

[partner:] magazin



Schwerpunkt:

miteinander
füreinander

Profit statt
Pandemie

Schöne neue
Arbeitswelt

Volle(r)
Kraft voraus



Die Zukunft kann kommen

Wie muss eine Rente sein, die Sie überzeugt? Renditestark? Sicher? Unkompliziert?

Die **RELAX RENTE COMFORT PLUS VON AXA** vereint all diese Vorteile und macht Vorsorge damit noch einfacher. Denn mit den Kapitalanlegern von AXA sitzen Experten am Steuer.

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de



Lockdown ist, was Ihr draus macht...
Machen **wir** einfach das Beste draus.

Liebe Leserinnen und Leser,

„Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen“ hat Helmut Schmidt einmal gesagt. Haben wir gemacht, der konnte uns aber nicht helfen. In einer Zeit dramatischer wirtschaftlicher und technischer Umbrüche bestimmt der Wandel unseren Alltag. Die Zukunft erscheint ungewisser und unvorhersehbarer denn je und wir fragen uns einmal mehr, wie es weitergehen soll. Viele Unternehmen müssen sich deshalb neu erfinden und sind auf der Suche nach frischen und mutigen Ideen wie auch Initiativen. Wissen und Können muss neu miteinander verknüpft, Technologien kombiniert und die virtuelle mit der realen Welt auf (immer) neue und kühne Weise vernetzt werden. Neuerungen können aber nur dort entstehen, wo es den passenden Nährboden gibt, oder Corona einem einen Strich durch die Rechnung macht...So u.a. geschehen bei unserem alljährlichen Jahresauftakt.

Ursprünglich als Präsenzveranstaltung geplant, haben wir im Sommer reagiert und auf hybrid umgestellt. Doch Ende November war uns klar, dass auch dieses Format, mit anwesenden und zugeschalteten Maklern, unter den Covid-19 Bedingungen unrealistisch ist. Was also tun? Absagen? Vertagen? Beides keine Option! In Zeiten von Reiseverbot, Homeoffice und Social Distancing ist eine Veranstaltung wie unsere JAT von besonderer Bedeutung, also stellten wir um. Alles auf Anfang, alles digital. In nur sechs Wochen wurde ein vielschichtiges Programm entworfen, ein XR-Studio angemietet und programmiert, kurz um, eine virtuelle „Welt“ geschaffen. Wie genau diese ausgesehen hat, haben die meisten von Ihnen erleben dürfen. Wer aber keine Gelegenheit dazu hatte, oder das Ganze noch einmal Revue passieren lassen will, findet in dieser Ausgabe Eindrücke, Abdrücke und Impressionen.

Aber natürlich kann eine virtuelle Veranstaltung eine reale nicht ersetzen – muss sie aber auch nicht. Unser Ziel war es, Nähe trotz Distanz zu schaffen, Anlaufstellen für persönliche Interaktion zu kreieren sowie zielgerichtet Informationen zu vermitteln. Einmal mehr gilt es, vorwärts zu denken und miteinander füreinander da zu sein.

Vor diesem Hintergrund beschäftigen wir uns bei [pma:] mit dem Thema Veränderung. Wir hinterfragen Erlebtes, korrigieren Kurse

und machen mutig einen Schritt nach vorn. Wir wollen informieren, investieren und kommunizieren. Deshalb finden Sie (- wie auch schon auf unserem virtuellen Jahresauftakt angekündigt-) in dieser Ausgabe unsere Überlegungen zu geplanten Arbeitsgruppen, technischen Neuerungen, den Start unserer Serie zur wunderbaren Welt der Geldanlage, die Antwort auf die Frage, warum 2021 das Jahr des Fonds ist und was es bei einer Jagdhaftpflichtversicherung zu beachten gilt. Wir stellen Ihnen aber auch unseren neuen Geschäftsführer – und damit verbunden – das Thema Bancassurance vor, erklären Ihnen, was Darwin mit dem Homeoffice zu tun hat und verraten Ihnen, warum manche zögern und andere einfach handeln.

In diesem Sinne machen wir heiter weiter und das Beste draus!



B + U

Dr. Bernward Maasjost

P.S. Ein Best of Video sowie alle Bei- und Vorträge unseres Jahresauftaktes finden Sie auf: www.pma-wir-tuell.de

[Schwerpunkt: Miteinander füreinander]

- 06 (AB)SCHLUSS MACHEN – ABER RICHTIG _[pma:]
- 08 Volle(r) Kraft voraus _[pma:]
- 10 Danke, dass Ihr da seid! _[pma:]
- 12 Vorschau _[pma:]
- 14 Jott Ah Tee _[pma:]
- 16 Performance statt Präsenz _[pma:]
- 18 Auflösung unseres Gewinnspiels. _[pma:]
- 19 Unser virtueller Jahresauftakt in Zahlen _[pma:]
- 20 Schöne neue Arbeitswelt _[pma:]
- 24 Verändern Sie Ihre Sitzgewohnheiten _BLACKROLL®

[Krankenversicherung]

- 26 Haustiere sinnvoll absichern _Barmenia Versicherungen
- 28 Mehr Schutz für die Zähne, ambulant und stationär? _SDK
- 30 6 GRÜNDE für ein ausgezeichnetes PKV-Jahr _[pma:] Team KV
- 32 Wahrheit macht Klarheit – Veränderung will Durchblick _BusinessVillage – Fachverlag für die Wirtschaft
- 34 Qualifizierung und Zertifizierung zum/r „Spezialist/in für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ _DEFINO
- 35 Die DIN-Norm und die Weiterbildung _DEFINO Dr. Klaus Möller

[pma: panorama]

- 68 ROYAL GENIESSEN _die HOCHKÖNIGIN

[Vertrieb]

- 36 Wussten Sie schon... _[pma:]
- 79 So kommt mein Kunde zu mir _Michael Jeinsen

[Lebensversicherung]

- 42 Von Großfirmen lernen: Betriebliche Einkommenssicherung neu auch für Kleinstunternehmen _elipsLife Deutschland
- 44 Finanzieller Lebensretter _Basler
- 46 BRSG – da war doch was? _[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge, Vermögen
- 48 Die neue NÜRNBERGER BU4Future – für alle, denen Nachhaltigkeit wichtig ist _NÜRNBERGER
- 50 VL-Lebensversicherung von AXA – EINFACH GUT BERATEN _AXA Konzern AG
- 52 Der optimale Schutz für Beamte _Allianz Lebensversicherungs-AG
- 54 Monuta entwickelt Sterbegeldversicherung ohne Zinsbindung _Monuta Versicherungen
- 56 Von Experten für Experten: Dialog schafft Sicherheit für die Familie Baufinanzierungen leicht gemacht _Dialog
- 58 In der Zeit zurückgehen lohnt sich. _EUROPA Versicherungen
- 60 Startklar fürs neue Jahr mit Canada Life _Canada Life
- 62 STARKE KOMBINATION – Einmalbeiträge clever und zukunftsfähig anlegen _Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
- 64 Soli-Ersparnis in die Vorsorge investieren – SOLI-RECHNER ZEIGT WIE'S GEHT _LV 1871
- 66 Keine Nullrunden mehr: Klassik modern mit noch mehr Möglichkeiten _Volkswohl Bund Versicherungen a. G.

[Sachversicherung]

- 72 Waidmannsheil _[pma:] Team Sach
- 74 Serviceleistungen der R+V für die Immobilienwirtschaft
_R+V
- 76 Gothaer GGP _Gothaer Allgemeine Versicherung AG

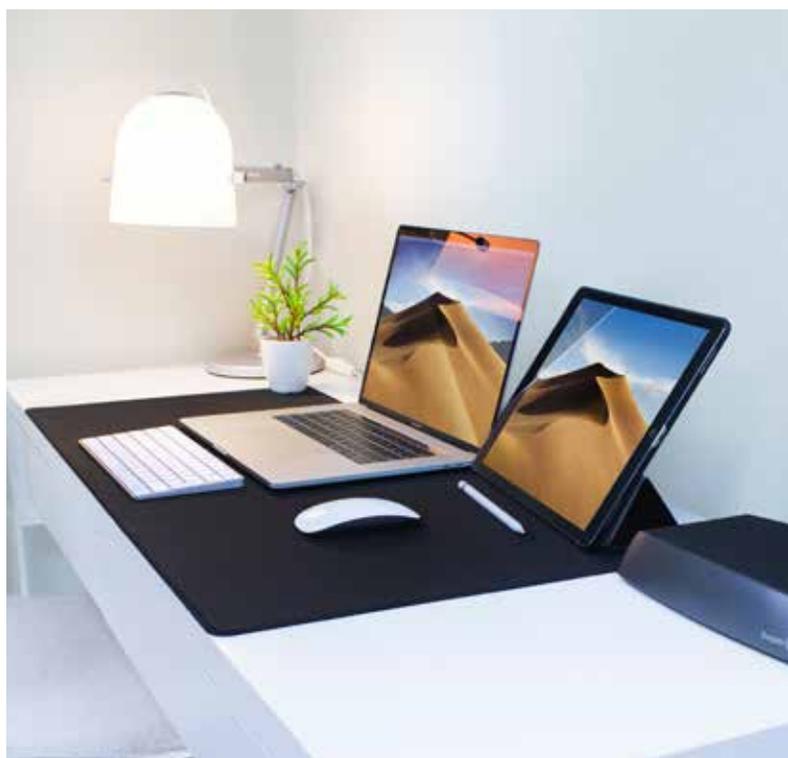
[Kapitalanlagen]

- 80 Aktien Börse & Co. _AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- 84 Profit statt Pandemie _[pma:] Team Kapitalanlagen
- 86 Immobilienrente als optimale Lösung im Alter – welche Optionen gibt es? _Engel & Völkers
- 88 Mehr verfügbares Vermögen im Alter durch Immobilien-Teilverkauf? _Finanzschmiede AG
- 90 Rückblick auf die 2020er-Entwicklung der offensiveren VV-Basis-Fonds _AECON, Jürgen Dumschat



[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 96 Impressum



(AB)SCHLUSS MACHEN – ABER RICHTIG

Der etwas andere Jahresrückblick und Ausblick

Seien wir mal ehrlich, mit etwas abschließen meint oft eine Tür zu schließen und das Vergangene vergangen sein zu lassen. Es bedeutet aber auch, mit etwas geendet zu haben und hin und wieder einen kurzen Blick zurück zu werfen und zu schmunzeln, weil wir aus unseren Erfahrungen gelernt haben und gewachsen sind.

Wie sah es also aus, dieses 2020?
Was haben wir gelernt und wie wird es weitergehen?

[Wir verraten es Ihnen gern!]

*Sie haben diesen Beitrag zum Thema Cross-Selling verpasst? Dann besuchen Sie doch einfach unsere Website www.pma-wir-tuell.de

Hier finden Sie alle Bei- und Vorträge unseres virtuellen Jahresauftakts.

Beste Entwicklung

2020 hielt auch für uns Höhen und Tiefen bereit. Die anfängliche Euphorie zu Beginn des Jahres wich schnell einer ersten Ernüchterung. Corona lässt grüßen. Aber weil es – wie unser Geschäftsführer zu sagen pflegt „vom Heulen nicht besser wird“ – haben wir kurzerhand die Lage analysiert, Gegenmaßnahmen vorangetrieben und mittels innovativer und bedarfsorientierter Technologien unsere Partner dabei unterstützt Begegnungen auch virtuell zu schaffen und Versicherer, Vermittler sowie Kunden digital vernetzt.

Und das Ergebnis? Dann kann sich sehen lassen!

Trotz Corona-Jahr ist es uns gelungen ein markt überdurchschnittliches Umsatzplus zu erzielen. Während die Branche das Jahr mit einem Plus von 1,2 Prozent abschloss, konnten wir ganze 7,7 Prozent mehr verzeichnen. Das entspricht einem Netto-Gesamtumsatz per 31. Dezember 2020 von 33,1 Millionen Euro (Vorjahr: 30,7 Mio. Euro).



Dabei stiegen – trotz rückläufiger Marktentwicklung (Branche: -0,4 Prozent) – insbesondere die Erlöse aus dem Lebensversicherungsgeschäft mit 8,3 Prozent um fast ein Viertel auf 14,4 Mio. Euro. Aber auch die Umsätze mit Sachversicherungen erreichten 2020 13,0 Mio. Euro, was einem Plus von 6,3 Prozent (Branche: + 2,1 Prozent) entspricht. Bei der Vermittlung von Krankenversicherungen konnte ein Umsatzzuwachs von 6,9 Prozent (Branche: + 3,8 Prozent) auf 3,7 Mio. Euro verbucht werden. Zunehmend positiv entwickelte sich auch der Bereich der Kapitalanlagen, indem wir mit einem Plus von 14,7 Prozent abschließen konnten. Wesentlicher Treiber war hier die bilanzielle Integration des Investmentfonds-Bestands des Butzbacher Pools Aecon Fondsmarketing, mit dem wir unser Qualitätsangebot auf dem Feld der vermögensverwaltenden Fonds weiter ausbauen konnten und mit dem wir auf ein qualifiziertes und wirtschaftlich unabhängiges Research-Unternehmen zurückgreifen können.

Beste Ergebnisse (trotz Corona)

Wir haben im Corona-Jahr 2020 unsere Jahresziele weit übertroffen, sowohl monetär als auch im Bereich der Technologie-Investitionen. Dank unserer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur waren wir auf die Herausforderungen, die sich Services und Beratungsprozessen in der Pandemie stellten, bestens vorbereitet – ganz zu schweigen von der Bereitschaft unserer Partner und Mitarbeiter diese Veränderungen und/oder Neuerungen anzunehmen und mitzugehen. Was das konkret in unserem Falle bedeutete? Die Einführung eines Tools zur Onlineberatung (spannende



Details dazu auf S. 36) und die Einstellung zweier neuer Mitarbeiter im Bereich IT.

Doch damit nicht genug!

Wir gehen unseren digitalen Weg weiter und planen 2021 zusätzliche IT-Invests in Höhe von 700-800 TSD Euro. Damit werden wir, wie schon auf unserem virtuellen Jahresauftakt angekündigt, unser Vertriebs- und Informationssystem (ELVIS) erweitern und für Sie u.a. mehr Transparenz und Übersichtlichkeit generieren sowie neue Werkzeuge zur Kundengewinnung und Vertriebsbewertung einführen.

Beste Unterstützung

Nun macht aber die zweite Welle des Infektionsgeschehens einmal mehr deutlich, dass dieses Virus und seine Auswirkungen auf unsere Branche nur schwer einzuschätzen sind und wir gezwungen sind umzudenken. Es gilt geliebte Gewohnheiten zu überdenken, andere Verwaltungsmaßnahmen zu prüfen und über viele Dinge und deren Änderungen nachzudenken, abzuwägen und zu entscheiden. Und so werden auch wir bestimmte Verhaltensweisen und Geschäftsmodelle anpassen. Ein erneuter Blick in die Vergangenheit zeigt, dass es gemeinsam viel leichter ist, das Beste zu verdienen. Vielleicht erinnern Sie sich an unsere Initiative „Von Partnern für Partner“? Lassen



Sie uns also miteinander füreinander da sein und zusammen in Lösungen statt in Problemen denken. Erste Schritte in diese Richtung haben wir bereits angestoßen und auch kommuniziert (siehe unser virtueller Jahresauftakt). Geplant sind Arbeitsgruppen zu unterschiedlichen Themen (u.a. bAV), in denen wir miteinander diskutieren und Ihre Vorstellungen miteinfließen lassen. Wir (über)prüfen unsere vertrieblichen Angebote und versuchen Seite an Seite neue Geschäftsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Lassen Sie uns daher zum einen mit 2020 abschließen und uns auf die Abschlüsse von 2021 freuen – denn die Zukunft wird rosig, zumindest, wenn Sie uns fragen!

VOLLE(R) KRAFT VORAUS!



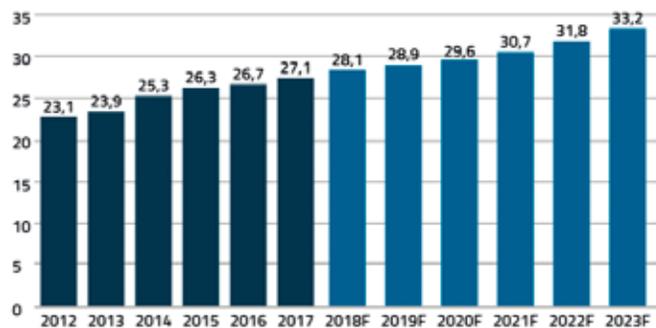
Sucht man eine Definition für den Begriff Bancassurance wird man schnell fündig – jedoch in vielfacher Hinsicht. Eine einheitliche Definition gibt es nämlich aufgrund der unterschiedlichen Bancassurance-Strategien und Bancassurance-Modelle nicht. Wir halten es daher allgemein und verstehen unter Bancassurance die Zusammenarbeit zwischen Banken, Sparkassen und Versicherungsunternehmen bzw. Banken und uns. In diesem Geschäftsfeld, Versicherungsdienstleistungen über Banken und Sparkassen zu verkaufen, konnten wir 2020 bereits um 50 Prozent zulegen, aber wir wollen mehr...

Klaus Tisson, geboren 1962, war zwischen 1983 und 1990 im Außendienst der Iduna – später Iduna-NOVA Versicherungen – tätig. Von 1991 bis 1999 leitete er erfolgreich die Umstrukturierungen im Unternehmen an mehreren Standorten in Nordrhein-Westfalen, davon die letzten drei Jahre als Regionaldirektor in Dortmund. Von 1999 bis 2013 war Tisson Leiter der Regionaldirektion Osnabrück der VGH Versicherungen, bevor er zwischen 2013 und 2018 diverse Vorstandsmandate in Gesellschaften der ALTE OLDENBURGER und der Provinzial Krankenversicherung AG bekleidete. Vor seinem Wechsel zur [pma:] war er Gesellschafter und Geschäftsführer der finditio GmbH, einem Mehrfachpool für Volksbanken und Sparkassen. Ehrenamtlich ist Klaus Tisson u.a. Mitglied im Vorstand von gecko e.V., dem Förderverein für das Christliche Kinderhospital Osnabrück. Zudem ist er Vorstandsvorsitzender des Vereins der Freunde Rotary Osnabrück e.V.



[Aller guten Dinge sind bekanntermaßen drei. Deshalb haben wir zum 01.01.2021 einen dritten Geschäftsführer an Bord genommen. Neben Bernward Maasjost und Markus Trogemann wird sich Klaus Tisson – ein ausgewiesener Versicherungsfachmann – ausschließlich um das neue Geschäftsfeld Bancassurance kümmern. Bereits jetzt arbeiten wir mit über 60 Banken und Sparkassen zusammen und so, wie bereits eingangs erwähnt, gute Ergebnisse erwirtschaften. Ein Trend, den Klaus Tisson 2021 fortsetzen soll. Als breit aufgestellter Maklerpool bieten wir für Finanzinstitute, die in der andauernden Niedrigzinsphase neue Geschäftsfelder erschließen müssen, umfangreiche Services. Darunterfallen nicht nur attraktive Produkte und Zugang zu komplexen Versicherungslösungen des deutschen Marktes, sondern auch unser fachliches Know-How sowie das Wissen um die digitale Abwicklung aller relevanten Geschäfte und Prozesse.

Die Ausgangslage für Klaus Tisson könnte damit nicht besser sein. Schon gar nicht, wenn man den immer größer werdenden Wettbewerb der Geldinstitute bedenkt und sich vor Augen führt, dass diese nur 15 Prozent ihrer Kunden im Versicherungsbereich direkt betreuen.]



Das Bancassurance Marktvolumen in Deutschland 2012-2023 (in Milliarden Euro).
Quelle: BisReport Economy Research Center 01/18

Unsere Segel sind gesetzt. In diesem Sinne: Ahoi und gutes Gelingen!

[pma:]



Die neue Generation der
Altersvorsorge ist da!

Jetzt mehr erfahren auf
www.klassikmodern.de

Wir machen Schluss mit ODER –

Klassik *modern*

vereint Sicherheit und die Chance auf Mehr.

VOLKSWOHL BUND 
VERSICHERUNGEN

DANKE, DASS IHR DA SEID!

Wir danken unseren Mitarbeitern
und unseren Partnern für Ihren
langjährigen Einsatz und die damit
verbundene Treue!

BESTE MITARBEITER

30 JAHRE



Michael
MENZ



Uwe
FEUDEL

20 JAHRE



Ingrid
GAUSLING



Nicole
BÖNSCH



Frank
HIERONYMUS

10 JAHRE



Marion
FÜCHTER



Carsten
UMLAUF



Thomas
**BRUNS-
MANN**



Nicol
ATHANASIOU

BESTE PARTNER

30 JAHRE // Dietmar Neuhäuser, Jens König

25 JAHRE // Ingo Schöler, Sven Milke, Heinrich Schreuers, H.S.F., MediFinanzconcept

20 JAHRE // Ulrike Stegemann, Betina Rapp, Jo Wewer, Joachim Seeger, Grit Beer, Heiko Siwek, Andrea Winkler

15 JAHRE // Uwe Störmer, Holger Aden, Christian Gruh, Jörg Paulus, Frank Heuberg, Beatrix Tessmer, Frank Mischketat, Rainer Mertens, Tauber Kapitalmanagement, Werner Barz, Heribert Gerstenmeyer, AGFIN GmbH & Co KG, GeVin GmbH, Britta Tönnies, Uwe Blumenstein

10 JAHRE // Dietmar Farwick, Winfried Brusis, Steffen Hamel, RS Finanzberatung GmbH & Co. KG, Nicole Hammes, Karsten Thormann, Dennis Kornetzki, Timo Martin, Maklerhaus Mitteldeutschland UG, Murat Özdemir-Kesel, Dersch und Dersch Versicherungsmakler, Visora GmbH & Co. KG, Finanzhaus Main-Tauber GmbH, Michael Griese, Arnulf Betz, Doris Hofmann, Gunda Fischer, Maria Steffens, Michael Schmidt, Salden Consulting GmbH & Co. KG, Annika Roth, Gerald Fischer, Margarete Franz, Walter Franz, Frank Hellweg, Stephan Hinzen, Nicola Lörfling, Lutz Höfer, Bernhard Ernst, René Nielakna, medi-finanz Consulting GmbH, Olaf Biermann, Thomas Wiedemann, Ralf Schlepfers, Friedel Schulenberg, Friedhelm Walta, Bonnfinanz AG



NICHT VERPASSEN!
IM NÄCHSTEN HEFT

NEUE RUBRIK:

Unsere Mitarbeiter – Über uns

Dialog

Wir sind für Sie da

Digital und direkt unter:
www.dialog-versicherung.de



Partnerschaftlich, fachkundig und mit Kompetenz auf Augenhöhe

Wir beraten Sie gern zu unserer großen Auswahl an vielfach ausgezeichneten Versicherungslösungen für Privat- und Firmenkunden. Unser Angebot reicht von der Absicherung biometrischer Risiken über betriebliche Absicherung bis zu diversen Sachversicherungen.

Informieren Sie sich und sprechen Sie uns an.

Jott Ah Tee

– Ein Blick hinter die Kulissen

Unser Praktikant Jakob berichtet über seinen Einstieg bei [pma:], die Vorbereitung und die Durchführung unserer jährlichen Auftaktveranstaltung.



[Im Rahmen meines BWL-Studiums habe ich mich auf die Suche eines Praktikumsplatzes begeben und bin glücklicherweise bei der [pma:] fündig geworden. Gerade gestartet, ging die Arbeit auch schon los: die alljährliche Auftaktveranstaltung stand an. Aus allseits bekannten Gründen musste diese in diesem Jahr aber ein wenig anders als gewohnt geplant, organisiert und durchgeführt werden. Und damit ging es also nicht, wie in den letzten Jahren, in die Halle Münsterland, sondern ins www. Aber fangen wir von vorne an...

Wir brauchten Einladungen, viele Einladungen, einen Serienbrief, Papier und Umschläge. Ja, wir haben tatsächlich auch wieder Briefe verschickt – von unzähligen E-Mails einmal abgesehen. (Ich sagte ja schon, dieses Jahr, war alles etwas anders.) Und wenn ich hier von wir rede, meine ich das Team Office, dass mich tatkräftig unterstützt hat.

Zu diesen fast 1000 Einladungen gesellten sich binnen einer Woche aber noch 500 Pakete. Ja, 500! Jeder, der sich angemeldet hatte, wurde mit einem Care Paket der besonderen Art beliefert

– oder wie es in der Finanz- und Versicherungswelt richtig heißen muss: Versorgungspaket. Diese Pakete mussten aber zunächst gefaltet, gepackt, geklebt und frankiert werden. Aber keine Sorge: ich war nicht allein. Dank vereinter Kräfte und eines immensen Teamgeistes bei der [pma:] konnten wir – die Fanta 4 – alles innerhalb von 2 Tagen für den Versand vorbereiten und damit rechtzeitig auf den Weg und an den Mann bringen (oder die Frau). Falls es also in der BWL am Ende nicht klappen sollte, steht meiner Karriere bei der Deutschen Post nichts mehr im Wege, oder was denken Sie? Sie wollen lieber wissen, was alles drin war in diesen Paketen?

Nun, um den Tag vor den Bildschirmen bestmöglich zu überstehen, gab es Tee zur Entspannung, Süßes zum Durchhalten, ein Kochrezept für das gemeinschaftliche, virtuelle Mittagessen sowie Snacks, Getränke und Party Equipment für die ebenfalls virtuelle After-Show-Party.

So langsam wurde es also ernst. Die erste Woche war quasi verflogen und die Veranstaltung rückte näher und näher.

Zeit sich anderen Dingen zu widmen, in diesem Falle den virtuellen. Für die Veranstaltung wurde neben klassischen Workshop-Räumen, aus denen die Vortragenden live gestreamt wurden, auch ein XR Studio gemietet, aus dem ebenfalls am Veranstaltungstag live gesendet wurde.

Für alle die, die nicht wissen, was ein XR Studio ist, hier eine kurze Erklärung: XR steht für Extended Reality (XR) und ist der Oberbegriff für Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR), Mixed Reality (MR) und andere immersive Technologien. So ein Studio verbindet also die physische und digitale Welt in einer perfekten Art und Weise und eröffnet für audiovisuelle Produktionen neue und erweiterte Möglichkeiten. Womit wir wieder beim Thema neu und anders wären. Eine Veranstaltung, wie die [wir:tuell] (so im Übrigen der Name, wir für euch und wir mit euch, digital statt analog...) kommt dem Fernsehen schon sehr nahe. Deshalb mussten meine Kollegin Britta Schoke (das ist die aus dem Marketing) und ich uns nicht nur mit einem Regieplan auseinandersetzen, sondern auch Moderator und Referenten briefen, Moderationskarten schreiben, drucken und und und...

Wo das eigentlich alles stattgefunden hat? Sie werden es nicht glauben, aber wir waren in Emsdetten (eine kleine Stadt in Nordrhein-Westfalen) und dort bei der Pool Group. Ein beeindruckendes Unternehmen, welches sich vor der Corona Pandemie auf die Ausstattung von Konzerten, Festivals und anderen Großveranstaltungen spezialisiert hatte und dann komplett umdenken musste.

Mit großem Unternehmergeist wurde dort der Kopf nicht in den Sand gesteckt, sondern die Produktion auf virtuelle Übertragungen geschwitzt. (In diesem Zusammenhang sind im Übrigen auch mehrere dieser XR Studios errichtet worden.) Und damit auch Sie ein Gefühl dafür bekommen, was hinter den Kulissen alles gelaufen ist, habe ich nicht nur diesen Bericht verfasst, sondern auch versucht, die vielen verschiedenen Eindrücke mit der Kamera einzufangen. Einen Teil davon haben Sie vielleicht schon in dieser Ausgabe entdeckt und bevor ich zu weit abschweife, geht's zurück zum Tag der Veranstaltung.

Dieser begann früh. Noch vor allen anderen waren wir am Set um letzte Dinge zu überprüfen, neue Karten zu drucken oder zu bekleben und uns gegenseitig viel Glück zu wünschen. Schließlich ging es los, pünktlich um 09:00 Uhr begrüßten der Moderator, Helmut Rehmsen vom WDR, und Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:], die „Zuschauer“. Ihnen folgten die vielzähligen, spannenden und lehrreichen Vorträge unserer Referenten, das gemeinsame Mittagessen (und ggf. Kochen), eine Live-Sportereinheit speziell für's Homeoffice und natürlich der krönende Abschluss des Tages: die Key Note. Die Key-Note, die im eigentlichen Sinne keine war, sondern eine Talkrunde bestehend aus den Geschäftsführern der [pma:] (Dr. Maasjost und Markus Trogemann), dem Moderator Herrn Rehmsen und dem Mann, der diesen Tag überhaupt erst möglich gemacht hat: dem Geschäftsführer der Pool Group Carl Cordier.

Wir hatten es also tatsächlich geschafft. Aus einer Präsenzveranstaltung im Februar wurde ein virtuelles Format im Januar: alles in 8 Wochen und alles nach Plan.

Mit großer Erleichterung und ein klein wenig stolz, konnten wir der schwierigen Situation trotzen und damit den Partnern der [pma:] den gewohnten Jahresauftakt – wenn auch in anderer Form – ermöglichen. Und ich sagte es ja bereits, sogar eine After-Show-Party hat es gegeben, bei der man sich und den kleinen Erfolg ein wenig feiern konnte – natürlich auf Abstand und mit sicherer Entfernung: im Netz!

Inzwischen sind ein paar Wochen vergangen und ich bin mit anderen Aufgaben betraut, z.B. dem Partnermagazin. Wie mir scheint, werde ich jetzt vielleicht doch lieber Redakteur....]

[pma:] Jakob Essing, Praktikant

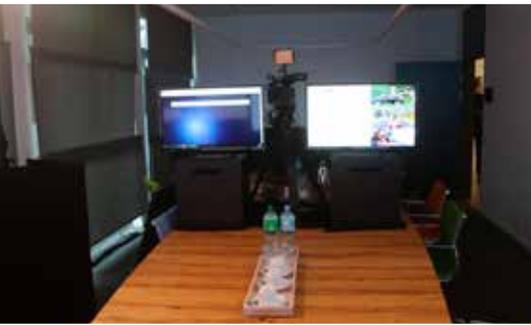
PERFORMANCE STATT PRÄSENZ

Besondere Zeiten erfordern außergewöhnliche Maßnahmen

[Geplant war unsere vertriebliche Jahresauftakttagung – kurz: JAT – natürlich zunächst als Präsenzveranstaltung. Doch schon im Herbst war klar, dass wir umdenken müssen. Dann also Hybrid, dachten wir...im November kam dann aber auch für dieses Konzept, die Kombination aus anwesenden und zugeschalteten Maklerpartnern, das endgültige Aus. Absagen war für uns aber keine Option. Gerade in Zeiten von Reiseverbot, Homeoffice und Social-Distancing ist es wichtig, Nähe auf Distanz zu schaffen. Vor diesem Hintergrund haben wir alles auf eine Karte gesetzt und innerhalb von 6 Wochen alles auf digital umgestellt. Das vielschichtige Programm, ein bunter Mix aus Information, Kommunikation und Unterhaltung, wurde aus bis zu drei Studios

parallel gestreamt. Und damit diese Streams auch störungsfrei bei den Teilnehmern ankamen, waren allein bei der Firma Pool – wo wir neben klassischen Workshop-Räumen auch das XR Studio gemietet hatten – 24 Mitarbeiter im Einsatz. Hinzu kamen natürlich 31 Produktpartner, die sich auf das digitale Wagnis eingelassen hatten und am Ende, wie wir, für den Mut mit 500 registrierten Zuschauern belohnt wurden.

Damit hatten wir die durchschnittliche JAT-Besucher-Quote unserer alljährlichen Auftakttagung deutlich überschritten und dank Ihnen einmal mehr bewiesen, dass es sich auszahlt: miteinander füreinander da zu sein.]



[wir:tuell]
Jahresauftakt 2021





Ein Best of zur JAT sowie alle Vor- und Beiträge online* auf: www.pma-wir-tuell.de

*Für das Login verwenden Sie die gleichen Zugangsdaten wie am Tag der Veranstaltung.

Auflösung unseres **GEWINNSPIELS.**

GEWINNSPIEL-Antwortbogen

GEWINNSPIEL-Antwortbogen

iPhone 12 Pro

Frage 1

Seit wie vielen Jahren ist [pma:] auf dem Markt?

- Seit 35 Jahren
- Seit 41 Jahren
- Seit 29 Jahren
- Seit 38 Jahren

Frage 2

Wie heißt das Kunden- und Beratungsportal der [pma:]?

[prima:beraten]

Frage 3

Mit welcher Sparte wurde 2020 der meiste Umsatz erzielt?

- KV
- LV
- Sach
- Kapitalanlagen

Frage 4

Wofür steht die Abkürzung ELVIS?

- Elektronisches Verarbeitungs- und Informationssystem
- Electronic Valiant Information System
- Elektronisches Vertriebs- und Informationssystem
- Elektronisches Verwaltungs- und Informationssystem

Frage 5

Wie viele der 53 Beschäftigten der [pma:] haben Homeoffice-Arbeitsplätze?

49



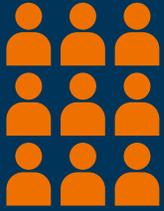
DER GEWINNER
des Iphone 12 Pro!

CARSTEN TELAAR
Versicherungsspezialist
Personenversicherung bei der
LAUREUS AG PRIVAT FINANZ



Vielen Dank an die zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Gewinnspiels.
VIELLEICHT KLAPPT ES BEIM NÄCHSTEN MAL!

MANPOWER STUDIO



83
STD.

IN WEITEREN ROLLEN

KOCHKUNST CATERING,
B&S WERBEAGENTUR, MS4L,
SCHUBERT FOTOGRAFIE,
BOK, TANZ BANDE

BRÖTCHEN FÜR ZWEI TAGE

200
BELEGTE HÄLFTEN

1+1=2

ORGANISATION [PMA:]



500

BESUCHER



190STK.
VERBRAUCHTE MASKEN

500

GEPACKTE UND VERSCHICKTE
VERSORGUNGSPAKETE



HELFENDE HÄNDE



KAFFEEVERBRAUCH IN TASSEN
VIELE, VIEL ZU VIELE

MANPOWER WORKSHOP RÄUME



32STD.



70 KUCHENTEILCHEN

45STD.

VIDEOMATERIAL

HÖCHSTE
BESUCHERRATE
PRO VORTRAG

390

SCHÖNE NEUE ARBEITSWELT

Tools & Tricks
rund um das
Thema Homeoffice



Wenn sich die Welt der Arbeit radikal wandelt, verändert das auch die Orte, an denen gearbeitet wird. So müssen Arbeitgeber - wie kürzlich aufgrund der anhaltenden Corona-Krise beschlossen - ihren Beschäftigten Homeoffice anbieten, wenn keine zwingenden Gründe eine Präsenz erfordern. Bei [pma:] arbeiten die meisten Kolleginnen und Kollegen, bereits seit dem ersten Lockdown im März von Zuhause aus bzw. im Flex Office Modus*. Doch, was bei uns vom digitalen Heimarbeitsplatz gut funktioniert, gelingt nicht jedem.

[Für viele Menschen ist es nämlich gar nicht so einfach, sich vom bunten Trubel im Büro und einer gewohnten Umgebung, in der alles funktioniert, auf das Social Distancing in den eigenen vier Wänden einzulassen. Deshalb geben wir Ihnen konkrete Tipps, damit das Arbeiten im Homeoffice gelingt und Provisorien mit Wäscheständern und vollgestopften Regalen in Zoom-Meetings bald der Vergangenheit angehören.]

HOMEOFFICE EINRICHTEN - DER ARBEITSRAUM

- Suchen Sie sich einen ruhigen, bestenfalls separaten Arbeitsraum, der mit einer Tür abgetrennt werden kann (die räumliche Barriere ist auch eine psychologische, sowohl für Sie, als auch Ihre Angehörigen).
- Ein professioneller, ergonomischer Stuhl ist eine Investition in Ihre Gesundheit. Je nach Körpergröße muss die Sitzfläche so bemessen sein, dass sie den Oberschenkeln die optimale Auflagefläche bietet. Ein Stuhl mit zahlreichen Verstellmöglichkeiten von Höhe, Sitzfläche, Rücken- und Armlehnen unterstützt die gesunde Sitzhaltung.

FUN FACT:

Er hat nicht nur die Evolutionstheorie erfunden, sondern sich auch mit Sitzmöbeln befasst. Weil er es leid war, ständig aufstehen zu müssen, um Präparate aus dem Regal zu nehmen, ließ er kurzerhand Rollen unter seinen Armlehnstuhl schrauben. Damit konnte er dann komfortabel hin- und herfahren und der bewegliche Bürostuhl war geboren. Danke Darwin!

- Achten Sie auf einen Tisch, der ebenfalls die richtige Höhe und Größe hat, um angenehm und ergonomisch zu arbeiten.

Denken Sie auch an:

- Notwendige Hardware im Homeoffice
- Schnelles, stabiles und sicheres Internet (mindestes WPA/WPA2-Verschlüsselung, besser noch VPN)
- Einen PC oder ein Laptop inklusive Strom- und Verbindungskabel
- Eine eingebaute Kamera oder eine Aufsteckkamera (Webcam), um an Videokonferenzen teilzunehmen
- Einen großen Bildschirm
- Eine ordentliche Tastatur sowie eine Maus
- Ein funktionstüchtiges Telefon, am besten als Headset

NÜTZLICHE SOFTWARE IM HOMEOFFICE

- Ein E-Mail-Programm
- Ein Programm zur Text- und Datenverarbeitung, meist wird hier das Paket von Microsoft Office verwendet, es gibt aber auch kostenlose Alternativen
- Programme zum Austausch von Dokumenten, wie z.B. Dropbox, Google Drive, GitHub, wetransfer
- Ggf. Projektmanagementtools, um Aufgaben mit Kollegen an anderen Orten koordinieren zu können. Hier gibt es z.B. Asana, Meistertask, OpenProjects, Trello
- Eine Software, um Besprechungen mit Kollegen abzuhalten, entweder per Audio oder zusätzlich per Video.

*Ergänzend zum Homeoffice arbeiten wir mit dem Flexoffice-Prinzip. ▶

VERHALTENSREGELN FÜR VIDEOKONFERENZEN

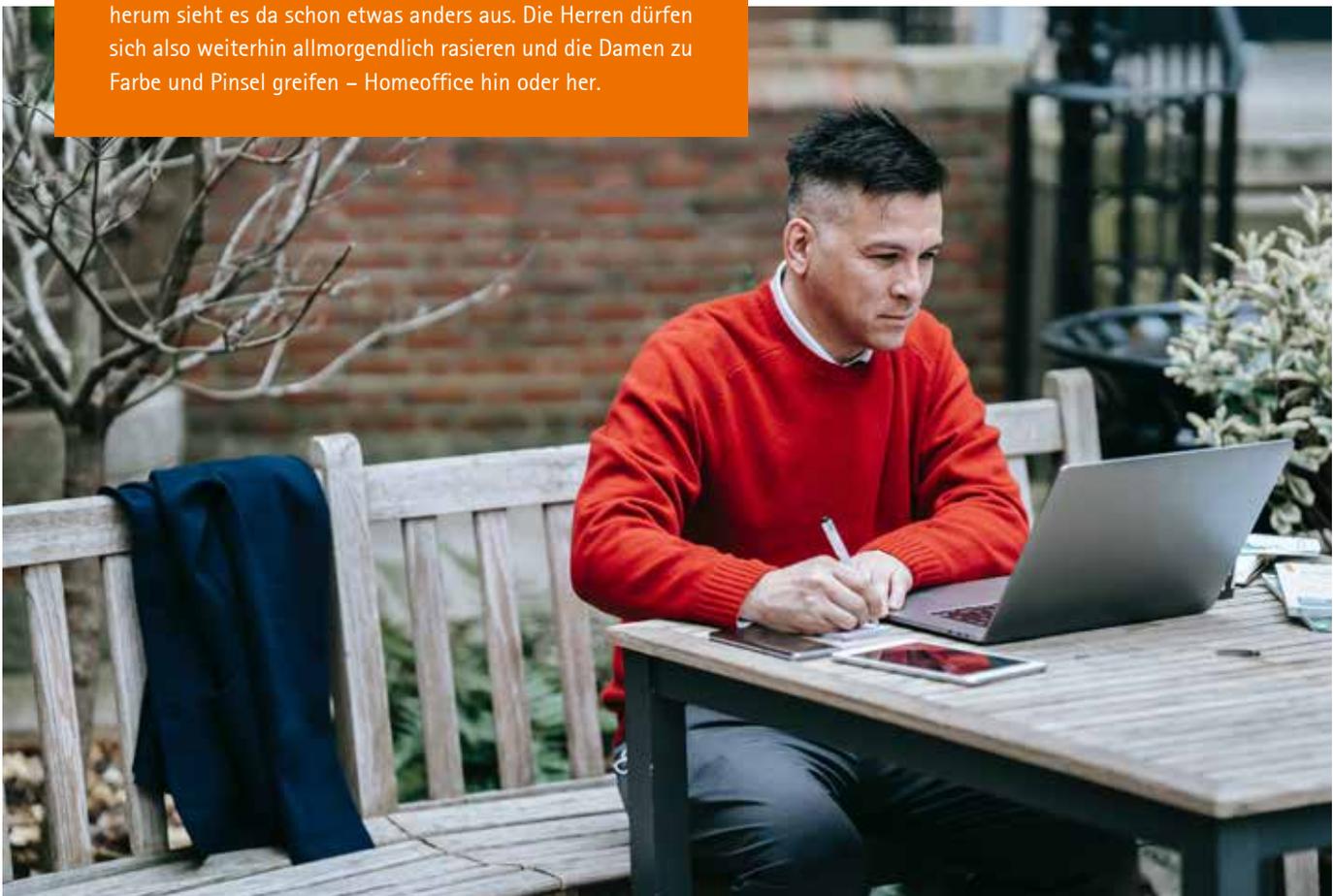
- 1. Aufräumen:** Aufgeräumter Schreibtisch, neutraler Hintergrund, gutes Licht, Unterlagen zur Hand, etwas zu Schreiben parat.
- 2. Anziehen:** Keine Freizeitkleidung, am besten das tragen, was man zu einem normalen Meeting auch anziehen würde.
- 3. Anfangen:** Idealerweise 2 Minuten vor dem Start des Meetings/ der Videokonferenz einwählen.
- 4. Ansprache:** Sind Sie Organisator ein kurzes Intro, eine kurze Begrüßung, sind externe Teilnehmer dabei diese ggf. bitten sich vorzustellen.
- 5. Ausdruck/Artikulieren:** Sprechen Sie klar und deutlich.
- 6. Angenehm:** Lächeln Sie beim Sprechen, auch, wenn man Sie unter Umständen nicht sehen kann, dadurch wirkt Ihre Stimme sympathischer und Sie klingen freundlicher.
- 7. Ausreden lassen:** Warten Sie auf eindeutige Gesprächspausen,

um Ihren Beitrag abzugeben, reden Sie nicht dazwischen.

- 8. Aufpassen:** Positionieren Sie das Mikrofon nicht zu nah am Mund, anderenfalls können die anderen Teilnehmer Ihre Atemzüge hören.
- 9. Ausschalten:** Schalten Sie bei Sprechpausen das Mikrofon auf Stumm, um Störgeräusche zu vermeiden.
- 10. Abstand (halten):** Bewegen Sie sich wenig und halten Sie immer den gleichen Abstand zur Kamera, damit Ihr Bild nicht verzerrt wird.
- 11. Alle zusammen:** Sollten sich mehrere Teilnehmer in einem Konferenzraum befinden, platzieren sich die Akteure so, dass man alle sehen kann.
- 12. Ablenkung vermeiden:** Während des Meetings sollten Sie es vermeiden (sofern Sie im Bild und der Ton an ist), sich mit anderen Dingen zu beschäftigen (z.B. keine E-Mails checken und beantworten).

DRESSCODE IM HOMEOFFICE

Da die Laptop-Kamera auf das Gesicht ausgerichtet ist, spielt es eigentlich keine Rolle, welches Beinkleid Sie tragen. Oben herum sieht es da schon etwas anders aus. Die Herren dürfen sich also weiterhin allmorgendlich rasieren und die Damen zu Farbe und Pinsel greifen – Homeoffice hin oder her.



BEWEGUNG IM HOMEOFFICE

Welche Übungen gibt es, um im Home-Office fit und aktiv zu bleiben?

Hier ein paar Ideen und Anleitungen, um den Home-Office Alltag aktiver zu gestalten:

1. seitliche Hals- und Nackenmuskulatur:

- Neigen Sie Ihren Kopf zur linken Seite.
- Führen Sie den linken Arm über den Kopf und ziehen Sie diesen sanft nach links, bis Sie eine leichte Streckung der Halsmuskulatur spüren.
- Halten Sie diese Position für 10 Sekunden und lösen Sie diese anschließend sanft auf.
- Anschließend wiederholen Sie diese Übung mit der rechten Seite.

2. Rückenmuskulatur:

- Stellen Sie sich aufrecht und schulterbreit hin.
- Beugen Sie sich mit geradem Rücken nach vorne und bringen Sie Ihr Kinn in Richtung Brust.
- Die Arme und Hände zeigen Richtung Fußspitzen.
- Halten Sie diese Position für etwa 10 Sekunden.
- Richten Sie sich anschließend Wirbel für Wirbel langsam wieder auf
- Wiederholen Sie diese Übungen 3-4 Mal.

3. Oberschenkelmuskulatur:

- Stellen Sie sich mit beiden Beinen aufrecht hin.
- Nehmen Sie Ihren rechten Fuß in die rechte Hand und ziehen Sie ihn in Richtung Ihres Gesäßes.
- Achten Sie darauf, dass Ihr Oberkörper aufrecht bleibt und nicht nach vorne kippt
- Halten Sie diese Position für 10-15 Sekunden.
- Wechseln Sie das Bein und wiederholen Sie diese Übung 3-4 Mal.

4. Schultermuskulatur:

- Stellen Sie sich schulterbreit und aufrecht hin und beugen Sie leicht Ihr Knie.
- Jetzt nehmen Sie Ihren linken Arm über den Oberkörper und legen Sie diesen auf Ihre gegenüberliegende Schulter.
- Fassen Sie nun mit Ihrer freien Hand an Ihren Ellenbogen und drücken Sie diesen in Richtung Körper.
- Halten Sie diese Position 15-20 Sekunden und wechseln Sie danach die Seite.
- Wiederholen Sie diese Übung 3-4 mal pro Seite.



MOTIVATION IM HOMEOFFICE

Tipps und Tricks, um die Motivation und mentale Gesundheit im Home-Office aufrecht zu erhalten:

1. Halten Sie Ihre morgendlichen Routinen ein (Duschen, nahrhaftes Frühstück oder andere Routinen).
2. Stellen Sie sich feste Arbeitszeiten ein.
3. Machen Sie Pausen wie im Büro und füllen Sie diese mit kurzen Workouts, Snacks oder anderen Aktivitäten, die Ihnen Freude machen.
4. Kommunizieren Sie mit Ihren Kollegen.

VERÄNDERN SIE IHRE SITZGEWOHNHEITEN - ÜBUNGEN FÜR DEN ARBEITSPLATZ

Sind Sie auch in Ihrem Job an den Schreibtisch gebunden und verbringen die meiste Zeit des Tages im Sitzen? Da sind Sie nicht allein – jeder 5. Deutsche sitzt mehr als 9 Stunden am Tag. Leider ist das viele Sitzen ein echtes Risiko für unsere Gesundheit. Beispielsweise kann das Risiko für psychische Erkrankungen bei 42 Stunden Sitzzeit pro Woche um 31 Prozent steigen.



[Sehnen und Bänder, genauso wie auch Knochen übernehmen die schlechte Haltung, die wir uns mit dem vielen Sitzen antrainieren. Das führt zu Bewegungseinschränkungen, Faszienverklebungen, Muskelbeschwerden und letztlich können Fehlhaltungen entstehen. Die gute Nachricht: Es liegt ganz allein in Ihren Händen, etwas zu verändern! Bewegung ist der Schlüssel.]

Ein erster Schritt: Dynamisches Sitzen ist gesünder

Die meisten Menschen haben sich angewöhnt, recht starr und unbeweglich zu sitzen. Dabei ist es uns als Kind doch so schwergefallen, still auf dem Stuhl zu sitzen? Und das nicht ohne Grund: Der menschliche Körper ist nämlich für Bewegung gemacht! Bringen Sie also erstmal wieder ein bisschen mehr Dynamik in Ihr Sitzverhalten. Wir zeigen Ihnen hier drei alternative Sitzpositionen.]

BLACKROLL®

www.blackroll.com



1 Beinauflegen

Mit dieser Sitzposition verbessern Sie die Außenrotation und Beweglichkeit der jeweiligen Hüftseite. Seite wechseln nicht vergessen! Bleiben Sie gerne in der Position solange es angenehm für Sie ist.



2 Einbeinige Kniebeuge

Ja, auch im Sitzen können Sie etwas für Ihren Körper tun: In dieser Position wird Ihre Sprunggelenk- und Hüftbeweglichkeit verbessert. Einfach mal ausprobieren – zuhause im Home-Office geht das ganz sicher bestens.



3 Menspread

Einfach mal breitbeinig dasitzen! Das stabilisiert das Becken und Ihre Lendenwirbelsäule. Ihre Knie fallen dabei nach außen - umso breiter die Bein- stellung, umso besser!



HAUSTIERE SINNVOLL ABSICHERN

Der Trend zum Haustier hat sich 2020 deutlich verstärkt. Als ein verlässlicher Gradmesser hierfür gilt das Einnahmeplus der Kommunen durch die Hundesteuer. Und mit jedem neuen Vierbeiner steigt auch die Nachfrage nach Versicherungen rund ums Tier. Die Barmeria Versicherung punktet hier mit einem Stufenplan für maßgeschneiderte Lösungen.

[Es mutet schon ein wenig skurril an: Einige Städte und Gemeinden verzeichneten 2020 zeitweise mehr Einnahmen aus der Hunde- als aus der Gewerbesteuer. Beispiel Hanau: Hier waren es im zweiten Quartal knappe 58.000 Euro aus Gewerbe, aber rund 83.000 Euro für Fellnasen. Und das ist kein Einzelfall. Nach Recherchen des Südwestrundfunks (SWR) erlösten die Kommunen bundesweit allein in den ersten drei Quartalen 2020 rund 2,5 Prozent mehr Hundesteuer als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das Volumen nun: 331 Millionen Euro. Ganz klar ein Effekt der Corona-Pandemie, aber einer, der noch auf viele Jahre nachwirken wird – auch in der Versicherungsbranche, denn bei einigen frisch gebackenen Herrchen und Frauchen kommt früher oder später die Frage auf, wie das neue Familienmitglied am besten (kranken)versichert werden könnte. Das gilt längst nicht nur für Hunde, sondern auch für Katzen und größere Tiere wie zum Beispiel Pferde, die 2020 ebenfalls gern und öfter angeschafft wurden. Bislang sind nur wenige der tierischen Freunde krankenversichert, doch diese Zahl steigt, denn das Problembewusstsein bei den Besitzern wächst. Schnell reißen nämlich längere Behandlungen, Medikamente oder gar Operationen ein Loch in die Haushaltskasse.

Operationskosten als wichtigstes Thema

Die individuelle Beratung der Tierbesitzer ist der Schlüssel zu einer maßgeschneiderten Versicherung, denn je nach Tierart, und innerhalb einer Art je Rasse, können Risiken unterschiedlich ausgeprägt sein. Operationen als potenziell höchstes Kostenrisiko gilt das größte Augenmerk. In der Operationskostenversicherung der Barmenia für Hunde und Katzen sind fast alle Operationen versichert – inklusive der Diagnostik, des chirurgischen Eingriffs selbst mit Voll- oder Teilnarkose und Nachbehandlung – auch mit stationärem Klinik-Aufenthalt. Dazu sind noch bis zu 12 Monate Auslandsschutz weltweit miteingeschlossen. Und auch Prothesen zählen nach einer Wartezeit von 18 Monaten einmalig zu den Leistungen.

Bei Pferden gilt der reine Kolik-Schutz als Einstiegstarif. Diese gezielte Absicherung trägt dem Umstand Rechnung, dass diese bei Pferden häufige Erkrankung eine relativ teure OP nach sich ziehen kann.

Neben dieser „Grundabsicherung“

kann auch der volle Operationskosten-Schutz gewählt werden. In allen Tarifen (auch beim Kolik-Schutz) gilt: Nachbehandlung und Auslandsschutz sind ebenso inklusive wie die freie Tierarztwahl – weltweit.

Stufenweise bis zum Rundumschutz

Die Barmenia bietet viel Auswahl: Vom Unfall-Operationskosten-Schutz für Hunde, über die Operationskostenversicherung für Hunde und Katzen bis hin zur Tier-Krankenversicherung für Hunde und Katzen. Die Premium-Krankenversicherung deckt sogar Vorsorgeleistungen bis 100 Euro und bestimmte Zahnbehandlungen bis 500 Euro ab. Auch Telemedizin (schon ab dem Basis-Schutz) ist enthalten, um Hund, Katze und Halter/in den Stress beim Tierarzt ersparen zu können.

Ein weiterer wichtiger Faktor beim Versicherungsschutz rund ums Tier ist dann noch das Thema Haftpflicht. Während nämlich eine Privathaftpflichtversicherung Ausflüge und Einfälle einer Katze finanziell abfedert, kann ein ausgebüxter Hund auch schnell mal Schäden verursachen, die von der Privathaftpflichtversicherung aber nicht abgedeckt werden. Da jeder Hundehalter für solche Schäden in unbegrenzter Höhe haftbar gemacht werden kann, ist die Hundehalter-Haftpflichtversicherung auf jeden Fall ein „Must-Have“. In manchen Bundesländern ist sie sogar Pflicht, in anderen hängt es von Rasse, Größe oder Wesenstest ab. Wie bei allen Versicherungen gilt auch bei der Haftpflicht: Individuelle Beratung und ein sorgfältiges Abwägen aller Umstände führen zum optimalen Vertrag, damit sich das „Corona-Tier“ nicht in ein paar Jahren zum teuren Sorgenkind entwickelt. Die Versicherungsangebote rund ums Tier der Barmenia halten Frauchen und Herrchen im Fall der Fälle finanziell den Rücken frei damit die Freude am vierbeinigen Familienmitglied ungetrübt bleibt – ein ganzes Tierleben lang. Weitere Information unter: tier.barmenia.de.]

Barmenia Versicherungen

Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal
 Telefon: 0202 438-3734
vertriebsservice@barmenia.de
www.barmenia.de

Mehr Schutz für die Zähne, ambulant und stationär?

Einfach geregelt. Mit den neuen Zusatzversicherungen der SDK. Als Einzelversicherungen 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.

Leistungsstark, transparent, flexibel

Das neue Tarifsysteem ist sehr einfach und nachvollziehbar konstruiert. Egal in welcher Abstufung Ihr Kunde einen Tarif versichert: Im Kern sind die Leistungen der ambulanten und zahnärztlichen Tarife immer gleich. Variabel ist die Erstattungshöhe von 50 Prozent, 70 Prozent, 90 Prozent oder 100 Prozent. So wissen Ihre Kunden jederzeit, welche Leistungen sie versichert haben. Es gibt keine Wartezeiten und Versicherungsschutz besteht bereits ab Versicherungsbeginn.

Gesunde und schöne Zähne

Die Zahnzusatzversicherung ist im Interesse Ihrer Kunden einfach und transparent aufgebaut und weist einige Highlights auf. Beispielsweise gibt es kein Höchstaufnahmearter mehr und bis zu drei fehlende Zähne sind mitversicherbar. In jedem neuen Zahn- tarif sind Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe sowie Kiefer- orthopädie 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 Heil- praktikern sind ebenso mitversichert wie Schutzimpfungen, Vor- sorgeuntersuchungen, 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 Falle eines Unfalls hat



die gleichen Leistungen wie die 1-Bett-Variante und ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

Gesundheitsschutz für Mitarbeiter

Für ihre betriebliche Krankenversicherung (BKV) ist die SDK seit Jahren bekannt und geschätzt. Tolle Neuheiten setzen das fort. Mit der BKV sind die neuen Zusatzversicherungen der SDK über den Arbeitgeber versicherbar. Wenn die Mitarbeiter ohne Gesundheitsprüfung versichert werden, gilt das auch für die Familienangehörigen. In der obligatorischen, vom Arbeitgeber finanzierten BKV, wurden der Branchenkatalog und die Annahmepolitik überarbeitet. Außerdem gibt es neu in der obligatorischen BKV einen Beitrags- freistellungstarif. Wer länger als sechs Wochen arbeitsunfähig ist, in Elternzeit- oder Pflegezeit geht oder ein Sabbatical nimmt, für den bezahlt der Arbeitgeber bis zu 36 Monate lang keinen Beitrag und der Mitarbeiter erhält dennoch vollen Versicherungsschutz.

Jetzt den Exklusivlink für den Onlineabschluss nutzen

Die neuen Zusatzversicherungen für den zahnärztlichen, ambu- lanten und stationären Bereich (nur Klinik bei Unfall) können auch online abgeschlossen werden. Der Exklusivlink ist mit Ihrer Vermittlernummer verknüpft und stellt eine fehlerfreie Zuord- nung der Courtage sicher. Den Link können Sie auf Ihrer Webseite einbinden oder Ihren Kunden per Mail senden.]

Sie möchten mehr erfahren? Weitere Informationen erhalten Sie unter <https://www.sdk.de/einfachgeregelt> und <https://www.makler.sdk.de/onlineabschluss>

SDK

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



Exklusive
Angebote für
den Öffentlichen
Dienst

Für andere tun Sie eine Menge –
Zeit, mal **etwas zurückzubekommen.**

Als Beamter oder Arbeitnehmer im Öffentlichen Dienst sind Sie für den Bürger da. Aber wer ist für Sie da? Verlassen Sie sich am besten auf einen starken Partner – auf SIGNAL IDUNA. Wir bieten Ihnen speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen Ihres Dienstes zugeschnittene Absicherungslösungen. Maßgeschneidert und verlässlich. Informieren Sie sich jetzt!

SIGNAL IDUNA Gruppe
Frau Gudrun Baumgartner-Gruzlo
Key Account Managerin Leben / Finanzen
Telefon 0231 135-3825
Mobil 0173 1587078
Gudrun.Baumgartner-Gruzlo@signal-iduna.de
<https://maklerportal.signal-iduna.de>
<https://maklerblog.signal-iduna.de>

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



6 GRÜNDE für ein ausgezeichnetes PKV-Jahr

Die Corona-Pandemie hat 2020 die Gesundheitspolitik bestimmt, daran wird sich auch 2021 nichts ändern. Und genau deshalb liefern wir Ihnen auch gleich 6 gute Gründe für die private Krankenversicherung.

1. Beste Gesundheitsversorgung:

Die Corona-Krise zeigt, wie wichtig unser hervorragendes Gesundheitssystem ist. Die PKV macht die Top-Versorgung der Labore, Arztpraxen und Krankenhäuser erst möglich.

2. Stabile Beiträge:

Die Beitragsentwicklung in der PKV liegt im 10-Jahres-Schnitt unter dem Niveau der GKV. Die Beitragsbemessungsgrenze stieg in diesem Zeitraum um 25 Prozent. Ausführlichere Informatio-

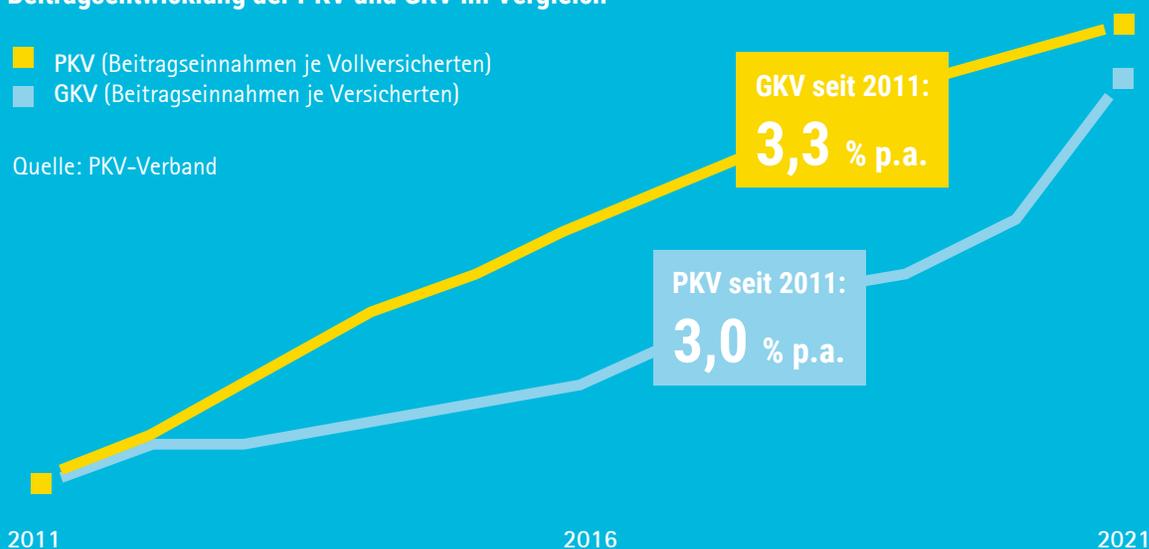
nen erhalten Sie unter dem folgenden Link vom PKV-Verband: <https://www.pkv.de/wissen/beitraege/warum-2021-die-beitraege-steigen/>

Ausführliche Informationen finden Sie im Internet auf der Seite des Interessenverbands der Privaten Krankenversicherung: www.pkv.de/wissen

Beitragsentwicklung der PKV und GKV im Vergleich

- PKV (Beitragseinnahmen je Vollversicherten)
- GKV (Beitragseinnahmen je Versicherten)

Quelle: PKV-Verband



3. Trendwende bei GKV-Versicherten:

Das merken vor allem Angestellte über JAEG und wechseln wieder vermehrt in die PKV.

4. Beitragssicherungskonzepte:

Sie begegnen dem Einwand Nummer 1 zur Finanzierung der PKV im Alter. Der Baustein zur Beitragsentlastung im Alter reduziert den Zahlbeitrag um einen festen Betrag

5. Echte Garantien:

Mehr Geld zurück und finanzielle Freiräume bei Leistungsfreiheit –wie in einigen Produkten diverser Anbieter – erhöhen die (monetäre) Vereinbarkeit zwischen Familie und PKV.

6. Persönlich nah dran:

Das Team Gesundheit der [pma:], sowie die Ansprechpartner der jeweiligen Gesellschaften, sind spezialisiert auf Ihre Anfragen und unterstützen Sie dank modernster Technik bundesweit. Von der Risikoprüfung zur Police in unter 24 Stunden ist nur eines der Ziele, die wir uns gesetzt haben.

Lassen Sie uns also die o.g. Vorteile gemeinsam nutzen. Mehr als 5 Mio. Mitglieder in der GKV können nicht irren.

P.S. Der Höchstbeitrag liegt jetzt schon bei über 900 Euro (inkl. Pflege) pro Monat.

GKV - Pflichtmitglieder, freiwillige Mitglieder und Rentner in Prozent und Millionen 2019/07

56,7 Mio. Mitglieder

FREIWILLIGE MITGLIEDER*

10,6% = 6,9 Mio.

RENTNER**

29,8% = 16,9 Mio.

PFLICHTMITGLIEDER

59,6% = 33,8 Mio.

Pflichtmitglieder: 33.808.368
Freiwillige Mitglieder: 6.042.572*
Rentner**: 16.895.064
Mitgliederinsgesamt: 56.746.004

*darunter freiwillige Rentner: 440.259
Mitglieder obligatorische Krankenversicherung
(oAV - § 188 Abs. 4 SGB V): 151.319

Quelle: Eigene Berechnung und Darstellung nach: BMG.

*KvDR

Wahrheit macht Klarheit – Veränderung will Durchblick

»Sie sind hinterfotzig!« Grabesstille im Raum. Die Miene meines Oberbosses erstarrte. Ein bekannter Wirtschaftsprofessor und Changemanagement-Experte war eingeladen worden, dem Führungskreis unseres Konzerns in einem Veränderungsprojekt ab und zu Feedback zu geben. Das heutige Meeting mit ihm hatte harmlos begonnen. Wir saßen im Stuhlkreis, jeder konnte jeden sehen. Da plötzlich sagte der Professor dem Vorstand ins Gesicht: »Sie sind hinterfotzig!«

[Jede Wahrheit braucht einen Mutigen, der sie ausspricht

Der Professor war ein Kommunikationsprofi. Nachdem er den Schuss vor den Bug abgesetzt hatte (und gefühlt endlose Sekunden lang hatte wirken lassen), begründete er sachlich, detailliert und Punkt für Punkt nachvollziehbar, was ihn zu seiner Aussage bewegt hatte.

Lieber einen kurzen Schrecken als ein langes Elend

Nach der Pause war mein Chef irgendwie verändert. Er hörte den anderen im Raum aufmerksamer zu. Hielt länger Augenkontakt. Machte sich öfter Notizen. Als ein Bereichsleiter einen Vorschlag machte, sagte mein Chef sogar: »Das ist eine gute Idee.« Das waren ganz neue Töne von ihm.

Der Professor hatte eine Wahrheit ungeschönt ausgesprochen. Dadurch hatte er Klarheit geschaffen. Die offenen Worte bewirkten die entscheidende Veränderung im Verhalten.

Manche haben mehr Angst vor der Wahrheit als vor dem Tod

Eine nüchterne Konfrontation mit dem, was Sache ist, setzt unmittelbar neue Energie frei. Energie, die einem den nötigen Schub verleiht, um sich auf einen Veränderungsprozess einzulassen. Das ist das Schöne an der Wahrheit. In dem Moment, in dem ich mir selbst und anderen nichts mehr vormache, fällt eine große Last von mir ab. Sobald ich bereit bin anzuerkennen, was los ist, kann ich durchatmen. Ich fühle mich frei und schöpfe daraus eine neue Stärke. Warum machen das dann nicht alle? Weil die Wahrheit unangenehm sein kann. Eigentlich tut die Wahrheit immer nur einen kurzen Moment lang weh. Aber vor diesem Augenblick haben wir Angst. Nicht umsonst hat der Ausdruck »die Stunde der Wahrheit« so etwas Dramatisches an sich. Denn jeder erinnert sich an solche Momente.

Als mein damaliger Chef von einem externen Experten hörte, er sei »hinterfotzig«, hieß das ja nicht »hinterhältig«. Niemand stellte seine guten Absichten infrage. Aber im Ergebnis sagte der Profes-

sor, dass dieser Vorstand in puncto Leadership total versagt hatte. Setzen, Sechs. Wer will so etwas schon gerne hören? Doch war gerade diese unangenehme Wahrheit der Startschuss für einen Neubeginn. Nachdem der Vorstand bereit war, der Wahrheit ins Auge zu sehen und diese zu akzeptieren, begann er, sich anders zu verhalten. Dadurch bekam unser Projekt eine neue Dynamik. Die anderen hatten ja auch nicht alles richtig gemacht. Es hatte ihnen der Mut gefehlt, Probleme offen anzusprechen. Jetzt löste sich alles. Alle atmeten auf und schöpften neue Kraft.

Was die Stimme im Kopf sagt, ist leider häufig Bullshit

Bestimmt kennen Sie Sätze wie: »Es gibt keine (objektive) Wahrheit.« Oder: »Die Tatsachen sind stets relativ.« Oder: »Was wahr ist, kommt auf den Blickwinkel an.« Das ist einerseits völlig richtig – und spielt hier andererseits überhaupt keine Rolle. Wenn ich von Wahrheit spreche, dann meine ich nicht in erster Linie irgendeine objektive Wahrheit. Es geht mir auch nicht so sehr um messbare Zahlen, Daten und Fakten. Sondern es geht mir in allererster Linie um Ihre persönliche Wahrheit und Klarheit! Was kommt ans Licht, sobald Sie beginnen, sich zu hinterfragen? Was verstecken Sie vor sich selbst und anderen? Wo machen Sie sich selbst – wenn Sie mal ehrlich sind – schon lange etwas vor?

Bei vielen Menschen dominiert die meiste Zeit der innere Schwätzer. Begierig greift diese Quasselstrippe alles auf, was sie dazu gebrauchen kann, einen nach allen Regeln der Kunst einzulullen und abzulenken: Gerüchte, Flurfunk, Fake News, Halbwahrheiten und Verschwörungstheorien. Überwinden Sie die Bullshit-Schranke! Bedanken Sie sich bei Ihrem inneren Schwätzer für seine zahlreichen Anregungen und sagen Sie ihm dann, dass er nun lange genug das Wort hatte und für die nächsten Monate in den Winterschlaf gehen darf. Selbst wenn es gerade Hochsommer ist. Weil Sie nämlich jetzt eine Bestandsaufnahme machen und dabei von Ihrem inneren Untergrundaktivisten nicht sabotiert werden möchten.

Die wichtigsten Antworten finden wir nur in uns selbst

So, jetzt sind Sie endlich mal mit sich selbst allein. Zeit, sich an einen Ort zurückzuziehen, an dem Sie ungestört sind und sich ein paar zentrale Fragen zu stellen: Wo stehe ich? Wie sieht meine Situation nüchtern betrachtet aus? Was ist richtig für mich und nicht bloß für andere? Was und wer tut mir wirklich gut? Wer geht wie mit mir um und will ich das so? Was ist mein Weg?

Wie bin ich mit mir, meiner Aufgabe, meiner Erfahrung und meinem Wissen beruflich aufgestellt? Wie wichtig bin ich für meinen Arbeitgeber (oder meine Kunden) und wie gut geht es mir damit? Wie geht es mir privat? Lebe ich so, wie ich das will?

Wie gut funktioniert – falls vorhanden – meine Beziehung, wenn ich ehrlich bin? Wie bin ich finanziell aufgestellt? Wie steht es um meine Gesundheit?

Seien Sie schonungslos ehrlich zu sich selbst! Alles andere ist Selbstbetrug. Betrachten Sie dann im zweiten Step die anstehenden Veränderungen: Was könnte am Ende eines Veränderungswegs möglicherweise alles besser sein? (Einmal unabhängig von der Frage, wie lang und steinig Ihnen dieser Weg jetzt noch erscheint, was Sie zögern lässt, wovor Sie Angst haben, welche Hürden Sie sehen.) Ändern Sie auch mal die Perspektive und sehen Sie Ihren Job nicht als Summe einzelner Tätigkeiten, sondern fragen Sie sich, welchen Sinn Ihre Arbeit für Sie hat. Wem nützen Sie? Wem helfen Sie? Wen machen Sie glücklicher?

Bei einer nüchternen Bestandsaufnahme werden Sie vielleicht feststellen, dass Sie viel besser aufgestellt sind, als der innere Schwätzer Ihnen das die ganze Zeit verkaufen wollte. Erfolge zu sehen, Glück wertzuschätzen, Freude zu registrieren, Erfahrungen anzuerkennen, gehört genauso zu einer Bestandsaufnahme wie der Blick auf die unschönen Knackpunkte, die nach Veränderung schreien.

Wir verlosen unter allen Lesern ein Exemplar dieses Buches. Schreiben Sie einfach eine E-Mail mit Betreff „Stark durch Veränderung“ und Angabe Ihrer Anschrift an partnermagazin@pma.de.]



Ulrike Winzer
STARK DURCH VERÄNDERUNG
Warum manche zögern und andere einfach handeln

1. Auflage BusinessVillage 2020
272 Seiten
ISBN 978-3-86980-484-2
24.95 Euro

Qualifizierung und Zertifizierung zum/r „Spezialist/in für die private Finanzanalyse | DIN 77230“

Nächster Online-Schulungsblock startet am 24.03.2021

Einzelmakler

Bei einer Anmeldung zur Prüfung bis einschließlich 19. März 2021 gibt es die Qualifizierung und Zertifizierung zum Kombipreis von:

599 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.

statt 820 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.

27%
VORTEIL!

Ab 10 Personen

Bei einer Anmeldung zur Prüfung bis einschließlich 19. März 2021 von 10 Personen oder mehr gibt es auf das den bereits reduzierten Kombipreis nochmal 60 Euro Rabatt pro Person.

539 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.

statt 599 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.
statt 820 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.

ZUSÄTZLICH
10%
VORTEIL!

Aktuelle Termine

24.03.2021	Auftakt-Webinar
25.03.-18.04.	Selbstlernphase
19.04.2021	Online-Schulung
21.04.2021	Online-Prüfung



Die DIN-Norm und die Weiterbildung

Wie Sie mit Norm-Zertifizierung IDD-Stunden sammeln

Sie müssen sich 15 Stunden pro Jahr weiterbilden. Dabei dürfte es sich durchschnittlich nur um 0,83 Prozent Ihrer jährlichen Arbeitszeit handeln. Setzen Sie diese kostbare Zeit also bestmöglich und sinnvoll ein. Dafür, so die Meinung vieler Experten, ist die Qualifizierung und Zertifizierung auf die Umsetzung der DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ genau das richtige Thema. Warum eigentlich?

[Wenn Sie einen Elektriker bestellen, sollte der dann die DIN-Normen seiner Branche kennen? Ich denke schon. Sollte Ihr Arzt die Orientierungswerte der WHO kennen? Möglichst ja! Was für Ärzte und Elektriker gilt, sollte das auch in unserer Branche gelten? Ja, die Kenntnis der Normen sollte Pflicht sein.

Eine Finanzanalyse nach der DIN 77230 bildet in der Praxis das optimale Fundament, auf dem Sie Ihre Beratung ideal gestalten können.

Oft hört man: „Die Norm ist neu und wird nicht von vielen Beratern verwendet“. Das stimmt. Kunden fragen auch nicht aktiv nach dem Einsatz der DIN-Norm. Auch das ist normal. Haben Sie jemals bei Ihrem Arzt gefragt, ob er die Werte der WHO „kennt“ und „einsetzt“? Kunden gehen genau wie Patienten davon aus, dass ein Profi die Normen in seiner Branche kennt. Das gilt auch dann, wenn eine Norm neu eingeführt wurde. Insofern ist die Kenntnis der einschlägigen Branchen-Normen für einen Profi angeraten, ja unerlässlich.

Eine Zertifizierung rundet eine entsprechende Qualifizierung ab und belegt die Aktualität des eigenen Knowhows. Gerade derzeit ist das noch ein Vorsprung gegenüber den meisten Akteuren am Markt. Wenn Sie ein Alleinstellungsmerkmal und einen besonderen Qualitätsausweis haben, dann warten Sie in der Regel nicht darauf, dass der Kunde zufällig irgendwann danach fragt. Sie werden ihn mit Ihrem Zertifikat auf Ihre besondere Positionierung offensiv hinweisen.

Zusammenfassend gilt: Durch die Weiterbildung zur DIN 77230 investieren Sie Ihre IDD-Zeiten gezielt, erarbeiten ein Knowhow, das von Profis zu erwarten ist, und erwerben gleichzeitig als Alleinstellungsmerkmal das Zertifikat als „Spezialist für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ - sofern Sie schneller sind als Ihre Wettbewerber.]

DEFINO Dr. Klaus Möller

Wussten Sie schon...

Seit Mai 2020 haben Sie bei uns die Möglichkeit, online Ihre Kunden zu beraten und zu betreuen. Das Online-Beratungstool bereichert unsere Vertriebswege und erschließt Ihnen, wie uns, neue Räume und Möglichkeiten mit Partnern, Kunden oder Gesellschaften in Kontakt zu treten.

[Wesentliche Highlights dabei sind zum einen natürlich die Videofunktion, die gesicherte Leitung aber auch die E-Signaturfunktion, die es ermöglicht, rechtssicher Verträge online abzuschließen. Aber nur, weil etwas funktioniert, heißt es nicht, dass

es nicht auch optimiert werden kann. Kontinuierlich schrauben daher die Entwickler an Veränderungen und Verbesserungen.

Aber schauen Sie einfach mal selbst!]

The screenshot displays the FLEXPERTO web interface. At the top, there are navigation tabs: Home, Nachrichten, Kalender, Kontakte, and Dokumente. Below this, there are sub-tabs for the calendar: Kalender, Einstellungen, Terminblocker, Abwesenheit, and Kalender Integration. The main area shows a calendar grid for the week of 14. - 20. Dez. 2020. A blue meeting block is visible on Tuesday, Dec 15, from 09:30 to 11:30. A red arrow points from this block to the 'Meeting planen' sidebar on the right. The sidebar contains the following fields: 'Titel' (Erstberatung), 'Datum' (Di., Dez 15) and 'Zeit' (09:30 - 11:30), 'Service' (Online Meeting), 'Teilnehmer hinzufügen' (angela.louise90@gmail.com), and a 'Beschreibung' field. At the bottom of the sidebar are 'Abbrechen' and 'Einladung senden' buttons. A blue text box at the bottom left of the screenshot contains the following text:

Ein neues Design vereinfacht die Terminplanung
Durch einen Klick in den Kalender können Berater nun direkt ein Meeting planen.
Auf der rechten Seite öffnet sich mit einem Klick in den Kalender das Menü zur Erstellung und Bearbeitung des Termins.

FLEXPERTO Home Nachrichten **Kalender** Kontakte Dokumente

Kalender Einstellungen Terminblocker Abwesenheit Kalender Integration

Ihr Kalender

← → Heute 14. - 20. Dez. 2020 Woche Tag

Mo. 14.12 09:30 - 11:30 Test Smith - Erstberatung

Mi. 16.12 Do. 17.12 Fr. 18.12 Sa. 19.12 So. 20.12

08 09 10 11 12

Erstberatung X

Dienstag, 15. Dez • 09:30 - 11:30

Online-Meeting

Meeting beitreten

Kalenderdatei herunterladen

Teilnehmer

angela.smith@flexperto.com

angela.louise90@gmail.com Erinnerung senden

Meeting verschieben Meeting absagen

Auch die Detailansicht von bereits geplanten Sitzungen wurde verbessert; Berater können einfach auf den jeweiligen Eintrag klicken und die wichtigen Details werden direkt angezeigt. Zusätzlich können die Details direkt von dieser Ansicht aus angepasst werden.

Zudem können Berater von dort aus die ICS Datei herunterladen, um den Termin in einen persönlichen Online-Kalender zu überführen und erhalten den Link zum Sitzungsbeitritt, sobald der Termin beginnt.

FLEXPERTO Home Nachrichten **Kalender** Kontakte Dokumente

Kalender Einstellungen Terminblocker Abwesenheit Kalender Integration

Ihr Kalender

← → Heute 14. - 20. Dez. 2020 Woche Tag

Mo. 14.12 Di. 15.12 Mi. 16.12 Do. 17.12 Fr. 18.12 Sa. 19.12 So. 20.12

08 09 10 11 12 13 14

09:30 - 11:30 Test Smith - Erstberatung

12:30 - Test Smith - Erstberatung

Erstberatung X

Donnerstag, 17. Dez • 12:30 - 13:00

Online-Meeting

Meeting beitreten

Kalenderdatei herunterladen

Teilnehmer

angela.smith@flexperto.com Ausschleichen

angela.louise90@gmail.com

Ablehnen Verschieben Annehmen

Wenn Berater eine Terminanfrage durch Kunden erhalten, kann diese auch direkt von deren Kalender aus beantwortet werden. Jede neue Einladung kann im Kalender des Beraters akzeptiert, abgelehnt oder verschoben werden.

FLEXPERTO Home Nachrichten Kalender Kontakte Dokumente

Hallo Frau Smith
Starten Sie jetzt ein Meeting.

An: E-Mail oder Namen eingeben **MEETING STARTEN** oder

E-Signatur
Senden Sie Dokumente zur Unterschrift an Ihre Kontakte

Meetings Historie

Anfragen

- TS Test Smith
Erstberatung - Donnerstag, 17. Dezember - 12:30 bis 13:00 (30 Minuten)

Morgen

- TS Test Smith
Testing Angela - 12:00 bis 13:30 (1 Stunde 30 Minuten)

Dienstag 15. Dezember

- TS Test Smith
Erstberatung - 09:30 bis 11:30 (2 Stunden)

Testing Angela ✕

Donnerstag, 10. Dez - 12:00 - 13:30

Online-Meeting

Meeting betreten

Kalenderdatei herunterladen

Teilnehmer

- angela.smith@flexperto.com
- angela.louise90@gmail.com [Erneuerung senden](#)

Meeting verschieben Meeting absagen

Zusätzliche Verbesserungen der Terminplanung

Berater können nun jederzeit Termine planen, unabhängig davon, ob der Kalender bereits geblockt ist.

Zudem können Berater Terminen auch außerhalb ihrer Geschäftszeiten planen - Kunden können dies natürlich nicht.

FLEXPERTO Home Nachrichten Kalender Kontakte Dokumente

Meine Kontakte [Neuen Kontakt hinzufügen](#) [Zurücksetzen](#) [Meeting planen](#)

Name	E-Mail-Adresse	Aktionen
<input type="text" value="Namen suchen"/>	<input type="text" value="E-mail suchen"/>	
Test Smith	angela.louise90@gmail.com	⋮
Angela Smith	hi@angelasmith.com.au	⋮
Test User	hi+2@angelasmith.com.au	⋮
Angela QA	angela.louise90+qa@gmail.com	⋮
Gast	customer2@gmail.com	⋮
Gast	customer3@gmail.com	⋮
Bojana	bojana.rimanic@flexperto.com	⋮
	lano@flexperto.com	⋮
	l.kuehn@flexperto.com	⋮

Kontakt Details
E-Mail senden
Kontakt löschen

Berater können nun Kontakte direkt aus deren Kontaktübersicht selbstständig löschen.

Meeting-Historie sowie Dokumente bleiben erhalten, aber der zugehörige Kontakt wird jetzt als "gelöschter Kontakt" angezeigt.



Die Videos der Teilnehmer werden nun im Seitenverhältnis von 16:9 in HD dargestellt.

Zuvor wurden diese in einem SD 4:3 Format angezeigt - dies führte dazu, dass die Videos auf manchen Geräten oder unter gewissen Umständen vergrößert und teils beschnitten angezeigt wurden.

Alle Videos werden damit noch besser dargestellt - und das auf allen Geräten, egal ob PC, Laptop, Tablet oder Smartphone.

Hallo Frau Smith
Starten Sie jetzt ein Meeting.

[MEETING STARTEN](#) [MEETING PLANEN](#)

Meetings historie

Andraggen

- Test Smith
Erörterung - Donnerstag, 11. Dezember 2020 10:00-11:00 (10 Minuten)

Abgelaufen

- Test Smith
Testing Angela - 10.02.2021 10:00-11:00 (10 Minuten) [View Details](#)
- Test Smith
Erörterung - 08.01.2021 14:00-15:00 (10 Minuten) [View Details](#)

Teilnehmer (1/1)

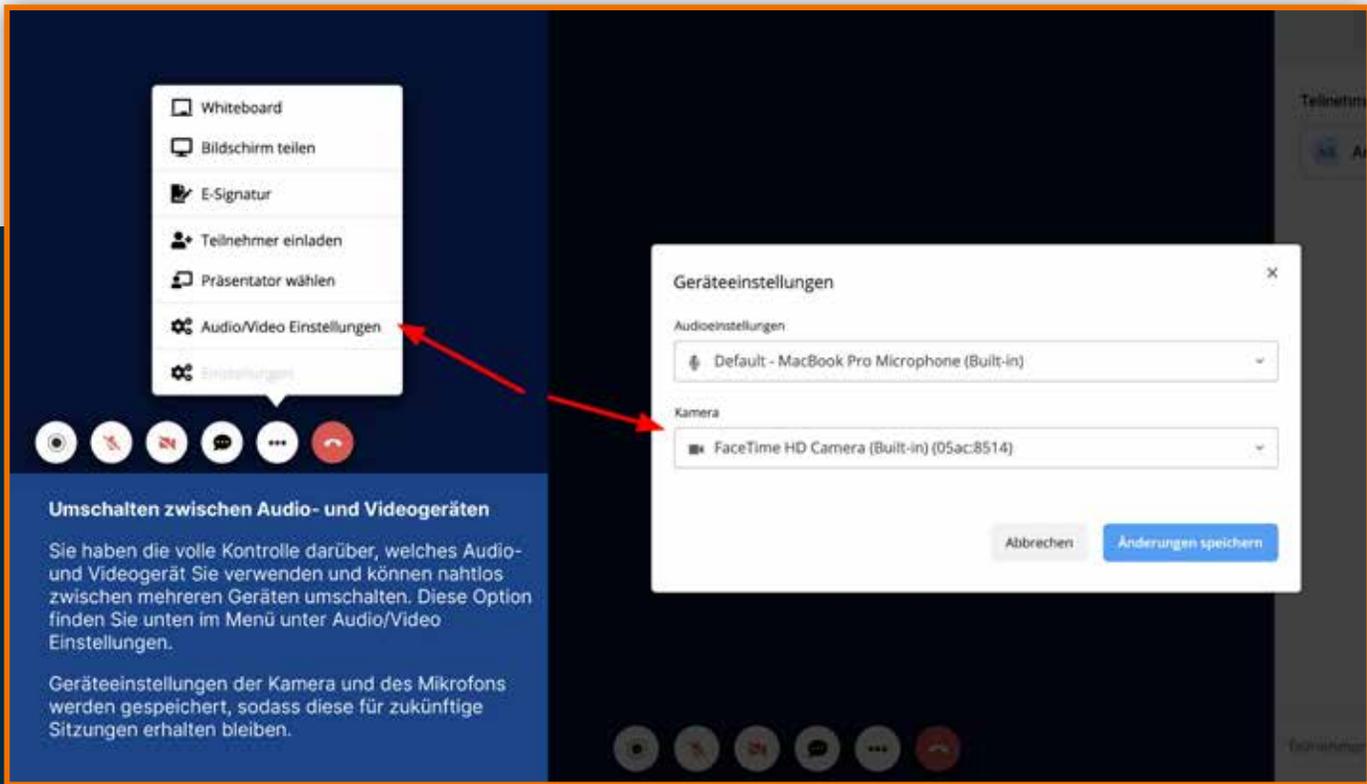
- AS Angela Smith (Sie)

Teilnehmer Email eingeben... [Einladen](#)

Berater können den Sitzungsraum ohne weitere Teilnehmer direkt vom Verwaltungsbereich aus betreten.

Einfach auf "Meeting starten" klicken, ohne eine Email Adresse eingegeben zu haben und der Berater landet alleine im Sitzungsraum.

So kann sich dort auch bei Sofort-Sessions zunächst auf einen Termin noch kurz alleine vorbereitet und Kunden flexibel eingeladen werden.



Umschalten zwischen Audio- und Videogeräten

Sie haben die volle Kontrolle darüber, welches Audio- und Videogerät Sie verwenden und können nahtlos zwischen mehreren Geräten umschalten. Diese Option finden Sie unten im Menü unter Audio/Video Einstellungen.

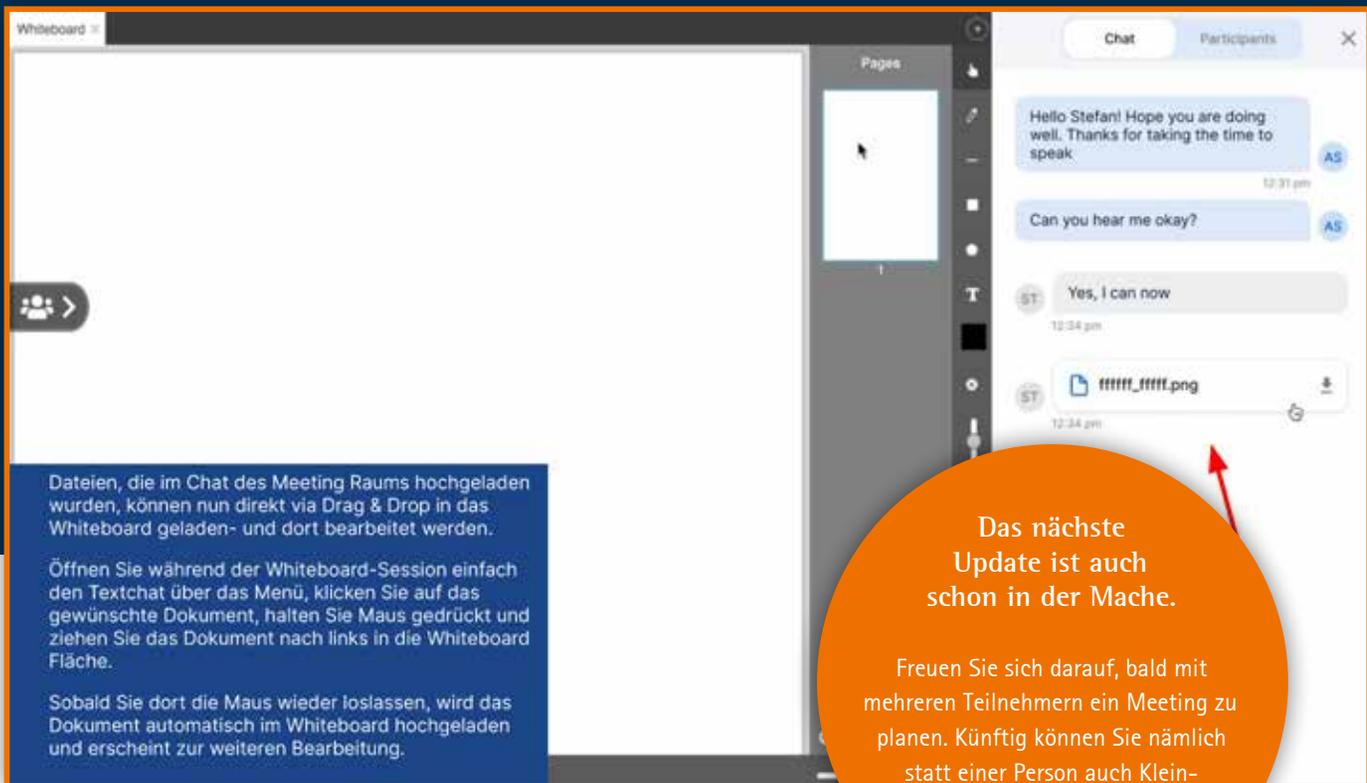
Geräteinstellungen der Kamera und des Mikrofons werden gespeichert, sodass diese für zukünftige Sitzungen erhalten bleiben.

Geräteinstellungen

Audioeinstellungen:
Default - MacBook Pro Microphone (Built-in)

Kamera:
FaceTime HD Camera (Built-in) (05ac:8514)

Abbrechen Änderungen speichern



Whiteboard

Pages

Chat Participants

Hello Stefan! Hope you are doing well. Thanks for taking the time to speak. 12:31 pm AS

Can you hear me okay? 12:34 pm AS

Yes, I can now 12:34 pm ST

fffff_ffff.png 12:34 pm ST

Dateien, die im Chat des Meeting Raums hochgeladen wurden, können nun direkt via Drag & Drop in das Whiteboard geladen- und dort bearbeitet werden.

Öffnen Sie während der Whiteboard-Session einfach den Textchat über das Menü, klicken Sie auf das gewünschte Dokument, halten Sie Maus gedrückt und ziehen Sie das Dokument nach links in die Whiteboard Fläche.

Sobald Sie dort die Maus wieder loslassen, wird das Dokument automatisch im Whiteboard hochgeladen und erscheint zur weiteren Bearbeitung.

Das nächste Update ist auch schon in der Mache.

Freuen Sie sich darauf, bald mit mehreren Teilnehmern ein Meeting zu planen. Künftig können Sie nämlich statt einer Person auch Kleingruppen zu einer Online Session einladen.

[pma:]

über
1,7 Mio.
Kunden

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Sterbegeldversicherung Bei Aufwind profitieren!

Innovatives Prämienmodell

- immer aktuell
- chancenorientiert
- exklusiv
- einzigartig am Markt

Heben Sie mit uns ab!



Monuta Versicherungen – Niederlassung Deutschland | Niederkasseler Lohweg 191 | 40547 Düsseldorf

 0211 522 953 554  makler@monuta.de  www.monuta.de

Von Großfirmen lernen: Betriebliche Einkommenssicherung neu auch für Kleinunternehmen

Mitarbeiter internationaler Konzerne kommen sehr häufig in den Genuss einer arbeitgeberfinanzierten Absicherung für den Fall des Verlustes ihrer Arbeitskraft. Auch mittelständische Unternehmen in Deutschland nutzen diesen wertvollen Employee Benefit-Baustein immer häufiger, damit sie im zunehmenden Wettbewerb um Fachkräfte bestehen können. Kleinere Unternehmen hatten bislang keine vergleichbare Möglichkeit, da der hierfür erforderliche Versicherungsschutz nur größeren Kollektiven zur Verfügung stand. elipsLife ändert dies jetzt mit der Einführung der betrieblichen Einkommenssicherung für Kleinunternehmen.

[Zahlreiche Reformen der gesetzlichen Berufsunfähigkeits- bzw. Erwerbsminderungsrente haben dazu geführt, dass der Staat sich im Wesentlichen aus der Vorsorge für das Risiko seiner Bürger, berufs- bzw. erwerbsunfähig zu werden, zurückgezogen hat. Eine Kompensation durch private Versicherungsverträge der dritten Schicht findet sehr häufig nur in unzureichender Höhe – oder überhaupt nicht – statt. Vorerkrankungen und – je nach Beruf – zu hohe individuelle Beiträge sind meist die Hauptursachen für die fehlende Absicherung.

Am Bewusstsein der Mitarbeiter für die Notwendigkeit einer privaten Absicherung kann es nicht liegen. Laut einer

Civey-Studie aus dem Jahr 2017 halten fast 27 Prozent der Befragten den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung für „sehr wichtig“, weitere rund 35 Prozent immerhin noch für „eher wichtig“. Umso erstaunlicher, dass nach Zahlen des Statistischen Bundesamts nur etwa 30 Prozent der Erwerbstätigen-Haushalte über eine private Berufsunfähigkeitsversicherung verfügen. Grund dafür sind die oft zu hohen Beiträge, insbesondere für handwerklich- oder körperlich tätige Arbeitnehmer, sowie Vorerkrankungen, die einen Abschluss nur mit entsprechenden Beitragszuschlägen bzw. Leistungsausschlüssen ermöglichen – oder gar ausschließen.

Clevere Lösung: Vorsorge-Bausteine zur Mitarbeiterfindung und -bindung nutzen

Die dringend erforderliche Ergänzung der staatlichen Absicherung kann daher nur in den wenigsten Fällen vom Arbeitnehmer allein getragen werden, eine ausreichende Absicherung der Arbeitnehmer vor den finanziellen Folgen

einer Berufsunfähigkeit ist ohne Arbeitgeberbeteiligung kaum realisierbar. Clevere Unternehmen nutzen daher die Möglichkeit entsprechender Employee Benefit-Bausteine zur Mitarbeiterfindung und -bindung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung. Die Rückdeckung erfolgt in aller Regel über kollektive Versicherungsverträge. Großen und mittelständischen Unternehmen stehen hierfür entsprechende Tarife der Versicherungswirtschaft zur Absicherung der Belegschaft im Falle einer Berufsunfähigkeit oder eines Todesfalls zur Verfügung.

Doch mehr als die Hälfte aller Arbeitnehmer in Deutschland, also rund 20 Millionen Menschen, sind in sogenannten Kleinst- und Kleinunternehmen beschäftigt. Diese hatten bislang oft keinen Zugang zu Kollektivlösungen. Das ändert elipsLife jetzt und bietet neu auch Kleinstkollektiven ab 2 Mitarbeitern eine standardisierte betriebliche Einkommenssicherung an. Mit einer Lösung, die großen Wert auf Einfachheit legt und bei welcher der Arbeitgeber sofort sieht, welche Kosten ihm für die Absicherung seiner Belegschaft entstehen.

So funktioniert die elipsLife-Lösung für Kleinstbetriebe

Arbeitgeber und gegebenenfalls deren Versicherungsmakler wählen zunächst die Branche aus, in der das Unternehmen tätig ist. Für die Absicherung stehen zwei Pakete zur Verfügung, mit denen wahlweise 30 Prozent Berufsunfähigkeitsrente und 100 Prozent Todesfallkapital bzw. 50 Prozent Berufsunfähigkeitsrente und 150 Prozent Todesfallkapital abgesichert werden können – jeweils bezogen auf das Bruttogehalt des Arbeitnehmers.

Besonders attraktiv: Die üblichen Gesundheitsfragen entfallen. An ihrer Stelle genügt eine einfache Erklärung des Arbeitgebers, mit welcher er im Wesentlichen bestätigt, dass sein(e) Arbeitnehmer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses arbeitsfähig ist/sind.

Highlight: Absicherung von Inhabern möglich

Die Lösung von elipsLife geht noch einen Schritt weiter: Sehr häufig handelt es sich bei Kleinstunternehmen um Einzelfirmen oder Personengesellschaften, für deren Inhaber eine betriebliche Altersversorgung nicht möglich ist. Inhaber können nun auf Wunsch einen privaten Versicherungsvertrag im selben Umfang und zu identischen Konditionen abschließen wie ihre Arbeitnehmer – ebenfalls unter Abgabe einer einfachen Erklärung statt sonst branchenüblicher Gesundheitsdeklarationen.

Was kostet die Absicherung der Belegschaft?

Die Prämienkalkulation hängt von verschiedenen Faktoren ab wie Branche des Unternehmens oder Altersstruktur der Belegschaft. Erfahrungsgemäß ist eine Absicherung mit dem Basispaket schon für rund 1 Euro pro Mitarbeiter und Tag möglich – die betriebli-

che Einkommenssicherung kostet also nicht mehr als die tägliche Tasse Kaffee!

Ein Gewinn für Mitarbeiter und Arbeitgeber: Das elipsLife Care Management

So wichtig eine Absicherung vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit ist – die meisten Arbeitnehmer würden gerne auf eine Versicherungsleistung verzichten, wenn sie ihren Beruf nur weiter ausüben könnten. Das elipsLife Care Management hilft mit einem Paket an Präventions- und Reintegrationsmaßnahmen, Krankheiten rechtzeitig zu erkennen, zu behandeln sowie mögliche Verschlimmerung zu verhindern bzw. die Krankheitsdauer zu verkürzen. Diese Maßnahmen können zu einer Senkung fehlzeitbedingter Kosten für den Arbeitgeber führen und die Kosten für die Absicherung reduzieren, im Idealfall sogar vollständig kompensieren. Damit wird das elipsLife Care Management zu einer Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Fazit

Mit der neuen betrieblichen Einkommenssicherung für Kleinstunternehmen von elipsLife haben auf einen Schlag nahezu 20 Millionen Arbeitnehmer in Deutschland Zugriff auf eine kollektive Absicherung vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit oder eines Todesfalls. Zu Konditionen, die bisher nur großen und mittelständischen Unternehmen vorbehalten waren. Dies ist ein echter Meilenstein auf dem Weg zu einer größeren Verbreitung arbeitgeberfinanzierter Vorsorgemodelle in Deutschland.

Wer ist elipsLife ?

elipsLife ist eine Tochter von Swiss Re und agiert als Biometrie-Versicherer für Unternehmenskunden in ausgewählten europäischen Märkten. Mit der betrieblichen Einkommenssicherung bietet elipsLife in Deutschland eine innovative Versicherungslösung an: Unternehmen können damit die Einkommen ihrer Mitarbeiter kollektiv gegen die finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit oder Tod absichern. Gleichzeitig profitieren Arbeitgeber von Maßnahmen zur Gesunderhaltung der Belegschaft, von sinkenden krankheitsbedingten Kosten und einer attraktiven Positionierung im Wettbewerb um neue Talente. Ihre Mitarbeiter liegen uns am Herzen.]

elipsLife Deutschland

Lars Rieger, Senior Broker Consultant

FINANZIELLER LEBENSRETTER –



Arbeitskraftabsicherung und Todesfallschutz der Basler Lebensversicherungs-AG

Eine sehr gute Absicherung im Falle eines Falles zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Bedürfnisse der Kunden erfüllt. Die Basler Lebensversicherung zeigt, wie das gelingt und wie man zur ersten Wahl in Preis und Leistung wird.

[„Ein Berufsunfähigkeitsschutz ist viel zu teuer“ oder „mich betrifft das nicht“ sind häufige Vorurteile – Letzteres kann schnell widerlegt werden. Denn durch Krankheiten, Unfälle oder Invalidität kann von heute auf morgen die berufliche und finanzielle Existenz zerstört werden. Die Wahrscheinlichkeit bis zum Rentenbeginn berufsunfähig zu werden, liegt für 20-jährige Männer bei 43%. Die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit zeigen, es kann jeden treffen. Es handelt sich dabei um psychische Erkrankungen, Herz- Kreislauferkrankungen und Krebs - unabhängig von der beruflichen Tätigkeit.

Qualität – Basler bestens bewertet

Die Basler Einkommensabsicherung und Todesfallschutz – das bedeutet eine sehr gute Produktqualität und ausgezeichnete Kompetenz. Das wird immer wieder in Tests und durch unabhängige Analyseinstitute, wie Stiftung Warentest, Franke und Bornberg und Morgen und Morgen bestätigt.

Attraktive Preise

Neben den hervorragenden Referenzen muss eine Einkommensabsicherung vor allem bezahlbar sein, denn die Kunden müssen sich den Schutz auch leisten können. Die Vorsorgeprodukte der Basler sind in vielen Berufen auf den vorderen Preispositionen zu finden und das auf höchstem Qualitätsniveau. Außerdem attestiert das Analysehaus infinima der Basler eine „maximale Beitragsstabilität“.

Klare Formulierungen und verbesserter Schutz

Die Regelungen in den Bedingungen sind nachweislich schon seit langem klar und verständlich für jedermann formuliert. Fortlaufend werden Verbesserungen für die Kunden vorgenommen, diese gelten auch rückwirkend für das jeweilige Tarifwerk.

Zu den am besten angenommenen Regelungen im Einkommenschutz der Basler zählen der Arbeitsunfähigkeitschutz („Gelber Schein“) mit bis zu 36 Monate Rentendauer und die speziellen Klauseln für Schüler, Studenten und Azubis. Zu den wichtigsten Neuerungen gehören die Teilzeitklausel, der Verzicht auf eine Risikoprüfung bei Nachversicherung und die verbesserte Infektionsklausel.

Flexibel und kundenorientiert

Die Basler bietet eine Erhöhung der Rentenleistungen ohne Anlass und zu weiteren 25 konkreten Anlässen – dazu ist keine erneute Risikoprüfung notwendig. Aber auch für Flexibilität bei der Beitragszahlung ist gesorgt. So können die Kunden bei Bedarf eine Beitragspause von bis zu 36 Monate oder eine 24-monatige Beitragsstundung bei vollem Versicherungsschutz vereinbaren. Darüber hinaus kann für die Produkte der Einkommensabsicherung bei einem Berufswechsel eine Umstufung in eine günstigere Berufsklasse vorgenommen werden.

Basler Absicherungskonzepte

Die **Basler Berufsunfähigkeitsversicherung** ist eine modular aufgebaute Premium-BU mit vier Zusatzbausteinen. Die Zusatzbausteine können Sie unabhängig voneinander kombinieren. Dadurch erweitern Sie flexibel den Versicherungsschutz. Die Hauptzielgruppen des Konzeptes sind jungen Menschen, so kann für Schüler ab einem Alter von 10 Jahren eine BU abgeschlossen werden. Und für unter 30-Jährige kann in den ersten 5 Jahren eine Beitragsreduktion von 40 Prozent bei vollem Versicherungsschutz vereinbart werden.

Die **Basler Grundfähigkeitenversicherung** bietet eine Absicherung gegen den Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten – unabhängig von der Berufsausübung an. So gehören beispielsweise Treppensteigen, Gebrauch einer Hand, Schreiben und Autofahren zu versicherten Fähigkeiten in den preisgünstigsten Tarif-Varianten der Basler. Insgesamt bieten die Tarife einen Absicherungsumfang von 28 Leistungsauslösern. Die Regelungen dazu sind besonders leicht verständlich und somit sehr kundenfreundlich und der Verlust der Fähigkeiten PKW- und Motorradfahren ist in allen Tarifen abgesichert.

Je nach individuellem Bedarf stehen drei Tarif-Varianten zur Auswahl:

- Bronze (16 Grundfähigkeiten): Ideal für preisbewusste Kunden
- Silber (23 Grundfähigkeiten): Ideal für Kunden mit Blick auf ein starkes Preis-Leistungsverhältnis
- Gold (28 Grundfähigkeiten): Ideal für Kunden mit höchstem Leistungsanspruch

Die Basler Risikoversicherung wirbt mit dem Slogan „unsterblich günstig“ und das mit hervorragend bewerteten Produktkonzepten. Denn die Basler bietet diesen so wichtigen Schutz in gleich drei Produktkonzepten an:

- mit fallender Versicherungssumme,
- mit konstanter Versicherungssumme oder
- den Premium-Tarif mit konstanter Versicherungssumme]

Fazit:

Die Basler empfiehlt sich durch attraktive Preise und besonders kundenorientierte Bedingungen. Sie wird von allen Top-Ratingagenturen mit der bestmöglichen Bewertung ausgezeichnet.

BRSG – da war doch was?

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz ist ein deutsches steuer- und sozialrechtliches Reformpaket, das der Gesetzgeber 2017 zur besseren Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung auf den Weg gebracht hat und welches am 01.01.2018 in Kraft getreten ist.

[Das BRSG ist aber nicht nur ein Gesetz. Es ist vereint vielmehr eine Vielzahl von Änderungen und Weichenstellungen und stellt damit die größte Reform des Betr.-AVG von 1974 dar! Diese Neuerungen stärkten im Umfeld der bAV z.B. den Protektor oder den PSV-Schutz für Pensionskassen.

Ein Hauptmerkmal der Reform war – und ist aber – der Zuschuss des Arbeitgebers bei Entgeltumwandlung, der zu einer deutlichen Steigerung der Rendite führt(e). Wandelt also ein Arbeitnehmer einen Teil seines vereinbarten Arbeitsentgelts in eine Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds um, muss der Arbeitgeber einen Arbeitgeberzuschuss in Höhe von 15 Prozent des umgewandelten Entgelts dazu geben (sofern SV-Ersparnisse für den AG vorhanden sind).

Zusätzlich wurde der KV-Freibetrag in eine dynamische Freigrenze geändert, was sich positiv für Betriebsrentner auswirkt: seine Rendite steigt.

Beide Änderungen gelten für das Neu-Geschäft ab sofort. Die neue KV-Grenze gilt auch für den bAV-Bestand. Für die 15 Prozent AG-Zuschuss gilt eine Übergangsfrist von 36 Monaten bei Bestandsverträgen.

Damit müssen ab dem 01.01.2022 alle Altverträge um 15 Prozent erhöht werden.

Und das ist Ihre Chance. Nutzen Sie diesen Umstand zur Ansprache Ihrer Kunden. Hier ergeben sich gigantische Möglichkeiten und wir verraten Ihnen, wie Sie in nur drei Schritten zu deutlich mehr Umsatz & Gewinn gelangen.

1. Analyse der bestehenden bAV-Verträge, eventuell Erstellung einer Versorgungsordnung.
2. Umsetzung der 15 Prozent im Rahmen der vorhandenen Möglichkeiten.
3. Ordentliche Information und Beratung der Arbeitnehmer zum Thema „Mein Recht und meine Vorteile durch Entgeltumwandlung!“

Das Beste daran ist aber, dass wir Ihnen diese Möglichkeiten nicht nur aufzeigen, sondern Sie auch aktiv in der Beratung unterstützen. Von der ersten Einschätzung über die Einrichtung eines Gruppenvertrages bis hin zur Verwaltung des Bestandes sind wir für Sie da.]

**Sprechen Sie uns an –
wir schaffen das: gemeinsam!**

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

UNERSETZLICH:

passgenaue Einkommensvorsorge
für Beamte.

**OHNE
SIE**

ist die Klasse
nur ein Raum.

**Wer viel leistet, darf sich selbst dabei
nicht vergessen.**

Die neue Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte.
Und alle, die es werden wollen.

- Passgenau mit zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag
- Konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
- Echte Dienstunfähigkeitsabsicherung
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/beamte

Allianz 



Die neue NÜRNBERGER BU4Future – für alle, denen Nachhaltigkeit wichtig ist

Mit der neuen **BU4FUTURE** bieten Vermittler ihren Kunden den gewohnt zuverlässigen Schutz im Falle einer Berufsunfähigkeit. Gleichzeitig übernimmt die NÜRNBERGER Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft. Daher eignet sich das Produkt vor allem für Kunden, die nicht nur die eigene Zukunft schützen wollen. Für die BU4Future wird beispielsweise im Rahmen des gesamten konventionellen Sicherungsvermögens in zusätzliche Vermögensanlagen mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit investiert.

Kapitalanlage mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit

Dabei werden u. a. Kriterien festgelegt, die beschreiben, in welche Bereiche nicht oder aktiv investiert werden soll. Auch Fonds, die nur in bestimmte nachhaltige Themen investieren, können hierbei eine Rolle spielen. Zudem werden sogenannte ESG-Aspekte (Environmental, Social, Governance) im Investitionsprozess berücksichtigt.

Aktionen zum Wohle von Umwelt und Gesellschaft

Bei jedem Abschluss der BU4Future kann der Kunde selbst entscheiden, ob die NÜRNBERGER eine Spende in Höhe von 5 EUR an eine gemeinnützige Organisation leistet oder einen Baum pflanzt. Die BU4Future bietet den Kunden die Möglichkeit, die Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. zu unterstützen. Ihr Grundsatz: Jeder Mensch ist einzigartig und wertvoll. Alternativ pflanzt die NÜRNBERGER einen Baum im Nürnberger Umland in Kooperation mit der Forstbetriebsgemeinschaft Nürnberger Land. Ziel ist es, den Wald auf wissenschaftlicher Basis zukunftsfähig aufzuforsten – mit Baumarten, die trotz Klimawandel auch noch in 50 oder 100 Jahren bei uns wachsen.

Spezialisten-Service BetterDoc

Damit Kunden dauerhaft und nachhaltig von einer bestmöglichen medizinischen Versorgung profitieren können, erhalten BU4Future-Versicherte exklusiven Zugang zur Spezialistensuche- und dem Facharzt-Terminservice des unabhängigen Partners Better-

Doc. Hierzu analysiert BetterDoc Qualitätsdaten im Gesundheitswesen und unterstützt die Kunden dabei, auf ihre individuelle Erkrankung spezialisierte Fachärzte/Kliniken zu finden. Dieser Service ist während der gesamten Vertragslaufzeit kostenfrei und unbegrenzt nutzbar – schnell, persönlich und wohnortnah.

Zuverlässiger BU-Schutz

Die BU4Future beinhaltet die gewohnt starken Leistungsmerkmale der NÜRNBERGER. So bietet das Produkt eine Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung – mit und ohne Ergebnis, eine Infektionsklausel für alle Berufe, den Verzicht auf abstrakte Verweisung in der Erst- und Nachprüfung sowie eine Krebsklausel. Hierbei gibt es Vorschussleistungen bei schwerer Krebserkrankung für max. 15 Monate mit vereinfachter Leistungsprüfung. Zudem leistet die NÜRNBERGER die volle BU-Rente bereits ab 50 Prozent BU bzw. ab 1 Pflegepunkt laut ADL-Katalog. Optionale Zusatzbausteine wie z. B. der Arbeitsunfähigkeits-Schutz oder der Pflege-Schutz runden das Leistungsspektrum ab.

Übrigens:

Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG ist Gründungsmitglied der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung.

NÜRNBERGER

Tim Politycki, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen
Telefon 0251 509-134
E-Mail: tim.politycki@nuernberger.de

Size does not matter.

Großkonzerne

Mittlere Unternehmen

Einzelfirmen

Kleine Unternehmen

elipsLife versichert Unternehmen jeder Größe

Als Tochter von Swiss Re bieten wir erstklassigen Service. Dank der Arbeitskraftsicherung - einer Kombination aus Gruppen-Berufsunfähigkeit und Care Management - halten wir Ihre Mitarbeiter gesund und einsatzbereit. Vertrauen auch Sie elipsLife.

www.elipsLife.com



elipsLife
your insurance



VL-Lebensversicherung von AXA – **EINFACH GUT BERATEN**

DAS VERGESSENE GESCHENK DES CHEFS:
VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN

Viele Arbeitgeber verschenken monatlich Geld an Ihre Mitarbeiter in Form vermögenswirksamer Leistungen (VL). In den letzten Jahren sind diese – völlig zu Unrecht – vielerorts fast in Vergessenheit geraten. Von den ca. 20 Millionen Arbeitnehmern in Deutschland nutzen bisher nur ca. 65 Prozent ihren Anspruch.

[Rund 7 Millionen machen davon keinen Gebrauch und verschenken damit Ansprüche in Höhe von rund 1,6 Milliarden Euro. Mit der neuen VL-Lebensversicherung von AXA können Sie Ihren Kunden ab sofort eine moderne, flexible und einfache Form der Anlage bieten.

VL-Lebensversicherung von AXA: Modern, flexibel, einfach

Herkömmliche Formen der VL-Anlage wie bspw. Bausparverträge sind aufgrund ihrer Gestaltung gerade für junge Kunden oft nicht attraktiv. Viele wünschen sich mehr Flexibilität oder bessere

Renditechancen. Und bei der durchaus interessanten Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen in eine betriebliche Altersversorgung wirkt häufig der administrative Aufwand bei einem Arbeitgeberwechsel abschreckend. Mit der VL-Lebensversicherung kann Ihr Kunde sein Geldgeschenk vom Arbeitgeber jetzt einfach und flexibel anlegen und dabei attraktive Renditechancen nutzen.

Experten-Management für eine ausgewogene Kapitalanlage

Die VL-Lebensversicherung bietet dem Kunden eine optimale Kombination aus Sicherheit und Renditechancen: Die im Produkt enthaltene jederzeitige 50 Prozent-Geld-zurück-Garantie schafft ein solides Sicherheitspolster. Der nicht für die Sicherstellung der Garantie benötigte Teil der Beiträge wird in das von AXA Investment Managers verwaltete Portfolio ETF – mit einer Gesamtkostenquote von nur 0,35 Prozent – investiert. Auf diese Weise bietet die VL-Lebensversicherung attraktive Renditechancen mit Hilfe einer ausgewogenen, kostengünstigen, transparenten und außerdem nachhaltig geprägten Kapitalanlage.

Jederzeitige Verfügbarkeit

Das Vermögensbildungsgesetz fordert für Kapitallebensversicherungen – wie die VL-Lebensversicherung von AXA – die Vereinbarung einer Mindestlaufzeit von 12 Jahren bei Vertragsabschluss, das angesparte Kapital bleibt aber unabhängig von dieser Regelung jederzeit verfügbar. In den letzten fünf Jahren vor Ablauf ist der Abruf des Guthabens sogar ganz ohne Abschläge möglich, unabhängig von der vereinbarten Vertragslaufzeit.

Todesfallschutz ohne Gesundheitsprüfung und freie Vererbbarkeit

Als Voraussetzung für die hälftige Besteuerung gilt für die VL-Lebensversicherung wie gewohnt eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren und eine Auszahlung nicht vor dem 62. Geburtstag. Zusätzlich muss hier eine Mindesttodesfallleistung garantiert werden. Das Einkommensteuergesetz sieht zwei Möglichkeiten vor: Entweder 50 Prozent der insgesamt zu zahlenden Beiträge ab Vertragsbeginn oder 110 Prozent des Zeitwerts oder der gezahlten Beiträge im sechsten Versicherungsjahr, danach gleichmäßig auf 100 Prozent zum letzten Versicherungsjahr hin fallend. AXA hat sich bei der VL-Lebensversicherung für die zweite Variante auf Basis der gezahlten Beiträge entschieden. Für Ihren Kunden hat das den Vorteil, dass bei Abschluss keine Gesundheitsprüfung erforderlich ist. Darüber hinaus kann der Kunde – unabhängig von Testament oder gesetzlicher Erbfolge – das Bezugsrecht im Todesfall individuell festlegen, wobei die gegebenenfalls gezahlte Todesfallleistung immer einkommensteuerfrei bleibt – beides gewohnte Vorteile von Versicherungslösungen. Natürlich handelt es sich hierbei immer nur um den Mindesttodesfallschutz; ist das Vertragsvermögen höher als die garantierte Leistung, wird selbstverständlich dieses ausgezahlt.

Ein Produkt – zwei Einsatzbereiche

Gerade in Zeiten von Niedrigzinsen und geringer gesetzlicher Rente ist es sinnvoll und wichtig, die VL für den eigenen Vermögensaufbau zu nutzen:

1. Entweder als einfacher und günstiger Einstieg in die Altersvorsorge (Langläufer)
2. Oder als kurzfristige Anlage für Investitionen in näherer Zukunft (Kurzläufer)



Egal ob Lang- oder Kurzläufer, mit der VL-Lebensversicherung von AXA kann Ihr Kunde bereits ab einem Monatsbeitrag von 25 Euro sein Geldgeschenk vom Arbeitgeber nutzen. Und um noch mehr für seinen Vermögensaufbau zu tun, ist das Aufstocken der VL um einen zusätzlichen Eigenanteil möglich – sogar weit über die 40 Euro hinaus. Egal, wie Ihr Kunde sich entscheidet, die VL-Lebensversicherung ist in jedem Fall eine attraktive, moderne und einfache Form der VL-Anlage.]

AXA Konzern AG

Hendrik Flues Regionalmanager KV / LV MVT
Willstätterstr. 62, 40549 Düsseldorf
Tel.: 01520/9372349
hendrik.flues@axa.de



DER OPTIMALE SCHUTZ FÜR BEAMTE

Dienstunfähigkeit kommt häufiger vor als man denkt: Laut dem diesjährigen Versorgungsbericht der Bundesregierung werden 30 Prozent der Beamten im Laufe ihres Erwerbslebens dienstunfähig. Und gerade am Anfang ihrer Dienstlaufbahn haben Beamte keinen Anspruch auf staatliche Unterstützung. Genau hier greift die neue Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice.

[Beamte sind eine interessante Zielgruppe, die immer weiter wächst. Insgesamt gibt es Stand 2019 1,8 Millionen berufstätige Beamte in Deutschland und einer Umfrage der FAZ an deutschen Hochschulen zufolge strebt jeder zweite Studierende eine Verbeamtung an. Die zwei größten Gruppen bei den berufstätigen Beamten sind mit über 600.000 Personen in Schulen und mit gut 280.000 Personen im Polizeidienst beschäftigt.

Beamte verfügen mit durchschnittlich etwa 4.400 Euro im Monat über ein relativ hohes Nettohaushaltseinkommen und gehören damit zu den Besserverdienern. Sie sind nahezu unkündbar, genießen steuerliche Vorteile und sind staatlich abgesichert. Also alles in Ordnung?

Nicht ganz! Viele Beamte unterschätzen das Risiko, durch eine Erkrankung ihren Arbeitsplatz zu verlieren und dadurch in finanziel-

le Engpässe zu geraten. Beamte haben zwar bei Dienstunfähigkeit Anspruch auf staatliche Unterstützung, doch nicht immer reicht die Versorgung aus, um die bisherigen Ausgaben zu decken und den eigenen Lebensstandard zu halten. Darüber hinaus bestehen für Beamte am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn keine gesetzlichen Ansprüche, weil sie die Voraussetzungen für eine Leistung noch nicht erfüllen. Der gesetzliche Anspruch auf Unterstützung entsteht erst nach 60-monatiger Wartefrist sowie einer Verbeamtung auf Lebenszeit und baut sich dann langsam auf. Somit haben Beamte speziell zu Beginn ihres Erwerbslebens einen hohen Absicherungsbedarf und eine frühzeitige private Vorsorge ist unerlässlich.

Hinzu kommt, dass viele Beamte bisher noch keine private Einkommensvorsorge abgeschlossen haben, weil ihnen die Notwendigkeit einer derartigen Vorsorge nicht klar ist und sie das Risiko der Berufs- und Dienstunfähigkeit unterschätzen. Alleine in 2018 wurden laut Bundesamt für Statistik rund 16 Prozent der pensionierten Beamten dienstunfähig. Ein Zielgruppenreport der Allianz aus dem Jahr 2019 zeigt, dass nur 17 Prozent eine private Berufs- oder Dienstunfähigkeitsabsicherung besitzen. Zudem vertrauen viele Beamte darauf, durch ihren Dienstherrn umfassend abgesichert zu sein. Wie oben beschrieben, sieht insbesondere zu Beginn der Beamtenlaufbahn die Realität anders aus.

Allianz Leben geht konsequent den Weg der Zielgruppenansprache weiter und hat zum Jahresbeginn 2021 eine Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte eingeführt. Dabei wird die vereinbarte Leistung ausbezahlt, wenn die versicherte Person gemäß der üblichen Definition berufsunfähig ist, oder wenn Dienstunfähigkeit vorliegt. Weshalb die Unterscheidung? Die Dienstunfähigkeit bei Beamten unterscheidet sich in einigen Punkten von dem Begriff der Berufsunfähigkeit (BU). In der BU-Absicherung wird die Leistung ab 50 Prozent bedingungsgemäßer Berufsunfähigkeit fällig, während die Dienstunfähigkeit diese Grenze nicht kennt. So wird eine BU in der Regel durch den behandelnden oder vom Versicherer beauftragten Arzt festgestellt, während die Entscheidung über die Dienstunfähigkeit (DU) durch den Dienstherrn getroffen wird; auf Basis des ärztlichen Gutachtens durch einen Amtsarzt. Zum Nachweis der DU genügt der Allianz der Dienstunfähigkeitsbescheid und das amtsärztliche Zeugnis. Eine Überprüfung der DU durch die Allianz findet nicht statt. Deshalb spricht man hier von einer sogenannten „echten DU“.

Das Besondere bei der neuen selbständigen Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice: Dieser Tarif sieht vor, zwei Phasen der Leistungshöhe zu vereinbaren. Dabei ist die Rentenhöhe für beide Phasen bei Abschluss wählbar. In der ersten Phase, deren Höchstdauer vom Eintrittsalter abhängt und maximal zehn Jahre beträgt, wird eine erhöhte Rente vereinbart – je nach individuellem Bedarf des Kunden. In der zweiten Phase wird eine niedrigere Rentenhöhe ausgewählt, die sich nach dem Bedarf des Kunden, nach Erfüllung der Wartezeit von fünf Jahren und ab Verbeamtung auf

Lebenszeit, richtet. Der große Vorteil: Der bei Vertragsabschluss vereinbarte Beitrag bleibt über die gesamte Laufzeit konstant.

Ein Beispiel: Janina K. absolviert gerade ihr Referendariat und interessiert sich für eine Einkommensvorsorge. Solange noch keine gesetzliche Absicherung als Beamtin besteht, benötigt sie einen höheren Schutz und entscheidet sich für eine monatliche Absicherung von 2.000,- Euro in der ersten Phase. In der zweiten Phase, in der sie aufgrund der Versorgung durch ihren Dienstherrn als lebenslange Beamtin eine kleinere Versorgungslücke hat, entscheidet sie sich für 1.000,- Euro Absicherung. Der Vorteil: Sie muss für den anfangs höheren Schutz keinen entsprechend hohen Beitrag zahlen, sondern der Bruttobeitrag bleibt über die gesamte Laufzeit konstant.

Das Beispiel zeigt:

Mit der selbständigen Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice bietet Allianz Leben passgenauen Schutz für die optimale Absicherung in allen Phasen der Berufslaufbahn. Alternativ ist die Absicherung auch als Zusatzbaustein zur fondsgebundenen BasisRenten InvestFlex (mit und ohne Garantien) und StartUp Invest mit niedrigen Startbeiträgen möglich. Für die KapitalFondsanlage steht eine große Auswahl von qualitätsgeprüften Fonds und ETFs zur Verfügung. Eine Einteilung in zwei Phasen erfolgt nicht; die Höhe der Rente bleibt gleich.

Für Flexibilität ist bei der Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice gesorgt. Es gibt spezielle anlassabhängige Erhöhungsoptionen, die unter bestimmten Voraussetzungen ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich sind.]

Fazit: Die neue Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice der Allianz bietet eine speziell auf Beamte und ihre Bedürfnisse abgestimmte Versicherungslösung, die sich im Markt abhebt.

Allianz Lebensversicherungs-AG

Maklerbetreuer Leben

Maklervertrieb Köln

E-Mail: leben-koeln@allianz.de

Telefon: +49 (0)221 5731 3767



MONUTA ENTWICKELT STERBEGELD- VERSICHERUNG OHNE ZINSBINDUNG

Eine für den deutschen Markt einzigartige und innovative Trauerfallvorsorge mit variablen Prämien

Wer seine Hinterbliebenen bereits zu Lebzeiten finanziell entlasten und Geld für die Bestattung zurücklegen will, kann sich den Weg zur Bank sparen. Die Inflation lässt die Kaufkraft des Geldes kontinuierlich sinken.

[Die Zentralbanken wollen der Wirtschaft mit billigem Geld helfen und haben den Leitzins in der Eurozone schon seit 2016 auf 0,00 Prozent gesenkt. Kommt es nun noch dazu, dass der Garantiezins bei Lebensversicherungen wie prognostiziert 2021 auf 0,50 Prozent fallen sollte, wird es auch für die Lebensversicherer zunehmend schwerer, die vertraglichen Leistungen einzuhalten. Wann genau eine Senkung durch das Bundesfinanzministerium erfolgen wird, steht noch nicht fest. Falls sich die Umsetzung jedoch bis ins Jahr 2022 verschiebt, steht sogar eine Senkung auf 0,25 Prozent im Raum. Die Versicherer müssen die verbliebene Zeit nutzen, ihr Portfolio anzupassen.

Die Monuta Versicherungen sind diesen Schritt bereits gegangen. Mehr als 1,7 Millionen Menschen setzen bereits auf das niederländische Unternehmen, wenn es um die finanzielle Vorsorge für Bestattungskosten geht. Der Sterbegeldversicherer tritt der Niedrigzinsentwicklung optimistisch und chancenorientiert entgegen. Bereits im August 2020 hat das Unternehmen als Branchen-Vorreiter eine neuartige Variante der Sterbegeldversicherung auf den Markt gebracht: Ein chancenorientierter Versicherungsbeitrag für den Kunden, mit variablem Rechnungszins.

Ein Novum im Lebensversicherungsgeschäft: Produkt ohne Zinsbindung

Die Grundlage für dieses neue Produkt ist ein Leitwert aus einem derivativen Finanzinstrument (Swap) der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (Eiopa) und die daraus abgeleiteten Prognosen der Niederländischen Zentralbank. Dieser bildet die Grundlage für einen variablen Rechnungszins und wird am Ende des Jahres je nach Entwicklung des europäischen Wirtschaftsraums angepasst.

In der Praxis bedeutet das: Monuta berechnet für jeden Kunden vor Vertragsabschluss eine Startprämie. Diese wird einmal jährlich zum Stichtag 31. Juli überprüft und kann im Folgejahr gleichbleiben, leicht ansteigen oder sinken. Um ein Höchstmaß an Kalkulation und Sicherheit zu bieten, werden Prämienanpassungen nur vorgenommen, wenn sich der Leitwert um 0,25 Prozent verändert. Bei steigenden Zinsen sinken die Beiträge um maximal 5,00 Prozent. Wenn die Leitzinsen sinken, ziehen sie um bis zu 5,00 Prozent an.

Bei Vertragsabschluss erhält der Versicherungsnehmer seine persönliche Prämientabelle. Anhand dieser kann er bereits zu Beginn des Vertrages mögliche Prämienänderungen in der Zukunft ablesen. Die Prämien können so vorab erstmalig frei von der Zinsbindung tarifiert werden.

Als Versicherer erhält Monuta so die Chance, Einnahmen und Ausgaben besser zu planen. Das finanzielle Risiko wird reduziert und die Kunden regelmäßig über Zinsanpassungen informiert.

Vorteile für Vertriebspartner

Nicht nur Versicherungsnehmer profitieren von der Flexibilität des Produktes, auch Vertriebspartnern sichert die Lösung Provisionseinnahmen.

Kunden wünschen sich zunehmend Produkte, die besser zu ihren individuellen Bedürfnissen passen. Standardprodukte werden häufig als altmodisch und starr wahrgenommen. Im Beratungsgespräch kann dies dazu führen, dass Abschlüsse nicht getätigt werden. Für Neugeschäft oder auch Gesprächsaufhänger im Bestand sind folglich frische Ideen unumgänglich. Im Falle der neuen Monuta Sterbegeldversicherung sind diese Punkte vollumfänglich bedacht. Kunden werden durch umfassende Serviceleistungen von Sorgen befreit und eine fortlaufende Rücklagenbildung durch die Einzahlung der Beiträge am Jahresende wird garantiert.]

Monuta Versicherungen

Thorben Schwarz

Von Experten für Experten: Dialog schafft Sicherheit für die Familie Baufinanzierungen leicht gemacht

Finanzielle Vorsorge gegen den Todesfall gehört zu den wichtigsten Versicherungen. Ob es um die Absicherung der Familie geht, eines Baukredits, von Partnerschaften im privaten und industriell-gewerblichen Bereich oder Versorgungsregelungen für die Hinterbliebenen – die Risikolebensversicherung ist ein Muss, um die Familie für den Worst Case abzusichern. Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, zählt in der Absicherung der Risiken Todesfall und Arbeitskraftverlust zur Spitzengruppe der Anbieter. Mit fast 50-jähriger Erfahrung ist ein Know-how in der Bewertung von Risiken entstanden, von dem Vermittler und Kunden in gleicher Weise profitieren. Die ausschließliche Orientierung auf Makler beinhaltet die genaue Kenntnis der mannigfachen Bedürfnisse dieser Klientel. Das Motto der Dialog lautet „Kompetenz auf Augenhöhe“: Eine vertrauensvolle und ergebnisorientierte Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern führt zu den Lösungen, die Vermittler für ihren Erfolg und Kunden für ihre Sicherheit brauchen.

[Die Risikolebensversicherungen der Dialog zeichnen sich durch eine einmalige Variabilität und Flexibilität aus. Drei Beitragszahlungsvarianten – laufend, gegen Einmalbeitrag oder risikoadäquat – können mit sechs verschiedenen Summenverläufen kombiniert werden: konstant, linear fallend, annuitätisch fallend, völlig frei wählbar, Sparplanabsicherung und Zeitrente. Über Verbundene Leben lassen sich mehrere Personen in einem Vertrag versichern – dies ist einfacher und günstiger als mehrere Einzelverträge. Als einziges Unternehmen im Markt bietet die Dialog die Möglichkeit an, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern. Partner können sich sowohl im privaten Bereich als auch im geschäftlichen Bereich gegenseitig absichern. Für Geschäftspartnerschaften, z.B. Arztpraxen, Steuerberaterbüros oder Anwaltskanzleien, ist diese Absicherung existenziell wichtig für den Fall, dass ein Partner stirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen. Für Personen in Schlüsselfunktionen von Unternehmen kann eine sog. „Keyman-Versicherung“ abgeschlossen werden.

Für jeden den richtigen Tarif – jetzt optimiert

Um den Ansprüchen der verschiedenen Zielgruppen gerecht zu werden, hat die Dialog ihre Risikolebensversicherung in drei Tarife unterteilt: den preisgünstigen Tarif RISK-vario® Basic, den Normaltarif RISK-vario® und den Spitzentarif RISK-vario® Premium. Am stärksten nachgefragt wird im Markt der Premiumtarif.

Hervorstechende Leistungsmerkmale sind u.a. die Soforthilfe für die Hinterbliebenen oder die Vorauszahlungen bei lebensbedrohlichen Erkrankungen und Pflegebedürftigkeit.

Ende Januar 2021 hat die Dialog ein umfangreiches Optimierungspaket in der Risikolebensversicherung und in der Arbeitskraftabsicherung im Markt eingeführt. Viele neue Features und verbesserte Bedingungen wurden geschaffen. Der Makler hat auf der Basis des hochwertigen und flexiblen Angebots die Chance, zielgruppenspezifisch vorzugehen und neue Potenziale zu heben.

Tarifoptimierungen der Dialog in der Risikolebensversicherung zum 29.01.2021

- Neue Leistungsmerkmale bei gleich bleibender preislicher Attraktivität
- Einführung von vier Berufsgruppen
- Qualitätssteigerung aller Tarife mit Schwerpunkt RISK-vario® Basic
- Einführung Dread Disease Zusatzversicherung
- RISK-vario® Premium: Kinderbonus (im Leistungsfall Zusatzzahlung pro Kind bis 7 Jahre im Haushalt)

Baufinanzierung – exakt passend und schnell abgesichert

Das wichtigste Einsatzgebiet für Risikolebensversicherungen ist die Baufinanzierung. Die Absicherung wird häufig von Kreditinstituten verlangt, ist aber in jedem Falle unerlässlich. Beim plötzlichen Tod des Hauptverdieners kann der Baukredit nicht mehr bedient werden, die eigene Immobilie geht verloren. Das Euro-pace Trendbarometer Immobilienfinanzierung rechnet vor, dass beträchtliche Summen auf dem Spiel stehen: Betrug die durchschnittliche Darlehenssumme für Erstfinanzierungen im Mai 2019 294.000 Euro, war es ein Jahr später bereits ein Betrag von 334.000 Euro. Doch nicht nur die Kreditabsicherung, auch die anderen Versicherungen im Zusammenhang mit dem Hausbau bietet die Dialog aus einer Hand. Vom ersten Spatenstich bis zur Schlüsselübergabe ist nahezu jedes Risiko versicherbar, durch individuelle Lösungen für Bauprofis bis hin zum Schutz rund um das Eigentum.

Für die Absicherung einer Baufinanzierung empfiehlt sich der annuitätisch fallende Summenverlauf („RISK-vario® Finanzierung“). Die Restschuld ist immer exakt abgesichert; es wird kein Euro zu viel bezahlt, zu keinem Zeitpunkt besteht eine Unterversicherung. Um den Antragsprozess für ihre Vertriebspartner und deren Kunden noch weiter zu vereinfachen, hat die Dialog den BauFi-Kurzantrag entwickelt. Mit der neuen Tarifgeneration der Dialog gilt er für Versicherungssummen bis zu 500.000 Euro (zuvor 350.000 Euro), für ein Eintrittsalter bis zu 50 Jahren (zuvor 45) und ein Endalter bis zu 67 Jahren. Ein zusätzlicher Bonbon ist der neue Baubonus im Premium-Tarif: Bis ein Jahr nach Baubeginn oder Erwerb einer selbstgenutzten Wohnimmobilie gilt eine um 10%, max. um 30.000 Euro höhere Grenze der Versicherungssumme. Das Konzept des BauFi-Kurzantrags folgt der Devise „Einfach, schnell, verständlich“. „Einfach“ bedeutet, dass der Kunde nur noch zwei Fragen zu seinem Gesundheitszustand im Antrag zu beantworten hat. „Schnell“ ist die Abwicklung: Alle Anträge, die keine Rückfragen beim Vermittler oder Kunden erfordern, werden über die Dialog-Schnellschiene geleitet und innerhalb von 24 Stunden poliziert. „Verständlich“ steht dafür, dass die Fragen des Kurzantrags eindeutig und kundenfreundlich formuliert und somit leicht zu beantworten sind.

Änderungsbedarf bei der Finanzierung? Kein Problem

Oft kommt es vor, dass der Kunde im Nachhinein Änderungsbedarf bei seiner Baufinanzierung hat. Bei der Dialog kein Problem. Ändern sich nach Ablauf der Zinsbindung Zins und Tilgungssatz, bedeutet das bei gestiegenen Zinsen in der Regel eine Verlängerung des Finanzierungszeitraums. Mit dem Risikoleben-Finanzierungstarif der Dialog kann der Makler – ohne erneute Gesundheitsprüfung – das Darlehen seines Kunden passgenau absichern und den Versicherungsverlauf exakt auf die geänderten Vertragsdaten abstimmen.

Es kann sich auch erweisen, dass der Darlehensbetrag nicht ausreicht. Stellt der Kunde während der Bauphase bzw. innerhalb der ersten drei Jahre der Vertragslaufzeit fest, dass er nachfinanzieren muss, bietet die Dialog die Möglichkeit, die Versicherungssumme mit mind. 10.000 Euro und max. 50.000 Euro an den erhöhten Darlehensbetrag anzupassen – ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung. Mit dieser Nachversicherungsgarantie ist das Immobiliendarlehen auch über die ursprüngliche Laufzeit hinaus präzise abgesichert.

Die Breite und Flexibilität des nun weiter optimierten Tarifangebots der Dialog in der Risikolebensversicherung geben dem Makler alle Möglichkeiten, den Bedarf und die Wünsche seiner Kunden passgenau zu erfüllen. Die Zufriedenheit der Kunden ist der Schlüssel für viel versprechendes Cross-Selling-Potential.]



IN DER ZEIT ZURÜCKGEHEN LOHNT SICH.

Von Dirk Felten, Leiter Maklerservice EUROPA Versicherungen

Wer sich zum Jahresbeginn für eine Risikolebensversicherung der EUROPA entscheidet, spart kräftig. Mit einem Abschluss bis zum 31. März 2021 sichern sich Kunden bis zu mehrere hundert Euro. Sie erhalten einen Versicherungsschutz, der die Fachpresse überzeugt und dem die Kunden über Jahrzehnte hinweg vertrauen können.

[Clevere Vermittler und die EUROPA helfen ihren Kunden zum Jahresbeginn beim Geldsparen. Denn bei Abschluss einer Risikolebensversicherung bis zum Ende des ersten Quartals können sie den Vertragsbeginn einfach auf den 1. Dezember 2020 rückdatieren. Dadurch zahlt der Kunde günstigere Beiträge als bei einem Start im aktuellen Jahr. Denn die Höhe der Beiträge hängt unter anderem vom Eintrittsalter des Versicherten ab. Der Beitrag fällt daher bei einem Versicherungsbeginn noch in 2020 niedriger aus.

Vorteil zeigt sich über die gesamte Laufzeit

Von diesem Clou profitiert der Kunde die gesamte Vertragslaufzeit. Beispielsweise spart ein 40-jähriger Angestellter so bei einer Laufzeit von 20 Jahren mehr als 400 Euro.*

Bester Schutz für alle Berufsgruppen

Mit ihren vor kurzem erneuerten Tarifen im Bereich Risikolebensversicherungen punktet die EUROPA auch bei der Fachpresse. So zeichnete das Magazin „Focus Money“ den PremiumTarif des Versicherers in seiner Ausgabe 41/2020 mit der Höchstnote „Hervorragend“ und als „Beste RLV“ aus. Das Besondere dabei: Die Auszeichnung gilt nicht für eine bestimmte Berufsgruppe, sondern für alle getesteten Gruppen, vom Angestellten über den Selbstständigen, den Beamten, den Mitarbeiter in Heilberufen bis zum Berufsanfänger. Getestet wurde vom Deutschen Finanz-Service Institut (DFSI).

Nachversicherung auch ohne Ereignis möglich

Als starker Lebensversicherer bietet die EUROPA aber natürlich mehr als nur Top-Beiträge. So wird der Leistungsumfang der Tarife der Risikolebensversicherung regelmäßig erweitert und dem Leben und den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Unter anderem wurde gerade erst die Möglichkeit geschaffen, die Versicherungssumme bis zum 40. Lebensjahr um maximal 50.000 Euro ereignisunabhängig aufzustocken. Im Standard-Tarif ist dies in den ersten drei Jahren inklusive, im Premium-Tarif sogar in den ersten fünf Jahren. Auch die ereignisabhängige Nachversicherung wurde verbessert. Bei 13 bestimmten Ereignissen, wie etwa Heirat, Kindsgeburt oder Immobilienkauf, wurde die Versicherungssumme der Nachversicherung je Ereignis von 30.000 Euro auf 50.000 Euro angehoben. Durch diese Flexibilität ist die Risikolebensversicherung der EUROPA perfekt geeignet, um die Familie abzusichern.

Sparsamkeit für besseren Schutz der Kunden

Neben einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt die EUROPA seit jeher mit nachhaltig kalkulierten Tarifen. Eingangs kalkulierte Nettobeiträge wurden noch nie erhöht. Das gibt den Kunden Sicherheit und ist die Grundlage für oftmals Jahrzehnte langes Vertrauen. Mit 0,8 Prozent gehört die EUROPA laut Zeitschrift für Versicherungswesen zu den deutschen Lebensversicherern mit der niedrigsten Verwaltungskostenquote. Das heißt, der Großteil der Beiträge fließt in den Schutz der Kunden. Eine niedrige Quote deutet auf Sparsamkeit in der Verwaltung hin.]

* Premium-Tarif, Nichtraucher seit mindestens 10 Jahren, Versicherungssumme 200.000 Euro: Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.04.2021 und Ende 31.03.2041: 19,07 Euro (Summe von 240 Monatsbeiträgen 4.576,80 Euro), Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.12.2020 und Ende 30.11.2040: 17,21 Euro (Summe von 240 Monatsbeiträgen 4.130,40 Euro). Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren können somit 446,40 Euro gespart werden.

EUROPA Versicherungen

Piusstr. 137, 50931 Köln
Tel.: 0221 5737-300
E-Mail: vep@europa.de
www.europa-vertriebspartner.de



Startklar fürs neue Jahr mit **Canada Life**

Das neue Jahr beginnt bei Canada Life mit zwei Updates für bewährte Produkte. Mit einer verbesserten bAV und einer noch umfangreicheren Schweren Krankheiten Vorsorge bietet der Lebensversicherer Kunden mehr Flexibilität für eine gute Absicherung des Lebensabends und der Arbeitskraft.

[Die Corona Pandemie prägte 2020 das Geschehen. Es ist verständlich, dass sich viele Betriebe in der aktuellen Situation gut überlegen, ob sie in der bAV aktiv werden sollen. Doch der Wettbewerb um gute Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen geht weiter und die bAV steigert die Attraktivität und das Image der Betriebe. Das ist wichtig, um qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, zu motivieren und zu halten.

Verbesserte bAV-Lösung: Canada Life liefert Ansätze für Arbeitgeber und Angestellte

Eine überzeugende bAV-Lösung muss Arbeitgebern und Angestellten entgegenkommen. Marktbeobachter sind sich einig, dass die Klassik hierfür ausgedient hat. Denn die Garantien für solche Produkte sind bereits stark geschrumpft und sinken voraussichtlich weiter. Auch die Renditechancen sind gering.

Dem gegenüber steht das Investment mit Fondspolizen. Canada Life profitiert hier von jahrelanger Erfahrung am Kapitalmarkt. Der bAV-Tarif GENERATION business kombiniert durch das Unitised-With-Profits (UWP) Prinzip gute Renditechancen mit endfälligen Garantien. Es bleibt auch im neuen Tarif erhalten. Der UWP-Fonds konnte sich bereits während Krisen wie Finanz- und jüngst die Co-

rona-Krise behaupten. Zum 31.12.2020 weist er eine Wertentwicklung von 5,2 Prozent pro Jahr seit Auflegung im Januar 2004 auf. Ein spezielles Glättungsverfahren bietet Kunden ein Sicherheitsnetz im Falle von Kurseinbrüchen zu Rentenbeginn. Zudem bietet Canada Life die höchste garantierte Mindestwertentwicklung am Markt. Kunden sind mit 1,0 Prozent p.a. zum Rentenbeginn abgesichert, wenn zu diesem Zeitpunkt alle bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind.

Mehr Flexibilität durch Update

Das Update des GENERATION business Tarifs bietet Kunden nun noch mehr Flexibilität. Nun ist ein Einstieg schon ab 20 Euro monatlich möglich. Einmalbeiträge können ab 2.000 Euro platziert werden, Zuzahlungen ab 250 Euro. Mehr Flexibilität bieten auch die Aufschubzeiten: In Direktversicherung und Pensionszusage können Verträge ab 5 Jahren Aufschubzeit abgeschlossen werden. Bei einer kurzen Aufschubzeit werden die Beiträge in ein automatisches Portfolio Management (Serie bAV) investiert. Hier gibt es eine Beitragsgarantie von 80 Prozent zum Rentenbeginn.

Guter Service zu jeder Zeit

Canada Life bietet engagierte Vertriebs-Unterstützung. Regionale bAV-Spezialisten stehen den Vertriebspartnern und Kunden jederzeit für Fragen und Beratungsgespräche zur Verfügung. Bei Bedarf unterstützt das Canada Life-bAV-Team bei der konzeptionellen Gestaltung der betrieblichen Altersvorsorgelösung. Darüber hinaus haben die Canada Life bAV-Spezialisten mit jahrzehntelanger Erfahrung einen Plan für die erfolgreiche Abwicklung von bAV Projekten in 7 Schritten entwickelt. Dieser Fahrplan für Makler unterstützt bei Arbeitgeberansprache bis hin zur laufenden Betreuung. Von der Analyse bis zur Neuordnung einer bAV. Besonders in der Corona-Pandemie ist deutlich geworden, dass gute Beratung auch online möglich sein muss. Zum Beispiel mit dem „bAV-Werkzeugkasten“: Hier finden Vermittler Fachinformationen und Musteranschriften. Auf Wunsch erstellt Canada Life individuelle Arbeitsmappen, die Arbeitnehmer umfassend über die Betriebsrente informieren.

Update GENERATION business

- Bewährtes UWP-Prinzip
- Starke Renditechancen: Investition von etwa 50 Prozent in Sachwerte wie Aktien
- Endfällige Garantien
- Laufzeiten schon ab 5 Jahren
- Beiträge ab 20 Euro monatlich
- Einmalbeiträge ab 2.000 Euro, Zuzahlungen ab 250 Euro

Mehr als nur ein Vorsatz: gut geschützt ins neue Jahr

Wer sich im neuen Jahr auch um den Schutz seiner Arbeitskraft kümmern möchte, wird ebenfalls bei Canada Life fündig. Die Schwere Krankheiten Vorsorge bietet finanzielle Absicherung im Ernstfall. Sollte der Kunde eine der im Vertrag definierten Krankheiten erleiden, bekommt er im Leistungsfall die vereinbarte Versicherungssumme als Einmalzahlung ausgezahlt. Das Geld steht ihm zur freien Verfügung – etwa für alternative Therapien, Kredite oder Haushaltshilfen.

Den Tarif hat Canada Life ebenfalls zu Jahresbeginn erneuert – er deckt nun 55 Krankheiten ab. Optional kann man einen erweiterten Krankheitskatalog hinzuwählen. Dieser enthält 25 weitere Krankheiten, die man mit bis zu 25.000 Euro absichern kann, darunter Diabetes Typ I oder Schwerer Morbus Crohn.

Günstiger Einstieg und attraktive Neuerungen

Ein Einstieg ist nun bereits ab 10 Euro monatlich möglich. Der Beitrag ist darüber hinaus garantiert. Er steigt nur auf Wunsch des Kunden, zum Beispiel mit der Dynamik. Diese ermöglicht eine flexible Erhöhung der Leistung in 1- Prozent-Stufen bis maximal 10 Prozent p.a. Die Dynamik kann während der Vertragslaufzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung hinzugefügt werden.

Die Mindestlaufzeit wurde auf 10 Jahre verkürzt und bietet so einen flexiblen Einstieg in die Versicherung. Die Vertragslaufzeit können Kunden bis zu drei Mal ohne erneute Gesundheitsprüfung anpassen. Für mehr Flexibilität sorgt auch die erweiterte Nachversicherungsgarantie. Ohne erneute Gesundheitsprüfung kann man den Schutz nun auch bei Volljährigkeit oder beim Abschluss einer beruflichen Qualifikation anpassen. Nun können Versicherte bei solchen Le-

bensereignissen die Nachversicherungsgarantie beliebig oft nutzen. Ein weiteres neues Feature ist die Multi-Pay-Option. Mit dieser Zusatzoption können Kunden den Vertrag nach einem ersten Versicherungsfall mit der Hälfte der bisherigen Versicherungssumme weiterführen.]

Update Schwere Krankheiten Vorsorge

- Jetzt mit 55 versicherten Krankheiten
- Garantierter Beitrag bietet Planungssicherheit
- Optional: Erweiterter Krankheiten-Katalog mit 25 Krankheiten; max. 25.000 Euro Schutz bzw. Versicherungssumme des Hauptkataloges
- Umfassende Nachversicherungsgarantien
- Multi-Pay-Option: Nach erstem Leistungsfall reduziert sich Versicherungssumme auf 50 Prozent für möglichen zweiten Leistungsfall
- Abschluss bereits ab 10 Euro monatlich
- Mindestlaufzeit nur noch 10 Jahre

Canada Life

Markus Wulfstange (Bezirksdirektor)
Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg
Telefon: 06102 3061900
Markus.Wulfstange@canadalife.de | www.canadalife.com

STARKE KOMBINATION – Einmalbeiträge clever und zukunftsfähig anlegen

Von Frank Kettner, Vorstand
Vertrieb und Marketing ALH Gruppe

UMDENKEN LOHNT SICH: VERSICHERUNGEN ALS CLEVERE ALTERNATIVE ZUM FONDSDEPOT

Für Anleger, die größere Beträge flexibel und renditeorientiert anlegen möchten, ist die Fondsrente „AL_FlexInvest“ der Alte Leipziger eine gute Entscheidung. Sie kombiniert die Flexibilität eines Fondsdepots mit den Vorteilen einer Versicherung. Bieten Sie Ihren Kunden eine 100%ige Investitionsquote ab dem ersten Tag und damit eine lukrative Lösung in Zeiten anhaltender Niedrigzinsen!

[Mit AL_FlexInvest können Beträge ab 20.000 Euro in eine große Auswahl an Fonds investiert werden. Der Clou: Durch die Anlage in Form einer Versicherung entfallen Ausgabeaufschläge und Abgeltungssteuer bei Fondswechseln. Das macht sich in der Entwicklung des Fondsvermögens im Vergleich zu einem klassischen Fondsdepot schnell bemerkbar.

Flexibilität wird bei AL_FlexInvest großgeschrieben! Ihre Kunden können jederzeit Kapital entnehmen oder Zuzahlungen leisten. Besonders interessant ist die Möglichkeit eines Entnahmeplans: Dabei kann individuell entschieden werden, wann, in welcher Höhe und wie lange regelmäßig Geld entnommen werden soll – und das bis zu einem Alter von 90 Jahren. Das restliche Kapital bleibt voll in die ausgewählten Fonds investiert. Für Ihre sicherheitsorientierten Kunden bietet AL_FlexInvest zusätzliche Mechanismen, die Kursschwankungen automatisch glätten und eine manuelle Kontrolle der Investments durch Ihre Kunden ersparen.

Fondsrenten fix und fertig geliefert – mit dem neuen „AL Portfolio Zukunft“

Besonders attraktiv für Sie als Vermittler: Mit unserem neuen AL Portfolio Zukunft verkaufen Sie Fondsrenten einfach, schnell und sicher. Erleichtern Sie jetzt Ihren Alltag beim Verkauf von Fondsrenten. Damit für jeden Ihrer Kunden das passende Paket dabei ist, können Sie je nach Anlegerprofil zwischen drei Varianten wählen – Zukunft 50, Zukunft 75 und Zukunft 100. Das Besondere daran: Ihre Kunden bleiben über die gesamte Laufzeit in der von ihnen gewählten Risikoklasse. Wir überwachen das Portfolio Zukunft regelmäßig. Dabei stellen wir sicher, dass das Portfolio in der ausgewählten Risikoklasse bleibt und somit zum Anlegerprofil Ihres Kunden passt. Sie müssen sich also um nichts weiter kümmern.

Die Zukunft in einem Portfolio

Das AL Portfolio Zukunft ist nicht nur eine bequeme Lösung für Sie, sondern setzt auch auf besonders effiziente Investments. Der Name ist dabei Programm, denn im Fokus der Anlage stehen aussichtsreiche Zukunftsthemen wie Technologie, Gesundheit und Schwellenländer, Umwelt und Soziales. AL Portfolio Zukunft setzt voll auf ausgewählte und kostengünstige ETFs.

So einfach geht es: AL_FlexInvest mit dem ALPortfolio Zukunft kombinieren

In drei Schritten zum Ziel:

1. Wählen Sie AL_FlexInvest in unserer Angebotssoftware E@SY WEB LEBEN.
2. Sobald Sie den Punkt „Kapitalanlage“ erreichen, wählen Sie das AL Portfolio Zukunft aus.
3. Nun können Sie, je nach Kundenwunsch, eines unserer drei fertig geschnürten Pakete hinzufügen.

ZEIT ZUM UMDENKEN – ZEIT FÜR AL_FLEXINVEST IN KOMBINATION MIT DEM NEUEN AL PORTFOLIO ZUKUNFT.]

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Rolf Lülff
Vertriebsdirektion West
Tel: 0211 60298-635
Rolf.Luelff@Alte-Leipziger.de

MACHEN SIE EINE ZEITREISE, DIE SICH LOHNT.

Günstiger versichern:
Jetzt Risikolebensversicherung
mit Beginn 01.12.2020 abschließen.

Ihre Vorteile bei der EUROPA:

- + Herausragend im Standard- und Premiumtarif
- + Schneller und bequemer Online-Abschluss
- + Persönliche Unterstützung durch erfahrene Maklerberater

Bis zu
446 €
sparen!¹



WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

¹Durch das niedrigere Eintrittsalter im Jahr 2020 statt 2021 spart ein/-e 40-jährige/-r Bankangestellte/-r bei einer Laufzeit von 20 Jahren mehrere Hundert Euro (Tarif E-RLP, Nichtraucher/in seit mindestens 10 Jahren, Versicherungssumme 200.000 €). Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.04.2021 und Ende 31.03.2041: 19,07 € (Summe von 240 Monatsbeiträgen 4.576,80 €), Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.12.2020 und Ende 30.11.2040: 17,21 € (Summe von 240 Monatsbeiträgen 4.130,40 €). Zahlbeitrag nach Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2021 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit. Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren können somit 446,40 € gespart werden.

Soli-Ersparnis in die Vorsorge investieren – **SOLI-RECHNER ZEIGT WIE'S GEHT**

Zum Jahreswechsel fiel nach 26 Jahren der Solidaritätszuschlag für die meisten weg. Mit dem LV 1871 Online-Soli-Rechner erläutern Vermittler ihren Kunden, wie sie das gesparte Geld für die eigene Vorsorge nutzen können.

[Nur drei Felder ausfüllen und einmal klicken, schon sehen Vermittler und Kunden im Online-Soli-Rechner der LV 1871 schwarz auf weiß, wie viel Geld sie ab 2021 durch den Wegfall des Solidaritätszuschlags zusätzlich zur Verfügung haben. Welche Möglichkeiten es gibt, das Geld für die eigene Vorsorge einzusetzen, zeigt das Tool.

Bis zu 1.800 Euro Steuern pro Jahr sparen

Wenn im kommenden Jahr der sogenannten Soli wegfällt, haben die meisten von uns mehr Geld in der Tasche. Das Ifo-Insti-

tut hat für die Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung einmal ausgerechnet, dass Ehepaare mit zwei Kindern, die gemeinsam veranlagen, bis zu 1.800 Euro Steuern pro Jahr sparen können. Für kinderlose Singles kann es teilweise sogar noch etwas mehr sein.

„Mit dem Online-Soli-Rechner zeigen Vermittler ihren Kunden in wenigen Schritten, wie viel mehr netto sie

DA SIND SIE bAV!



ab 2021 im Geldbeutel haben. Und er verdeutlicht, dass es sich lohnt, das Geld entweder für die den Einstieg in die Vorsorge zu nutzen oder einen bestehenden Vorsorgevertrag zu erweitern," stellt Thomas Cockburn, Maklerbetreuer aus Düsseldorf, heraus. „Ein Ehepaar mit einem Gesamtjahreseinkommen von 100.000 Euro und einem Kind hat dann zum Beispiel jeden Monat 65,21 Euro mehr zur Verfügung. Das Geld können sie entweder nutzen, um einen Vorsorgevertrag für ihr Kind mit MeinPlan Kids abzuschließen oder in eine eigene fondsgebundene Vorsorgelösung mit MeinPlan investieren.“

Die verschiedenen Wege zeigt das Tool anhand von kurzen Beispielrechnungen.

Soli-Ersparnis für die Vorsorge bei Berufsunfähigkeit oder Rente nutzen

Dafür braucht es nur wenig Angaben: Brutto-Jahresgehalt, Familienstand und Kinder sollten angegeben werden. Anschließend errechnet das Tool die monatliche Ersparnis und erläutert an drei Modellrechnungen wie das gesparte Geld optimal für die Altersvorsorge oder BU-Absicherung genutzt werden kann.

So kann ein verheirateter 30-Jähriger Maschinenbauingenieur mit zwei Kindern 43,72 Euro an Soli-Ersparnis für sich verbuchen. Er kann das gesparte Geld nutzen, zum Beispiel für eine solide Absicherung gegen Berufsunfähigkeit.

Eine Golden BU der LV 1871 mit einer monatlichen BU-Rente von 2.000 Euro kostet ihn dann zum Beispiel nur noch 20,15 Euro statt 63,87 Euro pro Monat. Oder der Kunde investiert das zur Verfügung stehende Geld in seinen bestehenden Rentenvertrag, zum Beispiel um den Sparbetrag zu erhöhen. Damit steigt am Ende die Gesamtrente.

Soli-Ersparnis auch für betriebliche Altersversorgung

„Mit unserem Soli-Rechner lässt sich anhand der Gehaltsabrechnung zeigen, wieviel Arbeiter und Angestellte durch den Soli-Wegfall sparen können – einfacher und plakativer als das viele andere Tools es tun“, sagt Andreas Nordhaus, LV 1871 Experte für betriebliche Altersversorgung, „Im zweiten Schritt kann man dann die Vorteile im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung aufzeigen. Das bedeutet nämlich bei einer Soli-Ersparnis von rund 40 Euro lässt sich dank Gehaltsumwandlung im Rahmen der bAV ein Bruttowert von etwa 80 Euro generieren – abhängig von Steuerklasse, Kinderzahl usw. Das kann man nutzen für die eigene Absicherung, zum Beispiel über eine fondsgebundene Altersvorsorge mit MeinPlan der LV 1871. Der Kunde spart also Geld, das er vorher nicht hatte, und obendrein gibt es einen Zuzahlungsbonus von 15 Prozent vom Arbeitgeber.“

Vorbehalte ausräumen – Vorsorgesparen ansprechen

Makler und Vermittler sind häufig mit Kunden konfrontiert, die sagen, die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit sei ihnen zu teuer oder die andere Anschaffungen auf der Prioritätenliste vor die Altersvorsorge gesetzt haben.

Mit dem Wegfall des Soli-Zuschlags entsteht nun zusätzliches Potenzial, dass für die eigene Vorsorge und Absicherung genutzt werden kann. Der Online-Soli-Rechner hilft Vermittlern, dieses Thema bei Ihren Kunden anzusprechen.]

Zu unserem Soli-Rechner kommen Sie direkt mit dem QR-Code oder:

<https://www.lv1871.de/lv/partnerportal/rechner/soli/>



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

Filialdirektion Düsseldorf

Thomas Cockburn

Vertriebsleiter

Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44

E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

Keine Nullrunden mehr: Klassik modern mit noch mehr Möglichkeiten

Klassik modern - die erfolgreiche Indexrente der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. - bietet in der neuen Variante IndexZins jetzt auch eine Mindestrendite. Hier gibt es keine Nullrunden mehr, selbst wenn der Index fällt.

[Drei Überschussverwendungen sind nun wählbar: IndexChance, IndexZins und KlassikZins. Bei IndexChance beteiligt sich der Kunde wie bisher mit seinen jährlichen Überschüssen an einer Indexentwicklung und kann damit eine Rendite erzielen. Zur Wahl stehen der DAX, der DAX Risk Control und der EURO STOXX 50. Entwickelt sich der Index negativ, macht der Kunde trotzdem keine Verluste. Ein Minus zum Ende des Indexjahres wird einfach zu seinen Gunsten „ausgebucht“.

Mit KlassikZins behält er wie gewohnt seine Überschüsse und bleibt in der sicheren Verzinsung – bei derzeit höchst attraktiven 2,85 Prozent. Das sind die bisher bekannten Möglichkeiten.

Die neue Variante IndexZins schließt jetzt beides aus: Verluste genauso wie Nullrunden. Stattdessen gibt es eine Mindestrendite. Sie beträgt zurzeit 1 Prozent – auf das gesamte Vertragsguthaben! Trotzdem beteiligt sich der Kunde am Index und kann Gewinne erzielen. Sowohl die Indexquote als auch die Mindestrendite werden bei IndexZins jährlich festgelegt.

„Unsere Vertriebspartner können mit Klassik modern nun auch die Kunden erreichen, die sich zwar am Index beteiligen wollen, ihre Überschussbeteiligung aber nicht komplett verlieren möchten“, erläutert Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. „Dafür haben wir Klassik modern noch besser gemacht, ohne unser erfolgreiches Verfahren zu verändern“.

Gute Nachricht für Bestandskunden: Bei Interesse können auch Sie bis sieben Tage vor dem Indexstichtag zur Überschussverwendung IndexZins überwechseln. Ohne Kosten, zu ihren bestehenden Rechnungsgrundlagen.

Pluspunkt für die Beratung:

Alle Indexverläufe lassen sich sehr einfach mit dem Indexsimulator zeigen und vergleichen.

Darüber hinaus passt sich die neue Klassik modern noch besser an einen verbesserten Lebensstandard an. Sie lässt Einmalzahlungen ab 300 Euro beliebig oft zu – bis zu einer Höhe von insgesamt 20.000 Euro im Kalenderjahr. Beitragserhöhungen um bis zu 500 Euro sind in den ersten zehn Vertragsjahren möglich. Die Rechnungsgrundlagen bleiben jeweils erhalten. Darüber hinaus kann der Kunde dem Vertrag in der Rentenphase bis zu 20.000 Euro abzugsfrei entnehmen.]

Volkswohl Bund Versicherungen a. G.

Kompetenz-Center Nord

Kaiser-Wilhelm-Straße 9 | 20355 Hamburg

Tel.: 040-1804967-0

E-Mail: kc-nord@volkswohl-bund.de



Dank Immobilien-Teilverkauf - mehr Freiraum zum Leben

Die Renovierung des Eigenheims, der Kauf eines Wohnmobils oder der Anbau eines Wintergartens – gerade haben Sie viel Zeit, Pläne zu schmieden. Mehr Zeit als Geld? Häufig stecken nämlich die finanziellen Mittel in den eigenen vier Wänden, die Sie in der aktuellen Situation mehr denn je zu schätzen wissen. Wenn ein Kredit aber keine Option ist, haben wir die Lösung: Sie verkaufen bis zu 50 Prozent Ihres Eigenheims zum aktuellen Marktwert an Engel & Völkers LiquidHome und erhalten dadurch zusätzliche finanzielle Freiheit, können aber in Ihrer Immobilie wohnen bleiben. Natürlich entscheiden Sie auch künftig allein über Umbau, Renovierungen oder Sanierungen. Außerdem profitieren Sie weiterhin an der Wertsteigerung Ihrer Immobilie. Ihre Pläne ändern sich nach einigen Jahren? Kein Problem, denn es besteht jederzeit ein Rückkaufsrecht. Der Teilverkauf ist ab 100.000 Euro Ankaufswert möglich – Sie zahlen dann eine monatliche Nutzungsgebühr, die sich anhand der Höhe und des Werts des verkauften Anteils berechnet. Das Modell der Immobilienverrentung von Engel & Völkers LiquidHome ist transparent, flexibel und fair. Lassen Sie damit Ihre Träume in diesem Jahr endlich Realität werden!

Engel & Völkers LiquidHome
Lizenzpartner der Engel & Völkers
Marken GmbH & Co. KG
Tel. +49-(0)40-33 46 81-600
kontakt@ev-liquidhome.de
www.ev-liquidhome.de

ENGEL & VÖLKERS
— LIQUID HOME —

ROYAL GENIESSEN

Die HOCHKÖNIGIN ist ein familiär geführtes Vier-Sterne-Superior-Resort in Maria Alm, in dem jedes Familienmitglied seine persönliche Aufgabe mit viel Liebe ausführt. Im hauseigenen Restaurant sind Thomas Hörl und Martha ein eingespieltes Team. Während er das zarte Bio-Entrecôte vom Alpenrind zubereitet, empfiehlt Martha ihren Gästen in der HOCHKÖNIGIN zu jedem Gang den passenden Tropfen. Die leidenschaftliche Sommelière versteht es wie keine Andere, Speisen mit dem richtigen Wein zu kombinieren. Im hauseigenen Restaurant des Vier-Sterne-Superior-Hotels in Maria Alm entstehen tagtäglich unter dem Credo „regional, saisonal & bio“ Geschmackserlebnisse, die lange in Erinnerung bleiben.

[Am Fuße des Hochkönigs, dem markanten Gipfel im Salzburger Land, thront die im Dezember 2019 eröffnete HOCHKÖNIGIN. Das Wohlfühlresort in Maria Alm punktet bei seinen Gästen neben einem weitläufigen Wellnessbereich vor allem mit kulinarischer Gaumenfreude. „Urlaub geht durch den Magen“, sagt Junior Chef Thomas Hörl lachend, als er in seinem zweiten Zuhause – der GESCHMACHSSCHMIEDE – das Abendmenü vorbereitet. „Die Gestaltung unseres Sechs-Gänge-Feinschmecker-Menüs orientiert sich an den Jahreszeiten“, erklärt der gebürtige Österreicher und ergänzt: „Wir arbeiten eng mit Bio-Betrieben aus der Region zusammen. Das Rindfleisch stammt ausschließlich von unserem eigenen Bio-Hof EBENGUT.“ Das EBENGUT bewirtschaften die Hörls seit 1980 – selbstverständlich von Anfang an ökologisch.

SCHLEMMEN VON MORGENS BIS ABENDS

Das Beste: Die GENUSSPENSION PLUS ist im Übernachtungspreis bereits inkludiert. Ab 7:30 Uhr tischt das erste Vier-Sterne-Superior-Hotel in Maria Alm ein reichhaltiges Frühstücksbuffet mit Bio-Produkten auf: Jogurt, Müsli, frisch zubereitete Bio-Eierspeisen, ofenfrische Brötchen, frisch gepresste Säfte und vieles mehr stehen den Gästen nach Lust und Laune zur Wahl. Wer traditionelle Spezialitäten kosten möchte wie die Salzburger Jause oder den österreichischen Klassiker schlechthin – Kaiserschmarrn – sollte ab 14 Uhr das Late Lunch aufsuchen. „Viele unserer deutschen Gäste lieben die Salzburger Jause, da sie unsere Käse- und







Wurstspezialitäten besonders schätzen“, berichtet Thomas Hörl aus eigener Erfahrung.

Jeden Abend lässt das mehrgängige Dinner die Herzen der Gourmets höherschlagen. Egal ob vegetarisch, mit Fleisch oder mit Fisch – jedes der Degustationsmenüs ist in sich stimmig und wird mit Liebe zum Detail zubereitet. Sommelière Martha hat zu jedem Gericht mehr als eine Weinempfehlung parat. „Die Kunst liegt darin, auf Wunsch jedem Gast die passende Weinbegleitung anzubieten“, erklärt die Fachfrau. Im Weinkeller der HOCHKÖNIGIN lagert eine bunte Mischung aus österreichischen und internationalen Tropfen. Pluspunkt des Hotelrestaurants: Familien und Pärchen nehmen in voneinander abgetrennten Speisesälen Platz. Wer es abends lieber rustikal mag, sollte stattdessen die urige Dengl Alm besuchen, die ebenfalls im Familienbesitz der Hörls ist. Thomas älterer Bruder Josef tischt hier das berühmte Hutessen auf, ein Fondue in der Form eines traditionellen Hutes der Tataren.

ABSCHALTEN AUF 2.000 QUADRATMETERN

Doch nicht nur Gourmets fühlen sich in der HOCHKÖNIGIN perfekt aufgehoben. Das Vier-Sterne-Superior-Resort überzeugt Ruhesuchende mit seiner großzügigen Wohlfühloase – dem NATURE SPA. Auf zwei Ebenen finden sowohl Familien als auch Pärchen ein ruhiges Plätzchen zum Entspannen, denn der Kinder- und Erwachsenenbereich sind räumlich getrennt. So können Letztere ganz ungestört romantische Zweisamkeit genießen, während die

Kleinen im FAMILY SPA planschen. Highlight des Spa-Bereichs: Ein 17 Meter langer Outdoor-Infinitypool mit Blick auf das Steinerne Meer, der Gebirgskette um Maria Alm.

AUSPOWERN AUF 2.184 METERN

Ein abwechslungsreiches Outdoor-Programm bietet das Steinerne Meer: Mountainbiker und Wanderer kommen am Hochkönig voll auf ihre Kosten. Die besten Routen rund um den 2.184 Meter hohen Gipfel teilen die Gastgeber mit ihren Gästen bei einem Plausch an der Hotelbar oder bei einer gemeinsamen Wanderung. „Unsere Gäste dürfen sich bei uns wie zu Hause fühlen, deshalb ist uns der persönliche Kontakt zu ihnen wichtig. Jeden Montag laden wir sie auf einen Aperitif ein. Der ideale Rahmen, um unsere Geheimtipps zu teilen“, findet Thomas Hörl. Seine Lieblingstour führt von Maria Alm zum Prinzensee. „Beim Wandern kommen mir oft die besten Ideen für neue Gerichte. Da habe ich ungestört Zeit zum Nachdenken. Zudem versüßt der malerische Ausblick am Prinzensee jeden Tag.“]

die HOCHKÖNIGIN

Hochkönigstraße 27
A-5761 Maria Alm
0043 6584 7447
urlaub@hochkoenigin.com
www.hochkoenigin.com



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Für alle, die nicht nur die eigene Zukunft sichern wollen.

Erreichen Sie Kunden, denen Nachhaltigkeit wichtig ist: Mit unserer neuen BU4Future können sie sich nicht nur zuverlässig gegen Berufsunfähigkeit absichern, sondern auch etwas für eine lebenswerte Zukunft tun.

Landesdirektion Nord

Thomas Potthoff

Telefon 0251 509445

Mobil 0151 53841215

thomas.potthoff@nuernberger.de

Jetzt neu!



Jagdscheine können für eine Dauer von bis zu 3 Jahren ausgestellt werden. Versicherungsjahr ist das Jagdjahr. Beide beginnen am 01.04. und enden am 31.03. eines jeden Jahres.

WAIDMANNSHEIL

...und heil dem, der richtig versichert ist:
die Jagdhaftpflichtversicherung!

Wer in Deutschland einen Jagdschein lösen will, dessen Verlängerung bei der zuständigen Jagdbehörde beantragt oder, wer Jagdwaffen besitzt, dem reicht eine normale Haftpflichtversicherung nicht aus. Jägern, Berufsjägern und Jagdaufsehern ist eine sogenannte Jagd-Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben.

[Damit der Schuss also am Ende nicht nach hinten losgeht, müssen „Jäger“ einen Nachweis über den Abschluss einer Jagdhaftpflichtversicherung erbringen. Sinnvoll ist sie darüber hinaus auch für Förster, Forstbeamte, Forstaufseher und Falkner.*

Die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestsummen für so eine Jagdhaftpflicht liegen in Deutschland bei 500.000 Euro für die Deckung von Personenschäden sowie bei 50.000 Euro für Sachschäden. Da aber die Beträge schnell in die Höhe gehen, wenn eine Person zu Schaden kommt, sollte man beim Abschluss einer Jagdhaftpflichtversicherung darauf achten, dass die Deckungs-

summe ausreichend hoch gewählt wird. Empfehlenswert ist hier das Ansetzen einer Summe von mindestens 5 Millionen Euro pauschal für Personen und Sachschäden. (Eine Vermögensschadenhaftpflicht ist mit etwas geringeren Summen in den meisten Tarifen bereits inkludiert.)

Was Sie darüber hinaus beachten sollten, haben wir für Sie im Folgenden einmal zusammengetragen.

*Die Jagdhaftpflichtversicherung ersetzt jedoch nicht den Abschluss einer Dienst- bzw. Berufs-Haftpflichtversicherung (z.B. bei Förstern).

Auf welche Leistungen sollte beim Abschluss der Jagd-Haftpflichtversicherung geachtet werden?

Grundsätzlich kann man die Frage damit beantworten, dass alle mittelbar und unmittelbar mit der Jagd im Zusammenhang stehenden Tätigkeiten und Unterlassungen abgedeckt sein sollten. Detailiert sollten folgende Leistungen aber unbedingt abgedeckt sein:

Gebrauch von Waffen

- Erlaubter Besitz und der Gebrauch von Schusswaffen während der Jagd und während der Teilnahme an Übungs- und Preisschießen
- Schadensersatzansprüche wegen Personenschäden durch den Gebrauch von Schusswaffen auch von Angehörigen, die mit dem Versicherungsnehmer im gemeinsamen Haushalt leben
- Verzicht auf Haftungseinwand bei Jagdunfällen mit der Waffe

Haltung von Tieren

- Das Halten von Hunden anerkannter Jagdhunderassen sowie anderer Hunde bei jagdlicher Brauchbarkeit zu privaten und jagdlichen Zwecken
 - ▶ In einigen Tarifen wird eine Brauchbarkeits- bzw. Teilbrauchbarkeitsprüfung der Tiere vorausgesetzt
- Welpen von Jagdhunden
- Das Halten, Führen, Ausbilden und Abrichten von Beizvögeln und Frettchen

Haus- und Grundbesitz

- Der Besitz, der Betrieb und die Unterhaltung von jagdlichen Einrichtungen, wie Hochsitze, Fütterungen und Jagdhütten

Forderungsausfalldeckung

- Wenn der Versicherungsnehmer bei der Jagd von einem anderen Jäger geschädigt wird, der ihm den Schaden nicht ersetzen kann oder, der nicht ausreichend versichert ist, springt die Ausfalldeckung ein und begleicht den entstandenen Schaden oder die entsprechende Differenz
 - ▶ In einigen Tarifen wird erst ab einer Mindestschadenssumme geleistet
- Mietsachschäden
- Schäden an geliehenen Jagdwaffen und sonstigen Jagdutensilien
- Schäden an gemieteten Immobilien durch mitversicherte Tiere
- Produkthaftung
- Personen- und Sachschäden aus dem Verkauf von Wild und Wildbret

Schadenbeispiele

Schusswaffengebrauch – Verzicht auf Haftungseinwand

- Bei einer Drückjagd auf Sauen kommt eine Sau die Grabenböschung herunter, läuft direkt auf den Jäger zu. Dieser schießt – die Sau wird am Schädel getroffen. Im rechten Winkel zur

Schussrichtung wird in einiger Entfernung ein Nachbarschütze getroffen und schwer verletzt. Das Geschoss hat sich auf dem Schädelknochen der Sau zerlegt. Der Geschädigte wird mehrmals operiert, ist längere Zeit arbeitsunfähig. Obwohl den Schützen kein Verschulden trifft, wird auf seinen Wunsch hin der Schaden bezahlt

Schusswaffengebrauch – Ansprüche von Angehörigen

- Ein Jäger kommt nachts von einem Schwarzwildabschuss übermüdet nach Hause. Etwas gedankenlos legt er seine Kurzwaffe im Hausflur ab, mit der festen Absicht, sie gleich noch wegzuschließen. Dies vergisst er aber. Morgens wird seine Frau vom Krach der Kinder wach. Sie geht nach unten, wo ihr Jüngster mit der Kurzwaffe „Cowboy im Saloon“ spielt. Ein Schuss löst sich, trifft die Mutter. Sie überlebt schwer verletzt

Produkthaftung

- Ein Hase ist mit Hasenpest infiziert. Nach der Verarbeitung und dem Verzehr erkranken mehrere Personen an der auch für Menschen gefährlichen Krankheit

Ebenfalls wichtig für den Abschluss:

- Als Anwärter für einen Jagdschein kann sich der Versicherte in den meisten Tarifen bis zur Prüfung bereits beitragsfrei versichern.
- Die meisten Angebote trennen die berufliche und die private Jagd nicht.
- Die Laufzeiten liegen oftmals zwischen einem und drei Jahren und hängen vom jeweiligen Jagdschein ab.
 - ▶ Die Prämien sind bei längerer Laufzeit meist günstiger.
- Wer darüber hinaus gern im Ausland jagt, der ist gut beraten, auf einen weltweiten Schutz zu achten.
- Auch wer nur einen Tagesjagdschein nutzt, muss sich versichern.]

[In diesem Sinne: Feuer frei!]



Serviceleistungen der R+V für die Immobilienwirtschaft

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner, ich freue mich Ihnen heute die R+V-Police für Immobiliengesellschaften vorzustellen.

→ Innerhalb der R+V Gruppe kümmern sich bundesweit unsere Spezialisten um die Sachversicherung von gewerblich genutzten Immobilien. Wir sind Partner zahlreicher Investoren, Immobilienfonds, Leasinggesellschaften, Treuhänder und Stiftungen.

→ **Absicherung nach Wunsch:**

- Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel
- All Risk (z. B. innere Unruhe, Böswillige Beschädigung, Fahrzeuganprall, Unbenannte Gefahren)
- Gebäudetechnik
- Elementar (z.B. Überschwemmung, Erdbeben, Tsunami, Schneedruck, Lawinen, Erdsenkung, Erdbeben)
- Glas

→ **Zielgruppe:**

Immobilienfonds, Leasinggesellschaften, Zweckgesellschaften von großen Genossenschaften zur Vermarktung des eigenen Immobilienbesitzes, Treuhänder und Stiftungen, Investoren-Gruppen, Finanzinvestoren als Vermieter von (überwiegend) gewerblich fremdgenutzten Gebäuden.

→ Flexible Gestaltung von Deckungserweiterungen und Bedingungen nach Kundenbedarf.

→ Beratungsleistungen durch spezialisierte Risikoingenieure im Brandschutz und Hochwasserschutz.

→ Der Mindestbeitrag je Versicherungsschein beträgt 10.000 EUR zzgl. Versicherungssteuer.

Highlights der R+V-Police für Immobilien-Gesellschaften

- Unterversicherungsverzicht bei Schäden bis 2 Mio. EUR.
- Beitragsfreie Mietverlustversicherung mit individuell festgelegter Haftzeit.
- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden bis 50.000 EUR.
- Pauschal 20 Mio. EUR für schadenbedingte Kosten: Vom Aufräumen der Schadenstätte über die Dekontamination des Erdreichs nach einem Schaden bis zu den Mehrkosten durch behördliche Auflagen für den Wiederaufbau.
- Übernahme der Kosten bei Wiederherstellung in Eigenregie bis 25.000 EUR.
- Übernahme von Kosten für den alters- und behindertengerechten Wiederaufbau von wohnwirtschaftlich genutzten Räumen bis 50.000 EUR.
- Übernahme von Kostenzuschlägen für einen ökologischen Wiederaufbau bis 500.000 EUR.
- Übernahme von Evakuierungskosten im Rahmen eines Schadenfalles.
- Sofern eine Allrisk-Deckung besteht, ersetzen wir z.B. auch Kosten für die Beseitigung von Hornissenestern u.ä. oder die Reparatur von Schäden durch Nagetiere bis 10.000 EUR je Versicherungsjahr.

Haben Sie Fragen zu diesem Thema? Gerne können Sie mir Ihre Fragen und Angebotswünsche zukommen lassen. Ich freue mich auf Sie! Bleiben Sie gesund!

Viele Grüße aus Dortmund!

R+V

Marcus Fromm

Tel.: 0231 8808 4315

E-Mail: Marcus.Fromm@ruv.de



Basler Easy-Going versichern

Der Biometrie-Versicherer für Ihre Preis-Leistungs-Empfehlung

Zusätzlich zu den hervorragenden Referenzen, den einzigartigen Antragskonzepten und den umfangreichen Serviceleistungen bietet die Basler sehr attraktive Beiträge. Das Basler Preis-Leistungs-Verhältnis macht eine Empfehlung leicht.

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Premium-Schutz zum günstigen Preis – besonders attraktiv für junge Menschen!

Basler Grundfähigkeitenversicherung

Einkommensschutz für Könnler – bei Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Basler Risikoversicherung

Finanzieller Schutz für die Hinterbleibenden – unsterblich günstig!

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice-AG, Tel. +49 (40) 35 99 46 60

Basler Versicherungen
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg



„Start aus der Pole-Position“
A. Schrehardt, Assekuranz-Tarifstudie zur Basler Grundfähigkeitenversicherung



GOTHAER GGP: MASSGESCHNEIDERTER VERSICHERUNGSSCHUTZ FÜR GEWERBEKUNDEN

Modulare Bündelprodukte für kleine und mittelständische Unternehmen liegen im Trend. Die Gothaer Allgemeine hat deshalb mit Gothaer Gewerbe Protect (GGP) ein passgenaues Angebot für Gewerbetkunden entwickelt.

[Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Fast vier Millionen kleine und mittlere Unternehmen bilden das, was gerne als „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“ bezeichnet wird. Und sie alle benötigen den passenden Versicherungsschutz: Eine Studie der Gothaer zeigt jedoch, dass viele KMU nicht ausreichend abgesichert sind. Insbesondere in den ersten Jahren nach Gründung setzen viele Unternehmer andere Prioritäten. Anfangs wird nur das Notwendigste abgeschlossen, etwa eine Betriebshaftpflicht. Später, mit größerem finanziellem Spielraum, entsteht aber häufig die Bereitschaft, sich umfassend beraten zu lassen – der richtige Zeitpunkt für den Vermittler, seinen Kunden für bestehende Risiken zu sensibilisieren. Das Marktpotenzial ist also groß.

Aber auch vor dem Hintergrund schwieriger Vertriebschancen in der Personenversicherung – Stichwort LVRG und Niedrigzins – ist das Gewerbegeschäft für Vermittler eine interessante Alternative. Eine Hürde vor dem Eintritt in dieses Geschäftsfeld stellt jedoch häufig die vermeintliche Komplexität in der Beratung dar. Schließlich ist kein Unternehmen wie das andere, folglich hängen Deckungsumfang und Risikobewertung beim Gros der Tarife am Markt von zahlreichen Faktoren ab.

Flexible Lösungen sind gefragt

Umso besser, wenn Vermittler ihren Kunden eine flexible und individuell anpassbare Produktwelt anbieten können – so wie mit Gothaer GewerbeProtect. Über ein Baukastensystem mit modularen Versicherungsbausteinen kann der Vermittler bei diesem neuen Produkt für jedes Unternehmen einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz zusammenstellen. Nur mit Angabe der Betriebsart wird aus 2,7 Millionen Kombinationsmöglichkeiten der passgenaue Versicherungsschutz zusammengestellt.

Zugleich können Gewerbetkunden mit maximaler Flexibilität auf neue Situationen reagieren, da die einzelnen Bausteine jederzeit problemlos angepasst werden können: Der modulare Produktbaukasten setzt sich aus rechtlich selbständigen Verträgen zusammen, die einzeln abschließbar und wieder kündbar sind. Weitere Highlights

sind eine verbesserte Innovationsklausel, einheitliche Betriebsartenverzeichnisse und Selbstbeteiligungsstufen sowie ein einheitliches Meldeverfahren und eine Bedingungs Differenzdeckung.

Bausteine in GGP

Wählbare Bausteine sind:

- Inhaltsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Elektronikversicherung
- Photovoltaikversicherung
- Maschinenversicherung stationär
- Maschinenversicherung fahrbar
- Werkverkehrsversicherung
- Betriebsschließungsversicherung
- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

Zu fast jedem Modul gibt es so genannte PlusBausteine, über die sich der Versicherungsschutz noch zusätzlich an die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens anpassen lässt. Ein Beispiel: Ein Friseurmeister mit eigenem Salon schließt im Rahmen von Gothaer GewerbeProtect eine Betriebshaftpflicht- und eine Inhaltsversicherung ab. Nach dem Kauf der Immobilie, in der sich sein Salon befindet, erweitert er seinen Versicherungsschutz um eine Gebäudeversicherung. Über den PlusBaustein versichert er zusätzlich die Ableitungsröhre außerhalb seines Gebäudes und seine Werbeanlagen.

Individueller Schutz und kaum Verwaltungsaufwand

Die Vorteile aus Kundensicht: Neben der Möglichkeit einer wirklich individuellen Absicherung der Risiken minimiert Gothaer GewerbeProtect auch den Verwaltungsaufwand für den Kunden: Der Kunde erhält nur einen Versicherungsschein mit einer Hauptfälligkeit und einem Beitrag.

Mit dem Online-Tarifrechner Abschluss direkt vor Ort

Im Beratungsgespräch vor Ort beim Kunden steht dem Vermittler ein anwenderfreundlicher Gewerberechner online zur Verfügung. Der Tarifrechner führt durch alle notwendigen Schritte in der Beratung. Die Menüführung ist intuitiv und bietet bei der Eingabe der vom Kunden ausgeübten Tätigkeiten eine Vollindexsuche über ein einheitliches, spartenübergreifendes Betriebsartenverzeichnis mit rund 3.000 Stichworten. Die Konfiguration des bestmöglichen Versicherungsschutzes geschieht automatisch und mündet in einem individuell abänderbaren Vorschlag. Die benötigten Risikofragen sind auf ein Minimum reduziert und werden individuell je nach Risiko und Baustein zusammengestellt. Einmal gemachte Angaben werden vollautomatisch dort wiederverwendet, wo sie für die Tarifierung benötigt werden.

Ändert der Vermittler Deckungssummen, Selbstbeteiligungen oder PlusBausteine, werden die Auswirkungen auf den Beitrag direkt sichtbar. So wird für den Kunden maximale Transparenz geschaffen. Die Annahmeentscheidung erfolgt digital direkt beim Kunden vor Ort inklusive anschließender Dunkelverarbeitung. Ebenso wird schon vor Ort automatisch ein Beratungsprotokoll erzeugt.

Verbesserte Anbindungsmöglichkeiten für Vertriebspartner

Mit dem neuen System wird auch die digitale Anbindung von Vermittlern und Vergleichern auf eine neue Basis gestellt. Durch die normierten BiPRO-Services für Tarifierung und Antragsübermittlung können dem Vertriebspartner schlanke und automatisierte Abläufe zur Verfügung gestellt werden.

Kurze Reaktionszeiten

Schnelle fallabschließende Entscheidungen werden durch neue, effiziente und automatisierte Prozesse möglich. Während also Gewerbeberatung üblicherweise durch individuelle Risikoprüfungen und Besichtigungen des Unternehmens vor Ort häufig noch sehr zeitaufwändig ist, sorgt die technische Unterstützung für eine höhere Qualität der Anfragen und der übermittelten Informationen. Rückfragen können so reduziert werden. Das alles bedeutet weniger Bürokratie und kürzere Reaktionszeiten. Ein großer Mehrwert für beide Seiten: Gothaer GewerbeProtect bietet vereinfachte Abläufe, damit Vermittler und Kunden möglichst wenig Zeit aufwenden müssen. (ks)



Einfache Handhabung

- Einheitliche und klare Struktur für Vorschlag, Angebot, Antrag und Versicherungsschein
- Ein Jahresgesprächsbogen
- Dynamische Zusammenstellung der Risikofragen
- Automatisch erzeugtes Beratungsprotokoll
- Wählbare Selbstbeteiligungsstufe
- Bedingungs-differenzdeckung
- Digitale Unterstützung von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)

Mobil: 0177 2467564

thomas_ramscheid@gothaer.de

PRIVATE ALTERSVORSORGE

AL_FlexInvest: Die clevere Alternative zum Fondsdepot!

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest

Starke Aussichten: Jetzt in
das neue „AL Portfolio Zukunft“
investieren!



Alte Leipziger

ALH Gruppe

So kommt mein Kunde zu mir

Fast alle Makler stellen sich die Frage: „Wie komme ich zum Kunden? Dabei liegt die einfachste Lösung in der Beantwortung der Frage „Wie kommen meine Kunden zu mir?“ Die Antwort lautet: durch Expertenstatus in einer klar definierten Zielgruppe.

[Die Zahlen sprechen Bände: Experten haben bis zu 400 Prozent weniger Storno als nicht explizit positionierte Berater, denn Kunden von Experten reagieren meist immun auf Abwerbeversuche, weil sie fest daran glauben, dass ihr Berater ihre konkreten Herausforderungen im Detail versteht und dafür umsetzbare Unterstützung bietet. Die wichtigste Basis dieser Gewissheit ist der öffentliche Bekanntheitsgrad des Beraters in Bezug auf a) ein Thema, b) eine Zielgruppe oder c) in einer Region. Er ist übrigens nur exklusiv zu haben, wer also ständig rausposaunt, für jeden alles zu bieten, verbaut sich diese Chance, denn Flugfähigeierlegendewollmilchsäue gibt es nicht. Sie wollen das selbst überprüfen? Bitte schauen sich zehn beliebige Makler-Webseiten mit den Augen und dem Wissen Ihrer Kunden an. Wie viele davon würden verstehen, was da steht und wie viele würden den Autor schon deswegen auswählen?

Experte im Kundenkopf

Sicher fallen Ihnen bekanntere und immer wieder zitierte Kollegen ein. Doch warum stechen die so heraus? Drei Faktoren sind wichtig. Lokale Größe: in X-ter Generation das erste Haus am Platze. Serviceführerschaft: ein sichtbar größerer Nutzen in Bezug auf eine bestimmte Klientel. Und drittens Spezialistentum: die Kollegen stehen für etwas Besonderes. Beispiele siehe Markel, Hans John, OCC, Gerhard Bachthaler, Nicole Gerwert, Thomas Pache, Lars Christiansen und ja, ich selbst auch. Übrigens: 130 Jahre zuvor auch schon Rudolf Gerling. Sie alle eint ihr Geschäftsmodell. Sie bieten dauerhaft möglichst vielen Ähnlichen immer das Gleiche – oder umgekehrt: Meist Zielgruppen-Lösungen auf der Basis von Spezial-Konzepten in Verbindung mit Zusatznutzen und relevanten Dienstleistungen für genau diese Kunden.

„Experte ist, wer von Laien dafür gehalten wird“

Immer kritischere Kunden fordern Verkäufer immer mehr. Über Erfolg und Misserfolg entscheidet jetzt der Engpassfaktor Ziel-



Michael Jeinsen, seit 1994 in der Branche, ab 2010 auch als Spezial-Vers.Makler für Apotheken und Apotheker aktiv. Dazu hat er zwei Sachbücher geschrieben und betreibt eine Zielgruppen-Plattform. Mitbegründer des Apotheker-Helfer-Netzwerks und jüngst für seine Zielgruppe als Bereichsleiter des BVSV ernannt. Seit Anbeginn als externer Berater und Trainer bei PharmAssec aktiv, gehört er auch zu den Mitbegründern der Medical Network Stiftung.

gruppenbesitz: Wer öffentlich eine klare Zielgruppe anspricht, erzeugt einen Nachfragesog, der dann nur noch zu pflegen und auszubauen ist. Online-Makler haben es vorgemacht, stoßen aber an Grenzen, weil Policen & Co. spätestens im Betrieb eine Vertrauensbeziehung brauchen. Und: Laien kuren ihre Experten erst nach dem durchgooglen. Die online-Angebote von [pma:] sind längst darauf abgestellt. Doch wie werden diese genutzt? Mit aller Konsequenz an die Zielgruppe gebracht oder lungern die nur im Netz herum und warten auf Beifang?

Neues Projekt Heilberufe

Viele von Ihnen wissen um meine Spezialisierung auf Apotheken. Die Experten unseres Netzwerkes umfassen jedoch die gesamte Gruppe der Heilberufe. Gemeinsam mit anderen Heilwesen-Beratern und spezialisierten Dienstleistern der Medical Network Stiftung haben wir mit www.DenPhaMed.de eine Info- und Serviceplattform für diese Zielgruppen aufgebaut. Diese noch effizienter und für ausgewiesene [pma:] Spezialisten nutzbar zu machen, haben wir uns für 2021 vorgenommen. Ein Startschuss für eine klare Positionierung in einer hochattraktiven Klientel. Gern können Sie dafür einen Hut in den Ring werfen.]

Michael Jeinsen

NEUE SERIE...
zur wunderbaren
Welt der Geldanlage!

Aktien Börse & Co.

Das Einmaleins der Geldanlage

Es gibt keine sinnvolle Versicherung gegen Verluste aus Geldanlage. Aber Geld anzulegen kann Verluste vermeiden, die entstehen, wenn man das Geld einfach nur auf dem Festgeldkonto oder dem Sparbuch ansammelt. Zinsen gibt es praktisch nicht mehr und der Kaufkraftverlust erwischt den Kunden mit Sicherheit. Tun Sie was, um Ihren Kunden zu helfen. Wir helfen Ihnen dabei!

[Vielleicht stimmt es aber auch, dass des Deutschen liebste Geldanlage nach wie vor das Sparbuch ist, nachdem die Lebensversicherung mit ihren seit Jahren rückläufigen Erträgen zunehmend in Ungnade fällt. Allerdings verbreitet sich auch zunehmend die Erkenntnis, dass Sparbuch oder Festgeldkonto keine Erträge mehr bringen. Im Gegenteil: Woche für Woche steigt die Zahl der Banken, die für immer geringere Anlagebeträge Strafzinsen

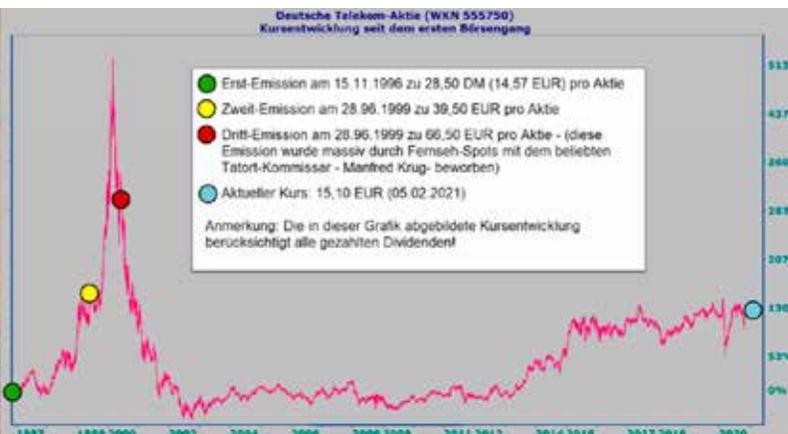
berechnen. Diese werden zudem als „Verwahrentgelt“ bezeichnet. Zinsen müssen nämlich versteuert werden und dementsprechend müssten Minuszinsen auch steuerlich absetzbar sein. Gezahlte Verwahrentgelte können jedoch noch nicht einmal steuerlich geltend gemacht werden.

Schauen wir uns die Anlagemöglichkeiten, die sich einem Kleinanleger heutzutage bieten, doch einfach mal im Detail an.

Der folgende Beitrag richtet sich in erster Linie an den Laien. Er dient damit auch als Vorlage für Erstgespräche mit potentiellen Anlegern. Aber er eignet sich vor allem für alle Partner, die buchstäblich Geld verschenken. Sie haben die potentiellen Kunden am Tisch. Vielfach trauen sie sich aber nicht, über den Versicherungsbereich hinaus auch die Geldanlage anzusprechen.

Eine [pma:]-Mission für 2021 ist deshalb, genau diesen Partnern die Investmentanlage näherzubringen. Es geht darum, die offene Flanke zu schließen, die Ihr Versicherungskunde zweifelsfrei bietet, wenn er in Investmentfragen von einem Dritten statt von Ihnen beraten wird. So wie Sie Ihrem Kunden künftig sagen „Lassen Sie uns doch auch das Gespräch über die Geldanlage gemeinsam führen.“, so rät ein Investmentberater, der auch im Versicherungsgeschäft tätig ist, Ihrem Kunden umgekehrt dazu, alle Gespräche mit ihm zu führen.

Doch Geldanlage lässt keinen Raum zum Experimentieren. Deshalb wollen wir Ihr Investmentgeschäft auf eine solide Basis stellen. Jede Anlage muss der Risikobereitschaft Ihres Kunden entsprechen. Je höher die Erwartungen des Anlegers, desto eher gibt es Enttäuschungen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie wenig versprechen und so die Erwartungen Ihres Kunden erfüllen oder sogar übertreffen. Sind Sie dabei?



Bei der Kapitalanlage unterscheidet man grundsätzlich zwischen „Geldwerten“ und Sachwerten“. Lassen Sie uns diese im Spannungsfeld von Chancen und Risiken betrachten.

Beginnen wir mit den Geldwerten. Geldwerte sind grundsätzlich von einer Geldentwertung („Inflation“) betroffen. Auch wenn diese derzeit sehr gering ist, so entsteht über Jahre hinweg doch ein Verlust, der durch den Ertrag aus der Anlage in Geldwerten zunächst kompensiert werden muss, ehe eine reale Rendite erzielt werden kann.

Bargeld („Cash“)

Cash gilt grundsätzlich nicht als Kapitalanlage, sondern eher als eine „Aufbewahrungsart“. In Zeiten, in denen zunehmend „Aufbewahrungsentgelt“ (die gängige Umschreibung für „Strafzinsen“) für ► Termingeld oder ► Sparguthaben berechnet wird, ist Bargeld für viele Anleger eine denkbare Alternative. Vergessen wird dabei, dass die sichere Aufbewahrung (bspw. in einem Bankschließfach) ebenfalls Geld kostet. Zudem verliert Bargeld zunehmend an Kaufkraft. Selbst wenn die Inflationsrate über die nächsten 15 Jahre im Schnitt nur bei 2 Prozent pro Jahr läge, so würde Bargeld nach diesen 15 Jahren nur noch knapp drei Viertel seiner heutigen Kaufkraft haben. Ein Verlust von gut 26 Prozent wäre vorprogrammiert.

Termingeld oder Sparguthaben

Solange die Zinsen praktisch bei null bleiben, gilt für Termin- oder Spareinlagen sinngemäß, was auch für Cash gilt. Steigen die Zinsen, so dürfte dies oft mit steigender Inflation einhergehen. Der Sparerfreibetrag sorgt für steuerfreie Zinseinnahmen. Ist er ausgeschöpft, so sind die darüber hinaus vergüteten Zinsen steuerpflichtig. Oft ist deshalb der Kaufkraftverlust bei steigenden Zinsen nach Steuer und Inflation sogar höher als im aktuellen Nullzinsumfeld.

Anleihen

Fest- oder variabel verzinsliche Wertpapiere gehören ebenfalls zu den Geldwerten. Letzten Endes verbriefen Anleihen nur die Schulden Dritter. Dies können Staaten sein („Staatsanleihen“) oder Firmen („Unternehmensanleihen“) bzw. Banken, Körperschaften oder supranationale Organisationen (bspw. die Weltbank). Letzten Endes gewährt der Anleger dem Anleiheschuldner einen Kredit. Er muss deshalb sorgfältig prüfen, ob der Schuldner wirtschaftlich in der Lage ist, die Zinszahlungen sowie die Tilgung der Anleihe bei Fälligkeit zu sichern. Anleihen mit höheren Zinskupons sind in aller Regel auch deutlich risikoreicher. Der höhere Zins ist das „Schmerzengeld“ für ein höheres Ausfallrisiko, welches für den

Anleger durchaus im Totalverlust enden kann. Anleihen mit guter Bonität (also bspw. deutsche Bundesanleihen) bieten im aktuellen Niedrigzinsumfeld oft keinen Ertrag mehr. Die Zeiten, in denen man sich mit dem Kauf von Bundesschatzbriefen eine „zweite Rente“ aufbauen konnte, sind längst vorbei.

Zertifikate

Eine Sonderform unter den ► Anleihen sind Zertifikate. Zertifikate sind im Prinzip Anleihen, die keine Zinsen zahlen, weil ihr Ertrag an bestimmte andere Wertentwicklungen oder Ereignisse geknüpft ist. So können Zertifikate bspw. Gold oder andere Rohstoffe („Basiswert“) verbriefen. Der Wert des Zertifikates bildet dann die Preisentwicklung des Basiswertes (vermindert um die Kosten des Zertifikates) ab. Aber auch komplizierte Optionsstrategien oder ganz einfach die Ergebnisse eines gemanagten Depots oder eines Solarparks können über Zertifikate abgebildet werden. Per Ende 2020 gab es knapp 1,5 Millionen verschiedene Zertifikate, deren Bedingungen oft nur schwer durchschaubar sind. Zwar müssen neben den Chancen auch die Risiken erklärt werden. Oft begreifen Anleger die Risiken jedoch erst, wenn sie diese (bspw. durch erhebliche Verluste) bereits erlitten haben.

Lebens- oder Rentenversicherungen

Noch vor zehn Jahren galt die Kapitalversicherung als DIE Altersvorsorge schlechthin, obwohl damals schon absehbar war, dass die Erträge mit sinkenden Zinsen zurückgehen würden. Doch früher gab es – im Vergleich zu heute recht üppige – Renditeversprechen. Heutzutage wird oft nur noch eine Auszahlung in Höhe der eingezahlten Beiträge garantiert und auch das oft nur, wenn es vom Gesetzgeber für bestimmte Produkte vorgeschrieben ist. Kein Wunder, denn der Löwenanteil der eingezahlten Versicherungsgelder ist in bonitätsstarke ► Anleihen investiert, mit denen kaum die Kosten der Versicherung verdient werden können. Heute macht der Abschluss einer Kapitallebensversicherung keinen Sinn mehr. Kein Wunder, denn die Versicherungen legen im Schnitt nur rund 5 Prozent des Kapitalstocks in ► Aktien an. ► Immobilien und sonstige ► Beteiligungen machen rund 10 Prozent aus. Der Rest ist nach wie vor in ► Anleihen investiert. So gesehen ist die Kapitalversicherung mehr Geld- als Sachwert. Ein Sonderfall ist die Rentenversicherung. Hier kann jedoch recht einfach ermittelt werden, wie alt der Versicherte mindestens werden muss, um zumindest das eingezahlte Kapital zurückzubekommen. Das hat sich dann aber auch noch in keiner Weise gelohnt.

Kommen wir nun zu den Sachwerten. Grundsätzlich sind Sachwerte besser in der Lage, Inflationsverluste zu kompensieren, da sie selbst ja einen realen Wert darstellen, der der Inflation unterliegt. Doch das Investment in Sachwerte erfordert vielfach profunde Sachkenntnis, weil neben den oft glänzend beschriebenen Erfolgsaussichten stets auch gravierende Risiken lauern können. ►

Immobilien

Die selbstgenutzte Immobilie ist meist mehr Erfüllung eines Lebensraums als Kapitalanlage, als die sie aber zu betrachten ist. Als Kapitalanlage erwirbt man eine Immobilie unmittelbar, wenn man selbst als Eigentümer im Grundbuch eingetragen wird. Man ist damit allen Risiken (Mietausfall, Sanierung, Ärger mit dem Mieter, Mietersuche, Finanzierung etc.) unmittelbar ausgesetzt. Die Kapitalanlage kann dann schnell vom Traum zum Trauma werden, da man meist nur eine oder wenige Immobilien erwirbt und so die Risiken nicht streuen kann. Über die ► Beteiligung an einem geschlossenen Immobilienfonds ist man oft nur an einem oder einigen wenigen Objekten beteiligt. Hier sind die Risiken immer noch immens, jedoch (bspw. hinsichtlich der Mieterproblematik) deutlich besser auf die Schultern der Mitgesellschafter verteilt. Auf den indirekten Immobilienerwerb an einem offenen Immobilienfonds kommen wir im Abschnitt ► Investmentfonds noch gesondert zu sprechen.

Edelmetalle (insbesondere Gold)

Gold gilt seit Jahrtausenden als recht zuverlässiger Wertspeicher. Die Anlage bringt jedoch keine Erträge über die Wertentwicklung des Goldpreises hinaus. Da der Goldpreis in US-Dollar festgesetzt wird, ist für den Euro-Anleger natürlich die in Euro umgerechnete Wertentwicklung maßgeblich. In Gold kann man durch den unmittelbaren Kauf von Goldbarren oder -münzen oder über ► Zertifikate investieren. Bei Letzteren sollte man darauf achten, dass die Zertifikate tatsächlich durch entsprechende Goldvorräte des Zertifikate-Emittenten gedeckt sind. Bei Goldbarren gilt zu beachten, dass der Preis für kleinere Barren deutlich höher ist als der publizierte Goldpreis. Sinngemäß gilt dies auch für Münzen, bei denen nur selten der Sammlerwert für eine Preissteigerung sorgt. Natürlich kann man auch Schmuck kaufen, wobei hier allerdings der Kaufpreis den Goldpreis ebenfalls deutlich übersteigt.

Beteiligungen (geschlossene Fonds)

Im Rahmen von Beteiligungen können alle möglichen Projekte als Kapitalanlage angeboten werden. Wasserkraftwerk, Landentwicklung (siehe auch S. 80), Fischzucht, Windradpark, Hotel- oder Büroimmobilie, Kitas oder Krankenhäuser in Entwicklungsländern – den Möglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt. Für jede Beteiligung gilt, dass sich der Erfolg nicht an den bunten Prospektversprechen, sondern an der Qualität und Kompetenz des jeweiligen Managements – und damit am Ergebnis – misst. Für Laien ist die Prüfung der Erfolgsaussichten einer jeden Beteiligung (auch Alternative Investment Fund bzw. AIF genannt) schwierig bis unmöglich. Wenn überhaupt, so sollte man sich bei der Auswahl weniger auf den Hochglanzprospekt als auf die Erfahrung des Anbieters in einem bestimmten Segment und dessen testierte Erfolgshistorie verlassen. Grundsätzlich gilt nämlich, dass kleine und international eher unbedeutende Gesellschaften nicht den

Zuschlag für bedeutende und großen Erfolg versprechende Projekte erhalten (auch wenn Ausnahmen diese Regel hin und wieder bestätigen mögen).

Aktien

Ein Sachwert par excellence ist auf jeden Fall die Aktie. Allerdings ist der Deutsche eindeutig kein Aktien-Liebhaber.

Aktien verkörpern aber einen erheblichen Teil der Wirtschaftskraft eines Landes. Mit Aktien ist man an den wichtigsten und größten Unternehmen, die für unseren wirtschaftlichen Erfolg verantwortlich sind, unmittelbar beteiligt. Aber natürlich gilt es auch hier, Risiken zu minimieren. Das Telekom-Desaster wäre verkraftbar gewesen, wenn jeder Telekom-Aktionär noch 50 oder 100 andere Aktien im Depot gehabt hätte. Auf den einen guten Tipp – und als solcher präsentierte sich die Telekom – zu setzen, bringt nämlich nur selten Erfolg. Insbesondere wenn es darum geht, weltweit gute Aktien für die Geldanlage auszusuchen, wird es schwierig. Der Erfolg der Vergangenheit offenbart nämlich nicht das Risiko eines Kurssturzes, der schon am nächsten Tag beginnen könnte. Zudem wird der Erfolg über die Veränderung von Währungsparitäten verfälscht. Als Lösung bieten sich offene ► Investmentfonds an, die wir in Teil 2 unseres „Einmaleins der Geldanlage“ detailliert betrachten wollen.]

Seien Sie also gespannt und freuen Sie sich mit uns auf die nächste Ausgabe des Magazins. Wir sprechen dann nämlich über aktive und passive Fonds, potenzielle Alternativen der Altersvorsorge und die sogenannten ETFs.



**NEUE WEGE
GEHEN**

MIT DEN BESTEN PRODUKTEN
FÜR DIE BESTEN VERTRIEBSPARTNER

Profit statt Pandemie

2021 – Das Jahr des Fonds!? – Warum eigentlich nicht?

„Das letzte Jahr war ein besonderes Jahr. Es war ein außergewöhnliches Jahr. Es war ein schwieriges Jahr.“ Das hört man an jeder Ecke und immer wieder. Und ja, alle drei Aussagen stimmen, was auch nicht verwundert, da sie allgemein gehalten sind.

[Betrachten wir nun einmal den Bereich der Kapitalanlagen und nur den Bereich der Aktienfonds: dann stimmen diese drei Aussagen auch hier. Das Jahr begann an den Börsen wie gewohnt. Im Februar kletterte der DAX sogar auf ein Rekordhoch, und das, obwohl die Konjunktur schwächelte. Dann aber kam der März, mit ihm Corona und ein historischer Einbruch. Doch der Crash war nicht von langer Dauer, die Kurse gingen schnell wieder nach oben – sehr zum Leidwesen einiger Verkäufer oder auch Käufer. Wer dagegen jedoch seine Aktien gehalten hatte, zog spätestens im dritten Quartal eine positive Bilanz. (Außer der Aktienfonds war an sich falsch aufgestellt, man hatte einen Dividenden-Fonds oder einen unglücklichen Nischenfonds gewählt.) Die meisten Aktienfonds konnten nämlich – dank schneller Markterholung – schon sehr bald wieder positive Ergebnisse verzeichnen. So geschehen besonders bei den nachhaltigen Anlagen. In meinem persönlichen Depot waren die „Öko“-Fonds tatsächlich die großen Gewinner. Und, was soll ich sagen? Sie werden es bleiben. Dank Politik wird das Thema ESG in Fonds und fondsähnlichen Anlagen (z.B. Fonds mit Mantel) weiter an Bedeutung gewinnen.

Doch nicht nur die Politik befeuert das Thema Aktienfonds im Jahr 2021. Auch die Sterne stehen günstig. Zumindest, wenn man dem chinesischen Horoskop Glauben schenken will. Im Land des Lächelns ist 2021 das Jahr des Büffels. Und hat der Büffel nicht sehr viel Ähnlichkeit mit dem Bullen, also dem Tier des Börsenaufschwungs? Ich finde und plädiere deshalb für mehr Investment in unsere Umwelt und mehr Investments in Aktien. Oder um es mit den Worten von Dr. Bert Flossbach zu sagen:

„Es gibt keinen risikolosen Zins mehr.
Nur noch ein zinsloses Risiko!“



Gründer und Vorstand der Flossbach von Storch AG seit 1998

Flossbach von Storch ist einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland – und nach wie vor im Eigentum seiner Gründer und leitenden Angestellten. Mehr als 260 Kolleginnen und Kollegen kümmern sich um ein Vermögen von mehr als 56 Milliarden Euro.

Um also langfristig erfolgreich zu sein lautet das Motto also:
langfristig denken und langfristig investieren!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen für 2021 alles Gute und ein glückliches Händchen beim Investieren. Auf das Sie und die Märkte gesund bleiben

Ihr Klaus Ummen.]

[pma:] Team Kapitalanlagen

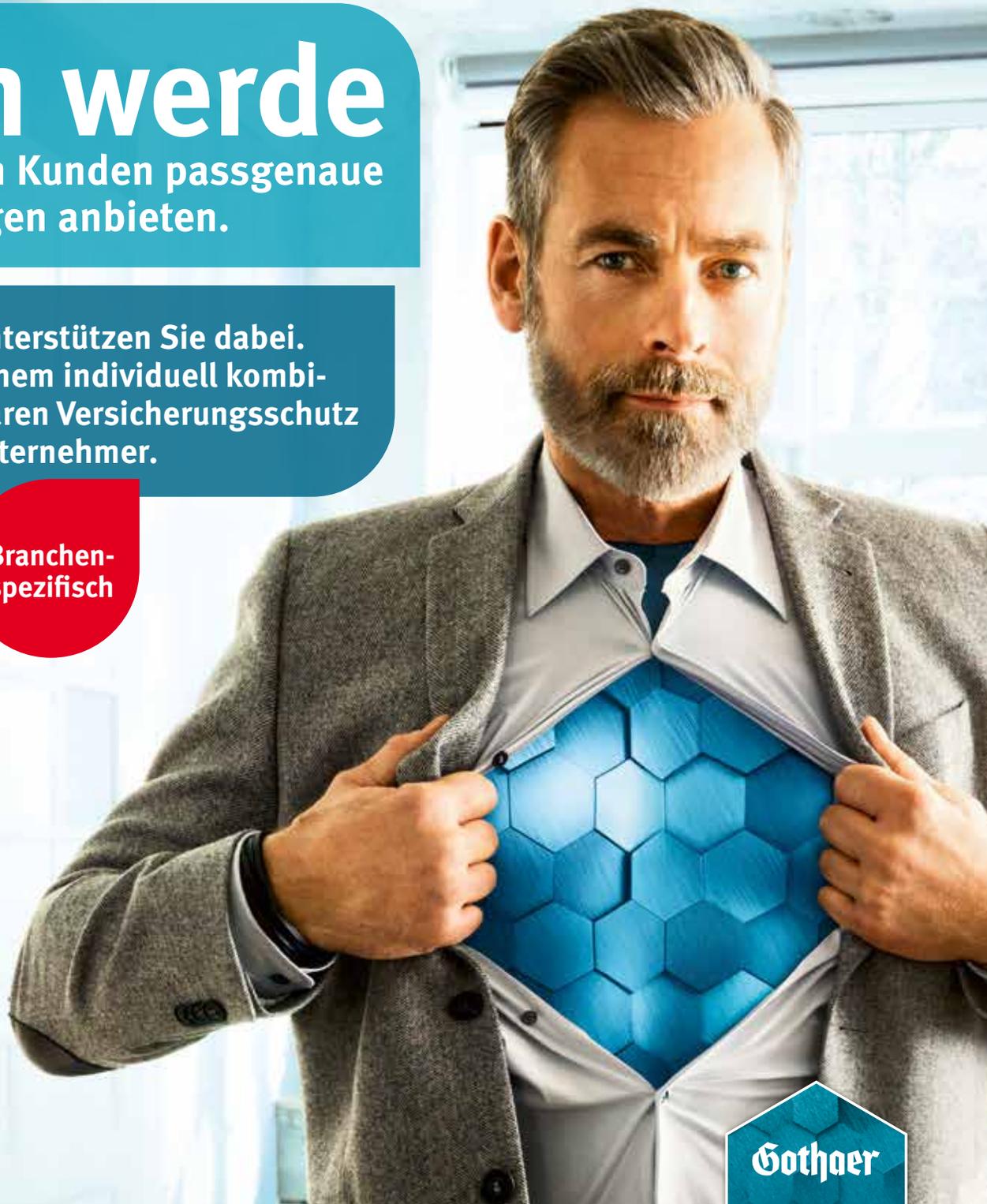
Klaus Ummen

Ich werde

meinen Kunden passgenaue
Lösungen anbieten.

Wir unterstützen Sie dabei.
Mit einem individuell kombi-
nierbaren Versicherungsschutz
für Unternehmer.

Branchen-
spezifisch



**Gewerbeversicherung
Gothaer GewerbeProtect**

**Key Account Manager
Daniele Salati**

Mobil 0172 2510471
daniele.salati@gothaer.de
makler.gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

Immobilienrente als optimale Lösung im Alter – welche Optionen gibt es?

Das eigene Haus als Altersvorsorge ist ein Klassiker. Aber was, wenn die Rente für die laufenden Kosten und den Alltag nicht ausreicht? Die Immobilie wirft keine weitere Liquidität ab. Unter dem Namen „Equity Release“ haben sich Modelle entwickelt, die dieses Problem lösen.

[Immobilienbesitz hat in Deutschland besonders für die Altersvorsorge schon immer eine große Bedeutung. Für über 80 Prozent* der Immobilienbesitzer ab 50 Jahren ist das eigene Haus oder die eigene Wohnung ein wesentlicher Bestandteil bei der Vorsorgeplanung. Und für mehr als ein Drittel der Immobilieneigentümer macht ihr Haus- oder Wohnungsbesitz über 75 Prozent ihres Gesamtvermögens aus. Also drei Viertel des Vermögens, das nicht flexibel zur Gestaltung des aktiven Lebens genutzt werden kann – wobei es oft an Liquidität fehlt, um Wünsche – oder einfach nur das tägliche Leben – zu finanzieren. Dabei sind über die letzten 40 Jahre die Immobilienwerte im Durchschnitt konstant gestiegen. Heute haben Rentner eine längere Lebenserwartung als früher – und dies mit gestiegenen Ansprüchen, aber unterproportional verfügbarem Einkommen. Bei der Kreditvergabe an ältere Menschen gelten dazu immer strengere Rahmenbedingungen der Banken. Dies alles zeigt, dass Lösungen zur Liquiditätsgenerierung für ältere Immobilieneigentümer entwickelt werden müssen.

Mit Equity Release zu Liquidität

Aus der eigengenutzten Immobilie liquide Mittel freizusetzen, war bislang kaum möglich: Vollständiger Verkauf oder Konsumverzicht waren die Optionen, wenn man die Immobilie im Ganzen behalten wollte. Lediglich 41 Prozent* der Immobilienbesitzer ab 50 Jahren sehen die Option, sich einzuschränken, um im Alter die Höhe an frei verfügbarem Geld zu steigern. Gleichzeitig wollen sich weit über drei Viertel der über Sechzigjährigen im Alter nicht mehr räumlich verändern.

In Großbritannien und in den USA haben sich unter dem Motto „Eat your bricks“ bereits seit vielen Jahren sogenannte „Equity Release“-Modelle entwickelt – inzwischen feste Bestandteile der Altersversorgung. Überwiegend sind dies „Reverse Mortgage“- oder „Lifetime Mortgage“-Lösungen (in Deutschland als „Umkehrhypothek“ bekannt), bei denen die Immobilie als Sicherheit für ein Darlehen verwendet wird, für das weder Zins noch Tilgung geleistet wird und dessen Rückzahlung erst bei Tod aus dem Verkaufserlös der beliebigen Immobilie erfolgt.

Insbesondere bei hohem Zins haben diese kapitaldienstfreien Darlehen den erheblichen Nachteil einer rasant anwachsenden Darlehensvaluta. Als vor

etwa zehn Jahren eine Reihe von Anbietern Umkehrhypotheken (mit einer Verzinsung von etwa sechs Prozent) in Deutschland an den Markt gebracht haben, konnten sich diese nicht etablieren. Heute entwickelt sich in demselben Umfeld ein völlig neues Spektrum von Lösungen, die mit sehr unterschiedlichen Funktionsweisen operieren.

Leibrente: Lebenslange monatliche Rentenzahlung

Anbieter von Leibrentenmodellen bieten ihren Kunden eine lebenslange Rentenzahlung aus deren Immobilie. Die Höhe wird dabei abhängig vom Alter des Eigentümers sowie dem Verkehrswert der

Immobilie kalkuliert. Da dabei der Wert des Wohnrechts sowie Kosten der Instandhaltung abgezogen werden, fällt die monatliche Rente oftmals überraschend gering aus und muss überdies in der Regel versteuert werden. Vorteilhaft für den ehemaligen Eigentümer ist, dass er keinerlei laufende Kosten, insbesondere nicht die laufende Instandhaltung, zu tragen hat.

Nießbrauch: Einmalzahlung mit Wohnrecht

Ähnlich wie die Leibrente funktionieren die Nießbrauchmodelle. Auch hier erfolgt mit Vertragsabschluss ein vollständiger Eigentumsübergang an den Erwerber der Immobilie, der dem ehemaligen Eigentümer zusätzlich zu einer Einmalzahlung ein lebenslanges, unentgeltliches Nießbrauchrecht an seiner Immobilie gewährt. Bei der Kalkulation der Einmalzahlung werden vom Verkehrswert der Immobilie Abschläge vorgenommen entsprechend der statistischen Lebenserwartung der Nießbrauchberechtigten.

Beide Modelle sind irreversibel. Wenn etwa die Erben die Immobilie später doch selbst nutzen möchten, ist dies nicht möglich. Bei der Leibrente wie beim Nießbrauch profitiert der Käufer der Immobilie von einem raschen Ableben der Verkäufer, um die Rentenzahlungen einstellen und frei über die Immobilie verfügen zu können. Geringe Transparenz in den Berechnungen führt oftmals zu Unstimmigkeiten bei der Preisfindung zwischen Käufer und Verkäufer.

Teilverkauf: Flexibilität inklusive

Einen anderen Ansatz verfolgt das Modell des Immobilien-Teilverkaufs. Diese Form der Immobilienverrentung, im angelsächsischen in ähnlicher Form auch als „Home Reversion Plan“ bekannt, bietet mehr Flexibilität als die anderen beiden Modelle. Die Liquiditätsgenerierung erfolgt hier in Höhe des vom Eigentümer gewünschten oder benötigten Betrags. Basierend auf dem gewünschten Auszahlungsbetrag und Verkehrswert der Immobilie erwirbt der Käufer einen Miteigentumsanteil von bis zu 50 Pro-

zent und gewährt dafür einen entgeltlichen Nießbrauch: Weil der Kauf ganz ohne Abschläge für die Lebenserwartung der Verkäufer erfolgt, erhält der Käufer im Gegenzug für die Nießbrauchgewährung eine Nutzungsgebühr, vergleichbar mit einer anteiligen Miete.

Über drei Viertel der über Sechzigjährigen wollen sich im Alter nicht mehr räumlich verändern

Die Teilverkäufer sind weiterhin zu 100 Prozent „wirtschaftliche Eigentümer“ und haben die alleinige Handhabe über ihr Zuhause. So ist jederzeit ein Rückkauf möglich. Wird hiervon nicht Gebrauch gemacht, erfolgt der gemeinschaftliche Verkauf mit gleicher Erlösverteilung bei Ableben der Teilverkäufer oder auf deren Wunsch. Dabei kann der Teilverkäufer die Wertsteigerung seines Anteils für sich weiterhin nutzen. Für die gesamte Abwicklung des gemeinsamen Verkaufs beziehungsweise des Rückkaufs erhalten die Anbieter zusätzliche Entgelte.

Entwicklung geht weiter

Sowohl der Immobilien-Teilverkauf, der den tendenziell selbstbestimmteren Teil der Zielgruppe anspricht, als auch die Modelle Leibrente und Nießbrauch, die sich an sehr sicherheitsorientierte Kunden richten, sind gute Modelle der Immobilienrente. Sie alle sind Wegbereiter, um der älteren Generation Liquidität zu ermöglichen, zu der ohne Auszug und Verkauf der Immobilie kein Zugang bestünde. In den kommenden Jahren wird auch die Zahl der Lösungsanbieter zunehmen, sodass Erfahrung, Transparenz, Fairness und Geschwindigkeit entscheidende Wettbewerbsvorteile werden.]

*INSA-Studie im Auftrag der Engel & Völkers LiquidHome mit Befragung von über 1.000 Immobilienbesitzern älter 50 Jahre

Engel & Völkers

Christian Kuppig Geschäftsführer,
EV LiquidHome GmbH

Mehr verfügbares Vermögen im Alter durch Immobilien-Teilverkauf?

Ein Erfahrungsbericht zu Engel & Völkers LiquidHome

Ein älteres Ehepaar, beide über 80 und kinderlos, besitzen ein sehr schönes und liebevoll gepflegtes Einfamilienhaus im Speckgürtel von Köln. Das Dach wurde gerade erneuert und diverse Sanierungs- und Modernisierungsarbeiten wurden im zeitlichen Zusammenhang durchgeführt. Das Haus sah anschließend wieder aus wie neu.

[Lediglich das Kontoguthaben schmolz durch diese Maßnahmen wie Schnee in der Sonne und führte insbesondere beim Mann zu einem gewissen Unbehagen. Die Frau hatte das Grundstück seinerzeit von ihren Eltern geerbt. Sie vertrat daher die Ansicht „was man hat, das hat man“.

Beide stellten sich aber nach geraumer Zeit die Frage: „Für wen machen wir das eigentlich?“ Mangels eigener Kinder sind es Nefen und Nichten, die sich beim Ableben von Tante und Onkel und einem späterem Verkauf des Objekts freuen würden. Das Unbehagen wurde größer und führte sie daher zu mir.

Wir spielten die üblichen Alternativen durch, die so groß nicht waren. Ein Bankkredit in dem Alter machte irgendwie keinen Sinn und wäre aus Altersgründen auch nicht gewährt worden. Verkaufen und das eigene Haus zurück mieten? Unvorstellbar. Von einer Verrentung habe ich abgeraten, da mir die am Markt angebotenen Modelle aus diversen Gründen nicht zusagten. Unflexibel, unwirtschaftlich und teilweise aus Kundensicht unfair.

Auf Elvis entdeckte ich dann das Modell des Teilverkaufs von Engel & Völkers. Ich habe mich zunächst einige Tage mit den Angebotsunterlagen beschäftigt und diese mit Skepsis analysiert – immer auf der Suche nach dem „Pferdefuß“. Da ich keinen gefunden habe – was nicht heißt, dass ich zu diesem Zeitpunkt schon von dem Produkt überzeugt war – habe ich das Modell bei den Kunden vorgestellt. Beide waren begeistert, da ja maximal die Hälfte des Hauses den Eigentümer wechselte und die Bewertung von einem Sachverständigen durchgeführt werden sollte. Damit konnte das Projekt starten.

Der Antragsbogen wurde zu EVLH nach Hamburg geschickt und ein Sachverständiger von Sprengnetter meldete sich kurze Zeit später zur Terminvereinbarung. Das Einfamilienhaus hatte ich vorher mit etwa 500.000 Euro angesetzt und war gespannt, welchen Betrag der Sachverständige ermittelte. Zu meiner Überraschung lag seine Schätzung sogar darüber, bei 538.000 Euro. Meine ursprüngliche Skepsis war gewichen, ein sehr fairer Preis, der auch unverändert in das Angebot von EVLH übernommen

wurde. Zunächst wollte das Ehepaar einen Anteil von 100.000 Euro liquidieren. Nach der Schätzung des Sachverständigen und einer schlaflosen Nacht konnte ich die beiden von 150.000 Euro überzeugen. Man könne sich ja noch etwas mehr gönnen im Alter, warum denn sparen?

Kurze Zeit später kam von einem Hamburger Notar der Vertrag zum Teilverkauf an EVLH. Ein Monstrum von über 30 Seiten und für jemand ohne jedwede juristische Vorkenntnisse schwierig zu verstehen. Trotz umfangreicher Erfahrung von etwa 100 Beauftragungen über Grundstücksgeschäfte

habe ich ein paar Stunden benötigt, um die Klauseln zu verstehen und einzuordnen. Der Vertrag deckte wirklich alle Eventualitäten detailliert ab – und das nicht etwa ausschließlich zu Gunsten des Anbieters – sondern sehr fair auch aus Sicht der Kunden. Coronabedingt bestand der Vertrag aus der Angebotsabgabe in Köln und einer Annahme in Hamburg. Der Kölner Notar hat den Vertrag dann auf meine Frage nach der Güte noch als „fairstes Produkt am Markt“ geadelt.]

Was will man also mehr?

Finanzschmiede AG

Dr. Manfred Schweren



STARKE GARANTIE. FÜR MEHR SICHERHEIT.



Planungssicherheit dank garantiertem Beitrag in der Risikoabsicherung und 100 % Beitragsgarantie in der Altersvorsorge.

Unsere langjährige Erfahrung und exzellente Finanzstärke machen's möglich!

Zuverlässig, solide, gemeinschaftlich – eben typisch kanadisch.

Was dahintersteckt, erfahren Sie hier:

www.canadalife.de/starker-stoff

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

canada  life™



Mit dem folgenden Beitrag, den wir dem Fonds-Newsletter „VV-Basis“ (Ausgabe 02/2021) entnommen haben, bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie erfolgreich Sie Depots unter Einbindung der Fondsempfehlungen unseres Partners AECON Fondsmarketing strukturieren können. Die Ergebnisse der im VV-Basis-Newsletter ausführlich vorgestellten Fonds sind deutlich überdurchschnittlich. Um diese besser einordnen zu können, haben wir die Ergebnisdurchschnitte der im VV-Basis-Newsletter empfohlenen Fonds den Ergebnissen von 10 von FONDS professionell ausgewählten Mega-Bestsellern (jeweils für 2020 und für fünf Jahre) gegenübergestellt.

Diese Wertentwicklungen sprechen für sich. Im folgenden Newsletter-Bericht werden die Ergebnisse der insgesamt 25 Fonds der drei offensiveren Fondsgruppen („Ausgewogen“, „Chancenorientiert“ und „Offensive strategische Beimischungen“) im Detail und auch in Relation zum Risiko betrachtet.

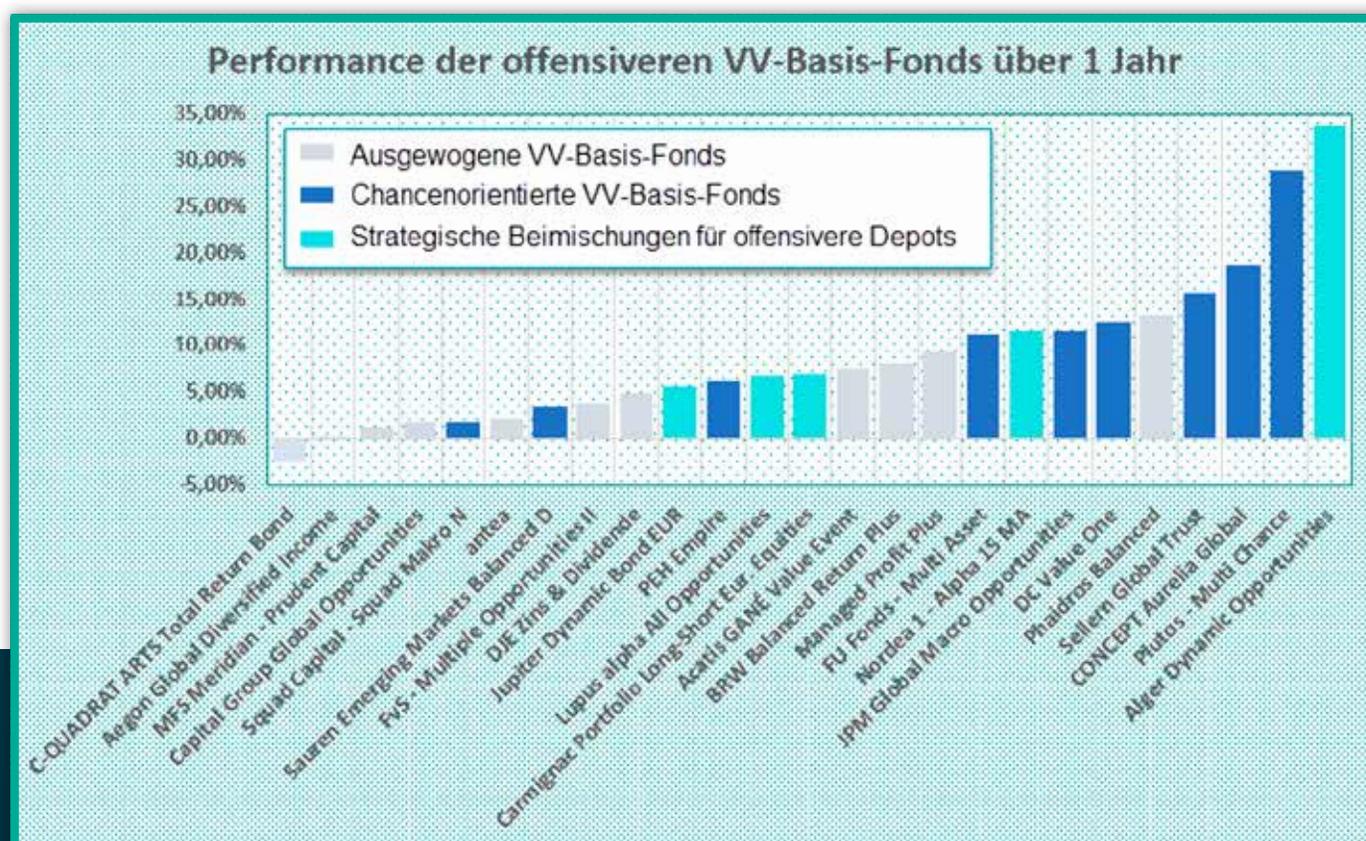
	Performance	
	2020	5 Jahre p.a.
Ø Strategische VV-Basis-Fonds Offensiv	12,92%	6,55%
Ø VV-Basis-Fonds Chancenorientiert	12,26%	7,84%
Carmignac Patrimoine	10,14%	2,62%
Acatis GANÉ Value Event	7,08%	7,27%
DJE Zins & Dividende	4,96%	4,18%
Ø VV-Basis-Fonds Ausgewogen	4,53%	5,68%
FvS Multiple Opportunities	3,98%	6,11%
Ø Mischfonds-Bestseller	2,85%	3,45%
JPMorgan Global Income	1,61%	3,57%
Privatfonds: Kontrolliert	1,43%	1,55%
Ethna AKTIV	1,13%	1,29%
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	0,66%	3,18%
Nordea 1 - Stable Return	-0,58%	1,32%
DWS Concept Kaldemorgen	-1,87%	3,38%

Rückblick auf die 2020er-Entwicklung der offensiveren VV-Basis-Fonds

Nachdem wir in der letzten Ausgabe auf die Entwicklung der 25 defensiveren Fonds der VV-Basis-Empfehlungsliste im vergangenen Jahr zurückgeschaut haben, wollen wir nun die ausgewogenen und offensiveren Fonds unter die Lupe nehmen.

[Beimischung empfohlene Alternative-Fonds haben im vergangenen Jahr – so viel sei vorweggenommen – im Schnitt einen Wertzuwachs von 8,99 Prozent erzielt. Welcher Anleger wäre mit einem

solchen Ergebnis nicht zufrieden gewesen? Dabei hat nur ein einziger der insgesamt 25 Fonds ein Minus abgeliefert. Alle anderen Fonds konnten dieses anspruchsvolle Jahr mit einem Plus beenden.



Erwartungsgemäß findet sich die Mehrzahl der ausgewogenen Fonds in der linken Hälfte der Grafik wieder. Weit überdurchschnittlich konnte der „Phaidros Balanced“ (AOMN91) das Jahr mit einem Plus von 13,30 Prozent abschließen, gefolgt vom „Managed Profit Plus“ (AOMZM2), der um 9,35 Prozent zulegen konnte. Am anderen Ende der Performance werden wir mit großer Wahrscheinlichkeit den Fonds finden, der seinen Platz für einen alten Bekannten räumen muss, der den „Re-Entry“ in die VV-Basis-Empfehlungsliste schafft (dazu noch in diesem Newsletter mehr).

Unter den chancenorientierten Fonds hat der „Plutos – Multi

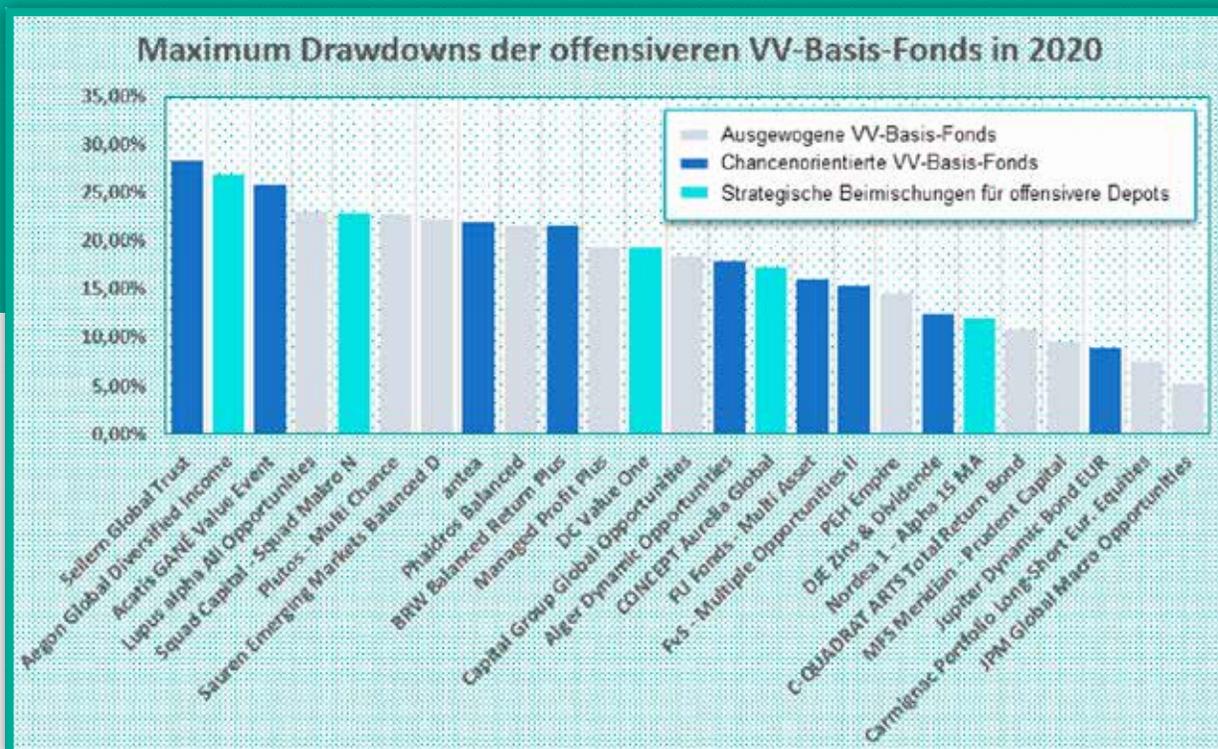
Chance“ (AONG24) mit einem Plus von 29,04 Prozent den Vogel abgeschossen. Er hatte bereits Anfang Juni den Drawdown im Zuge des Corona-Crashes wieder ausgeglichen, nachdem er bereits seit Mitte April gegenüber dem Jahresbeginn wieder im Plus lag. Der „CONCEPT Aurelia Global“ (A0Q8AO) belegte unter den chancenorientierten Fonds mit einem Plus von 18,63 Prozent den zweiten Platz gefolgt vom „Seilern Global Trust“ (676583), der mit 15,70 Prozent das Jahr ebenfalls weit überdurchschnittlich abschloss. Enttäuschend war hingegen das Ergebnis des „SQUAD Capital – SQUAD Makro“ (A1CSXC), der mit 1,77 Prozent gerade noch im positiven Bereich landete.

Bei den Alternative-Fonds (Strategische Beimischungen) überraschte der „Alger Dynamic Opportunities“ (A117W9) mit einem geradezu sensationellen Plus von 33,73 Prozent. Kein anderer Long/Short-Aktienfonds konnte im vergangenen Jahr ein solches Ergebnis erzielen. Dabei profitierte der Fonds natürlich von seiner Ausrichtung auf US-Titel in Kombination mit der ihm möglichen Übergewichtung der Long-Investitionen (long bias). Ein tolles Ergebnis lieferte auch der „Nordea 1 – Alpha 15 MA“ (A1JHT3) ab, der mit 11,54 Prozent in den letzten fünf Jahren

zunehmend vierteljährlich zweistellig performte.

Doch um die Performance-Ergebnisse richtig einordnen zu können, müssen wir natürlich auch die zweite Dimension der Managerleistung, nämlich das Risiko, betrachten, welches wir bekanntlich anhand des Maximum Drawdowns messen.

Schauen wir uns zunächst den Maximum Drawdown der 25 begutachteten Fonds im vergangenen Jahr an. Hier sieht man schon auf Anhieb, dass die Chance/Risiko-Relation der Fonds in vielen Fällen nicht mit der Performancegrafik korreliert:

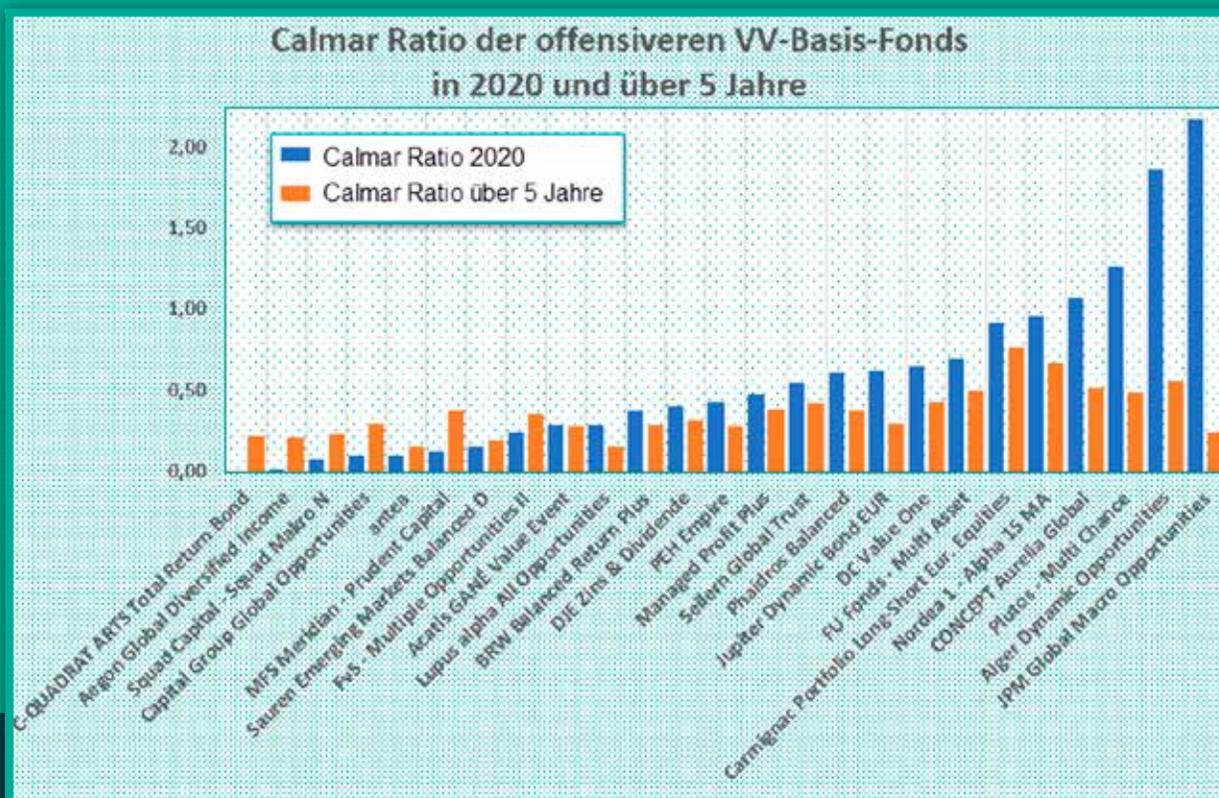


Bei 22 der 25 Fonds entspricht der 2020er-Drawdown dem Maximum über eine Fünf-Jahres-Periode. Gut sieht auf Anhieb die Relation beim „Seilern Global Trust“ aus, der zwar den höchsten 2020er-Drawdown, aber eben auch eines der besten Performance-Ergebnisse des Jahres vorzuweisen hat. Ganz anders liegt der Fall beim „Aegon Global Diversified Income“ (A2AP-JN), der den zweithöchsten Drawdown in Kombination mit dem zweitschlechtesten Ergebnis (unter den hier in Rede stehenden 25 Fonds) erlitt.

Eine große Überraschung dürfte für viele der „JPM Global Macro Opportunities“ (989946) sein. Er trumpft mit einer Performance im oberen Drittel in Kombination mit dem mit Abstand niedrigsten Drawdown auf. Neben ihm können nur noch der „Carmignac Portfolio Long-Short European Equities“ (A2A-BAG) sowie der „Jupiter Dynamic Bond“ (A1J8EQ) und der „MFS

Meridian Prudent Capital“ (A2ANEB) mit einem nur einstelligen Drawdown glänzen. Der Mittelwert der 2020er-Drawdowns von allen 25 hier in Rede stehenden Fonds belief sich immerhin auf 17,77 Prozent. Wir werden uns wohl an solche Zahlen gewöhnen müssen.

Doch die wahrlich guten Ergebnisse zeigen sich erst in der Kombination von Chance (sprich: Performance) und Risiko (von uns stets an der Höhe der Drawdowns festgemacht). Die Kombination dieser beiden Parameter bezeichnet man bekanntlich als Calmar Ratio. Der große Vorteil dieser Kennzahl: Jeder – auch unbedarfte – Anleger kann die beiden Bestandteile und damit auch die Aussagekraft der Calmar Ratio intuitiv nachvollziehen. Aber auch hier ist die isolierte Stichtagsbetrachtung nicht zielführend. Die Gegenüberstellung der Calmar Ratios über ein Jahr (2020) und fünf Jahre (2016 -2020) zeigt, warum:



Natürlich kommt der Calmar Ratio unter Würdigung der besonderen Umstände des vergangenen Jahres eine besondere Bedeutung zu. Immerhin zeigt die Calmar Ratio für 2020, wie sich die Fonds im Corona-Crash und der anschließenden Aufholphase geschlagen haben. In der Grafik links unten haben wir die Fonds nach ihrer 2020er-Calmar Ratio sortiert. Es fällt auf, dass jeder zweite unter den sechs Fonds mit der höchsten Calmar Ratio aus der Gruppe der strategischen Beimischungen stammt. Vier der fünf entsprechenden Fonds sind unter den Top 10 zu finden. Es gab also – bei aller berechtigten Kritik am großflächigen Versagen der Liquid Alternative-Fonds – durchaus Fonds, welche die Erwartungen erfüllen oder gar übertreffen konnten.

Herausragend ist natürlich das 2020er-Ergebnis des „JPM Global Macro Opportunities“ (989946), den wir aufgrund des Ausscheidens von zwei der drei Lead-Manager und in der Folge eher unterdurchschnittlicher Entwicklung zeitweise stark unter Beobachtung hatten. Unsere Empfehlung, abzuwarten, wie die weitere Entwicklung des Fonds mit den beiden neuen Managern Josh Berelowitz und Benoit Lanctot an der Seite von Shrenick Shah aussieht, war goldrichtig. Hoffen wir auf Fortsetzung.

Neben den beiden Long-Short-Aktiefonds „Alger Dynamic Opportunities“ (A14TCR), der mit Long Bias in den USA investiert und dem mit Flexible Bias in Europa investierenden „Carmignac Portfolio Long-Short European Equities“ (A2ABAG) sowie dem „Nordea 1 – Alpha 15 MA“ (A1JHT3) lieferten auch zwei der chan-

cenorientierten Mischfonds in 2020 ein Top-Ergebnis ab. Sowohl der „Plutos – Multi Chance“ (AONG24) als auch der „CONCEPT Aurelia“ (A0Q8A0) profitierten natürlich von den guten Entwicklungen im Technologiesektor in Kombination mit Investments in Gold/Goldminenaktien.

Interessant wird es natürlich, zu prüfen, welche dieser Top-Fonds des letzten Jahres auch über längere Zeiträume – in der Grafik links über fünf Jahre – eine überdurchschnittliche Relation von Chance und Risiko abgeliefert haben.

	Calmar Ratio über 5 Jahre
Carmignac Portfolio Long-Short Eur. Equities	0,76
Nordea 1 - Alpha 15 MA	0,67
Alger Dynamic Opportunities	0,56
CONCEPT Aurelia Global	0,52
FU Fonds - Multi Asset	0,49
Plutos - Multi Chance	0,49
DC Value One	0,43
Seilern Global Trust	0,42
Managed Profit Plus	0,38
MFS Meridian - Prudent Capital	0,38

Die große Überraschung: Fünf der auf der vorigen Seite genannten sechs Fonds mit dem besten Ein-Jahres-Ergebnis liegen auch über fünf Jahre unter den besten sechs Fonds. Bei diesen Fonds kann man wohl mit Fug und Recht von Top-Empfehlungen unter den offensiveren VV-Basis-Fonds sprechen. Dies gilt allemal auch für den „FU Fonds – Multi Asset“ (A0Q5MD), der über fünf Jahre Rang 5 und in 2020 Rang 7 belegte. Aber auch an dieser Stelle der dringend zu beachtende Hinweis darauf, dass die Calmar Ratio – so gut ihre Aussagekraft insbe-

sondere bei rollierender Betrachtung auch sein mag – natürlich keinen Unikats-Status bei der Fondsselektion hat. Spricht die Risikotragfähigkeit des Anlegers gegen Portfolio-Drawdowns von bspw. 10 Prozent, so kommen bestenfalls drei der offensiveren VV-Basis-Fonds als Beimischung in Frage und selbst unter den defensiveren VV-Basis-Fonds empfiehlt sich nur rund die Hälfte für die Portfoliokonstruktion. Die Historie eines solchen Portfolio könnte dann wie folgt aussehen:

Ideen für ein breit diversifiziertes Portfolio für **den eher defensiveren Anleger**
Der 10-Jahres-Backtest des defensiven Portfolios



Dieser Backtest wurde mit einem Programm namens „munio“ erstellt. Der Backtest berücksichtigt die tatsächliche Wertentwicklung aller Fonds. Soweit Fonds zum Beginn des abgebildeten Zeitraums noch nicht existierten, wird aus Durchschnittsentwicklungen vergleichbarer Fonds/Indizes eine plausible Vergangenheitsentwicklung zugrunde gelegt. Selbstverständlich kann aus historischen Entwicklungen nicht auf zukünftige Entwicklungen geschlossen werden. Insoweit geht es hier vor allem um die Veranschaulichung der Konsistenz des vorgestellten Depotvorschlags.

Stand der Ausarbeitung: Januar 2021

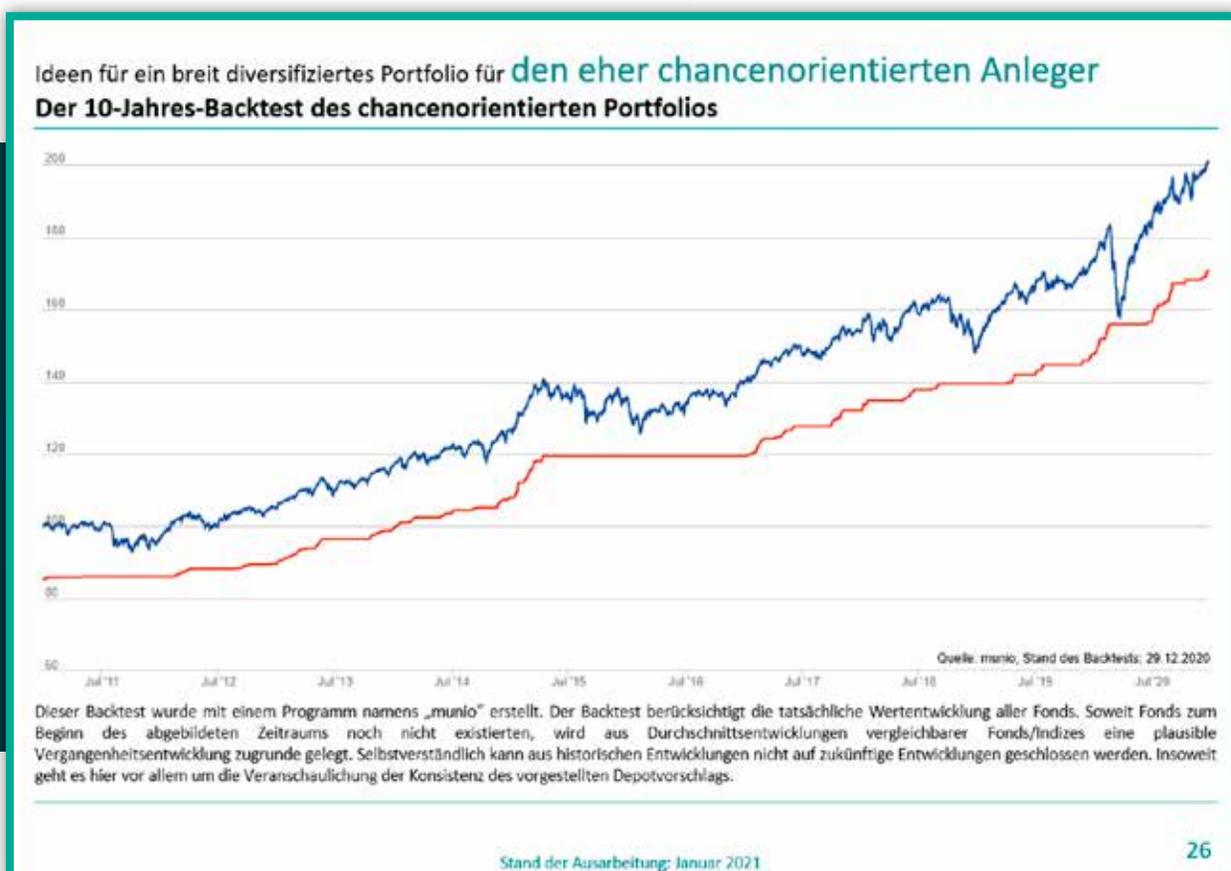
26

Die blaue Linie zeigt die mit dem Programm „munio“ dargestellte Entwicklung über 10 Jahre. Dabei sind einzelne Fonds, die noch keine 10 Jahre alt sind, basierend auf Index- und Durchschnittsergebnissen ähnlicher Fonds synthetisiert. Die rote Linie zeigt jeweils die 5 Prozent-Verlustlinie vom jeweils letzten Allzeithoch aus berechnet. Dabei setzen wir allerdings auch Fonds ein, die noch keine drei Jahre alt sind und/oder noch keine 50 Millionen Euro verwalten.

Natürlich spielt auch hier die Calmar Ratio eine wichtige Rolle, denn munio setzt nicht auf eine Optimierung der Sharpe Ratio. Maßgeblicher Risiko-Parameter ist bei munio der Maximum

Drawdown bzw. das denkbare maximale Drawdown-Risiko eines jeden Fonds. Mit dem Corona-Crash ist klar geworden, dass kaum noch Chancen bestehen, ein defensives Portfolio zu kreieren, welches rückblickend maximal 5 Prozent Drawdown in Kauf nehmen musste. Die Chancen reduzieren sich auf null, wenn unter Einhaltung eines solchen Drawdowns eine einigermaßen ansprechende Rendite erwirtschaftet werden soll.

Anders sieht es bei offensiveren Depots aus. Hier kann ein Anleger mit einer Risikotragfähigkeit, die einen 15 Prozent-Drawdown zulässt, hoffen, auch künftig ordentlich zu performen, ohne zusätzliche Leidensfähigkeit mobilisieren zu müssen.



Das spannende am 10-Jahres-Rückblick auf dieses chancenorientierte Portfolio ist, dass in den letzten fünf Jahren der deutlich größere Anteil an der Gesamt-Performance erzielt werden konnte, obwohl der Beitrag von Zinsen und Kursgewinnen der Anleienseite zunehmend Richtung null tendierte.

Wir laden Sie ein, auch im Jahr 2021 unsere Portfolio-Empfehlungen kritisch zu prüfen. Notwendige Informationen dazu

liefern wir Ihnen gerne weiterhin im Zuge von Neuvorstellungen und Reviews. Und manchmal gelingt sogar einem Fonds, den viele schon auf den Friedhof der einst guten Ideen beerdigen wollten, ein Comeback. Dazu in Kürze mehr.]

AECON, Jürgen Dumschat



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, Klaus Tisson

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

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.



Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler / Die Hochkönigin: Lorenz Masser / Business Village: <https://www.businessvillage.de/presse-1080/> / Aktien, Börse und co: dpa / JAT Impressionen: Katarina Orlovic / Artikel Jeinsen: Dr. Renate Lorenz

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:] 02.2021.1T





© Fotograf: Ch. Hartmann

DER WILLE VERSETZT BERGE. BESONDERS DER LETZTE.

**ALICE UND ELLEN KESSLER ENGAGIEREN SICH MIT
EINEM VERMÄCHTNIS FÜR ÄRZTE OHNE GRENZEN.**

Sie möchten die Broschüre „Ein Vermächtnis für das Leben“ bestellen oder wünschen ein persönliches Gespräch? Gerne können Sie sich an mich wenden:



Anna Böhme
Referentin Testamentspenden
Telefon: 030 700 130-145
Fax: 030 700 130-350
anna.boehme@berlin.msf.org



**MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.**

Träger des Friedensnobelpreises



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**