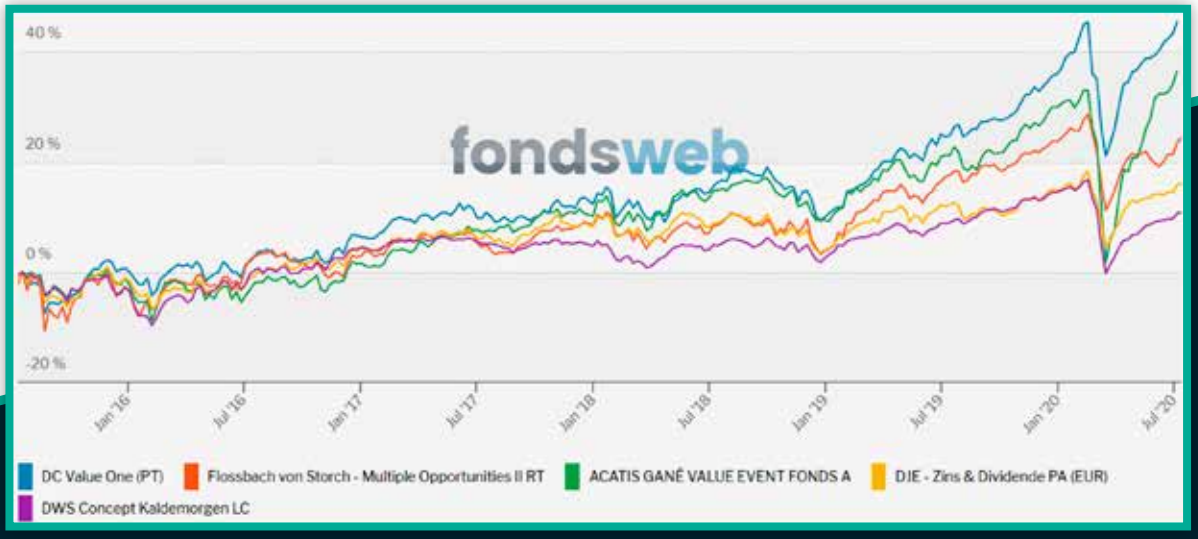
[Dabei war es gar nicht so einfach, diesen Fonds zu identifizieren, denn vor kurzem war der Fonds bei Morningstar noch in der (von uns wenig beachteten) Vergleichsgruppe „Aktien weltweit Standardwerte Blend" gelistet. Selbst da wäre er uns aufgrund seiner überdurchschnittlichen Performance aufgefallen und vielleicht sollten wir öfters mal auch in den Aktien-Vergleichsgruppe stöbern, denn die Zahl der in falscher Vergleichsgruppe geführten Fonds ist beträchtlich. Das gilt in diesem Fall auch für FWW (www.fondsweb.de), denn hier läuft der „DC Value One" auch aktuell noch als „Aktienfonds Small & Mid Cap Welt", was leider – wie wir gleich noch sehen werden – völlig „daneben" ist.

Tatsächlich handelt es sich gemäß den üblichen Definitionen um einen flexiblen oder bestenfalls dynamischen globalen Mischfonds, der aus Euro-Anlegersicht gemanagt wird. Manager ist die in Berlin ansässige Dickemann Capital AG, eine der kleinsten Vermögensverwaltungsgesellschaften (gemessen am verwaltetem Volumen) in Deutschland. Dies ist historisch begründet, könnte sich unserer Einschätzung nach aufgrund des Wachstumspotentials des „DC Value One" schon bald ändern.

Firmengründer und Namensgeber Jürgen Dickemann war in den 90er-Jahren als Analyst im Segment Fusionen & Akquisitionen für JP Morgan in London tätig, ehe er im Jahr 1999 Vorstand der Deutsche Balaton AG wurde. Diese verwaltet weltweit aktuell ca. 100 direkte und indirekte Beteiligungen, an denen sie zu mindestens 50 Prozent beteiligt ist. Meist handelt es sich um Small & Micro Caps, deren Beurteilung natürlich für eine Übernahme einer Beteiligung von essentiellem Interesse war. 2008 gründete Jürgen Dickemann seine Vermögensverwaltungsgesellschaft, mit der vordergründig das Family & Friends-Vermögen verwaltet werden sollte. Hierfür gründete er einen eigenen Fonds, dem im Jahr 2010 der „DC Value One" folgte. Aufgrund eines guten Kontaktes zu einem leitenden Mitarbeiter der BHF Bank wurde der Fonds bei FRANKFURT TRUST aufgelegt, weshalb er heute zur Produktpalette der ODDO BHF Asset Management GmbH gehört, die sich jedoch um den Vertrieb dieses Fonds nicht kümmert.

Damit sind wir beim hauptsächlichen Grund für das bis vor kurzem noch geringe Volumen: Jürgen Dickemann ist vollkommen auf das Fondsmanagement fokussiert. Für Werbeveranstaltungen, Pressegespräche oder gar Roadshows steht er nicht zur Verfügung, da er damit das Fondsmanagement zwangsläufig vernachlässigen müsste. Seit einigen Wochen hat Jürgen Dickemann auf unsere Empfehlung hin die Vertriebsaktivitäten (die es bislang nicht gab) outgesourct. Erste Erfolge (bspw. das Überschreiten der 50 Millionen-Hürde für die Aufnahme in die VV-Basis-Empfehlungsliste) machen sich bereits bemerkbar.

Schauen wir uns zum Einstieg den Fünf-Jahres-Vergleich mit einigen der bekanntesten und volumenstärksten Fonds unter den flexiblen bis dynamischen Fonds an (auf den Vergleich mit volumenstarken Fonds mit mehr als dreijähriger Underwater-Phase haben wir verzichtet):



Eine mehr als beeindruckende Entwicklung für einen Fonds, der bislang noch keinerlei Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat. Was macht Jürgen Dickemann besser als andere? Um es vorweg zu nehmen: Der Fonds nutzt nicht den Vorteil des geringen Volumens, um schwerpunktmäßig in Small & Micro Caps zu investieren. Jürgen Dickemann investiert in robuste Geschäftsmodelle (in der Regel 20 bis 30 Aktien), die aktuell eine durchschnittliche Marktkapitalisierung von 127 Milliarden Euro haben. Zum Vergleich: Die durchschnittliche Kapitalisierung beim "DJE Zins & Dividende" liegt derzeit bei 60, beim "Acatis GANÉ Value Event" bei 84 und beim „FvS Multiple Opportunities" bei 87 Milliarden Euro. Die Aktienquote liegt mindestens bei 25,1 Prozent und kann bis zu 100 Prozent des Fondsvermögens betragen. Steuerlich wird der Fonds damit als Mischfonds behandelt (15 Prozentige Teilfreistellung der Erträge). Die historische Aktienquote bewegte sich in der Bandbreite von 27 Prozent bis 80 Prozent. Meist pendelt sie jedoch zwischen 50 Prozent und 70 Prozent, so dass die neutrale Aktienquote bei ca. 60 Prozent liegt. Dies entspricht in etwa auch der aktuellen Höhe der Aktienallokation.

Gesteuert wird die Aktienquote über das Liquiditäts-Management. Es dürfen bis zu 74,9 Prozent Cash, Anleihen u.ä. eingesetzt werden. Hier hat der „DC Value One" sicherlich einen Vorteil gegenüber den „Dickschiffen", die natürlich nicht die Aktienquote schnell mal von 70 Prozent auf 40 Prozent absenken können (der „FvS Multiple Opportunities" müsste dazu Aktien im Gegenwert von 5,6 Milliarden Euro verkaufen). Also müssen großvolumige Fonds für die Senkung (oder umgekehrt auch für die schnelle Erhöhung) der Aktienquote Derivate einsetzen. Dies ist den Anlagerichtlinien des „DC Value One" ebenfalls vorgesehen. Bislang wurde jedoch noch kein Gebrauch von dieser Ermächtigung gemacht. Klassische Anleihen waren im Portfolio in den letzten Jahren kaum vertreten, was angesichts der negativen Ertragsaussichten bei guten Schuldner-Bonitäten nachvollziehbar ist. Im Juni wurden 5 Prozent des Fondsvolumens über ein Zertifikat in Gold investiert.

Die Wertentwicklung ist natürlich marktabhängig, weshalb Jürgen Dickemann mit Zielvorgaben sparsam umgeht. Er strebt über einen kompletten Marktzyklus eine aktienähnliche Rendite bei deutlich reduzierten Drawdown an. Im Vergleich zum DAX lagen die Drawdowns in 2008 im ersten Dickemann-Fonds (der nicht für den öffentlichen Vertrieb zugelassen ist), in 2011 und 2015/16 jeweils bei ca. 25 Prozent bis 30 Prozent des DAX-Drawdowns. In diesem Jahr lag der Rückgang des Anteilspreises zwar bei 50,15 Prozent des DAX-Drawdowns, jedoch kletterte der Anteilspreis schon am 17. April im Vergleich zum Jahresbeginn ins Plus und am 10. Juni konnte bereits wieder ein neues Allzeithoch gemeldet werden. Die Details der über viele Jahre nur im einstelligen Bereich liegenden Drawdowns zeigt das MPA-Histogramm:

MPA-Histogramm des DC Value One (A0YAX7)

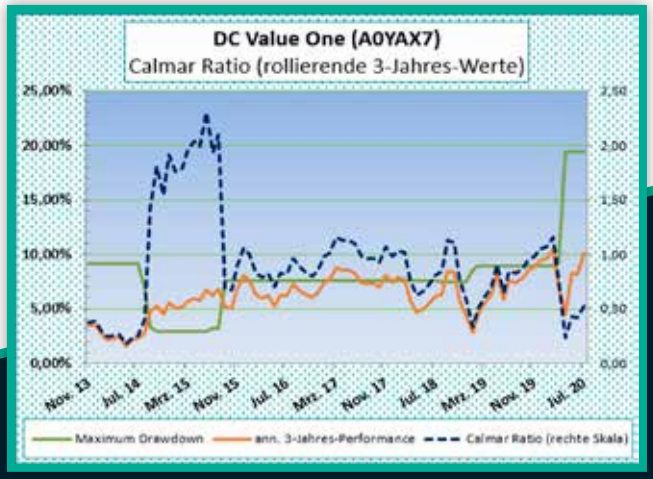
Start	H	T	MW	H	T	MW	H	T	MW
25.10.2010	08.07.2011	26.09.2011	21.03.2013	21.07.2015	26.08.2015	04.11.2015	02.12.2015	12.02.2016	18.07.2016
Tage	256	80	542	852	36	70	28	72	157
Wertveränd.	7,92%	-9,10%	10,31%	17,82%	-7,57%	8,60%	2,29%	-7,53%	8,21%
Wert	106,70	96,99	106,99	126,05	116,50	126,52	129,41	119,67	129,49
p.a.-Rendite	11,48%	-2,06%	3,34%	5,26%	3,45%	5,02%	5,41%	3,67%	4,82%
	H	T	MW	H	T	MW	H	T	MW
	09.08.2016	04.11.2016	29.11.2016	06.06.2017	29.08.2017	06.11.2017	23.01.2018	26.03.2018	14.06.2018
Tage	22	87	25	189	84	69	78	62	80
Wertveränd.	1,37%	-3,11%	3,38%	7,85%	-3,09%	3,46%	2,34%	-5,66%	6,13%
Wert	131,26	127,17	131,47	141,79	137,41	142,17	145,49	137,26	145,68
p.a.-Rendite	5,01%	4,26%	4,78%	5,60%	4,92%	5,30%	5,47%	4,52%	5,20%
	H	T	MW	H	T	MW	aktuell		
	14.08.2018	03.01.2019	21.03.2019	19.02.2020	16.03.2020	10.07.2020	13.07.2020		
Tage	61	142	77	335	26	116	3		
Wertveränd.	3,02%	-8,98%	10,07%	22,71%	-19,45%	24,16%	-0,63%		
Wert	150,08	136,61	150,37	184,52	148,64	184,55	183,39	© AECON	
p.a.-Rendite	5,49%	4,02%	5,11%	6,92%	4,43%	6,64%	6,56%	Fondsmarketing GmbH	

Verlustphasen = 16,60% / Aufholphasen = 32,01% / Mehrwertphasen = 51,39%

Eine aktienähnliche Rendite über einen kompletten Marktzyklus lag in der Vergangenheit bei ca. 8 Prozent pro Jahr. Dies entspricht zwar weitestgehend der Entwicklung über die letzten fünf Jahre (Ø 7,78 Prozent p.a.), jedoch nicht der durchschnittlichen Wertentwicklung über den Gesamtzeitraum, die im MPA-Histogramm mit 6,56 Prozent p.a. ablesbar ist. Auch hierfür wird eine plausible Begründung geliefert, denn von 2011 bis 2014 war der Fonds deutlich defensiver unterwegs. Die Aktienquote lag seinerzeit meist nur innerhalb des Korridors von 30 Prozent bis 40 Prozent.

Das Calmar Histogramm, in dem über rollierende Drei-Jahres-Zeit- ▶

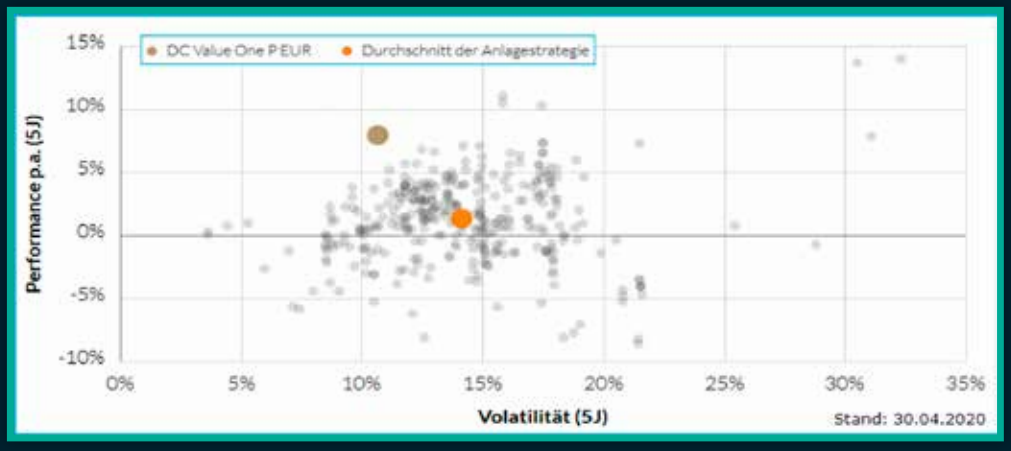
räume die durchschnittliche jährliche Wertentwicklung in Relation zum Maximalverlust im jeweiligen Drei-Jahres-Zeitraum gesetzt wird, bestätigt dies. Während die Mehrzahl der Mischfonds in der Regel früher eine höhere durchschnittliche Performance auswies als aktuell, liegt die durchschnittliche Drei-Jahres-Performance des „DC Value One" seit Jahresbeginn (natürlich mit Ausnahme des V-förmigen Einbruchs im Corona-Crash) bei 10 Prozent p.a. – ein Wert, der in früheren Zeiten niemals erreicht werden konnte.



Bemerkenswert ist dabei die Tatsache, dass die durchschnittliche Drei-Jahres-Performance von 10,15 Prozent per 01. Juli trotz des im Corona-Crashs immensen Anstiegs des Maximum Drawdowns auf 19,45 Prozent erreicht werden konnte. Dementsprechend lag auch die Calmar Ratio niemals auch nur in der Nähe der Nulllinie. Zuletzt stieg sie wieder auf einen Wert von 0,52 (zum Vergleich: Die Calmar Ratio des „FvS Multiple Opportunities II" lag zuletzt bei 0,38, die des „Acatis GANÉ Value Event" bei 0,32 und die des „DJE Zins & Dividende" bei 0,22).

Schauen wir uns das Aktienportfolio noch etwas näher an: Rund 60 Prozent des Aktienanteils sind in den USA investiert. Der Rest ist in Europa (ohne Schwellenländer) allokiert. Technologiewerte sind mit rund 43 Prozent, nichtzyklische Konsumgüter mit gut 20 Prozent die am stärksten gewichteten Sektoren. Es folgen die Segmente Nachrichtenwesen (11,7 Prozent), Zyklische Konsumgüter (10,7 Prozent) und Industriewerte (8,5 Prozent). Apple, Microsoft und Alphabet sind mit insgesamt 23,6 Prozent des Fondsvolumens die Top-Positionen im Portfolio. Größte Aktienposition aus Deutschland ist mit 4,7 Prozent des Fondsvermögens die ATOSS Software AG.

Fazit: Der „DC Value One" gibt in jeder Hinsicht ein gutes Bild ab. Der jüngst für den Fonds ungewöhnlich hohe Drawdown wurde durch das schnelle Erreichen eines neuen Allzeithochs gut kompensiert. Auch unter den aktienorientierten VV-Strategien gemäß der Peergroup bei Asset Standard liegt der Fonds extrem gut im Rennen:



Hier sieht man deutlich, dass aktienbetonte Fonds, die meist mit höherem Aktienanteil als der „DC Value One" arbeiten, keinen Vorteil generieren können. Nur ganz wenige Fonds haben über fünf Jahre einen höheren Ertrag generiert, dafür jedoch im Gegenzug ein deutlich höheren Risiko in Kauf nehmen müssen. Für uns ist dieser Fonds ganz eindeutig ein Fonds mit einem erheblichen Wachstumspotential, welches allenfalls durch mangelnde Publizität gebremst werden könnte – ein Vorteil für alle, die den Fonds kennen.]

Dieser Artikel erschien am 30.06.2020 in Ausgabe 13/2020 des Fonds-Newsletters „VV-Basis". Diesen Newsletter können [pma:]-Makler mit einem Rabatt von 50% unmittelbar über AECON Fondsmarketing beziehen.

Aecon | Jürgen Dumschat

Transportversicherung

Umsatzpolice Autoinhalt

- Allgefahren-Deckung inklusive Bremsschäden, politischen Risiken etc.
- Aufenthalte an den Einsatzorten bis zu 30 Tage.
- Einfacher Abschluss und einfache Beitragsabrechnung auf Basis des jährlichen Gesamtumsatzes.

Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion West
Ihr Maklerberater: Sören Siek
Telefon 06 21. 4 57 60 68
mdwest@mannheimer.de

makler.mannheimer.de

Die Mannheimer Versicherung AG ist ein Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit.

Der Vermögensverwaltung gehört die Zukunft

Der bei der Planung damalige Arbeitstitel „von Partnern für Partner“ zeigt, dass der Zahn der Zeit voll getroffen wurde. Mehrere Kooperationspartner der [pma:] haben sie bereits bei ihren eigenen Kunden umgesetzt.

[Wir freuen uns über das Erreichen eines Anlagevolumens von 12 Millionen Euro bereits im 2. Jahr nach Gründung der bps-Fonds-Vermögensverwaltung.

Der Anleger sucht in der heutigen Zeit eine strukturierte Form der Kapitalanlage. Sich nicht kümmern zu müssen und Investitionsentscheidungen delegieren zu können, ist der Wunsch vieler Anleger. Das Produkt bps ist transparent und beruht auf einer Honorarvereinbarung.

Der Berater reduziert seinen Dokumentationsaufwand und hat mehr Zeit für die Betreuung des Kunden. Ohne Mehraufwand lässt sich dadurch ein größerer Kundenstamm betreuen.

Aufgrund der Honorarvereinbarung verstetigt der Berater seine laufenden Erträge und baut sich einen Bestandswert auf. Besonders hervorzuheben ist, dass die Haftung für das Produkt und dessen Inhalte beim Vermögensverwalter liegt und nicht beim Berater.

Die bps-FondsVV ist mit zwei Strategien – ausgewogen und dynamisch – gestartet. Nach wenigen Monaten waren wir uns sicher, dass das Thema Nachhaltigkeit in Zukunft verstärkt nachgefragt werden könnte. So wurde die dritte Strategie konzipiert. Am 1.8.2020 feierte die Strategie „nachhaltig“ ihren 1. Geburtstag. Wir hatten richtig gelegen. Im Vergleich des Volumens der beiden anderen Strategien holt sie auf. Zusätzliche Anstöße werden diese beiden Aspekte bringen. So wird es eine EU-Taxonomie geben. Mit klaren Regeln will die EU den Markt für nachhaltige Geldanlagen transparenter machen und dem Greenwashing einen Riegel vorschieben. Dafür hat die EU einen Kriterienkatalog für nachhaltige Finanzprodukte vorgestellt. Der zweite Verstärker für mehr Investitionen in Nachhaltigkeit wird bei uns Beratern selbst liegen. In Zukunft muss der Finanzberater seine Kunden nach deren Wünschen in Bezug auf nachhaltiges Investieren befragen

und entsprechende Produktvorschläge machen.
Wir sind bereits vorbereitet und haben die Produktlösung mit der Strategie „nachhaltig".
Doch ganz gleich, welche Strategie zum Einsatz kommt. Zunächst sollte keinem potenziellen Anleger die effizienteste Form standardisierter Vermögensbildung und Vermögensverwaltung unbekannt bleiben. Der Weltzins ist bei null und dort wird er wohl bleiben bis zum Sankt Nimmerleinstag oder bis zur nächsten Währungsreform (Zitat aus dem Haus Flossbach von Storch). Das heißt: Jeder, der weiterhin in einer Nominalwertillusion lebt, der erzielt, real gesehen, mit Sicherheit Negativergebnisse.

Und wie ist es aktuell eigentlich um die Gesetzeslage gestellt?

Finanzanlagenvermittler wissen immer noch nicht, ob ihre Aufsicht im nächsten Jahr nun, wie ursprünglich geplant, von den IHKs zur Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) übertragen wird oder nicht. Die Abstimmung im Bundestag Anfang Juli platzte und wurde hinter die Sommerpause verschoben. Es ist fraglich, ob der 1.1.2021 wegen der Vorbereitungszeit der BaFin und der Reaktionszeit der Berater überhaupt noch eingehalten werden kann. Jedoch sollte jeder diese Zeit des Wartens nutzen. Aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Handlungsalternativen wollen erwogen, geprüft und falls noch nicht umgesetzt, zumindest als Pläne fertig in der Schublade liegen. Jeder Berater muss sein Geschäftsmodell überdenken und weiter professionalisieren. Eine Umfrage von Drescher & Cie. hat ergeben, dass viele nur noch auf größere Vertriebsorganisationen und jene Vermittler setzen, deren Arbeitsweise und verwaltete Assets denen von Vermögensverwaltern gleichen.
Wir wünschen allen Beraterkolleginnen und -kollegen gute Gespräche mit den Kunden und Abschlusserfolge.]

[**Die Advisor der bps**
Daniel Platte | Klaus Bücker | Norbert Schmitz]

Vorteile einer Fondsvermögensverwaltung

Grundsatz: es werden keine Fonds vermittelt, sondern es wird eine Dienstleistung angeboten. Deshalb gelten andere gesetzliche Grundlagen.

Zeitersparnis

- keine permanente Dokumentation, nur bei Erstabschluss
- Vermeidung zukünftiger Telefonaufzeichnung

Haftungsvorteile

- auf Vermögensverwalter sind ausgelagert:
- Research und Management
- MiFID-konformer Eignungstest
- MiFID-konforme Definition der Anlagestrategien
- MiFID-konformes Reporting inkl. Performance und Benchmark
- Verlustschwellendefinition und Mitteilung an Anleger
- MiFid-konformer Ausweis der Gesamtkosten und -gebühren

Professionelles Management

- zeitnahe Allokation

Verstetigung der Einkünfte

- festes Honorar
- keine Abhängigkeit von Bestandsprovisionen

Werthaltigkeit der Einnahmen

- VV-Honorare sind stetig
- Servicegebühren müssen vom Nachfolgeberater neu vereinbart werden

Effizienz

- ohne Mehraufwand lässt sich ein größeres Potential aufbauen und betreuen
- Zuführer-Modelle ermöglichen Arbeitsteilung und Evaluierung neuer Vertriebswege

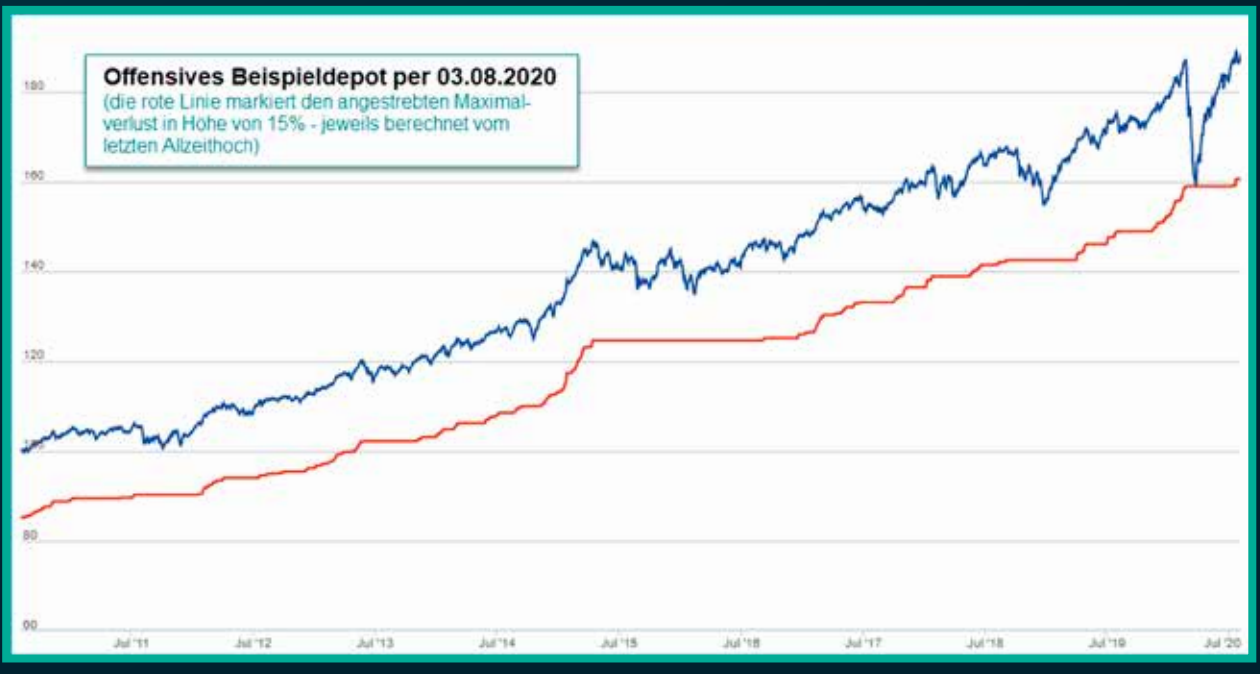
BPS

Aktuelle Informationen zum offensiven Beispiel-Depot

An dieser Stelle wird über die Entwicklung der von unserem Kooperationspartner AECON Fondsmarketing GmbH für Sie zusammengestellten Beispiel-Depots berichtet. Diese Depotvorschläge können Sie bei Fondsnet quasi mit einem Mausklick umsetzen, denn sie sind dort bereits vorkonfiguriert. Natürlich können Sie die Depots auch individuell abändern, um mit etwas mehr oder weniger Risiko an den Start zu gehen. Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis“ können zudem auf vorgefertigte Powerpoint-Präsentationen zugreifen, die mit Logo oder Bild des Beraters und dessen Kontaktdaten kundengerecht individualisiert werden können. In dieser Ausgabe geht es um das chancenorientierte Beispieldepots mit 18 einzelnen Fonds.

[Die offensiven Beispiel-Depots orientieren sich an der Verlusttragfähigkeit chancenorientierter Anleger, die bereit sind, im Gegenzug für langfristig bessere Performance höhere Schwankungen der Wertentwicklung in Kauf zu nehmen. Diese wird für die chancenorientierten Portfolios mit 15 Prozent Verlust - vom jeweils letzten Allzeithoch aus berechnet – angenommen. Es wird angestrebt, Depots zusammenzustellen, bei denen die Verlustobergrenze nicht – oder allenfalls kurzfristig – überschritten wird. Gleichwohl kann jedoch nicht garantiert werden, dass in Ausnahmesituationen, wie wir sie jüngst erlebt haben, nicht auch mal eine längere Durststrecke zum Tragen kommt. Diese sollte jedoch in Relation zu den allgemeinen Marktentwicklungen immer noch als akzeptabel eingestuft werden können.

Im Februar/März des Jahres haben wir den schnellsten Börsenabsturz aller Zeiten erlebt. Die teilweise sogar zweistelligen prozentualen Tagesverluste ließen Fondsmanagern kaum Zeit, Absicherungsstrategien (bspw. die Verringerung der Aktienquote durch Verkauf oder mittels Absicherung über Derivate) zu nutzen. Trotzdem hat sich der aktuelle Fonds-Mix der offensiveren Multi Asset- und Liquid Alternative-Fonds bestens bewährt. Aber wie heißt es so schön? „Der Bessere ist der Feind des Guten“ und so haben wir zwei kürzlich vorgestellte Fonds in das offensive Beispiel-Depot aufgenommen. Im Gegenzug mussten dementsprechend auch zwei Fonds ihren Platz räumen. Das nur geringfügig veränderte Depot zeigte sich von seiner besten Seite. Mit einem Maximalverlust („Maximum Drawdown“) von 15,15 Prozent wurde die Verlusttragfähigkeit, die wir bei chancenorientierten Anlegern zugrunde legen, nahezu punktgenau getroffen – angesichts der Kursverluste an den Börsen (bspw. 38,78 Prozent DAX-Drawdown) eine tolle Leistung. Inzwischen hat der Depotwert ein neues Allzeithoch markiert. Seit Jahresbeginn liegt das Depot mit 5,47 Prozent im Plus (Stand: 03.08.2020). Gute Voraussetzungen, um einer möglichen „zweiten Welle“ zu begegnen, zumal die Manager der verschiedenen Fonds nun wohl nicht mehr aus heiterem Himmel auf dem falschen Fuß erwischt werden dürften.



Was wurde geändert? Mit dem „Jupiter Europa" verschwindet der letzte Long/Short-Aktienfonds aus dem Portfolio. Zwar konnte der Fonds noch Mitte Februar ein neues Allzeithoch erreichen. Der anschließende Drawdown von 23,07 Prozent war jedoch für einen flexiblen Long/Short-Fonds viel zu hoch (wobei der Jupiter-Fonds durchaus in bester Gesellschaft war). Dies bestärkt uns in unserer schon häufiger geäußerten Einschätzung, dass viele Alternative-Konzepte, die das Depot in Krisenzeiten eigentlich stabilisieren sollen, aufgrund des Marktumfeldes eher zum Risikofaktor werden. Natürlich kann man nicht alle Fonds über einen Kamm scheren, denn zum Beispiel der kürzlich ausführlich vorgestellte „Antecedo Defensive Growth" zeigte über den Corona-Crash hinweg, dass sein Konzept weder vom Niedrigzinsumfeld noch von einem völlig überraschenden „High Speed-Drawdown" aus der Bahn werfen lässt. Der Fonds, der ausschließlich in die Titel des Nasdaq 100 investiert, konnte den Maximalverlust auf 7,18 Prozent begrenzen und schon am 15. April wieder ein neues Allzeithoch melden. Die erst im Februar des Jahres aufgelegte Anteilsklasse für Privatanleger liegt nach knapp sechs Monaten mit sagenhaften 30 Prozent im Plus – eine Entwicklung, die der hohen Volatilität und den daraus resultierenden Optionspreisen zu verdanken ist.

Unbefriedigend war die Entwicklung des „First Eagle Amundi International", der über mehr als zwei Jahrzehnte zweistellige Renditen ablieferte. Über die letzten fünf Jahre lag die Durchschnittsperformance dieses dynamischen Mischfonds nur noch bei spärlichen 2,35 Prozent pro Jahr. Hierzu leistete natürlich der jüngst fast 28 Prozent-ige Drawdown, der noch längst nicht wieder aufgeholt werden konnte, einen beträchtlichen Beitrag. Stattdessen haben wir den von uns bereits bei der Hidden Champions Tour 2011 vorgestellten „CONCEPT Aurelia Global" (vgl. VV-Basis 10/2020) ins offensive Beispiel-Depot aufgenommen. Dieser Fonds liegt mit seiner Fokussierung auf Technologie und Edelmetalle voll im Trend, wobei er auch über die letzten fünf Jahre mit durchschnittlich 7,71 Prozent p.a. eine gute Entwicklung vorweisen kann. Ansonsten lieferten die allokierten Fonds in Anbetracht der Umstände, was von ihnen erwartet werden konnte – andernfalls würde ein chancenorientiertes Depot mit 18 Fonds nicht im Plus liegen können. Bemerkenswert ist die Entwicklung des „FUNDament Total Return", mit dessen Aufnahme ins Beispiel-Depot so mancher nicht auf Anhieb einverstanden war. Wir ließen uns jedoch nicht beirren, denn schließlich kannten wir den Manager des Fonds bereits als früheren Manager zweier Fonds. Das vermeintlich schwache Ergebnis in 2019 (plus 7,47 Prozent) ließ uns unbeeindruckt. Der Fonds belohnte die Anleger mit einem auf 5,45 Prozent begrenzten Drawdown und einem Plus seit Jahresbeginn in Höhe von 19,23 Prozent (Stand: 04.08.2020). Auch der bereits von uns angezählte „JPM Global Macro Opportunities" hat nach enttäuschendem Ergebnis im Vorjahr nun wieder an seine früheren Erfolge anknüpfen können. Sein Maximum Drawdown belief sich sogar nur auf 4,49 Prozent. Seit Jahresbeginn liegt der Fonds mit 4,09 Prozent im Plus. Erwähnenswert ist auch die konstant gute Leistung des von uns entdeckten und bei der letztjährigen UI-ChampionsTour vorgestellten „Varios Flex UI", der nach wie vor die großen und bekannten Topseller outperformt.

Hier der Gesamtüberblick über die aktuelle Depot-Zusammenstellung:

WKN	Fondsname	Anteil	SRRI
A0X754	Acatis GANÉ Value Event	6,20%	4
A1JGBX	ACATIS Global Value Total Return UI	5,30%	5
A2PMW9	Antecedo Defensive Growth	6,00%	5
A0Q8A0	CONCEPT Aurelia Global	4,20%	5
A0YAX7	DC - Value One	5,70%	4
A1C7Y8	DJE Zins & Dividende	6,30%	4
A0Q5MD	FU Fonds - Multi Asset	5,40%	5
A2H5YB	FUNDament Total Return	4,50%	5
HAFX3E	Global Income - Interest & Dividend	5,30%	5
A1W1JT	Helium Performance	5,90%	3
989946	JPM Global Macro Opportunities	5,80%	5
A2APJN	Kames Global Diversified Income	5,20%	4
A2ANEB	MFS Meridian - Prudent Capital	6,50%	4
A1J4YZ	OptoFlex	5,50%	4
988006	PEH Empire	5,40%	5
676583	Seilern Global Trust	6,10%	5
A1CSXC	SQUAD Capital - SQUAD Macro	5,00%	5
A0NFZQ	Varios Flex UI	5,70%	5

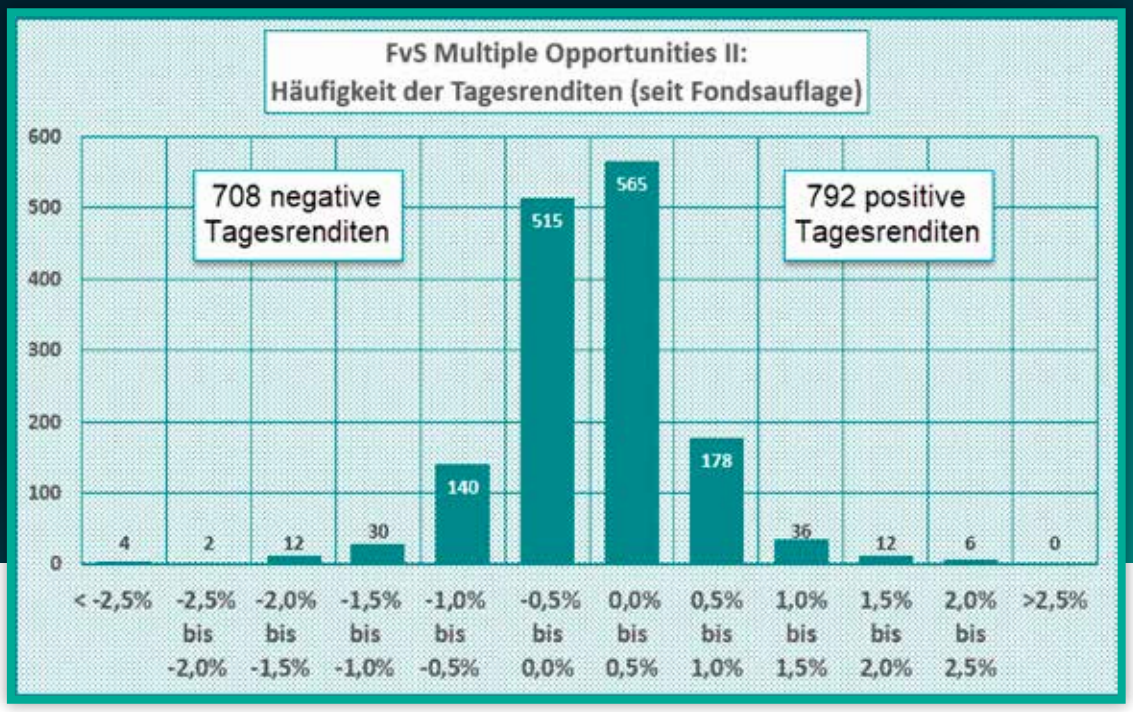
Die beste Möglichkeit, Risiken zu minimieren, ist eine breite Streuung. Deshalb geben wir auch grundsätzlich dem aus 18 Fonds bestehenden Portfolio den Vorzug. Die obigen Zahlen bestätigen den Erfolg - auch und gerade bei dieser zuletzt so heftigen Krise. Aber natürlich gibt es auch für chancenorientierte Anleger ein komprimiertes Depot mit nur 10 Fonds. Beide Depots stehen vorkonfiguriert über [pma:] zur Verfügung. Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis" können zudem auf die vorbereiteten Powerpoint-Präsentationen zugreifen, die als individueller Anlagevorschlag für jeden einzelnen Anlageinteressenten personalisiert werden können. Ein kostenloses Probe-Abonnement des Newsletters können Sie über Herrn Ummen oder Herrn Sommer bestellen.]

Aecon | Jürgen Dumschat

Wenn man es nur wüsste … Depotallokation auf dem Prüfstand

Es gibt so einige „Gesetzmäßigkeiten“ bei der Konstruktion von Anlegerdepots bzw. beim Zu- oder Verkauf einzelner Fonds. Dazu gehört die Erkenntnis (oder zumindest das Gefühl), dass der Anteilspreis eines gerade gekauften Fonds deutlich häufiger erst mal fällt als steigt. Da man davon ausgehen kann, dass Fonds, die allokiert werden, bislang eine positive Entwicklung hinter sich haben, müssten sie aber – sofern die positive Entwicklung anhält – eigentlich nach dem Kauf häufiger steigen (zumindest entsprechend der Verteilung positiver und negativer Tages-, Wochen- oder Monatsrenditen) als fallen.

[Schauen wir uns das einmal - beispielhaft anhand der Entwicklung des **„FvS Multiple Opportunities II“** (A1XEQ4) - etwas genauer an:



Am 18. Juni gab es genau 1.500 tägliche Anteilspreise für den FvS-Fonds. 52,80 Prozent waren positiv. Dies spricht also statistisch dafür, dass einen Tag nach Erwerb des Fonds häufiger eine positive als eine negative Performance beobachtet werden kann. Doch wie stabil ist diese Verteilung der positiven und negativen Tagesrenditen? Wir teilen die Tageswerte in zwei gleiche Hälften und betrachten nun die 750 täglichen Ergebnisse ab Auflage des Fonds sowie die jüngsten 750 Tagesergebnisse separat:

Tages-Performance	gesamter Zeitraum	1. Hälfte ab Auflage	2. Hälfte ab Auflage
negativ	708 (47,20%)	395 (52,67%)	313 (41,73%)
positiv	792 (52,80%)	355 (47,33%)	437 (58,27%)

Alleine diese Zweiteilung der Ergebnishistorie zeigt uns schon, dass wir uns auf eine solche statistische Ergebnisverteilung überhaupt nicht verlassen können. Allerdings kann man eine solche Ergebnisverteilung auch nicht auf einen Blick der Wertentwicklungsgrafik entnehmen. Gut ein Dutzend Personen, die wir dazu befragten, waren ausnahmslos der Meinung, dass in der ersten Hälfte seit Auflage mehr positive Tagesrenditen zu sehen sind als in der zweiten Hälfte.

Noch kurioser wird es bei der Frage nach der Einschätzung der Performance in der ersten und der zweiten Hälfte des Gesamtbetrachtungszeitraums. Ziemlich gleichverteilt (also jeweils rund ein Drittel der Befragten) waren der Meinung, dass die Performance in der ersten Hälfte bzw. der zweiten Hälfte besser sei, während ebenfalls etwa jeder Dritte tippte, dass die Performance in beiden Zeiträumen in etwa gleich sei. Diese Einschätzung widerspricht – dies nur am Rande - mehrheitlich der zuvor geäußerten Einschätzung, dass in der ersten Hälfte des Gesamtzeitraumes mehr positive Tagesrenditen zu sehen seien als in der zweiten.

Tatsächlich erwirtschaftete der Flossbach-Fonds in der ersten Hälfte 29,08 Prozent und in der zweiten Hälfte lediglich 13,35 Prozent. Mit dem gelben Teilstrich in der Grafik änderten die Befragten übrigens ihre Meinung und waren nun bis auf einen (den Namen hat die Redaktion natürlich vergessen) der – nunmehr richtigen – Meinung, dass die Performance in der ersten Hälfte deutlich besser gewesen sei.

Das Problem bei der Allokation: Entscheidungen werden oft nicht anhand rationaler Fakten getroffen. Statistische Daten zu bestimmten Stichtagen (Monatswert, Jahresergebnisse oder die Rendite über die letzten ein, drei und fünf Jahre) sagen gar nichts aus, weil sie schon drei Tage später völlig anders aussehen können. Also meint man, mit dem Blick auf die Grafik der historischen Entwicklung eine Entscheidung besser treffen zu können. Dabei wird man jedoch leicht (eigentlich meistens) Opfer einer Sinnestäuschung, weil wir uns grundsätzlich prozentuale (und keine logarithmischen) Grafiken ansehen. Hier erscheint uns der Wertzuwachs nach 50 Prozent Performance optisch eineinhalbmal so groß wie zum Beginn bei null. 125 Prozent Wertzuwachs gleichverteilt sind eben in beiden Hälften des Gesamtzeitraumes nur 50 Prozent Wertzuwachs. Optisch jedoch sind es 50 Prozent und 75 Prozent. Unser Hirn ist jedoch dort, wo das was wir sehen wahrgenommen wird, nicht auf Prozentrechnung programmiert.

Kommen wir zurück zu dem Gefühl, dass der Fondspreis nach Kauf erst mal fällt. Es gibt zwei Möglichkeiten: Entweder täuscht einen dieses Gefühl (was übrigens der wissenschaftlichen Erkenntnis entsprechen würde, dass man Verluste doppelt so stark wahrnimmt wie Gewinne) oder es ist tatsächlich so. Ist letzteres tatsächlich häufiger der Fall, dann liegt es daran, dass wir darauf geeicht sind, zum falschen Zeitpunkt zu kaufen. Wir warten nach einem Einbruch der Kurse lieber erst mal ab, ob der frühere Höchststand (oder zumindest ein eindeutiger Weg dorthin) wieder erreicht werden kann.

Obwohl jedwede Logik dafür spricht, dass ein Fonds, der bislang jedem Höchststand nach einem anschließenden Verlust früher oder später einen neuerlichen Höchststand folgen ließ, dies auch dieses Mal tun wird, hemmt uns unser Bauchgefühl, einen Fonds zu kaufen, der gerade kräftiger verloren hat. Nachvollziehen kann man dies anhand der Mittelzu- und abflüsse. Man kann eigentlich nur zu dem Schluss kommen, dass die Mehrzahl der Anleger (unbewusst) lieber teurer als günstiger investiert. Damit würde sich dann auch erklären, dass die Anteilspreise gekaufter Fonds – zumindest anfangs – häufiger fallen als steigen.

In 479 Fällen war die Fondsperformance des Flossbach-Fonds übrigens auch nach 30 Handelstagen (= sechs Wochen ohne Feiertage) noch negativ. In 65 Fällen lagen Anleger nach 30 Tagen mit mehr als 5 Prozent und in 15 Fällen sogar zweistellig im Minus. Dabei handelte es sich stets um den gleichen Fonds, der bei einem Kauf zu einem anderen Zeitpunkt in 111 Fällen nach 30 Handelstagen mehr als 5 Prozent Plus eingebracht hätte.

Natürlich nivellieren sich die Ergebnisse auf längere Sicht. Trotzdem muss jedem Anleger klar sein, dass er bei einem Einstieg aufgrund jüngst besonders guter Ergebnisse auch auf mittlere und längere Sicht längst nicht eine so gute Performance zu erwarten hat als bei einem Einstieg während einer Verlustphase. Die richtige Strategie wäre also, gute Fonds zu identifizieren und abzuwarten, bis diese einen markanten Rücksetzer haben, der im Einklang mit den Marktentwicklungen und mit der Entwicklung vergleichbarer Fonds steht. Auch wenn der Tiefstpunkt natürlich nur in seltensten Fällen getroffen wird, so ergibt sich doch ein deutlich überlegenes Ergebnis, weil der Faktor Zeit ja ebenfalls eine Rolle spielt.

Ein Beispiel dazu: Anfang 2015 entscheidet sich ein Anleger für einen Fonds. Im starken Anstieg des ersten Quartals will er nicht

investieren. Rational beschließt er, einzusteigen, sobald der Anteilspreis 10 Prozent gegenüber einem vorigen Höchststand gesunken ist. Diese 10 Prozent müssen natürlich im Einklang mit bisherigen Entwicklungen realistisch sein, um zu vermeiden, dass womöglich für mehrere Jahre kein Einstieg erfolgen kann.
Am 16.04.2015 betrug der Anteilspreis des Flossbach-Fonds 123,31 Euro. Am 26.08.2015 lag der Anteilspreis mit 108,08 Euro erstmals um mindestens 10 Prozent unter diesem damaligen Höchststand. Der Anleger erwarb den Fonds, der ihm am nächsten Tag mit einem schon wieder gestiegenen Preis von 109,33 Euro abgerechnet wurde (es war natürlich Pech, dass der Anteilspreis nur einen einzigen Tag um mehr als 10 Prozent unter dem Allzeithoch lag – dies wird nicht die Regel sein). Jeweils per Jahresende erhielt der Anleger seinen Depotauszug, in dem u.a. die annualisierte Performance seit Kauf ausgewiesen ist. Die Unterschiede beim Einstieg zum Höchst- im Gegensatz zum ca. 10 Prozent geringeren Kurs sind nichtsdestotrotz eklatant:

Wertzuwachs (annualisiert) per	Anteilspreis per Jahres-Ultimo (in Euro)	Kauf am 16.04.2015 zu 123,31 €	Kauf am 27.08.2015 zu 109,33 €
31.12.2015	118,77	-5,15%	27,11%
31.12.2016	124,58	0,60%	10,17%
31.12.2017	131,25	2,39%	8,09%
31.12.2018	124,94	0,36%	4,07%
31.12.2019	149,95	4,24%	7,54%

Hätte man allerdings die gleiche Entscheidung (mindestens 10 Prozent Drawdown, um die Kauforder zu erteilen) ein Jahr später, also Anfang 2016, getroffen, so wäre der Einstieg erst am 13. März dieses Jahres erfolgt. Bis dahin hätte man viel Performance versäumt. Als Lösung bietet sich an, mehrere Fonds auszusuchen, die für ein Investment in Frage kommen. Auch könnte man – je nach Größe des Anlagebetrages – mehrere Einstiegszeitpunkte mit unterschiedlichen hohen Drawdowns definieren, um jeweils mit einem Teilbetrag einzusteigen. Geht es weiter nach unten, so verbilligt man seinen Einstandspreis. Dreht der Kurs vorher nach oben ab, so ist man zumindest mit einem Teil des Geldes dabei, um mit dem Rest Einstiegsmöglichkeiten bei anderen Fonds abzuwarten.]

> [Der größte Fehler ist aber sicherlich, dann zu investieren, wenn einem der Fonds am besten gefällt.]

Dieser Artikel erschien am 30.06.2020 in Ausgabe 13/2020 des Fonds-Newsletters „VV-Basis". Diesen Newsletter können [pma:]-Makler mit einem Rabatt von 50 Prozent unmittelbar über AECON Fondsmarketing beziehen. Bestellen Sie doch einfach ein kostenloses Probe-Abonnement. Das entsprechende Formular erhalten Sie von Herrn Ummen oder Herrn Sommer.

Aecon | Jürgen Dumschat

Ich werde
aus dem Zinstief kommen.

In der Gothaer Gemeinschaft verbinden Ihre Kunden Kapitalschutz mit attraktiven Renditechancen.

Schon ab 5.000 Euro Einmalbeitrag

Vermögensanlage
Gothaer Index Protect

Key-Account Manager
Marco Streitbürger
Mobil 0151 12519113
marco_streitbuerger@gothaer.de

Weitere Informationen erhalten Sie unter https://gothaer-plus.profino.online

200 JAHRE
Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

KALENDER

08 SEP

[pma:]-Exklusiv:
Gesund erfolgreich leben. Das Seminar.
Mit Matthias Vette.
Münster

01 OKT

DIE HERBSTTAGUNG
Münster

Ihr Feedback ist uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegewohnheiten. Daher die Frage an Sie:

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

Beteiligen Sie sich aktiv an der Gestaltung unseres Magazins und teilen Sie Ihre Ideen, Wünsche oder Anregungen mit uns. Lob und Kritik nehmen wir gerne entgegen.

Herausgeber
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster
Tel. 0251 3845000-0 | Fax-111
E-Mail: info@pma.de
Internet: www.pma.de

Geschäftsführer
Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion
Katarina Orlovic, Britta Schoke

Anzeigenleitung
Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster
Tel. 0251 3845000-140 | Fax-235
partnermagazin@pma.de

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck
B&S Werbeagentur, Münster, www.werbeagentur.ms

FSC MIX FSC® C074325

klimaneutral Druckerzeugnis
natureOffice.com | DE-260-JY1Z4UG

Bildnachweise
Katarina Orlovic, Foto Bender, Wolfgang Köhler, Luther, Markus Jaeger, Artikel Finanzbutler Hintergrund Designed by Freepik, Artikel Automobile Zukunft Carwalk

Erscheinungsweise
Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
Auflage: 1.250

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken in der [partner:] liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] 08.2020.1T

Der beste Zusatz zum besten Pflegezusatz: SmartFill.

TESTSIEGER
Stiftung Warentest
Finanztest
GUT (1,6)
mit drei weiteren Anbietern
DKV Pflege Tagegeld Tarif PTG/50 für 55-jährigen Modellkunden
Im Test: 48 Pflegetagegeldprodukte
Ausgabe 2/2020
www.test.de
20TT49

Beste Produkte treffen auf innovative Tools.

Mit der dynamischen **DKV Pflegezusatzversicherung** und dem neuen **Onlinetool SmartFill** schließen Sie die Absicherung Ihrer Kunden einfach an jedem Ort auf allen Devices ab.

Jetzt testen auf **makler.ergo.de**

ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO DKV

Was auch kommt: Ihre Kunden bleiben in Balance. Mit ihrem Einkommensschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für den Lebensstandard Ihrer Kunden – und den ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** kann das Einkommen Ihrer Kunden jetzt ganz individuell geschützt und drohende Einkommensverluste abfedert werden. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie Ihren Kunden genau das anbieten können, was sie wirklich brauchen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Maklerdirektion West
Rheinlanddamm 189, 44139 Dortmund
Telefon 0231 135-3308
saskia.kaluta@signal-iduna.de
https://maklerportal.signal-iduna.de
https://maklerblog.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen