

# [partner:] magazin



**Schwerpunkt:**  
Grün, gesund, glücklich

Ab ins Grüne

Natürlich gesund

Im Risiko  
Chancen suchen

# 2021

## EINLADUNG SOMMERFEST

Wann: 10. September 2021, 15:00 -  
22:00 Uhr

Wo: Mühlenhof-Freilichtmuseum  
Theo-Breider-Weg 1, 48149  
Münster

Was: Westfälische Tradition erleben,  
Westfälische Lebensart genie-  
ßen.  
Führungen über den Mühlen-  
hof um 15:00 Uhr, 16:00 Uhr,  
17:00 Uhr - Teilnehmerzahl  
pro Runde ist begrenzt\*  
DJ Funky D (bekannt von der  
virtuellen Abendveranstaltung)



Formulare und Details wie gewohnt im  
ELVIS.one.

*Jetzt noch  
schnell anmelden!*



## Liebe Leserinnen und Leser,

in den vergangenen Monaten wurden wir wieder daran erinnert, wie schön es draußen im Freien und in der Natur sein kann. Aktuell sehen wir aber auch, dass der Klimawandel unsere Umwelt bedroht und wir sie besser schützen müssen. Unser Planet ist krank und es ist dringend angeraten auf Natur und Umwelt mehr Rücksicht zu nehmen und entsprechend zu handeln.

Ein grüner Lifestyle ist aber für viele (k)eine Frage des „ob“, sondern des „wie“ und die Ideen, um Wirtschaft und Umwelt (wieder) in Einklang zu bringen, so vielfältig wie die Natur selbst. Besonders spannend – zumindest für uns als Unternehmer – ist natürlich die Frage, wie wir künftig Geld verdienen oder Geld ausgeben wollen. Und wenn Sie jetzt denken, das hatten wir doch schon einmal, dann haben Sie Recht! Aber weil wir noch lange nicht im grünen Bereich sind, beschäftigen wir uns gern ein zweites Mal mit dem grünen Gewissen und einer gesunden Rendite.

Keine Spezies zuvor hat die Erde auch nur ansatzweise so verändert wie der Mensch – und das nicht nur zum Guten. Mit verantwortungsvollen Investments können wir aber heute nicht nur eine gute Rendite erzielen, sondern gleichzeitig auch etwas Gutes tun. Als ein echtes Naturtalent entpuppt sich in diesem Zusammenhang der Fonds von BPS, den wir Ihnen im Heft (natürlich) ausführlich vorstellen. Der ist nämlich nicht nur nachhaltig, sondern auch profitabel.

Es geht aber auch noch ökologischer, z.B. bei der Anpassung unseres Konsumverhaltens. Einer der leichtesten Wege, einen Beitrag zum Klimaschutz und für ein ökologischeres Miteinander zu leisten, ist ein anderes Shoppingverhalten. Wir können weniger oder second-hand kaufen oder wir achten, wie bei Lebensmitteln, auf Herstellung, Verarbeitung und Herkunft. Für die Orientierung sorgen sogenannte Textilsiegel, wovon wir Ihnen die aktuell wichtigsten und besten im Heft präsentieren. Aber auch in puncto Ernährung können wir bewusst reduzieren und auf mehr

pflanzenbasierte Nährstoffe setzen. Wie einfach das geht, und wie abwechslungsreich gesunder Genuss sein kann, verraten wir Ihnen ebenfalls in dieser Ausgabe.

Schritt für Schritt können wir also einen Beitrag zur Gesundheit unseres Planeten leisten, sogar im Urlaub. Weil höher, schneller und weiter weg aber nicht wirklich nachhaltig ist, gibt es längst Ideen, Wege und Möglichkeiten, wie sich auch unser Fernweh mit einem guten Gewissen vereinbaren lässt. Spannend dabei ist, wie grün diese sind. Es geht nämlich raus in die Natur und an die frische Luft. Forscher haben nämlich herausgefunden, dass der Aufenthalt im Freien entspannt, glücklich macht und Stress reduziert, auch darüber werden wir berichten.

Viel Spaß also beim nachhaltigen Konsumieren unserer grünen, glücklich machenden Erfolgsrezepte.



B + U

Dr. Bernward Maasjost

## [Schwerpunkt: Grün, gesund, glücklich]

- 06 Green AXA – Was wir schon tun und wo wir hin wollen.  
\_AXA Konzern AG
- 08 Grün ja grün sind alle meine Kleider \_[pma:]
- 10 Ab ins Grüne – weil Sport in der Natur gesund ist \_[pma:]
- 12 Einfach nachhaltig beraten! \_Helvetia
- 15 Mit Verantwortung vorsorgen: VOLKSWOHL BUND  
startet nachhaltige Produktlinie NEXT  
\_Volkswohl Bund Versicherungen a. G.
- 16 Financial Wellbeing als Treiber für Resilienz \_elipsLife
- 18 Grün, gut und gesund \_[pma:]
- 22 Natürlich gesund – mit der VIACTIV und praenatura  
\_Viactiv
- 24 Nachhaltige Finanzberatung – Ein Muss oder nach der  
Kür kommt die Pflicht \_BPS Fondsvermögensverwaltung
- 28 Guter Rad ist nicht teuer – Sondern silber! \_[pma:]

## [Krankenversicherung]

- 60 Wenn Gutes noch besser wird – der neue Beihilfetarif  
KOMFORT-B+ der SIGNAL IDUNA  
\_SIGNAL IDUNA Gruppe
- 62 So punkten Sie im Firmenkundengeschäft: Mit den Bud-  
getTarifen der SDK GESUNDWERKER \_SDK
- 64 Es gibt Versicherungen, die braucht kein Mensch – diese  
schon: die Pflegezusatzversicherung \_ [pma:] Team  
Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

## [Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 98 Impressum

## [Lebensversicherung]

- 30 Hygiene auf höchstem Niveau im Einklang mit Natur &  
Umwelt \_Medklinn
- 32 Im Risiko die Chancen suchen – 5 Tipps für die Risiko-  
prüfung bei der Arbeitskraftabsicherung \_[pma:] Team  
Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 36 Allianz KörperSchutzPolice: Geschenke zum Jubiläum  
\_Allianz Lebensversicherungs-AG
- 38 Vielseitig, nachhaltig – reichhaltig: Die neue nachhaltige  
Altersvorsorge der Basler \_Basler
- 40 Augmented Reality – Mit der Golden BU der LV 1871 zu  
den Sternen reisen \_LV 1871
- 42 Fondsrente in der bAV – jetzt mit noch mehr Rendi-  
techancen \_Condor Lebensversicherungs-AG
- 44 Neue Gothaer GarantieRente Index: Sicherheit, Rendite  
und Nachhaltigkeit \_Gothaer Allgemeine Versicherung  
AG
- 46 Bestattungsvorsorge: Umfassend abgesichert  
\_Monuta Versicherungen
- 48 Systemrendite to go mit GENERATION BUSINESS  
\_Canada Life
- 50 ERGO Rente Chance: Fondspolice mit Dreifachvorteil für  
die Rente \_ERGO Group AG
- 52 Flexibel und nachhaltig: NÜRNBERGER Berufsunfähig-  
keitsversicherung4Future \_NÜRNBERGER
- 55 Perfekter Aufschlag für die betriebliche Altersversorgung  
– die smarte Rente ist da! \_Alte Leipziger Lebensversi-  
cherung a.G.
- 56 Berufsunfähigkeitsversicherung – für jede Zielgruppe und  
alle Lebenssituationen \_Dialog

## [pma: panorama]

- 58 Einsamkeit in der Natur hilft das Gehirn zu entspannen  
\_ [pma:]
- 66 Stilvoll wohnen in Zermatt \_ Altiana

## [Sachversicherung]

- 69 [pma:] Serie \_ [pma:] Team Sachversicherung
- 70 Die schnelle und effiziente Art der Gutachtenerstellung  
\_ ESD Europäischer Schadendienst GmbH
- 72 Neuer Belmot Tarif \_ Mannheimer Versicherung AG
- 76 Einfach Van-tastic: Urlaub mit dem Camper oder Caravan  
\_ [pma:]

## [Vertrieb]

- 78 Wie Sie mit der 77230 Interessenkonflikte vermeiden  
\_ Dr. Klaus Möller
- 80 Unsere Mitarbeiter über uns \_ [pma:]
- 82 Wussten Sie schon, ... \_ [pma:]



## [Kapitalanlagen]

- 84 Aktien Börse & Co. – Das Einmaleins der Geldanlage  
\_ AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- 87 Nur beim Kaufen kann man sparen – oder vielleicht auch nicht?  
\_ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 88 Macht eine steigende Inflation den realen Anlageertrag zunichte?  
\_ AECON
- 90 BPS Fondsvermögensverwaltung: Strategie „nachhaltig“  
\_ BPS Fondsvermögensverwaltung,
- 92 Auf dem Weg zu einer nachhaltigen Finanzberatung  
\_ BPS Fondsvermögensverwaltung
- 94 Mit dem Teilverkauf der Immobilie Lebensträume erfüllen  
\_ Engel & Völkers LiquidHome





## Green AXA – Was wir schon tun und wo wir hin wollen.

"Wenn die Biene einmal von der Erde verschwindet, hat der Mensch nur noch vier Jahre zu leben"

Albert Einstein  
Deutscher Physiker und bekanntester Wissenschaftler der Neuzeit

## AXA setzt Maßstäbe – **Thema Nachhaltigkeit**

**Was bedeutet Nachhaltigkeit?** Das Thema „Nachhaltigkeit“ ist derzeit in aller Munde. Doch was bedeutet der Begriff überhaupt? Ursprünglich wurde unter „Nachhaltigkeit“ lediglich eine über längere Zeit anhaltende Wirkung verstanden, die sich sowohl auf ökologische als auch soziale Prozesse beziehen kann. Soziale Nachhaltigkeit bedeutet, dass man die langfristigen Auswirkungen der eigenen Handlungen berücksichtigt und dafür sorgt, dass diese sich positiv auf die Gesellschaft und zukünftige Generationen auswirken. Eine modernere und umfassendere Bedeutung im ökonomischen Sinne ist jedoch, dass nicht mehr verbraucht werden darf, als jeweils in der Natur nachwachsen oder sich regenerieren kann und somit künftig wieder bereitgestellt werden kann. Mit der „Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung“ hat auch die EU 2015 Nachhaltigkeit definiert und 17 Ziele entwickelt, die sowohl auf ökologische als auch soziale Nachhaltigkeit abzielen.

## [ Nachhaltigkeit bei AXA

Der Klimawandel schreitet immer weiter voran und wir alle bekommen seine Auswirkungen immer deutlicher zu spüren. Dies gilt auch für die Versicherungsbranche. Artensterben, Extremwetter und Hungersnot sind nur einige davon. Prognosen besagen, dass dadurch eine um 4°C wärmere Welt nicht mehr versicherbar sein wird. Daher ist der Weg zu Nachhaltigkeit in allen Lebensbereichen inzwischen unumgänglich.

**Bereits seit 2008 gehört Corporate Responsibility (CR) zu den 15 strategischen Schwerpunktthemen der AXA Gruppe.** Das Engagement von AXA richtet sich dabei an die Interessengruppen Gesellschaft, Aktionäre, Mitarbeitende, Kunden und Vertriebspartner, Lieferanten und Umwelt. Weltweit mobilisiert der Versicherungskonzern dazu seine Mitarbeiter und organisiert jährlich eine Corporate Responsibility-Woche.

**AXA ist Unterzeichner der Prinzipien nachhaltiger Versicherung (PSI – Principles for Sustainable Insurance) und in den wichtigsten globalen Sustainable Responsible Investment (SRI) Indizes und Ethischen Indizes gelistet,** z. B. im Dow Jones Sustainability Index, FTSE4GOOD, Euronext Vigeo World 120, Sustainalytics und Carbon Leadership Disclosure Index. Unter anderem arbeitet AXA mit an der International Strategy for Disaster Reduction (UNISDR) der Vereinten Nationen. Außerdem hat AXA den Vorsitz der neu gegründeten Net Zero Insurance Alliance, mit dem Ziel, einen Beitrag zur Beschränkung der globalen Erderwärmung auf 1,5°C zu leisten sowie der Förderung einer CO<sub>2</sub>-neutralen Wirtschaft.

Neben einer nachhaltigen Unternehmensaufstellung und einer nachhaltigen Arbeit als Versicherer, kann die Versicherungsbranche und insbesondere AXA als große Kapitalanleger einen großen Einfluss auf die Verfolgung und Erreichung nachhaltiger Ziele nehmen.

## Wie nachhaltig ist die Kapitalanlage bei AXA?

Unternehmerische Verantwortung heißt für AXA, den gesellschaftlichen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts bewusst und aktiv zu begegnen. Nachhaltiges Investieren spielt dabei eine strategisch wichtige Rolle. Bei der Umsetzung ihrer nachhaltigen Investment-Strategie arbeitet AXA konsequent nach klar definierten Prinzipien und verfolgt dabei ambitionierte Ziele.

### AXA hat sich verpflichtet...

- ... einen Beitrag zur Erfüllung des Klimaziels des Pariser Vertrags zu leisten. Ziel dabei ist es, die Erderwärmung idealerweise auf 1,5°C zu beschränken.
- ... die Kundenbeiträge ab dem Jahr 2050 in Unternehmen und Projekte zu investieren, die in Summe kein CO<sub>2</sub> mehr ausstoßen.
- ... dafür bis zum Jahr 2025 den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck für die wichtigsten Anlageklassen im Portfolio der Kundengelder um 20 Prozent im Vergleich zum Jahr 2019 zu reduzieren.

Dies geschieht in einem Bündnis mit anderen großen Versicherern, dem UN-geleiteten Netzwerk "Net Zero Asset Owner Alliance". Dieses wurde im Jahr 2019 mit der Verpflichtung gegründet, die CO<sub>2</sub>-Emissionen in den Kapitalanlageportfolien bis 2050 auf netto Null zu reduzieren.

Bei der Erreichung dieser Ziele verfolgt AXA eine klare Strategie. Auf der einen Seite durch eine strategische Portfolioanpassung:

- Grüne Investments
- Nachhaltige Projekte
- Desinvestitionen und Ausschlüsse kritischer Unternehmen und Sektoren
- Laufende Portfoliosteuerung hinsichtlich des CO<sub>2</sub>-Zwischenziels für 2025

Auf der anderen Seite durch aktives Engagement und Stimmrechtsausübung:

- Einflussnahme auf Unternehmen
- Kooperationen mit NGOs (Nichtregierungsorganisationen)

### Wirkt sich eine nachhaltige Kapitalanlage negativ auf mögliche Renditen aus?

Studienergebnisse sind nicht eindeutig, zeigen aber eine klare Tendenz: In Summe muss man nicht auf Rendite verzichten, wenn man intelligent die Portfolien zusammenstellt. Zusätzlich ergibt sich langfristig gesehen eine geringere Volatilität durch die Beimischung nachhaltiger Investments.

## Die Transformation hat bereits begonnen

AXA handelt seit 2007 nach den Prinzipien für verantwortliches Investieren – im Interesse der Umwelt und Gesellschaft. Initiativen im Bereich nachhaltiger Kapitalanlage werden von den Versicherungsgesellschaften der weltweiten AXA Gruppe gemeinschaftlich getätigt, um die größte Wirkung zu entfalten. Dabei ist es uns wichtig Transparenz zu gewährleisten und diese immer weiter auszubauen. Damit steht „Nachhaltigkeit“ bei AXA schon lange auf der Tagesordnung und wird auch in Zukunft höchste Priorität haben. Um etwas bewegen zu können, müssen sich Unternehmen ändern. AXA ist bereit dazu, diese Transformation weiterhin aktiv mitzugestalten. ]

### AXA Konzern AG

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



## *Grün ja grün sind alle meine Kleider*

*...grün ja grün ist alles, was ich anhab`. Immer mehr Kleidungsstücke tragen Ökosiegel. Doch welche gibt es und was bedeuten sie? Wir klären auf und stellen die drei besten\* und unabhängigsten Zertifizierungen am Kleidermarkt vor.*

\*3 Sterne im Greenpeace Ranking

[ Schadstoffe auf der Haut? Keine sozialen und ökologischen Mindeststandards in der Produktion? Die will wohl keiner von uns. Welche Kleidung aber wirklich sauber und umweltfreundlich ist, scheint ziemlich undurchsichtig. Denn inzwischen gibt es so viele Siegel für nachhaltige Textilien, dass Greenpeace einen extra Ratgeber herausgebracht hat.

Hinter welchem Siegel sich also tatsächlich giftfreie Kleidung verbirgt, wo die Produktion wirklich umweltschonend verläuft und welcher Hersteller sich nur „grün“ wäscht, wir verraten es Ihnen.

## NATURTEXTIL

### IVN Zertifiziert BEST – strengstes Kleidungsiegel, nur Naturfasern

Dies ist der Standard mit den höchsten Ansprüchen an textile Ökologie<sup>1</sup> und zeigt das im Augenblick maximal realisierbare Niveau auf. BEST bildet die vom Internationalen Verband der Naturtextilwirtschaft (IVN) entwickelten Richtlinien für Naturtextilien entlang der gesamten Produktionskette ab, in ökologischer und sozialverantwortlicher Hinsicht. Bewusst wird hierbei eine eingeschränkte Palette an Qualitäten und Produkten in Kauf genommen.



<sup>1</sup> Bei BEST muss die Fläche einer Textilie (also das eigentliche Gewebe oder Gestrick ohne Zutaten wie Reißverschlüsse, Bündchen, Einlagen, Futter, Knöpfe etc.) zu 100 Prozent aus Naturfasern bestehen, die aus kontrolliert biologischem Anbau (kbA) oder kontrolliert biologischer Tierhaltung (kbT) stammen. Synthetische Fasern, wie z. B. Elasthan, Polyacryl oder Viskose dürfen nur bei bestimmten Zutaten eingesetzt werden.

### Global Organic Textile standard – strenger Standard, Mischfasern zugelassen

Der Global Organic Textile Standard (GOTS) ist ein international etablierter Standard, der weltweit den Maßstab für Umwelt- und Sozialverträglichkeit in Sachen Textil setzt. Die Kennzeichnung des Produktionsstandard erfolgt in zwei Stufen: „organic“ (95 Prozent aus Bionaturfasern) und „made with organic“ (mind. 70 Prozent)

Die Ansprüche des unter denen des ZERTIFIZIERT BEST. standard für die IVN als echte und Textilien bewertet. Der GOTS liegt etwas Er ist der Mindest-Produkte, die der konsequente Natur-GOTS legt großen Wert auf eine Umsetzbarkeit im industriellen Maßstab. Ihm geht es darum, Nachhaltigkeit in die breite Masse zu tragen.



### OEKO-TEX MADE IN GREEN – Starkes Siegel, umfassende Zertifizierung

Das Siegel OEKO-TEX Made in Green wird durch die Internationale OEKO-TEX® Gemeinschaft vergeben. Dies ist ein Zusammenschluss von Textilforschungs- und Prüfinstituten. Das Siegel zielt auf die Reduktion von Schadstoffen ab und kennzeichnet Textilprodukte, die umweltfreundlich und sozialverträglich hergestellt wurden. Bei MADE IN GREEN handelt es sich um ein Produktlabel, das nur vergeben werden kann, wenn eine Zertifizierung der Unternehmen nach STANDARD 100 sowie der STeP-Zertifizierung von OEKO-TEX® vorliegt. Während STeP by OEKO-TEX® vor allem soziale und ökologische Standards entlang der gesamten textilen Wertschöpfungskette vorgibt, steht beim STANDARD 100 by OEKO-TEX® die Schadstoffprüfung im Fokus, um chemische Rückstände, die schädlich sind, im Endprodukt zu reduzieren.



Nicht vorenthalten möchten wir Ihnen aber auch das erste staatliche Textilsiegel vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ).

Der grüne Knopf berücksichtigt nicht nur den Umweltschutz, sondern auch die Arbeitsbedingungen. Bis auf Weiteres werden lediglich die Produktionsschritte Färben und Bleichen sowie Zuschneiden und Nähen erfasst. Später sollen noch die Produktionsschritte Baumwollanbau, beziehungsweise Kunstfaserherstellung, Spinnen der Fäden und Weben der Stoffe sowie Vertrieb hinzukommen. Das Nachhaltigkeitssiegel soll zunächst Verbrauchern beim Textileinkauf Orientierung bieten. Langfristig sollen sich damit aber auch die Lieferketten anderer Produktarten erfassen lassen. Die Einhaltung überprüfen unabhängige Institute wie TÜV oder Dekra. ]



Das Siegel soll für nachhaltige Lieferketten stehen und ergänzt bestehende Textillabel, es ist eine Art „Übersiegel“. Erfüllt also eine Modemarke bereits die Kriterien bestehender nachhaltiger Siegel im Textilbereich, kann sie sich auch um den grünen Knopf bewerben.

[pma:]

# Ab ins Grüne – weil Sport in der Natur gesund ist

Die Deutschen lieben Fitness und schwören auf sportliche Aktivitäten. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine aktuelle Studie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. In Zeiten von Lockdowns, Home Office, Home Schooling usw. ist es umso wichtiger, das Immunsystem zu stärken und einen Ausgleich zu schaffen. Und zwar nicht nur körperlich, sondern auch mental. Und da bringt Sport an der frischen Luft viele Vorteile. **Das Gute ist: es ist ganz simpel, sich in der Natur ganz ohne Geräte fit zu halten.**

## Vorteile von Bewegung im Freien

Wer sich draußen an der frischen Luft in der freien Natur sportlich betätigt, ist nachweislich gesünder und fühlt sich wohler als jene, die nicht regelmäßig an der frischen Luft und im Grünen sind.

### ✓ Kalorien verbrennen:

Die Muskulatur wird aufgrund verschiedener Bedingungen und Witterungsverhältnisse stärker beansprucht (z. B. durch holprige Wege, diverse Steigungen, starken Wind etc.). Laut Experten werden bei Sportarten draußen bis zu 30 % mehr Kalorien verbraucht als Indoor.

### ✓ Längere Trainingszeiten:

Draußen vergeht die Zeit wie im Flug! Da wir uns immer wieder unterschiedliche Strecken auswählen können, wird es beim Outdoor-Sport nicht so schnell langweilig und wir trainieren, beispielsweise umgeben von einer schönen Landschaft, automatisch länger als auf einem Laufband.

### ✓ Bessere Durchblutung:

Beim Sport in der freien Natur bekommt unser Körper mehr Sauerstoff und wird besser durchblutet. Das Ergebnis: rote Wangen und ein strahlender Teint.

### ✓ Gesundes Herz-Kreislauf-System:

Outdoor-Sport reguliert den Cholesterinspiegel und senkt nachweislich Bluthochdruck. Das stärkt das gesamte Herz-Kreislauf-System und macht gesünder und fitter im Alltag.

### ✓ Stärkeres Licht:

Durch das Sonnenlicht produziert der Körper mehr Vitamin D. Dadurch heilen sogar kleinere Verletzungen und Muskelkater schneller.

### ✓ Bessere Koordination:

Ob über Stock und Stein balancieren oder beim Radfahren den Lenker gerade halten – bei den meisten Sportarten draußen sind wir konzentrierter und trainieren gleichzeitig Koordination sowie Gleichgewicht.

### ✓ Freier Kopf:

Frische Luft und Sport im Freien sind nicht nur für den Körper gut, sondern auch für den Geist. Durch die Abwechslung bekommen wir einen klaren Kopf und fällen Entscheidungen leichter und bewusster. Yoga oder Pilates eignet sich übrigens prima in der freien Natur!

### ✓ Weniger Stress:

Draußen Sport treiben macht glücklich! Durch die Bewegung im Freien setzt unser Körper Glückshormone, wie Serotonin und Endorphine, frei. Das entspannt und reduziert Stress.

### ✓ Mehr Energie:

Amerikanische Wissenschaftler fanden heraus, dass 20 Minuten an der frischen Luft genauso wach machen wie eine Tasse Kaffee. Sport in der Natur verschafft uns also mehr Energie für den Tag und ist auch noch gesünder.

### ✓ Bessere Abwehrkräfte:

Äußere Einflüsse, wie Wind, Regen oder Schnee, sind zwar oft unangenehm, aber super fürs Immunsystem und unsere Abwehrkräfte. Außerdem frieren wir durch Outdoor-Sport nicht mehr so schnell.

[pma:]



**Alte Leipziger**  
ALH Gruppe

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

## Doppelt punkten mit AL\_DuoSmart.

Zwei Anlagen im unschlagbaren Zusammenspiel, eine bequeme Lösung und null Sorgenfalten beim Verkauf – die smarte Rente ist da.

Starker Aufschlag für die betriebliche Altersversorgung!

[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/duosmart](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/duosmart)

# Einfach nachhaltig beraten!

Das Thema Nachhaltigkeit hat sich im geschäftlichen und im privaten Alltag als wichtiger Faktor etabliert. Auch im Finanzsektor werden seit geraumer Zeit verstärkt nachhaltige Anlagen nachgefragt, begleitet von neuen rechtlichen Rahmenbedingungen.

[ So konnten Nachhaltigkeitsfonds in den vergangenen Jahren deutliche Mittelzuflüsse verzeichnen. Gleichzeitig wächst das Fondsangebot mit zum Teil sehr unterschiedlichen Ansätzen bei der Beachtung von Nachhaltigkeitskriterien (ESG). Finanzberater stehen nun vor der großen Herausforderung, die Präferenzen ihrer Kundinnen und Kunden beim Thema Nachhaltigkeit einerseits und das große ESG-Fondsuniversum andererseits in einer geeigneten Fondsauswahl in der Fondspolice zusammenzuführen.

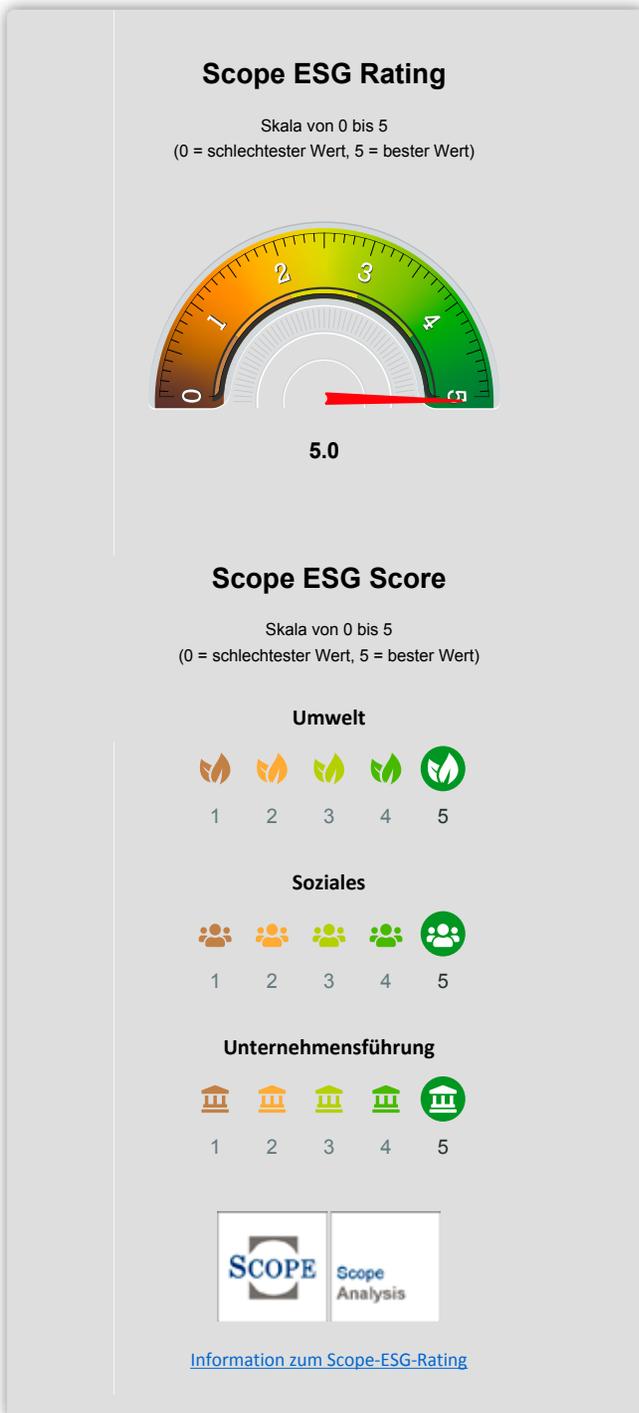
**Mit wenigen Klicks zur passenden ESG-Fondsauswahl**  
Um Ihnen und Ihren Mandantinnen und Mandanten die Fonds-

auswahl bei den Helvetia Fondspolices zu erleichtern, hat Helvetia Leben die Fondsdatenbank im HelvetiaNet um umfangreiche ESG-Fondsdaten erweitert. Mit wenigen Klicks können Sie über verschiedene Selektions- und Filtermöglichkeiten zielgerichtet die geeigneten Fonds auswählen. Beispielsweise über die ESG-Einstufung gemäß EU-Offenlegungsverordnung oder ESG-Rating oder die Bestimmung von Ausschlusskriterien.

Darüber hinaus lassen sich umfangreiche Fondsvergleiche mit individuellen Auswertungen in eine Excel-Tabelle zu weiteren Bearbeitung exportieren.

The screenshot displays the 'Helvetia Investmentauswahl' interface. It is divided into two main sections: 'Produkte' and 'Filter und Services'. The 'Produkte' section features several red buttons for product selection: 'CleVesto Allcase', 'CleVesto Favorites', 'CleVesto Select', 'CleVesto Balance', 'CleVesto Basis', and 'Alltante'. The 'Filter und Services' section includes a 'Filter' panel with dropdown menus for 'Kategorie' (set to 'keine ausgewählt'), 'Thema' (set to 'Nachhaltigkeit'), 'Region' (set to 'keine ausgewählt'), and 'ESG & Ausschlusskriterien' (set to 'keine ausgewählt'). A callout box points to the 'Thema' dropdown, indicating 'Themenauswahl Nachhaltigkeit'. Another callout box points to the 'ESG & Ausschlusskriterien' dropdown, listing 'ESG-Filter' with sub-points: 'ESG Einstufung' and 'Ausschlusskriterien'. Below the filters, there is a table titled 'Investments' with columns for 'Name', 'Nachhaltig', 'ISIN', 'ESG-Einstufung', 'ESG-Rating', and 'Factsheet'. A callout box points to the 'ESG-Einstufung' and 'ESG-Rating' columns, indicating 'ESG-Sortierungsmöglichkeiten'. A dropdown menu is open, showing 'keine Einstufung nach OffenlegungsVO (nicht ESG)', 'Art. 6 OffenlegungsVO (nicht ESG)', 'Art. 8 OffenlegungsVO (ESG)', and 'Art. 9 OffenlegungsVO (ESG)'. Below this, a list of exclusion categories is visible under 'Environmental - Umwelt', including 'Automobilindustrie', 'Chemie', 'Kernkraft', 'Gentechnik', 'Fossile Energieträger', and 'Luftfahrt'.

Die Nachhaltigkeitsinformationen zu jedem nachhaltigen Fonds stehen in kompakter Form des ESG-Factsheets zum Download bereit und können gleichzeitig zu Dokumentationszwecken eingesetzt werden. Das ESG-Factsheet enthält u. a. Angaben zum ESG-Rating und den ESG-Scores, eine Auflistung der Ausschlusskriterien, die angewandten ESG-Ansätze ggf. mit weiteren Detailinformationen sowie die Links zu den ausführlichen ESG-Informationen der jeweiligen Fondsgesellschaft.



### Exklusive Online-Ausbildung zum Nachhaltigkeitsberater (HLA) Sind Sie auf die neuen Anforderungen vorbereitet? Testen Sie Ihr Wissen:

- Was ist "Nachhaltigkeit"? Worin besteht der Unterschied zwischen ESG und SRI?
- Best-in-Class, Positiv- und Negativ-Kriterien etc.: Worauf gilt es zu achten?
- Gutes Gewissen und gute Rendite: Passt das zusammen?
- Transparenz- und Qualitätssiegel, ESG-Scoring-Modelle: Welche gibt es, was sagen sie aus?

Wenn Sie Ihre Fachkompetenz im Bereich nachhaltige Geldanlage vertiefen möchten, laden wir Sie herzlich zur Teilnahme an der Helvetia Nachhaltigkeitsakademie ein. In sechs exklusiven, interaktiven Webinaren à 60 Minuten erhalten Sie eine qualifizierte Weiterbildung zum/zur zertifizierten Nachhaltigkeitsberater/-in (HLA) von erfahrenen Referenten der Helvetia Leben Akademie. Die Veranstaltung ist für Sie kostenfrei! ]

Sie möchten teilnehmen oder wünschen nähere Informationen? Schreiben Sie Ihrem Helvetia Leben Ansprechpartner:  
Michael.Fuchs@hl-maklerservice.de



**Barmenia**  
EINFACH. MENSCHLICH.

# VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

**#MachenWirGern**

<b>Stiftung Warentest</b>	<b>SEHR GUT (0,5)</b>
<b>Finanztest</b>	<b>Mehr Zahn 100</b>
	Im Test: 249 Zahnzusatz- versicherungen
Ausgabe 06/2020 <a href="http://www.test.de">www.test.de</a>	20/10/20

Die Ansprüche Ihrer Kunden sind je nach Lebensabschnitt verschieden. Deshalb sind unsere Mehr Zahn-Produkte so aufgebaut, dass für jeden etwas dabei ist. Von einem transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene, bis zu

umfangreichen Leistungen, die die Zahngesundheit von Kindern und Eltern fördert. Das Bausteinsystem sorgt bis ins hohe Alter für optimalen Schutz. Besondere Highlights für Ihre Kunden: Der kostenlose Bleaching-Bonus bei Kombination der Mehr-Zahn-Produkte und Mehr Zahnvorsorge, sowie die unbegrenzte Erstattung professioneller Zahnreinigungen. Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, finden Sie unter [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3734**.



## Mit Verantwortung vorsorgen:

VOLKSWOHL BUND startet nachhaltige Produktlinie **NEXT**

Die VOLKSWOHL BUND Versicherungen bieten unter der Marke NEXT ab sofort eine neue Produktwelt mit vollständig nachhaltigen Vorsorgelösungen.

[ NEXT steht für Nachhaltig, Engagiert und Transparent. Mit NEXT hat der Versicherte ein bedingungsgemäßes Recht auf Nachhaltigkeit. Das ist marktweit einmalig. Und es gilt nicht nur in der Ansparzeit. Auch in der Rentenphase ist eine nachhaltige Verwendung des vorhandenen Geldes garantiert. Denn sobald das Guthaben oder Teile davon ins Sicherungsvermögen übergehen, ist die gesamte Summe dauerhaft durch eine nachhaltige Geldanlage gedeckt. NEXT startet mit drei Produkten: der Fondspolice Pur, FondsFittery und Unfall INVEST.

In der fondsgebundenen Rentenversicherung können Kunden für ihre NEXT-Police aus mehr als 40 nachhaltigen Investmentfonds auswählen. Sie legen ihr Fondsvermögen streng nach Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien (ESG) an. Die Fondspalette umfasst zahlreiche thematische Fonds, die unter anderem in erneuerbare Energien, Wasserindustrie oder Health Care investieren. Einzelne davon gibt es exklusiv beim VOLKSWOHL BUND. Teilweise fließen die im Fonds erwirtschafteten Gelder zusätzlich als Spenden in nachhaltige Projekte.

Auch FondsFittery, die Rentenversicherung mit maßgeschneiderten Fondsboxen, ist ab sofort in der NEXT-Produktlinie erhältlich. Dafür wurde die Zahl der angebotenen Fondsboxen verdoppelt. Jede Fondsbox hat nun ihr NEXT-Pendant mit ESG-konformen ETFs. Sie ist zugeschnitten auf das gewünschte Vorsorgeprofil des Kunden und obendrein nachhaltig. Bei der Zusammensetzung und Anpassung der

Fondsboxen berät auch hier die DWS den VOLKSWOHL BUND. Die Unfallversicherung INVEST verknüpft erstklassigen Unfallschutz mit einem Sparanteil. Teile der Beiträge legt der VOLKSWOHL BUND in Fonds an, die der Versicherte zuvor ausgewählt hat. Bei Vertragsende erhält der Kunde das angesparte Fondsguthaben. Mit NEXT stammt dieses Geld zukünftig ausschließlich aus ESG-konformen Investmentfonds. Die Erträge sind komplett nachhaltig erwirtschaftet. Unfall INVEST ist ein Produkt der VOLKSWOHL BUND-Tochter prokundo.

Als Versicherungsunternehmen übernimmt der VOLKSWOHL BUND Verantwortung für die Zukunft. Das gilt für alle Bereiche des Unternehmens, ob Produkte, Umwelt, soziales Engagement, Mitarbeiter, Unternehmensführung oder Kapitalanlage. Bei der Anlage der Versichertengelder beachtet der VOLKSWOHL BUND ethische, soziale und ökologische Kriterien. Deren Einhaltung überprüft halbjährlich eine Nachhaltigkeits-Ratingagentur.

Für Kunden, die ein Versicherungsprodukt aus der NEXT-Reihe abgeschlossen haben, gibt es vom VOLKSWOHL BUND jährlich einen NEXT-Bericht zum Stand der nachhaltigen Aktivitäten des Unternehmens. ]

Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit beim VOLKSWOHL BUND und über die Produktlinie NEXT gibt es auf [www.volkswohl-bund.de](http://www.volkswohl-bund.de)

Volkswohl Bund Versicherungen a. G.

Kompetenz-Center Nord  
Kaiser-Wilhelm-Stra ße 9 | 20355 Hamburg  
Tel.: 040-1804967-0  
E-Mail: [kc-nord@volkswohl-bund.de](mailto:kc-nord@volkswohl-bund.de)



## Financial Wellbeing als Treiber für Resilienz

▶ Von Lars Rieger, Senior Broker  
Consultant elipsLife Deutschland

In einer 2019 veröffentlichten Studie des Beratungsunternehmens Aon in Zusammenarbeit mit Statista gibt jeder dritte Arbeitnehmende an, dass finanzielle Sorgen seine Arbeitsleistung beeinträchtigen. Die Folgen reichen von Konzentrationsproblemen bis hin zu Fehlzeiten. Es ist davon auszugehen, dass sich die Situation aufgrund der Pandemie verschärft hat. Die Bedeutung der finanziellen Gesundheit kann jedoch nicht hoch genug eingeschätzt werden. Zeit, deshalb über Financial Wellbeing als Treiber für Resilienz zu reden.

[ Resilienz bezeichnet die Widerstandsfähigkeit der Arbeitskräfte. Resiliente Mitarbeitende fühlen sich an ihrem Arbeitsplatz sicher, sind motiviert, mit ihrer Tätigkeit und ihrem Arbeitsumfeld zufrieden, können ihr Potential voll ausschöpfen und sich Veränderungen schnell anpassen. Kurz, sie sind widerstandsfähig und auch in unsicheren Zeiten produktiv. Und weil Arbeitgeber danach streben, mit ihren Unternehmen auch in Krisen attraktiv und erfolgreich zu sein, brauchen sie resiliente Mitarbeitende.

Resilienz bedingt Wellbeing, was verschiedene Komponenten vereint: das physische, das psychische, das soziale, das berufliche und das erwähnte finanzielle Wellbeing. Sie alle sind gleichermaßen für den Aufbau einer resilienten Belegschaft entscheidend. Wellbeing ist der Input und Resilienz im Idealfall der Output. Der vorliegende Artikel will näher auf das finanzielle Wellbeing eingehen. Die Aon-Studie besagt, dass 37 Prozent der befragten Arbeitnehmenden ihre Leistungsfähigkeit durch finanzielle Sorgen eingeschränkt sehen. Viele kämpfen mit Konzentrationsschwierigkeiten, Schlafstörungen und erwähnen allgemeine gesundheitliche Probleme. Mehr als ein Drittel sucht während der Arbeitszeit nach Lösungen für die finanziellen Probleme, bei rund 10 Prozent führen die Sorgen zu Fehlzeiten.

Eine aktuelle Studie des Benefits-Spezialisten Benify definiert Financial Wellbeing als (I) die Freiheit, Entscheidungen zu treffen (z.B. Urlaub, Hobbies), (II) die Fähigkeit, herausfordernde Zeiten zu meistern (z.B. Jobverlust, Unfall, Krankheit, Berufsunfähigkeit), (III) die Kontrolle über die alltäglichen Finanzen zu haben (z.B. Budget, Ausgaben, Schulden) sowie (IV) über die Ressourcen zu verfügen, um für die Zukunft zu planen (z.B. Sparen, Rente, Rücklagen).

Finanzielles Wellbeing führt demnach zu finanzieller Unbeschwertheit, zu innerer Ruhe und Gelassenheit. Mitarbeitende ohne finanzielle Sorgen sind weniger gestresst und demnach gesünder und fokussierter. Das führt zu höherer Lebensqualität, Motivation und Produktivität. Eine klassische Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmende. Ein faires Gehalt ist der erste – wichtige – Schritt und wird von guten Unternehmen auch vorbehaltlos geboten. Finanzielle Unbeschwertheit bezieht sich aber insbesondere auch auf den zweiten Punkt der Benify-Aufzählung – auf die Fähigkeit, herausfordernde Zeiten und Schicksalsschläge, wie zum Beispiel die Folgen einer Berufsunfähigkeit, meistern zu können. Hier sollten Arbeitgeber verstärkt eine aktive Rolle übernehmen und mit geeigneten Benefits finanzielle Sicherheit schaffen.

**Was ist damit gemeint?** Lassen Sie uns die finanziellen Auswirkungen einer Berufsunfähigkeit für einen Arbeitnehmer in Deutschland und für einen Arbeitnehmer in der Schweiz vergleichen. Beide Länder kennen das Drei-Säulen-System, das dank einem funktionierenden Zusammenspiel staatlicher, beruflicher und privater Vorsorge den gewohnten Lebensstandard sichern soll. Im Krankheitsfall sind Arbeitnehmende in beiden Ländern dank der Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers und dem

nachfolgenden Kranken(tage-)geld bis zu 18 respektive 24 Monate finanziell relativ gut abgesichert. Dauert die Krankheit länger an und führt sie zu einer Invalidität, werden in beiden Ländern staatliche Leistungen fällig (Erwerbsminderungsrente bzw. Invalidenrente in der Schweiz), die aber nur einen Bruchteil des Gehalts kompensieren. Die staatliche Vorsorge, also die 1. Schicht in Deutschland respektive die 1. Säule in der Schweiz, dient schlicht der Existenzsicherung.

**Nun der bemerkenswerte Unterschied:** Die 2. Schicht, also die betriebliche Altersvorsorge bAV, ist in der Schweiz seit 1985 im Rahmen des Beruflichen Vorsorgegesetzes BVG gesetzlich verankert. Das heißt, dass Arbeitgeber ihre Beschäftigten in der Schweiz gegen die finanziellen Risiken von Invalidität und Tod obligatorisch absichern müssen. Arbeitnehmende in der Schweiz erhalten zusätzlich zur staatlichen Leistung eine vom Arbeitgeber zugesagte Invalidenrente im Umfang von durchschnittlich 60 Prozent des versicherten Bruttojahresgehalts. Die berufliche Vorsorge dient der Sicherung des gewohnten Lebensstandards, die zusätzliche Rente des Arbeitgebers ist zur Erreichung dieses Ziels unerlässlich. In Deutschland gehört eine flächendeckende, über den Arbeitgeber kollektiv abgeschlossene Versicherungsdeckung noch nicht zum Standard, weshalb rund 75 Prozent der deutschen Arbeitnehmenden bei einer länger andauernden Krankheit nach dem Ende des Krankengelds in ein finanzielles Loch fallen. Die finanzielle Sicherheit und damit das Financial Wellbeing ist nicht gegeben – und damit fehlt ein wichtiger Teil zur Förderung der Resilienz.

Vergleichbare, kollektive Absicherungslösungen, wie die Betriebliche Einkommenssicherung, gibt es mittlerweile auch in Deutschland, und die Nachfrage nimmt stetig zu. Diese kollektiven Zusagen führen dabei nicht nur zur gewünschten finanziellen Sicherheit, sondern zahlen auch direkt auf die Arbeitgebermarke ein. elipsLife Deutschland bietet solche Lösungen zusammen mit unserem Partner [pma:] auch im Rahmen des KMU-Konzepts an – also bereits ab einer Unternehmensgröße von zwei Arbeitnehmern. Sollen Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns oder Ihre Ansprechpartner bei [pma:].

Wenn sie gut und einfach kommuniziert werden, entfalten Benefits zur finanziellen Sicherheit große Wirkung in der Belegschaft. Versicherung ist meist kein attraktives Gesprächsthema, finanzielle Unbeschwertheit hingegen schon. Es ist Zeit, in das Financial Wellbeing der Belegschaft zu investieren: Als Arbeitgeber kann man es sich nicht länger leisten, sich nicht darum zu bemühen. ]

# I GRÜN, GUT UND GESUND

Früher galten Menschen, die sich vegetarisch ernährten als seltsam und es war schwer, was Tolles zum Essen zu finden. Heute gibt es eine große Auswahl und neben Vegetariern auch immer mehr Veganer. Essen ist nämlich mehr als nur eine Mahlzeit: es geht auch um die Haltung. Und weil pflanzlich nicht nur grün, sondern auch gut und gesund bedeutet, haben wir ein paar spannende Rezepte für Sie rausgesucht.

## Morgens

Inzwischen längst ein Klassiker:  
**Grüner Smoothie**

3 TEILE GEMÜSE	+	2 TEILE FLÜSSIGKEIT	+	1 TEIL OBST
Spinat		Mandelmilch		Banane
Grünkohl		Hafermilch		Beeren
Mangold		Kokosnussmilch		Mango
Blattkohl		Kokoswasser		Ananas
Römersalat		Frische Säfte		Kiwi
Ruccola		Grüner Tee		Apfel
Brunnenkresse		Kefir		Birne
Sellerie		Wasser		Papaya
Gurke				
Kräuter wie: Basilikum, Minze, Koriander, Petersilie				

Optional

SUPERFOODS	SÜSSSTOFFE	EIWEISSE
Ingwer	Honig	Nüsse
Matcha	Datteln	Nussbutter
Goji	Kokosblütenzucker	Mandelmus
Chia	Zuckerrübensirup	Molke
Moringa	Ahornsirup	Eiweißpulver
Chlorella	Datteln	



## Mittags

Mit dem gewissen Etwas:  
**Erbsen-Zucchini-Suppe mit poppigem „Currykorn“**

### Zutaten (4 Personen)

#### Suppe

- 400 g frische oder TK Erbsen
- 400 g Zucchini
- 500 ml Gemüsebrühe
- 2 Zwiebeln
- 1 Knoblauchzehe
- Handvoll frische Minze
- Salz und Pfeffer nach Bedarf
- Saft und Schale 1 Limette
- 1/2 Dose Kokosmilch (nach Bedarf auch mehr, dafür weniger Brühe)

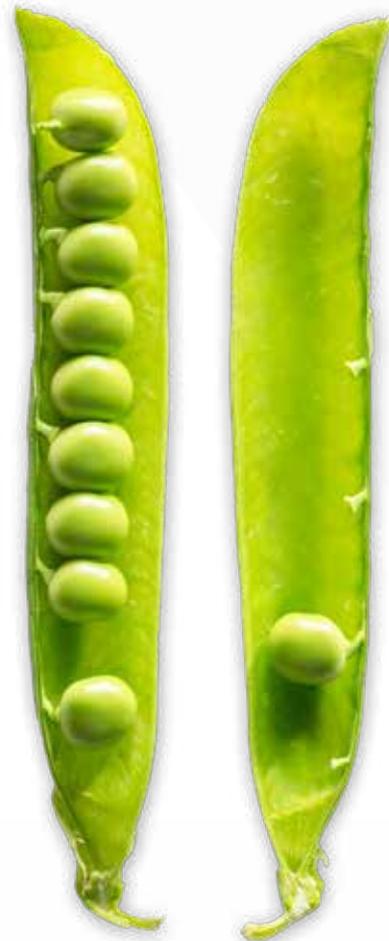
#### „Currykorn“

- 80 g Popcorn Mais
- 30 g Pflanzenmargarine
- 2 TL Currypulver

### Zubereitung (45 Minuten)

Erbsen (falls frisch) aus den Schoten lösen. Zucchini, Zwiebeln und Knoblauch zerkleinern. Zwiebeln und Knoblauch mit 2 EL Öl glasig dünsten und Erbsen und Zucchini dazu geben. Kurz braten. Anschließend mit der Hälfte der Gemüsebrühe ablöschen und bei mittlerer Hitze köcheln lassen, bis das Gemüse gar ist. Die Masse mit einem Pürierstab pürieren und die restliche Gemüsebrühe sowie Kokosmilch unterrühren. Alles noch einmal kurz aufkochen lassen und mit Gewürzen, Kräutern, Limettensaft und -schale abschmecken.

Für das Currykorn den Popcorn Mais mit 1 EL Öl in einen Topf geben und einen Deckel daraufsetzen. Bei mittlerer Temperatur warten, bis das Popcorn aufpoppt. Dabei den Topf hin und wieder schwenken, damit nichts anbrät. Die Margarine verflüssigen und das Currypulver darin verrühren, anschließend über das Popcorn gießen. Alles gut vermengen und darauf achten, dass das Curry überall gleichmäßig verteilt ist.



## Abends

Ganz ohne Fleisch und gar nicht „spießig“:  
**Blumenkohl-Shawarma-Bowl mit Kichererbsen**

### Zutaten (4 Personen)

- 1 Blumenkohl, in kleine Röschen zerteilen
- 300 g Cherry Tomaten, geviertelt
- 1 Dose Kichererbsen (400g), abgießen und trocken schütteln
- 1/4 TL Knoblauch
- 1 Zitrone, Abrieb und Saft
- 1/4 Tasse Minze, gehackt
- 1/4 Tasse Petersilie, gehackt
- 2 persische Gurken (kernlos), in mundgerechte Stücke
- 1/2 rote Zwiebel (klein), dünne Scheiben
- 2 Tassen Wasser oder Gemüsebrühe
- 1/2 Tasse Tahini
- 1 Tasse Quinoa
- 3 EL Olivenöl

### Für die Gewürzmischung

- 2 TL gemahlener schwarzer Pfeffer
- 1 1/2 TL Salz
- 2 TL Paprika
- 1/2 TL Chili Flocken
- 1/2 TL Kurkuma
- 2 TL Cumin

### Zubereitung (40 Minuten)

Für die Shawarma-Gewürzmischung

Alle Gewürze in einer kleinen Schüssel zusammenrühren. Mit den Chili-Flocken ggf. ein wenig vorsichtig sein, falls es jemand nicht ganz so scharf mag.

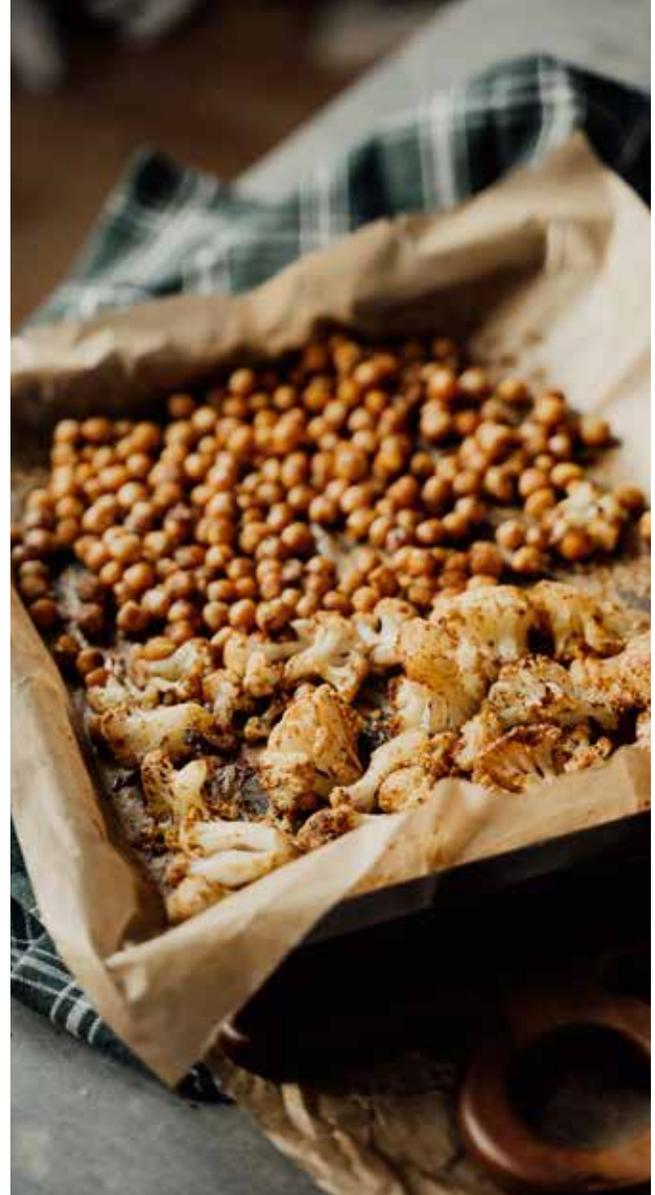
#### Für den Rest

Den Ofen auf 200 Grad vorheizen.

Quinoa waschen und in einen kleinen Topf geben. Brühe oder Wasser dazu und mit einem halben Teelöffel Salz würzen. Das Ganze einmal kurz aufkochen und anschließend simmern lassen. Zudecken und für 15 Minuten quellen lassen (oder solange, bis das Wasser absorbiert ist). Hitze ausstellen und zugedeckt weitere 10 Minuten ziehen lassen.

Die gewaschenen und getrockneten Kichererbsen mit 1 EL Olivenöl beträufeln und auf ein Backblech in den Ofen geben.

Den Blumenkohl mit dem restlichen Olivenöl vermengen und die Hälfte der Gewürzmischung dazu geben die restlichen Gewürze legen Sie beiseite). Den Blumenkohl auf einem separaten Blech verteilen.



Beide Bleche in den Ofen geben und das Gemüse 30 Minuten rösten. Zwischendurch wenden. Die Kichererbsen sind fertig, wenn sie golden und knusprig sind. Der Blumenkohl ist gar, wenn sich die Stiele leicht mit einem Messer oder einer Gabel durchstechen lassen.

Während Blumenkohl und Kichererbsen rösten, den Gurken-Tomatensalat mit Zwiebel, Minze und Petersilie in einer kleinen Schüssel anrichten. Salzen und pfeffern (je 1/2 TL).

Die fertigen Kichererbsen aus dem Ofen nehmen und mit der zweiten Hälfte der Gewürzmischung sowie dem Abrieb der Zitrone würzen. Den Blumenkohl ebenfalls aus dem Ofen nehmen und mit dem Zitronensaft beträufeln.

#### Anrichten:

Den gekochten Quinoa auf vier Schüsseln verteilen. Darauf zu gleichen Teilen Kichererbsen, Blumenkohl und den Gurken-Tomatensalat. Zum Schluss noch etwas Tahini-Dressing darüber geben und direkt servieren.

[pma:]

Zielgruppen  
passgenau  
ansprechen:  
unser neuer Flyer-  
Generator

DIE NEUE KÖRPERSCHUTZPOLICE

# Mehr drin für körperlich Tätige

Mit der Allianz KörperSchutzPolice bieten Sie körperlich Tätigen finanziellen Schutz, wenn der Körper nicht mehr mitspielt.

Das ist neu:

- **Mehr Schutz:** neue und verbesserte Grundfähigkeiten
- **Mehr Möglichkeiten:** zusätzlich wählbare Leistungsauslöser
- **Mehr Freiheit:** BU-Wechseloptionen

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/ksp](http://makler.allianz.de/ksp)



Allianz KörperSchutzPolice  
ASSEKURATA in Kooperation mit  
BIOMETRIE Expertenservice 07/2021  
[www.assekurata.de](http://www.assekurata.de)



# NATÜRLICH GESUND

– mit der VIACTIV und praenatura

## Attraktives Zusatzangebot für Versicherte, die mehr wollen

Die alternative Medizin hat viele Fans. Ob Erkältungen, Verspannungen, Kopfschmerzen oder Allergien – immer mehr Menschen vertrauen bei der Behandlung ihrer Beschwerden auf ganzheitliche Therapieformen wie Homöopathie, Osteopathie und Akupunktur. Da diese nicht zum gesetzlichen Leistungsangebot gehören, müssen Versicherte hierfür jedoch meist tief in die Tasche greifen.

[VIACTIV-Kunden sind hier klar im Vorteil: Als kassenindividuelle Zusatzleistung erhalten sie jedes Jahr bis zu 360 Euro für die Behandlung bei zertifizierten Osteopathen. Und auch dem Wunsch nach weiteren alternativen Heilverfahren kommt die VIACTIV nach. In Kooperation mit dem privaten Versicherungsunternehmen praenatura bietet sie Interessierten einen Zusatztarif mit Zuschüssen für mehr als 50 alternative Heilverfahren an. Ebenfalls im Tarif NaturPlus enthalten: 75 Prozent Kostenerstattung für eine Vielzahl zusätzlicher Vorsorgeuntersuchungen sowie für pflanzliche und homöopathische Medikamente.

### Weitere Infos unter

<https://www.viactiv.de/versicherung/zusatzversicherung/zusatzversicherung-alternative-medizin>

## EXKLUSIVE SOMMER-AKTION FÜR NEUKUNDEN: Ein Jahr kostenfrei alternative Heilverfahren nutzen

Vom 1. Juli bis 30. September 2021 machen die VIACTIV und praenatura Wechselwilligen nun ein besonderes Angebot: Kunden der [pma:], die sich im genannten Zeitraum für eine Mitgliedschaft bei der VIACTIV entscheiden, können den Zusatztarif NaturPlus 12 Monate lang kostenfrei nutzen. Die zusätzlichen Leistungsansprüche gelten dabei nicht nur für das neue Mitglied, sondern auch für familienversicherte Angehörige ab 15 Jahren. Ein Angebot, das sich für beide Seiten lohnt. Hier noch einmal die Vorteile im Überblick.

### Vorteile für Ihre Kunden:

- Erstklassiger Gesundheitsschutz und einzigartiges Serviceerlebnis bei einer der Top-Krankenkassen Deutschlands
- Bei Versicherungsabschluss im Aktionszeitraum: ein Jahr kostenfreie Nutzung des praenatura-Zusatztarifs NaturPlus
- Schneller, unkomplizierter Wechsel und Aufnahme ohne Gesundheitsprüfung

### Vorteile für Vertriebspartner:

- Bis zu 120 Euro stornohaftungsfrei für jeden Kunden, der sich für das Aktionsangebot der VIACTIV entscheidet
- Persönliche Beratung und Schulung durch erfahrene VIACTIV-Vertriebsexperten

### Begrenzter Aktionszeitraum – jetzt mehr erfahren und profitieren!

Das oben beschriebene Vermarktungspaket gilt exklusiv für Vertriebspartner der [pma:]. Voraussetzung ist ein Vertragsabschluss im Aktionszeitraum vom 1. Juli bis 30. September 2021. Die Vermittlungsprovision wird anschließend stornohaftungsfrei über die [pma:] abgerechnet.

Sie haben Fragen zum Leistungsangebot der beteiligten Partner oder wollen mehr über Ihre Vorteile im Rahmen der Sommer-Aktion erfahren? Kein Problem. Die Vertriebsexperten der VIACTIV stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Rufen Sie einfach an oder schreiben Sie eine E-Mail, um einen persönlichen Beratungstermin zu vereinbaren.

### Ihr Ansprechpartner:

Daniel Seidel, 0234-479 2802, [daniel.seidel@viactiv.de](mailto:daniel.seidel@viactiv.de)

Ergänzend bietet die VIACTIV Interessierten auch ein kostenfreies Webinar zum Thema an. Im Rahmen der circa einstündigen Online-Schulung erfahren Sie von VIACTIV-Vertriebsexperte Daniel Seidel alles, was Sie über den Zusatztarif der praenatura und den Ablauf und die Vergütungsmodalitäten der Neukunden-Aktion wissen müssen. Darüber hinaus erhalten Sie alle wichtigen Informationen zum Leistungsangebot der VIACTIV sowie zum vereinfachten Wechselverfahren für VIACTIV-Vertriebspartner. ]



# NACHHALTIGE FINANZBERATUNG

## Ein Muss oder nach der Kür kommt die Pflicht

### Entwicklungsstand

Der Nachhaltigkeitsbegriff hat seinen Ursprung in der Forstwirtschaft. „In einem Wald sollen nicht mehr Bäume gefällt werden dürfen, als auf absehbare Zeit nachwachsen können.“

In der Finanzwelt gibt es bislang keine feste Definition. Im Grundsatz wird nachhaltiges Investieren gleichgesetzt mit der Kurzbezeichnung ESG. Unter ESG versteht man die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (E=Environment), Soziales (S=Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (G=Governance).

Die Generalversammlung der Vereinten Nationen (UN) hat bereits im Jahr 2015 mit Unterschrift aller 193 Mitgliedsstaaten Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren verabschiedet. Sie umfassen 17 globale Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDG=Sustainable Development Goals) mit je 10 Unterzielen. Hiermit werden weltweit einheitliche Maßstäbe für Prioritäten und Ziele einer nachhaltigen Entwicklung bis zum Jahr 2030 gesetzt. Sie dienen vor allem dem Anlagebereich, um hier messbare und investierbare Ziele zu haben und beinhalten in großem Maße die ESG-Faktoren. Fondsmanager sollen nur Unternehmen in die engere Wahl aufnehmen, die einen Beitrag zur Erreichung der SDG leisten. Kritische Anmerkung: das ist bei insgesamt 170 Zielen

leicht, mindestens ein Ziel mit einem positiven Beitrag zu finden. Auch die EU war aktiv und hat Standards für grüne Investments geschaffen. Seit Ende 2019 wurde eine politische Einigung zu einer EU-Taxonomie Verordnung erzielt. Hier werden sechs Ziele definiert. Ökologisch nachhaltig ist ein Investment, wenn es einen substantiellen Beitrag zur Erreichung von mindestens einem der Ziele leistet und die anderen Ziele nicht massiv verletzt werden. In der aktuellen Fassung deckt die EU-Taxonomie allerdings nur Umweltziele ab. Es ist zu erwarten, dass soziale Ziele zu einem späteren Zeitpunkt ergänzt werden. Der Bereich Unternehmensführung wird eher nur in Form von Mindeststandards Eingang nehmen. Mit der Taxonomie ist Europa jedenfalls Vorreiter darin, zu definieren, was grüne Investments sind. Regulatoren anderer Wirtschaftsräume könnten ihr folgen. Mittel- bis langfristig kann die Taxonomie dazu beitragen, dass Kapitalströme in nachhaltige Aktivitäten umgeleitet werden. Neben betriebswirtschaftlichen Chancen, kann dies andererseits jedoch auch deutliche negative Auswirkungen auf die Finanzierungsfähigkeit von nicht nachhaltigen Unternehmen mit sich bringen. Finanzwirtschaft und Realwirtschaft werden sich deshalb diesem gesellschaftlichen und politisch gewolltem Trend nicht entziehen können.

## Begriffe und Anlagestrategien

Bei der Zusammenstellung eines nachhaltigen Investmentportfolios haben die ESG-Kriterien eine entscheidende Funktion. Die Nichteinhaltung führt zu Gefahren und Risiken in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Diese können negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation eines Unternehmens haben. Bestimmte Unternehmen oder sogar ganze Branchen werden bei Nichtbeachtung ausgeschlossen (Negativ-Screening).

Neben ESG ist auch das Investment nach SRI (Socially Responsible Investing) ein Ansatz. Bei SRI geht es um die Welt von morgen. Der Anleger interessiert sich für die Natur der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens bzw. in welchen Geschäftsfeldern macht das Unternehmen seine Umsätze. In ein SRI-Portfolio passt beispielsweise nicht: Alkohol, Glücksspiel, Tabakwaren, Pornographie, Waffen. SRI hat stärker als ESG den ethischen Aspekt im Fokus. Je größer natürlich die Ausschlussliste innerhalb einer Kategorie, desto kleiner wird das Anlageuniversum. Gleiches gilt, wenn als Kriterium die Marktgröße genommen wird. Ein Fondsmanagement entscheidet darüber und muss transparent machen, wo es die Grenze für Ausschlüsse zieht. Analysen haben ergeben, dass trotz eines kleineren Anlageuniversums ein gut diversifiziertes Portfolio konstruiert werden kann.

Während das Negativ-Screening mehr Schwarz-Weiß-Denken bedeutet, ist die Vorgehensweise mittels Positiv-Screening mehr das differenziertere Hineinblicken in Unternehmen. Hierzu werden international anerkannte Leitlinien wie z.B. der United Nation Global Compact herangezogen. Dies ist ein Pakt zwischen der UNO und Unternehmen, um die Globalisierung sozialer und ökologischer zu gestalten. Unternehmen, welche den Global Compact unterschreiben, sollen für Menschenrechte, bessere Umwelt und Arbeitsbedingungen und gegen Zwangs- und Kinderarbeit sowie gegen Korruption eintreten.

Neben einem Negativ- und Positiv Screening gibt es noch den Best-in-Class-Ansatz, um geeignete Unternehmen für einen Nachhaltigkeitsfonds finden zu können. Hier zielt man darauf ab, welches Unternehmen sich innerhalb seiner Branche besonders um das Thema Nachhaltigkeit verdient gemacht hat. So erreicht man, dass nicht ganze Branchen ausgeschlossen werden. Jeder Fonds wählt die Grenze eigenständig. Das können z.B. sein, die besten 10 Prozent oder alles oberhalb der Mitte. Es ist lediglich erforderlich, dass das Vorgehen vom Anbieter transparent gemacht wird. Damit sind wir beim Begriff Greenwashing. Es gibt irreführende Aussagen über den ökologischen Mehrwert. Unternehmen oder deren Produkte werden nachhaltiger dargestellt, als sie es eigentlich sind. Es gibt (noch) keine Standards.

## ESG- KRITERIEN FÜR UNTERNEHMEN

### Environment

- Umweltrichtlinien
- Umweltmanagementsystem
- Programme und Ziele zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen
- Programme und Ziele zur Nutzung erneuerbarer Energien
- Energieeffizienz
- Emission
- Wasserverbrauch

### Social

- Versammlungsfreiheit
- Arbeitnehmerrechte
- Fluktuationsrate
- Trainings- und Qualifikationsmaßnahmen
- Arbeitnehmerdiversität
- Gesundheits- und Sicherheitsmanagement
- Arbeitnehmerbindung
- Familie und Beruf

### Governance

- Richtlinien zu Bestechung und Korruption
- Steuertransparenz
- Unabhängigkeit des Vorstands
- Geldwäscheprävention
- Vergütungssystem
- Lieferantenkette
- Kundenverhältnisse/-bindung

## Ratings und Siegel

Es gibt rund 400 Anbieter von ESG-Daten. Die bekanntesten Namen sind Morningstar, MSCI, Moody's, Scope, S&P. Jede Ratingagentur hat ihre eigene Interpretation und verfolgt einen anderen Ansatz. Insofern sollte man sich nicht auf ein einziges Ratingsystem verlassen. Untersuchungen haben ergeben, dass Beurteilungen von ein und demselben Unternehmen nur wenig Übereinstimmung ergaben. Das Korrelationsergebnis war 0,54. Der Grund liegt natürlich in den noch fehlenden Beurteilungsstandards. Insofern gibt jedes Unternehmen in seinem Kontext und seiner Ideologie Auskunft über sein nachhaltiges Wirtschaften, und jeder ESG-Datenanbieter interpretiert die ESG-Daten von den Unternehmen womöglich anders, und jedes Fondshaus, welches diese ESG-Daten bezieht, interpretiert sie nochmals für den eigenen Fonds und aus der eigenen Fondsideologie heraus anders.

Um nicht missverstanden zu werden, Ratings sind ein wichtiges Medium auf dem Weg hin zu einer Norm. Ratingagenturen veröffentlichen wertvolle Informationen, sie stellen diese zu niedrigen Kosten zur Verfügung, sie bieten eine Basis für Investmententscheidungen, sie disziplinieren Unternehmen, sie fördern die ESG/SRI-Entwicklung, verhelfen dazu, das Portfoliomanagement für Anleger zu vereinfachen.

Ratings geben keine Kaufempfehlung, passen die Ergebnisse laufend an, geben keine generelle Beurteilung zum Emittenten oder dessen Geschäftsmodell ab, übernehmen keine Haftung gegenüber dem Nutzer der Ratings.

Eine weitere Orientierungshilfe sind Nachhaltigkeitssiegel. Bei Lebensmitteln und Kleidung gibt es Bio- und Fair-Trade-Siegel. Zu den anerkannten Siegeln für europäische Fonds zählen das französische Siegel ISR, das skandinavische Nordic Swan Elabel, das österreichische Umweltzeichen UZ49, das luxemburgische LuxFLAG und das deutsche FNG-Siegel. Es gibt Qualitäts- und Transparenzsiegel.

Das Forum Nachhaltige Geldanlage (FNG) wurde bereits im Jahr 2001 gegründet. Die ganzheitliche Methodik basiert auf einem Mindeststandard und geht weit über die reine Portfoliobetrachtung hinaus. Mit über 80 Fragen wird z.B. der Nachhaltigkeits-Anlagestil, der Investmentprozess und die dazugehörigen ESG-Researchkapazitäten analysiert und bewertet. Es werden bis zu drei Sterne vergeben. Diese sind Ausdruck des Potenzials, inwieweit der Fonds echte Wirkung (sog. „Impact“) im Sinne von (mehr) Nachhaltigkeit erzielen kann.



## Volumen und Performance

Nachhaltige Fonds sind in der Breite des Marktes angekommen. Das für deutsche Kunden verwaltete Vermögen ist im ersten Quartal 2021 um 107 Milliarden Euro auf den neuen Höchststand von 254 Milliarden Euro angestiegen. Das entspricht einem Anteil von 8 Prozent des gesamten Fondsmarktes. Die Zahl berücksichtigt bereits die am 10.3.2021 in Kraft getretene EU-Offenlegungsverordnung. Es dominieren Fonds nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung mit über 90 Prozent. Impact-Fonds (Artikel 9) spielen mit 12 Milliarden Euro noch eine untergeordnete Rolle.

Während sich konventionelles Investieren bei Anlageentscheidungen nur auf die traditionellen Risiko- und Renditeüberlegungen konzentriert, berücksichtigt sozial verantwortungsvolles Investieren, wie erörtert, andere ethische Faktoren. Deshalb stellt sich die Frage, ob es sich auch finanziell lohnt. Die Debatte, ob es nachteilig oder vielleicht auch vorteilhaft auf die Performance wirkt, dauert noch an. Es gibt verschiedene Studien, aber noch keine schlüssigen Beweise. In einer Metastudie der Universität Hamburg wurden 2000 Studien ausgewertet, die den Zusammenhang zwischen der Integration von ESG-Kriterien und der Performance untersuchen. Das Ergebnis der Studie war, weniger als 10 Prozent weisen einen negativen Zusammenhang auf. Daraus lässt sich schließen, dass die Wahrscheinlichkeit sehr gering ist, dass die Integration von ESG-Kriterien einen negativen Einfluss auf die Rendite hat.

Doch ganz so einfach ist es nicht. Auch beim nachhaltigen Investieren kommt es auf die Fähigkeiten des Fondsmanagements und den Portfolioauswahlprozess an. Das Problem nachhaltiger Geldanlagen ist die geringe Diversifikation. Aufgrund von Ausschlüssen bestimmter Unternehmen oder ganzer Branchen reduziert sich die Auswahlfindung und die Möglichkeit einer Diversifikation erheblich. Fakt ist, nachhaltige Geldanlagen sind keine Nischenprodukte mehr. Neben der originären Rendite ermöglichen sie zusätzlich eine ökologische und soziale. Jeder Anleger muss für sich entscheiden, ob er ausschließlich oder ergänzend nachhaltig investieren will.





**Ich werde**  
meine Altersvorsorge in  
die richtige Bahn lenken.

In der Gothaer Gemeinschaft bleiben  
Ihre Kunden im Alter fest im Sattel.

Mehr als  
Rente –  
garantiert!

**Gothaer**  
**GarantieRente Index**

**Key-Account Manager**  
**Marco Streitbürger**

Telefon 0221 308 34313  
marco\_streitbuenger@gothaer.de  
www.makler.gothaer.de

**Gothaer**  
Kraft der Gemeinschaft



# GUTER RAD IST NICHT TEUER – SONDERN SILBER!

„Umweltfreundliches Fahrzeug mit gesundheitsfördernder Mechanik“. So beschrieb Manfred Heinrich, Philosoph und Aphoristiker, schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts das Fahrrad. Heute, fast ein Jahrhundert später, hat sich daran nichts geändert – ganz im Gegenteil sogar. Denn, wer heute als Unternehmer den Radverkehr systematisch fördert, gewinnt nicht nur die Gesundheit seiner Mitarbeiter, sondern auch das silberne Siegel als „Fahrradfreundlicher Arbeitgeber“.

Wer mit dem Fahrrad zur Arbeit zur Arbeit kommt, hat im Schnitt ein Drittel weniger Krankheitstage und ein niedrigeres Infektionsrisiko.



**ZERTIFIZIERTER  
FAHRRADFREUNDLICHER  
ARBEITGEBER**  
Eine Initiative der EU und des ADFC

[Seit 2017 vergibt der Allgemeine Deutsche Fahrrad-Club (ADFC) die neue EU-weite Zertifizierung „Fahrradfreundlicher Arbeitgeber“, die nun auch wir in Silber unser Eigen nennen können. Schon komisch eigentlich, wenn bedenkt, dass die Stadt Münster, die sich selbst gern als „Fahrradhauptstadt“\* bezeichnet, und erst jüngst beim Deutschen Fahrradpreis den 2. Preis für neue Standards bei Fahrradstraßen zugesprochen bekam, erst drei Münsteraner Arbeitgeber mit dem Siegel ausgezeichnet hat.

Treibende – und qualifizierte – Kraft hinter der Zertifizierung ist unsere Kollegin Katarina Orlovic. Als gebürtige Münsteranerin, begeisterte Alltags- und Rennradfahrerin (mit drei Fahrrädern plus – und nicht erst seit Corona – einem heimischem Spinnrad) und ganz nebenbei als die Verantwortliche für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM, IHK-zertifiziert) liegt ihr das Thema Fahrrad nicht nur in den Genen, sondern auch am Herzen. Und so kam es dann auch, dass sie im Rahmen einer gemeinsamen Online-Veranstaltung von EU-ADFC und Jobrad, das Projekt „Fahrradfreundlicher Arbeitgeber“ kennen- und lieben lernte. Was folgte, ist nicht nur ein Audit, sondern auch diese kleine Erfolgsgeschichte.

### Doch was zeichnet einen fahrradfreundlichen Arbeitgeber (wie uns) eigentlich aus?

Fragen wir Sara Tsudome, Projektleiterin beim ADFC-Bundesverband, dann sind es verschiedene Maßnahmen, die zu einer Platzierung und erfolgreicher Zertifizierung führen.

- **Fahrradfreundliche Arbeitgeber sparen Ressourcen und setzen Finanzen sinnvoll ein: Radabstellanlagen sind günstiger und brauchen weniger Platz als Pkw-Parkplätze. Die Kosten für Fahrrad-Förderung liegen niedriger als für eine Unterstützung der PKW- und ÖPNV-Nutzer.**

Bei [pma:] haben wir bereits beim Neubau des Firmensitzes, wichtige Aspekte für die Einrichtung einer Abstellanlage berücksichtigen können und damit im Ergebnis, eine im Design auffällige, große und maßgefertigte Abstellanlage mitten auf unserem Parkplatz einrichten können. Unsere Abstellanlage ist ebenerdig, bestens zugänglich und verfügt über eingebaute, abschließbare Ladesteckdosen. (Luftpumpe und Werkzeug stellen wir am Empfang zur Verfügung.)

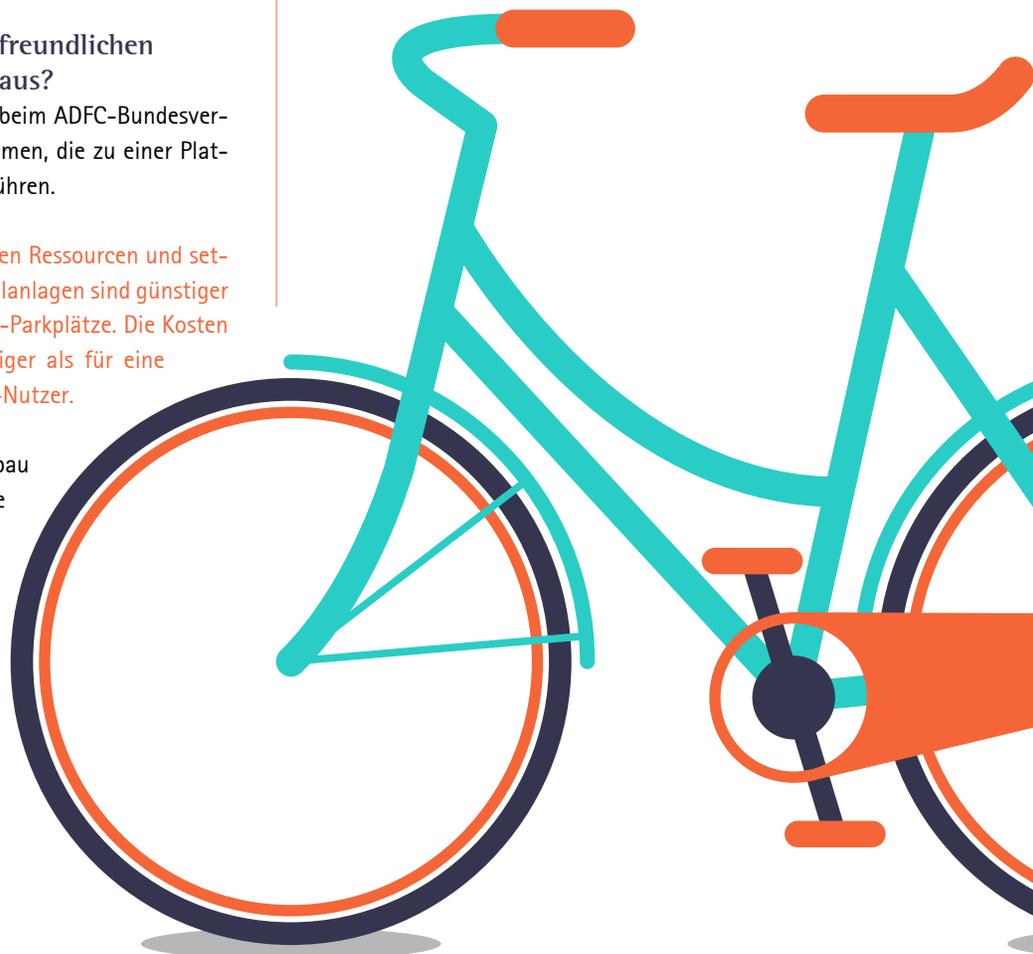
### Fahrradfreundliche Arbeitgeber sind aktiv(er):

Wir nehmen seit vielen Jahren an der Kampagne „Mit dem Rad zur Arbeit“, sowie nunmehr im zweiten Jahr am „Stadtradeln“ und an zahlreichen anderen sportlichen Wettbewerben teil – dazu zählen diverse Stadtläufe, der Triathlon oder der Marathon in Münster.

### Fahrradfreundliche Arbeitgeber haben eigene Fahrräder:

Bei [pma:] stellen wir zwei – mit Firmen-Logo gebrandete – Diensträder zur Verfügung, die für kleine Besorgungen oder die Fahrt zur nahegelegenen Mensa gern genutzt werden. Seit über drei Jahren gibt es zudem eine Jobrad-Kooperation, von der bereits mehr als 20 Prozent aller Mitarbeiter/innen Gebrauch machen.

Katarina Orlovic möchte aber gerne weitere Kolleg/innen auf's Rad bringen, weshalb wir schon sehr gespannt darauf sind, was sie sich als nächstes (für uns) ausdenkt. ]



[pma:]

\*2. Platz beim Fahrradklimatest 2018 und 2020 in der Kategorie 200.000 – 500.00 Einwohner\*innen



## Hygiene auf höchstem Niveau im Einklang mit Natur & Umwelt

„Dreck macht Speck.“ Nur den will keiner. Die Begleiter, die Dreck oder Schmutz mit sich bringen, noch viel weniger: Bakterien, Keime und Viren sind deren unliebsame Verwandte, viel schlimmer noch: sie sind unsichtbare Begleiter und lassen sich nicht so leicht entfernen, wie einfacher Staub oder selbst hartnäckiger Schmutz. Und die Auswirkungen ihres Seins sind weit aus schlimmer, als ein wenig Speck. Sie sind verantwortlich für Allergien, Infektionen und viele Krankheiten.



## Das Medklinn Versprechen

Chemikalien, hohe Temperaturen und enormer, ständiger Arbeitseinsatz können Bakterien, Viren & Co eliminieren, schädigen aber in hohem Maße die Umwelt und gefährden die Gesundheit von Mensch und Tier. Dass ständige Reinigungsprozesse auch im Einklang mit ökologischen Prinzipien funktionieren, zeigt sich im ewigen Kreislauf der Natur. Aktiver Sauerstoff sorgt dafür, dass die Luft, die wir atmen und die Umgebung, in der wir leben, gereinigt wird. Dieses Prinzip hat sich das Unternehmen Medklinn zunutze gemacht und eine Technologie entwickelt, die den natürlichen Sterilisationsprozess nachahmt, indem aktiver Sauerstoff produziert wird. Diese von Medklinn entwickelte, Cerafusion®-Technologie eliminiert rund um die Uhr 99,9 Prozent aller Viren, Bakterien, Keime, Schimmelpilze, Allergene, Gerüche und andere Schadstoffe in der Luft und auf Oberflächen. Die umweltfreundliche Methode arbeitet effizient und effektiv ohne Chemikalien, ohne hohe Temperaturen oder ständigem Arbeitseinsatz.

## Sicherheit rund um die Uhr: 24/7

Das Medklinn-Prinzip: Die Geräte reinigen bei einem 24/7-Betrieb Luft und Oberflächen mithilfe von aktivem Sauerstoff, wie er in der Natur erzeugt wird. Dieser wird über die Geräte in die Außenluft abgegeben. Das Gute daran: die Luft muss nicht erst ein Gerät passieren, um gereinigt zu werden, sondern wird, wie in der Natur, selbst zum reinigenden Element der ganzen Umgebung. Selbst Oberflächen, die leicht übersehen werden, wie etwa Tisch-Unterkanten oder Sessel-Lehnen, werden so von unliebsamen Schadstoffen befreit. Auch Keime, die etwa durch Hausstaubmilben verbreitet werden, eliminiert die Cerafusion®-Technologie: Stoffe, wie Vorhänge, Sitzbezüge oder Bettdecken; Kuscheltiere, Werkzeuge oder alle anderen – schwer zu reinigenden – Oberflächen werden sterilisiert und sicherer gemacht. Weiterer Vorteil: Die Luft passiert keine Filter, die entsorgt werden müssen, und die Geräte können, bei extrem niedrigem Stromverbrauch, rund um die Uhr laufen.

## Geschichte & Gegenwart

Medklinn ist ein junges, innovatives Unternehmen, das aktuell weltweit ein dynamisches Wachstum verzeichnet. Ursprünglich konzipiert, um Menschen zu helfen, die unter Allergien oder Sinusitis leiden, sind die Medklinn-Geräte heute zur Reinigung der Luft in allen Bereichen des Lebens einsetzbar. Die wissenschaftlich zertifizierte und geprüfte Gesundheitstechnologie, die in Asien entwickelt wurde, ist sowohl in privaten Haushalten, als auch in professionellen Bereichen einsetzbar. Für den Wohn-Bereich gibt es kleine Geräte, die mit 220 Gramm weniger wiegen, als ein Tablet, obendrein hübsch aussehen und selbst im Hotelzimmer oder der Ferienwohnung einzusetzen sind. Geräte für Autos sind leicht über die Buchse des Zigarettenanzünders einzusetzen. Die Apparate für den professionellen Bereich gibt es in unterschiedlichsten Größen. Von kleinen Bars bis hin zu Kinos und großen Hotels, von Lagerhallen oder Shopping Malls bis zu Kongresszentren und öffentlichen Gebäuden: Die Cerafusion®-Technologie und die ‚Ozone Water‘-Geräte von Medklinn sind in geschlossenen Räumen von nahezu unbegrenzter Größe einsetzbar. Alle Geräte bieten ein deutlich höheres Maß an Hygiene, Schutz und Sicherheit, als herkömmliche Sterilisationspraktiken.

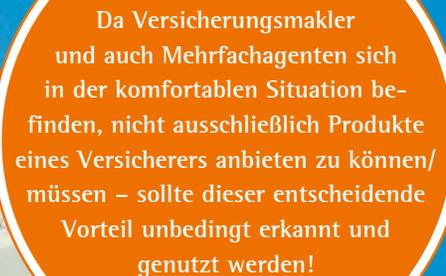
In einer Welt, in der Hygiene- und Sicherheitslösungen oft kompliziert, meistens ineffektiv und nur vorübergehend sind, ist die patentierte Technologie von Medklinn eine dauerhafte Lösung, um Bakterien, Keime und Viren ökologisch und effektiv zu eliminieren. Das Unternehmen ist heute weltweit erfolgreich in: Malaysia, Singapur, Indonesien, Thailand, Myanmar, den Philippinen, Vietnam, Macau, in den USA, Kanada, Großbritannien und Australien. Jetzt startet Medklinn in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

## Medklinn



# Im Risiko die Chancen suchen

## 5 Tipps für die Risikoprüfung bei der Arbeitskraftabsicherung



Da Versicherungsmakler und auch Mehrfachagenten sich in der komfortablen Situation befinden, nicht ausschließlich Produkte eines Versicherers anbieten zu können/müssen – sollte dieser entscheidende Vorteil unbedingt erkannt und genutzt werden!



Ob und vor allem wie – der gewünschte Versicherungsschutz, im Bereich der Arbeitskraft- /bzw. Hinterbliebenenabsicherung, möglich ist – steht und fällt oftmals mit dem Gesundheitszustand. Probleme mit der Wirbelsäule, Psyche etc. können hier schnell zum echten „Spielverderber“ werden. Auch die Ausübung von besonderen Hobbies bzw. Berufen kann den Erhalt des gewünschten Versicherungsschutzes erschweren. Aber aufgepasst: Nicht alle Versicherer schätzen vorhandene Risiken (bestehende Vorerkrankungen, einen Beruf oder ein Hobby) gleichermaßen ein. Deshalb verraten wir Ihnen im Folgenden fünf Tipps, wie Sie sich optimal auf eine Risikoprüfung vorbereiten können.

## TIPP 1

### Prüfen Sie bereits vor der Produktberatung die Gesundheitsdaten

Da die Risikoprüfung oftmals am tatsächlichen Gesundheitszustand eines Mandanten scheitert, bzw. böse Überraschungen zu Tage fördert, empfiehlt es sich, die Abklärung der Gesundheitsdaten an den Anfang der entsprechenden Beratung zu stellen. Fragen Sie Ihre Kunden daher gezielt nach bestehenden Erkrankungen und geben Sie den vorsorglichen Hinweis, dass einige Erkrankungen einer Absicherung im Wege stehen könnten und dann Alternativen geprüft werden müssen.

Ergeben sich Anhaltspunkte für gesundheitliche Probleme, kann die Anforderung der Patientenakte durch den Kunden ratsam sein. Hier lassen sich dann direkt vom Arzt notierte Verdachtsdiagnosen endgültig klären und unliebsame Überraschungen im Antrags- wie auch im Leistungsverfahren bleiben erspart.

Ihr Vorteil: Sie können Ihre Kunden bereits frühzeitig auf alternative Absicherungsformen hinweisen und vermeiden das Gefühl „Ich bin nich versicherbar!“.

### Verwenden Sie gesellschaftsübergreifende Risikoprüfungstools

Bei [pma:] ermöglichen wir Ihnen Zugang zu folgenden Tools:

#### RiVa

Jedem unserer Partner steht über den Produktvergleichsrechner von Softfair eine elektronische Risikoprüfungsplattform zur Verfügung. Hiermit können Sie durch Eingabe der Gesundheitsdaten für diverse Produktarten (Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Grundfähigkeit, MultiRisk, Risikoleben, Pflege sowie KV etc.) eine unverbindliche Risikoeinschätzung erhalten und/oder diese dokumentieren.

## TIPP 2

### Nutzen Sie die Informationsangebote der Gesellschaften

Erhalten Sie von Ihren Kunden Informationen zu konkreten körperlichen Einschränkungen, stehen verschiedene Tools zur Überprüfung der Versicherbarkeit zur Verfügung.

#### Berufs- und Tendenz-/ Diagnoselisten

Verschiedene Gesellschaften erstellen aus Ihrem Datenbestand Berufs- und Diagnose-/ Tendenzlisten, die Ihnen einen ersten Überblick darüber geben, ob die gewünschte Absicherung überhaupt möglich ist.

#### Telefonische Risikoprüfungshotlines

Lässt sich das Krankheitsbild nicht unter die Musterfälle der Tendenz- und Diagnoselisten fassen, bieten verschiedene Gesellschaften auch sogenannte Risikoprüfungshotlines an.

Kompetente Risikoprüfer besprechen mit Ihnen das konkrete Krankheitsbild und geben eine erste Einschätzung der Versicherbarkeit und Hinweise zu erforderlichen Unterlagen für die konkrete Risikoprüfung.

## TIPP 3

#### Versdiagnose

Im ELVIS.one finden Sie unter dem Menüpunkt „Service“ das Risikoprüfungstool von Franke & Bornberg und Munich RE. Mittels Online-Risikoprüfung erfolgt hier gleichzeitig für mehrere Versicherer eine Überprüfung mit verbindlichen Ergebnissen.

## TIPP 4

### Sprechen Sie das Team Vorsorge an und profitieren Sie von unserer internen Unterstützung

Natürlich unterstützen wir Sie auch persönlich. Im Team Vorsorge helfen wir bei der Erstellung von herkömmlichen Risikovorfragen und hinterlegen gesammelte Informationen zu notwendigen Antragsunterlagen und Zusatzklärungen zum Datenschutz etc. in der Infothek (3318A).

Mit Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sollen Risikovorfragen grundsätzlich anonymisiert gestellt werden, d.h. weder auf Antrags-/Gesundheitsfragebögen noch auf Arztberichten etc. sollen Namensangaben erhalten sein.

#### Ihre Vorteile:

- Wir erleichtern eine haftungssichere Beratung und Sie erhalten eine unverbindliche Einschätzung der Versicherbarkeit Ihrer Kunden und können diese im ELVIS.one dokumentieren.
- Dank unserer Unterstützung im Bereich Bearbeitung und Abwicklung kann die Überprüfung parallel bei verschiedenen Gesellschaften erfolgen.

#### Vorteile für Ihre Kunden

- Für Risikovorfragen erfolgt kein Eintrag in der HIS-Da- tei, dem Hinweis- und Informationssystem (HIS) der deutschen Versicherungswirtschaft (ehemals Sonder- wagnisdatei).
- Risikovorfragen sind nicht bei weiteren Antragstel- lungen im Antrag anzugeben, anders als „abgelehnte Anträge“ oder „Annahmen mit Erschwernis“.
- Das Risiko des Einwands „vorvertraglicher Anzeige- pflichtverletzungen“ kann minimiert werden.

## TIPP 5

### Sehen die Risikoprüfung als Chance und werden Sie vertrieblich aktiv

Nicht allen Kunden kann nach erfolgter erster Risikoüber- prüfung ein Angebot nach ihren Wünschen und ihrem Bedarf unterbreitet werden. Bei richtiger Ansprache aber, die den Kunden nicht auf ein Produkt fixiert hat, ergeben sich jedoch umfangreiche und alternative vertriebliche Ansätze.

#### Alternative Arbeitskraftabsicherungen

Vergessen Sie nie, es gibt alternative Produkte zur Berufsun- fähigkeitsabsicherung:

- „Basis-BU“, d.h. eine Berufsunfähigkeitsvorsorge ohne „Verzicht auf abstrakte Verweisung“
- Erwerbsunfähigkeit
- Grundfähigkeitsvorsorge
- Multi-Risk-Produkte

#### Frühzeitige Ansprache potenzieller Kunden

Das Leben zeigt, in jungen Jahren bestehen weniger gesund- heitliche Probleme. Dies gilt es zu nutzen. Bereits Schüler, Auszubildende und Studenten können umfangreichen und vollwertigen Schutz ihrer Arbeitskraft umsetzen - zu güns- tigen Prämien und mit attraktiven Nachversicherungsmög- lichkeiten. Immer wieder zeigt sich, je jünger der Kunde ist, desto unproblematischer die Risikoprüfung.

Also:  
nicht warten –  
sondern starten!  
Sprechen Sie uns  
gern an.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



# DER NEUE **VI**ACTIV BONUS

Mit dem neuen Bonusprogramm gibt's bei der VI**ACTIV** mehr Geld zurück als je zuvor. Das Prinzip? Ganz einfach: Stempel sammeln, Bonuspass einreichen und abkassieren. Ob Groß oder Klein, ob sportliche Papas oder werdende Mamas: Mitmachen lohnt sich! Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten.



## DIE NEUE ALLIANZ KÖRPERSCHUTZPOLICE:

Mehr Kundenorientierung  
und verbesserter Schutz

## Allianz KörperSchutzPolice: Geschenke zum Jubiläum

Es gibt etwas zu feiern: Die Allianz KörperSchutzPolice feiert in diesem Jahr ihren 10. Geburtstag! Als Jubiläumsgeschenk gab es eine umfangreiche Weiterentwicklung, die vor allem zu mehr Kundenorientierung und verbessertem Schutz führt.

[ Ein Blick auf die Zielgruppe für eine Grundfähigkeitsversicherung und damit auch die KörperSchutzPolice zeigt: sie richtet sich insbesondere an körperlich Tätige, die sich vor den finanziellen Folgen bei Verlust der Arbeitskraft absichern wollen. Zahlenmäßig sind das laut einer internen Studie der Allianz allein in Deutschland 4,9 Millionen Personen im Alter zwischen 15 und 35 Jahren. KörperSchutzPolice bietet hier eine attraktive Möglichkeit für körperlich Tätige, ihre Arbeitskraft zu bezahlbaren Beiträgen und bedarfsgerechten Rentenhöhen abzusichern.

### Die neue KörperSchutzPolice mit mehr Kundenorientierung und verbessertem Schutz

Der passgenaue Schutz besteht in acht neuen plus neun verbesserten Grundfähigkeiten und erhöht dadurch die Attraktivität für viele Berufsbilder. Im Einzelnen: Zu den neuen abgesicherten Grundfähigkeiten gehört der Geruchs- und Geschmacksinn, der besonders wichtig für Berufe wie Sommeliers, Köche oder Fleischer sein dürfte. Die Grundfähigkeit Fingerfertigkeit spricht Berufe wie Handwerker, Elektriker, Schlosser, aber auch Krankenschwestern an, das Bedienen einer Tastatur oder eines Touchscreens Tätigkeiten wie CNC-Programmierer oder Maschinenbediener. Die Grundfähigkeiten Ziehen oder Schieben sind zum Beispiel für Lageristen, Altenpfleger, Krankenschwestern oder auch LKW-Fahrer wichtig. Außerdem wurde die Nutzung des öffentlichen Personennah- und Fernverkehrs sowie Motorradfahren als Leistungsauslöser aufgenommen.

Darüber hinaus wird die vereinbarte Leistung fällig, wenn die versicherte Person infolge eines vollständigen Tätigkeitsverbots nach dem Infektionsschutzgesetz sechs Monate außerstande ist, seinen Beruf auszuüben. Auch Demenz mit einem Schweregrad von mindestens 5 löst eine Leistung aus. Diese Leistungsauslöser sind Bestandteil des Grundschatzes und gelten grundsätzlich immer. Die Entwicklung der neuen KörperSchutzPolice geht aber noch einen Schritt weiter und bietet Wahlleistungen an, die zusätzlich zum Grundschatz nach Wunsch vereinbart werden können. Dazu gehören temporäre Leistungen wegen Krankschreibung. Diese fußt auf der gleichen Basis wie die Berufsunfähigkeit, also unabhängig von den definierten Leistungsauslösern der KörperSchutzPolice. Ein echter Mehrwert, weil der „gelbe Schein“ bei Krankschreibung von länger als sechs Monaten als Leistungsauslöser ausreicht. Ein weiterer Trumpf sind die Leistungen bei schwerer Depression oder bei voller Erwerbsunfähigkeit aufgrund einer psychischen Erkrankung. Die Anzahl der Leistungsfälle wird im Vergleich zu "Diagnose schwere Depression" dadurch quasi verdoppelt. Allianz ist aktuell der einzige Anbieter am Markt, der in beiden Fällen leistet. Ein weiterer Mehrwert bietet der zusätzliche Schutz für spezielle Berufe, der dann zum Tragen kommt, wenn arbeitsmedizinische Untersuchungen nicht bestanden wer-

den. Denn je nach Berufsbild muss eine Person regelmäßig eine arbeitsmedizinische Untersuchung durchführen. Wird diese Untersuchung nicht bestanden, darf diese Person ihren bisherigen Job nicht weiter ausüben. In diesem Fall wird eine Leistung fällig. Konkret sind das die Untersuchungen „G20 – Lärm“ für Berufe wie Feuerwehrleute, Produktionsmechaniker oder Maschinen- und Anlageführer, die „G25 – Fahr-, Steuer- und Überwachungstätigkeiten“ für Berufe wie Lageristen, Gabelstaplerfahrer oder Kranführer und die „G26 – Atemschutzgeräte“ für Tätigkeiten wie Chemiker, Lackierer oder Berufe im Bauwesen. Die Leistung wird bei diesen Bausteinen immer dann fällig, wenn die berufliche Tätigkeit wegen Nicht-Bestehen der jeweiligen Vorsorge-Untersuchung für mindestens zwölf Monate nicht mehr ausgeübt werden kann und auch keine andere Tätigkeit ausgeübt wird, die der bisherigen Lebensstellung entspricht. Auch in diesem Bereich ist Allianz der einzige Anbieter am Markt, der Absicherungsschutz bei drei verschiedenen G-Untersuchungen anbietet.

### Die neue BU-Wechseloption passt perfekt ins

Die neue KörperSchutzPolice wartet mit einem weiteren Highlight auf: Wer von der KörperSchutzPolice in eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (BU-Versicherung) wechseln möchte, kann dies ohne weitere Gesundheitsprüfung tun. Möglich ist dies innerhalb bestimmter Fristen und bei bestimmten Ereignissen, z.B. nach bestandener Meisterprüfung. Insbesondere für junge ambitionierte Kunden auf der Karriereleiter stellt diese Möglichkeit ein Plus an Flexibilität dar.

Die KörperSchutzPolice kann übrigens nicht nur von Privatkunden, sondern auch im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) abgeschlossen werden.

### Zurück zum Jubiläum

Durch den neuen wählbaren Zusatzschutz, drei neue Leistungsauslöser und die BU-Wechseloption können Kunden den Grundschatz auf die jeweiligen Bedürfnisse noch zielgenauer anpassen.]

Allianz Lebensversicherungs-AG

Maklerbetreuer Leben  
Maklervertrieb Köln

E-Mail: [leben-koeln@allianz.de](mailto:leben-koeln@allianz.de)

Telefon: +49 (0)221 5731 3767

# Vielseitig, nachhaltig – reichhaltig: Die neue nachhaltige Altersvorsorge der Basler

Das Thema Nachhaltigkeit ist im Beratungsalltag angekommen. Vermittlerinnen und Vermittler müssen entscheiden, in welchem Umfang sie Nachhaltigkeitsrisiken bei ihrer Beratung einbeziehen. Doch eines ist klar: viele Kundinnen und Kunden möchten ihre Vorsorge mit nachhaltigen Zielen verbinden. In Zukunft wird es beides geben: Neben der üblichen Kunden-Profilierung nach deren persönlicher Risikamentalität werden bald auch Nachhaltigkeitsziele bei der Fondsanlage Teil des Beratungsgesprächs.

[ Mit der Altersversorgung bei der Basler können Ihre Kunden verantwortungsbewusst in die Zukunft investieren. Dazu bieten wir verschiedene Fonds und Anlagepakete an, bei denen der Umweltschutz, die soziale Verantwortung oder eine nachhaltige Unternehmensführung Anlageziele sind.

Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich nicht aus. Im Gegenteil: So manche nachhaltige Anlage hat sich in der Krise als robuster erwiesen als herkömmliche Anlagen.

## Nachhaltiger Basler Analyse- und Fondsauswahlprozess

Das Basler Fondsuniversum enthält bereits heute über 25 nachhaltige Fonds, die den ESG-Kriterien entsprechen (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Diese wurden in einem Analyse- und Auswahlprozess sorgfältig aus einem umfangreichen nachhaltigen Fondsangebot ausgewählt. Dabei spielten verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle, zum Beispiel Ausschlüsse oder CO<sub>2</sub>-Reduktion. Die nachhaltigen Fonds können mit anderen Fonds aus dem Basler Fondsuniversum kombiniert werden.

## Basler Anlagepakete „Nachhaltig“

Für Kundinnen und Kunden, die vorkonfigurierte Fondslösungen bevorzugen, hat die Basler in drei verschiedenen Risiko-Ausprägungen nachhaltige Anlagepakete zusammengestellt. Das Institut für Vermögensaufbau hat diese drei Anlagepakete untersucht und mehreren Stresstests unterworfen. Insgesamt zeigen die Ergeb-

nisse, dass die Risiken dieser Portfolios in einem ausgewogenen Verhältnis zu ihren Renditechancen stehen. Das bedeutet, dass mit einem Portfolio nicht mehr Risiko eingegangen wird, als zur Erreichung der angestrebten Renditechance angemessen ist. Zusätzlich haben die drei Anlagepakete auch die höchste Nachhaltigkeitsbewertung mit „5 Bäumen“. Diese wiederum resultiert aus verschiedenen europäischen und amerikanischen Nachhaltigkeitsratings.

Die neuen Basler Anlagepakete „Nachhaltig“ können seit dem 01.04.2021 bei der Basler Invest Vario, Basler Invest Garant und Basler KinderVorsorge Invest Vario gewählt werden.

## Fondskompetenz seit 50 Jahren

Die Basler hat eine hohe Fondskompetenz und Erfahrung. Bereits seit Jahrzehnten analysieren und managen wir erfolgreich Fonds. Die Fonds suchen wir systematisch und nach festgelegten Kriterien aus. Das machen wir regelmäßig. Dadurch bleibt das Fondsanlagebot immer aktuell und leistungsfähig. ]

Basler

Nadja Lippert, Vertriebsdirektorin Basler Vertriebsservice AG  
E-Mail: nadja.lippert@basler.de





**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

# Wir machen's. Einfach.

Alle sprechen von  
verantwortungs-  
vollem Investment.

Wir investieren  
in Kapitalanlagen  
mit Fokus auf  
Nachhaltigkeit.



Jetzt informieren:

Landesdirektion Nord  
Thomas Potthoff  
Mobil 0151 53841215  
thomas.potthoff@nuernberger.de  
Michaela Wegener  
Mobil 0151 53840 445  
michaela.wegener@nuernberger.de

Andreas Politycki  
Mitglied des Vorstands

Einkommenschutz in die Zukunft gedacht:  
[vertrieb.nuernberger.de/eks4future](https://vertrieb.nuernberger.de/eks4future)



# AR

## Augmented Reality

Mit der Golden BU der LV 1871  
zu den Sternen reisen

Mit der neuen Kampagne zur Golden BU nimmt die LV 1871 Kunden und Geschäftspartner mit auf eine virtuelle Reise ins All. In der 3-D-Experience können sie die Berufsunfähigkeitslösungen der LV 1871 in allen Facetten kennenlernen.

[ Die Augmented Reality Anwendung ist eine Mischung aus Realität und computersimulierten Darstellungen. Die LV 1871 hat eine virtuelle Umgebung geschaffen, in der die Vorteile der Golden BU für Vermittler und Endkunden wirklich erlebbar werden.

In der neuen 3-D-Raum-Experience können sich Nutzer mit dem Thema Berufsunfähigkeit vertraut machen und mehr über die LV 1871 Golden BU erfahren. Für das AR-Erlebnis hat die LV 1871 das bereits bekannte Astronauten-Motiv der Golden BU Lösungen in eine innovative Kampagne übersetzt. In der AR-Experience bildet sich um den Astronauten ein System aus virtuellen Monden und Planeten, die über den Browser oder das Smartphone erkundet werden können. Wird eines der Objekte angeklickt, öffnet sich ein Pop-up-Fenster mit Hintergrundinformationen zur Golden BU. Über einen Button können vertiefende Informationen abgerufen werden. Durch diese interaktive und digitale Technologie entsteht eine schnelle und reichweitenstarke Ansprachemöglichkeit für Vermittler, die sie bei der Kundengewinnung und Kundenbindung unterstützen soll.

### Innovative Ansprache zu einem sensiblen Thema

In die virtuelle mobile Umgebung kommen Makler und Kunden mit Hilfe eines QR-Codes oder eines Links. Es gibt zwei Versionen:



Eine richtet sich speziell an Vermittler – die andere an Endkunden. Ergänzend bietet die LV 1871 im Netz weitere Assets für die Kommunikation mit Kunden. Dazu gehören unter anderem Sales Folder, die auf besonders relevante Zielgruppen abgestimmt sind, beispielsweise für junge Frauen, Akademiker oder auch Schüler und Absolventen.

### Mit Flexibilität und Transparenz bei jungen Kunden punkten

Seit dem Produktupdate vom April ist die Golden BU der LV 1871 vor allem für junge Menschen noch attraktiver. Immerhin: Viele junge Leute stecken gerade mitten in der Ausbildung oder im Studium. Sie haben das gesamte Berufsleben noch vor sich und schmieden Zukunftspläne. Die wenigsten denken dabei jedoch über das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung nach. Dabei lohnt es sich gerade in jungen Jahren für eine eventuelle Berufsunfähigkeit vorzusorgen, denn in der Regel sind junge Menschen gesünder und fitter. Damit sind die Prämien günstiger und die Gesundheitsprüfung einfacher. Allerdings: Wer sein ganzes (Berufs) Leben noch vor sich hat, braucht eine flexible und transparente Absicherung, die sich ein Leben lang anpassen lässt.

Viele Auszubildende und Studenten können ab sofort eine höhere Berufsunfähigkeitsrente absichern. Für viele Auszubildende beträgt die maximale monatliche BU-Rente nun 1.500 Euro, für viele Studenten liegt sie bei 2.000 Euro. Das gilt insbesondere für wirtschaftswissenschaftliche Studiengänge, Ingenieursstudiengänge, Jura und Medizin sowie für kaufmännische und medizinisch-technische Ausbildungsberufe. Bei der Beurteilung der Berufsunfähigkeit eines Auszubildenden stellt die LV 1871 seit dem Tarifupdate entweder auf die Ausbildungsfähigkeit oder auf den angestrebten Ausbildungsberuf ab. Dabei gilt immer der für den Versicherten vorteilhaftere Bezug.

### Verbesserte Zukunftsgarantie schafft noch mehr Flexibilität

Mit der Zukunftsgarantie sorgt die Golden BU dafür, dass sich die Berufsunfähigkeitsversicherung jederzeit an die Lebenssituation der jungen Kunden anpassen lässt. Eine Möglichkeit zur Überprüfung der Berufseinstufung und der Obergrenze für die Nachversicherungsgarantie besteht nun auch bei einem Schulwechsel sowie der Versetzung in die gymnasiale Oberstufe – ohne erneute Risikoprüfung.

Wer ein Studium oder eine Ausbildung neu beginnt, kann seine BU-Rente verdoppeln, maximal bis zu den für den jeweiligen Beruf gültigen Höchstrenten. Bisher war das nur bei Abschluss möglich. Außerdem haben junge Kunden nun die Möglichkeit, innerhalb von zwölf Monaten nach Studien- oder Ausbildungsabschluss und Aufnahme einer entsprechenden Tätigkeit eine Leistung bei Arbeitsunfähigkeit einzuschließen. Auch in diesem Fall entfällt die erneute Risikoprüfung.

Sofern der Vertrag mit einer bestimmten medizinischen Ausschlussklausel, zum Beispiel wegen Allergien oder Sehstörungen

unter acht Dioptrien, zustande gekommen ist, können Kunden diese Klausel innerhalb von zwölf Monaten nach dem erstmaligen Eintritt in das Berufsleben überprüfen lassen.

Darüber hinaus bietet die neue Golden BU einen leistungsstärkeren Baustein bei Arbeitsunfähigkeit, eine verbesserte Wiedereingliederungshilfe sowie weitere Bedingungsverbesserungen und Optimierungen im Antrag.

### Mehr zur neuen Golden BU Kampagne der LV 1871 erfahren Sie unter:

<https://www.lv1871.de/lv/die-golden-bu-und-du/>

### Reisen Sie zu den Sternen!

Mit der Golden BU AR Augmented Reality Experience.



Geben Sie Ihren Kunden eine eindrucksvolle Augmented Reality Experience an die Hand.

Dieses digitale Tool ist über alle modernen mobilen Geräte wie Handys und Tablets nutzbar und nimmt die Nutzer mit auf eine Reise zu den Sternen.

Intuitiv und interaktiv können Ihre Kunden sich mit dem Thema BU vertraut machen und anschließend in einem persönlichen Gespräch mehr über die Produktwelt erfahren. Verschicken Sie dazu einfach den AR-Link, zum Beispiel in einer Kundenmail oder postalisch und schicken Sie Ihre Kunden auf Entdeckungsreise. ]



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](mailto:thomas.gordon.cockburn@lv1871.de)



## Fondsrente in der bAV – jetzt mit noch mehr Renditechancen

Condor hat die Fondsrente in der Direktversicherung neu ausbalanciert. Durch die neue Garantie in Höhe von 80 Prozent steigt die Chance, in freie Fonds zu investieren und vom Kapitalmarkt zu profitieren.

[ Das anhaltende Niedrig- und Negativzinsumfeld stellt auch die betriebliche Altersversorgung (bAV) vor große Herausforderungen. Denn je niedriger die Zinsen sind, desto teurer wird die von vielen Menschen gewünschte Kapitalgarantie. Und desto schwieriger wird es, eine hohe Leistung für die Altersvorsorge zu erreichen. Die Condor Versicherungen setzen daher auf ein fondsgebundenes Modell mit höheren Renditechancen.

Die am Markt etablierte Fondsrente Congenial bAV garant wird nun mit einer garantierten Leistung in Höhe von 80 Prozent der Beitragssumme angeboten. Eine Garantie unterhalb von 100 Prozent ermöglicht es, einen größeren Teil des Vertragsguthabens in aktienorientierte Anlagen zu investieren. Damit kann der bAV-Vertrag stärker an den Chancen der Kapitalmärkte teilhaben.

### Breites Angebot an Fonds und Strategien

Congenial bAV garant bietet Ihnen dazu eine Auswahl gemanagter Anlagestrategien an. Dadurch profitieren Ihre Kunden ganz automatisch von der Kompetenz unabhängiger Experten. Sie müssen sich um nichts kümmern – ein entscheidender Vorteil besonders für Arbeitgeber. Mit der Strategie EasyMix ist die freie Fondsanlage besonders kostengünstig.

EasyMix umfasst die Ausrichtungen Defensiv mit 35 Prozent Aktienanteil, Ausgewogen (50 Prozent), Dynamisch (80 Prozent) und die Variante Offensiv mit dem höchsten Aktienanteil von 100 Prozent. Ab Juli 2021 führt Condor zudem die nachhaltige Anlagestrategie BlueMix ein. BlueMix investiert parallel in mehrere nachhaltige Fonds. Die neue Anlagestrategie richtet sich damit insbesondere an Kunden, die mit ihrer Altersvorsorge zu mehr Nachhaltigkeit beitragen möchten.

### Sicherheit und Flexibilität

Die garantierten Leistungen sind selbstverständlich zu jeder Zeit abgesichert. Dafür sorgt der individuelle Umschichtungsmechanismus der Condor Versicherungen. Dieser stellt zu jedem Zeitpunkt sicher, dass die garantierte Leistung zum Rentenbeginn zur Verfügung steht und gleichzeitig möglichst hohe Anteile des Guthabens in Fonds investiert werden. Zudem besteht hohe Flexibilität, denn die Anlagestrategie ist auf Wunsch jederzeit veränderbar. ]

Weitere Informationen zur Fondsrente Congenial bAV garant erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder direkt unter: [www.makler-leuchttuerme.de/bav](http://www.makler-leuchttuerme.de/bav)



Condor Lebensversicherungs-AG

Daniel Kastenholz

Mobil: (0151) 264 153 39

Email: [Daniel.Kastenholz@condor-versicherungen.de](mailto:Daniel.Kastenholz@condor-versicherungen.de)

# BKV ALS ERFOLGS- GEHEIMNIS?

## Fühlt sich einfach gut an.

Die Betriebliche Krankenversicherung ist ein schnell wachsender Markt. Als einer der ersten Versicherer haben wir eine Betriebliche Krankenversicherung eingeführt und damit Standards am Markt gesetzt. Nun ergänzen wir unsere vorhandenen BKV-Bausteine durch die neuen BudgetTarife der SDK GESUNDWERKER. Die Tarife? Wie gewohnt: einfach und modular aufgebaut, transparent und leistungsstark.

- ✓ Aufteilung in getrennte Bausteine für ambulante und zahnärztliche Leistungen
- ✓ Budgetstufen praxisnah und flexibel wählbar (500 €, 1.000 €, 1.500 €)
- ✓ Attraktives Upgrade-Modell zur Aufstockung des Schutzes verfügbar
- ✓ Identischer Versicherungsschutz für gesetzlich versicherte Familienangehörige verfügbar
- ✓ Abschluss bereits ab 5 Mitarbeitenden und ohne Gesundheitsprüfung möglich

Mehr erfahren? Einfach hier klicken.

► [www.gesundwerker.sdk.de/vp-budgettarif](http://www.gesundwerker.sdk.de/vp-budgettarif)





## Neue Gothaer **GarantieRente Index**: Sicherheit, Rendite und Nachhaltigkeit

Die private Altersvorsorge gewinnt gerade in Zeiten von Niedrigzinsen und unsicheren Märkten immer mehr an Bedeutung. Wer seine gesetzliche Altersvorsorge ergänzen möchte, kommt um Alternativen zu herkömmlichen Anlageformen wie Bank- und Sparkonten nicht herum. Dabei ist dem Kunden für seine Vorsorge neben einer möglichst hohen Renditechance eines besonders wichtig: Sicherheit. Mischprodukte mit Garantien machen laut GDV mit 72 Prozent den größten Anteil am Neugeschäft im Bereich der Rentenversicherungen aus.

**DEM  
NIEDRIGZINS  
DIE KALTE  
SCHULTER  
ZEIGEN**

[ Die Gothaer ist diesem Trend gefolgt und bietet mit ihrem neuen Rententarif GarantieRente Index ein Produkt, welches Sicherheit bietet und durch einen cleveren, intelligenten Index gleichzeitig sehr gute Renditechancen verspricht. Dabei kann der Kunde die Indizes frei wählen und auch ganz einfach umschichten, um seine Anlageziele zu realisieren. Eine zu Vertragsbeginn wählbare Beitragsgarantie zwischen 50 Prozent und 90 Prozent (unter bestimmten Voraussetzungen sind auch 100 Prozent möglich) sowie verschiedene Wertsicherungsmechanismen sorgen für Sicherheit.

### **Das Grundprinzip der indexgebundenen Rentenversicherung mit Garantien**

Die neue GarantieRente Index kombiniert Sicherheit mit attraktiven Renditechancen für Ihre Kunden. Mit der Wahl der Beitragsgarantie legen Makler zusammen mit ihrem Kunden fest, in welchem Verhältnis Sicherheit zu Renditechance stehen sollen.



## Starke Beratungsunterstützung durch den Anlagekonfigurator



### Der Anlagekonfigurator

Jederzeit transparent und tagesaktuell informiert mit unserem dynamischen Factsheet:

[www.anlagekonfigurator.gothaer.de](http://www.anlagekonfigurator.gothaer.de)

Das Online-Tool „Anlagekonfigurator“ informiert transparent und aktuell über das weltweite Indexportfolio der Gothaer GarantieRente Index und unterstützt bei der Beratung des Kunden.

### Auf Wunsch nachhaltig

Mit dem neuen Produkt bieten Makler ihren Kunden eine zukunftssichere und renditestarke private Rentenversicherung an, die mit zwei der vier angebotenen Indizes zusätzlich noch Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt. So kann der Kunde jederzeit den Aktienindex „Anlage Global nachhaltig (ESG)“ oder den „Multi Asset Strategie nachhaltig EESG IR“ berücksichtigen und partizipiert so an der Wertentwicklung von Aktien, Anleihen oder Rohstoffmärkten, die bestimmte Nachhaltigkeitskriterien erfüllen. Die Kompetenz der Gothaer in Sachen Nachhaltigkeit wurde außerdem durch die Auszeichnung als nachhaltigster deutscher Versicherer in einer unabhängigen Untersuchung von Zielke Research Consult GmbH unterstrichen. ]

## 10 gute Gründe für die Gothaer GarantieRente Index:

- Renditestark durch sehr hohe Ablaufleistung im Marktvergleich
- Top-Bewertung durch Franke & Bornberg



- Kostengünstige Indexbeteiligung
- Anlagekonfigurator mit einfacher und kundenfreundlicher Darstellung für Sie als Information vor und in der Beratung
- Kostenfreie und flexible Indexwechsel
- Innovativer Risiko-Kontroll-Mechanismus für bestmögliche Kombination aus Stabilität und Rendite
- Top-Kooperationspartner – die Munich Re
- Einheitliche Produktlinie in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge
- Fair & verlässlich: ehrliche Berechnung prognostizierter Leistungen
- Nachhaltig durch zwei „grüne“ Indizes

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

# BESTATTUNGSVORSORGE: Umfassend abgesichert

Als der Spezialist für die Bestattungsvorsorge wissen die Experten der Monuta Versicherungen eines: Bei einem sensiblen Thema wie dem eigenen Ableben gibt es nicht den einen richtigen Weg der Kundenansprache. Die Kommunikation sollte deswegen so individuell wie die Situation eines jeden Kunden sein.

[ In den Niederlanden blickt die Monuta mit ihren Produkten und Services zur Bestattungsvorsorge auf eine fast hundertjährige Unternehmensgeschichte zurück und bringt diese Expertise nach Deutschland. Davon profitieren nicht nur Vertriebspartner in exklusiven Weiterbildungen, sondern natürlich auch der Kunde mit auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Beratungsgesprächen und Angeboten.

Offene und sensible Kommunikation rund um die Sterbegeldversicherung ist ein Muss für Berater und sollte gezielt geschult werden. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der Kundschaft, auf digitalen Kanälen bestens informiert zu werden. Um Vertriebspartner bei diesen Anliegen optimal zu unterstützen, bietet Ihnen die Monuta ihren sogenannten „Vertriebskoffer“ an. Dieses Serviceangebot beinhaltet vielfältige Möglichkeiten der individuellen Vertriebsunterstützung in Form von Weiterbildungen, Webinaren, digitalen Tools und Vielem mehr. In dieser aktiven Zusammenarbeit möchte die Monuta ihre Partner dabei begleiten, die Servicequalität zu steigern und zielgruppenspezifisch anzupassen mit dem Ziel, die Marktpositionierung zu festigen, Neukunden zu gewinnen und den Bestand zu erweitern. Gerade Letzteres stellt sich als lohnendes Unterfangen für Makler dar: Im Schnitt setzen bisher lediglich sechs Prozent Ihrer Bestandskunden auf das Sterbegeld. Auch umfangreiche Informationen zu Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen stehen den Beratern zur Verfügung. Das Angebot betont den Anspruch des Spezialversicherers, in partnerschaftlicher Beziehung zu seinen Maklern zu stehen und nicht lediglich als Produktanbieter gesehen zu werden. Darüber hinaus wurde auch das eigene digitale Angebot jüngst auf [www.monuta.de](http://www.monuta.de) für Endkunden optimiert und neu gelauncht.

Zusätzlich zum individuellen Beratungserlebnis ergänzt der niederländische Versicherer sein Portfolio nun mit den Dienstleistungen der Experten des Bestatternetzwerks Funeria. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner ermöglicht Monuta deutschlandweite Beisetzungen. Den individuellen Kundenwünschen sind bundesweit keine Grenzen gesetzt. Denn neben klassischen Bestattungsformen sind auch Besonderheiten wie die See- oder alternative Baumbestattung „Baumfrieden“ im Repertoire. Letztere ermög-

licht die besonders persönliche Bestattung, indem die Asche der verstorbenen Person in den Niederlanden einem ausgewählten Baum beigegeben wird. Dort geht sie ins Wurzelwerk über und kann anschließend in Deutschland am gewünschten Ort eingepflanzt werden. Wo und wie die Bestattung im Todesfall stattfinden soll, entscheidet der Kunde bei allen Varianten selbstbestimmt und ortsunabhängig.

Ist auf diese Weise zu Lebzeiten alles geregelt, entfallen für die Hinterbliebenen emotional belastende Stressfaktoren – wie finanzielle Sorgen – im Trauerprozess. Beerdigungskosten belaufen sich schnell auf etwa 8.000 und 12.000 Euro pro Person. Die durchschnittliche Familie mit Eltern und Schwiegereltern muss in einem Zeitraum von circa 20 Jahren einen Betrag von etwa 40.000 Euro aufbringen. Das zweckgebundene Sterbegeld, das zum Schonvermögen zählt, schafft hier Abhilfe: Die Versicherungssumme von im Schnitt 10.000 Euro ist sicher vor dem Zugriff der Behörden und schützt Angehörige so vor finanzieller Belastung im Todesfall.

Zusätzlich beinhaltet die neue Monuta Sterbegeldversicherung für die Versicherten in der anhaltenden Tiefzinsphase ein sehr interessantes Prämienmodell: Zum ersten Mal ermöglicht sie es, im Bereich Leben die monatlichen Prämien frei von der Zinsbindung zu tarifieren. Steigen die Zinsen, sinken die Beiträge und umgekehrt. Dank individueller Prämientabellen werden die Versicherungsnehmer zu Vertragsabschluss informiert, wie ihre Beiträge bei Schwankungen angepasst werden. ]

Monuta ist somit im Markt der Sterbegeldversicherungen Vorreiter, gerade in Hinblick auf die fallenden Garantiezinsen und in Bezug auf die anhaltende Niedrigzinsphase.

Monuta Versicherungen



## Neue Liquidität dank Immobilien-Teilverkauf

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. 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 —



# Systemrendite to go mit **GENERATION BUSINESS**

15 Prozent-Arbeitgeber-Zuschuss, Geringverdiennerförderung – Stichworte, die die bAV gerade jetzt wieder als wirkungsvolle Vorsorge ins Gespräch bringen können. Mit der Canada Life-Betriebsrente bekommen die unterschiedlichsten bAV-Sparer eine effiziente Lösung an die Hand, um ihr lebenslanges Einkommen zu optimieren.

<sup>1</sup>Dies sind 164,50 Euro laut GKV-Betriebsrentenfreibetragsgesetz 2021

[ Die Covid-19-Pandemie hat viele Betriebe in Atem gehalten. Die zunehmende Impfung bringt nun eine Normalisierung der Lage zumindest in Aussicht. Damit fällt es auch leichter, sich mit der Absicherung des lebenslangen Einkommens zu befassen. Gut so, denn kaum eine andere Vorsorge-Form leistet hier so viel wie die Betriebsrente – das macht sie gerade jetzt aktueller denn je!

## **15 PROZENT-ZUSCHUSS UND GERINGVERDIENER-FÖRDERUNG**

Häufige Sparform bei kleineren Einkommen ist die Direktversicherung. Seit 2019 muss der Arbeitgeber hier bei einer neuen Entgeltumwandlung 15 Prozent zuzahlen, wenn er dadurch Sozialabgaben einspart. Ab Januar 2022 gilt diese Verpflichtung auch für bestehende Verträge mit Beginn vor dem 01.01.2019. Das macht das Sparen effizienter – gerade über längere Zeiträume hinweg.

Und noch weitere Werkzeuge stehen bereit, damit man schon mit kleinen Beiträgen etwas für die Altersversorgung tun kann: Der Freibetrag zur Grundsicherung, die Erhöhung des Förderrahmens von 4 auf 8 Prozent bei Entgeltumwandlung und der zusätzliche steuer- und sozialabgabenfreie Förderbetrag bei Geringverdienern. So kann der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter eine rein arbeitgeberfinanzierte Betriebsrente aufbauen und bekommt einen Teil vom Staat davon zurück. Toll für die Angestellten, denn so bekommen sie ohne eigene Zuzahlung eine Betriebsrente aufgebaut.

## BETRIEBSRENTEN-SPARER NEHMEN SYSTEMRENDITE MIT

Ein wichtiges Stichwort bei der Betriebsrente ist die Systemrendite, die Staat und Unternehmen für die bAV-Sparer bewirken. Damit tun Arbeitgeber viel für die Mitarbeiterbindung und begeistern qualifizierte Kräfte für sich. Berechnungen belegen, dass die betriebliche Altersversorgung der privaten Altersversorgung (pAV) unter Renditegesichtspunkten deutlich überlegen ist. Durch Steuer- und Sozialversicherungersparnisse in der Ansparphase und zusätzlichen Arbeitgeber-Zuschuss, sowie teilweise Sozialversicherungsfreiheit in der Leistungsphase<sup>1</sup>, können Renditen von über 5 Prozent erzielt werden.

## CANADA LIFE BÜNDELT BAV-KNOW-HOW

Hierzu und zu allen anderen Aspekten der betrieblichen Altersvorsorge hält das Canada Life-bAV-Portal umfassende Fachinformationen bereit. Zusätzlich gibt es auf der Canada Life-Website eine Landing Page zu XEMPUS. Diese Infoportale können Arbeitgeber in ihrem eigenen Web hochladen, damit die Arbeitnehmer sich einen Überblick zur angebotenen bAV im Unternehmen verschaffen können – und das im "Look & Feel" des Arbeitgebers. XEMPUS erleichtert Vermittlern die bAV-Beratung und ermöglicht eine vollständig papierlose Abwicklung aller Beratungsprozesse in der bAV.

## BEWÄHRT UND ZUKUNFTSFÄHIG: GENERATION BUSINESS

Doch worauf kommt es schließlich bei einem bAV-Tarif an? Hier zählt Zukunftsfähigkeit, denn mit einer Betriebsrente engagieren sich Arbeitgeber langfristig für lebenslange Einkommen ihrer Mitarbeiter. Und hier gilt: Altersvorsorge muss sich lohnen – der Niedrigzins zeigt deutlich, wie wichtig eine funktionierende und professionelle Kapitalanlage hinter der Betriebsrente ist. Hier konnte sich Canada Life seit dem deutschen Markteintritt vor 21 Jahren als einer der erfahrensten Anbieter profilieren. Schließlich ist renditeorientiertes Investment in der angelsächsischen Welt eine Selbstverständlichkeit – zum Beispiel in Kanada, dem Ursprungsland von Canada Life.

## CANADA LIFE-VORTEILE: RENDITE + GARANTIE

Der Tarif GENERATION business arbeitet konsequent mit den Kapitalmärkten, um ihre Renditechancen zu erschließen. Und davon profitieren Canada Life-Kunden: Sie konnten sich über tolle Renditen freuen, nachdem sich die Märkte nach der Finanz- und Eurokrise erholt hatten. 5,4 Prozent p.a. Rendite erwirtschaftete der hinterlegte Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds zum 31. Mai 2021 seit Auflegung Ende Januar 2004. Trotz Niedrigzins und trotz der Turbulenzen in Finanz-, Euro- und Corona-Krise! Weiteres Plus: Kunden bekommen Sicherheit durch Garantien, die zum Laufzeitende greifen, wenn sie die Garantievoraussetzungen eingehalten haben. Ein Glättungsverfahren baut dafür einen Garan-

tiewert auf, der nicht negativ sein kann. Läuft es gut, bekommen sie den Fondswert ausgezahlt.

Diese moderne, gleichzeitig aber schon bewährte Form der Vorsorge gibt es für die Durchführungswege Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse sowie rückgedeckte Pensionszusage. Das kommt der gesamten Belegschaft entgegen. Zudem setzt Canada Life auf die beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ). Für Arbeitgeber ist die passende Zusageart ein wichtiger Baustein. Durch den Niedrigzins, die Absenkung des Höchstrechnungszinses und verschärfte regulatorische Anforderungen eignet sich die BOLZ gerade jetzt.

## NEU: MEHR FLEXIBILITÄT

Für noch mehr Flexibilität hat Canada den GENERATION business Anfang des Jahres überarbeitet und ergänzt. Der Einstieg ist nun schon ab 20 Euro monatlich möglich. Einmalbeiträge können ab 2.000 Euro platziert werden, Zuzahlungen ab 250 Euro. Mehr Flexibilität gibt es auch bei den Aufschubzeiten: In der Direktversicherung und Pensionszusage ist es nun möglich, Verträge ab fünf Jahren Aufschubzeit abzuschließen.

## CANADA LIFE-FINANZSTÄRKE ERNEUT BESTÄTIGT

Bei einer Betriebsrente zählt auch die Zukunftsfähigkeit des Anbieters: Hervorragende Ratings dokumentieren die finanzielle Stabilität von Canada Life. Der größte Lebensversicherungskonzern Kanadas nach verwaltetem Vermögen erfreut sich seit Jahren besonders starker Bonitätsratings der internationalen Ratingagenturen. Auch in Deutschland ist Canada Life stark aufgestellt: Die deutsche Assekuranz Ratingagentur Assekurata bescheinigte zum 9. Mal in Folge eine sehr starke Finanzkraft (AA-) für das deutsche Geschäft – und setzte den Ausblick auf positiv – trotz Corona-Krise! ]

Canada Life

Markus Wulfange (Bezirksdirektor)  
Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg  
Telefon: 06102 3061900

Markus.Wulfange@canadalife.de | www.canadalife.com



## **ERGO Rente Chance:**

### Fondspolice mit Dreifachvorteil für die Rente

Die ERGO Rente Chance ist eine Fondspolice mit attraktiven Gestaltungsmöglichkeiten der Kapitalanlage vor dem Rentenbezug. Beispielsweise bietet Sie eine ausgezeichnete Auswahl von Vermögensmanagementfonds, verschiedene kostengünstige Exchange Traded Funds (ETF) und hochkarätige Nachhaltigkeitsfonds. Der Beitrag kann auf bis zu 10 Fonds aufgeteilt werden. Die kostenlose Option des sogenannten Rebalancings sorgt für eine jährliche Adjustierung der Risikoaufteilung. So werden die Chancen der Kapitalmärkte beim Kapitalaufbau genutzt.

[ Meist richtet sich die Produktauswahl nach dieser Phase des Kapitalaufbaus. Doch für jeden, der den Bezug einer lebenslangen Rente nicht von Beginn an für sich ausschließt, oder sogar ausdrücklich als Ziel hat, geht es um eine weitere wichtige Fragestellung: Wie sieht es in der Rentenphase mit der Höhe der lebenslangen Garantiezusage und ihrer Verlässlichkeit aus? Denn im Rentenbezug rücken andere Dinge als beim Kapitalaufbau in den Fokus, es geht nun um die Sicherheit und Kontinuität der lebenslangen Auszahlungen.

Diese Sicherheit beginnt idealerweise direkt bei Vertragsbeginn, durch eine transparente Regelung für die Verrentung und einen finanzstarken Partner wie die ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG. Nur so ist ein Rentenbezug, der vielleicht erst in 30 oder 40 Jahren beginnt, planbar.

### Entscheidender Faktor: der Rentenfaktor

Basis der Verrentung bei Fondspolizen ist der Rentenfaktor. Er gibt an, wieviel garantierte monatliche Rente aus einem Vertragsguthaben von 10.000 Euro resultiert. Wichtigste Bestandteile des Rentenfaktors sind die Lebenserwartung des Kunden und die Höhe des einkalkulierten Zinses. Zwei Faktoren, die im Zeitablauf schwanken können.

### ERGO Rentenformel mit Dreifachvorteil

Bei der ERGO Rente Chance gilt der Rentenfaktor mit Dreifachvorteil. Das gibt Planungssicherheit bei Vertragsbeginn und hält zusätzlich die Chance auf eine dauerhaft höhere garantierte Rente offen – ohne Hintertüren:

#### 1. Lebenserwartung garantiert

Garantierter Rentenfaktor mit bereits zu Vertragsbeginn festgeschriebener Lebenserwartung als eine der Grundlagen künftiger Rentenberechnung. Auch wenn Ihr Kunde deutlich älter wird, als wir das heute kalkuliert haben, führt das bei ERGO zu keiner niedrigeren garantierten Rente.

#### 2. Chance auf höheren Rechnungszins

Bei ERGO gilt: Wir legen bei der Berechnung des Rentenfaktors bei Vertragsbeginn einen Zinssatz von 0,0 Prozent zugrunde. Zum Rentenbeginn vergleichen wir, ob der dann aktuelle Zinssatz höher liegt. Ihr Kunde erhält immer den höheren Zinssatz.

#### 3. Rentenfaktor gilt auf das gesamte Guthaben

Bei Rentenbeginn gilt der ermittelte Rentenfaktor mit der festgeschriebenen Lebenserwartung und dem ggf. höheren Rechnungszins für das gesamte vorhandene Vertragsguthaben. Sie sehen, unser Dreifachvorteil hat es in sich. Ihr Kunde profitiert von klaren Zusagen ohne Hintertüren und stellt sich im Zweifel nur besser als ursprünglich erwartet.

### Optional: Ein Garantieplus für den Rentenbezug

Die Senkung des Höchstrechnungszinses, von aktuell 0,9 Prozent auf dann nur noch 0,25 Prozent für Neuverträge, steht zum Jahreswechsel bevor. Das hat auch deutliche Auswirkungen auf die Höhe künftiger Zahlungen der garantierten Rente, da hier ja im Rahmen der Günstigerprüfung der bei Rentenbeginn aktuelle Garantiezins hinterlegt wird.

Ihr Kunde kann aber der zum Jahreswechsel anstehenden Rechnungszinssenkung ein Schnippchen schlagen. Denn die ERGO Rente Chance bietet die Möglichkeit, gegen einen vergleichsweise geringen Mehrbeitrag von 2,5 Prozent die Option Rentenfaktor-Plus einzuschließen. Damit sichert man sich den noch in diesem Jahr maximal möglichen Garantiezins von 0,9 Prozent für die Rentenphase und damit einen dauerhaft um bis zu 20 Prozent höheren garantierten Rentenfaktor. Gerade bei kurz- bis mittelfristig geplantem Rentenbezug erhält Ihr Kunde so eine deutlich höhere lebenslange Garantierente und letztlich eine deutlich bessere Planbarkeit der Rentenzahlungen.

### Die Hinterbliebenenabsicherung nicht vergessen!

Gerade zu Beginn eines Sparvorgangs – wenn noch kein Kapital vorhanden ist – bietet es sich an, einen Todesfallschutz im Rahmen der Hinterbliebenenabsicherung einzuschließen. Besonderheit der ERGO Rente Chance: sie bietet diesen ohne Gesundheitsprüfung – mit einer Wartezeit von nur drei Jahren, außer bei Unfalltod. Bei Vertragsbeginn können so bis zu 50.000 Euro Todesfallleistung unkompliziert und ohne Beantwortung von Gesundheitsfragen eingeschlossen werden. ]

ERGO Group AG

Heiko Aufmhoff, Key-Account-Manager Leben  
Tel. 040 6376 3902  
Mobil 0151 2304 9508  
Heiko.Aufmhoff@ergo.de

# Flexibel und nachhaltig: NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung4Future



Die NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt Vermittler wie Kunden schon seit jeher mit starken Leistungen und fairem Preis. Für die Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future) hat der Einkommenschutz-Versicherer noch weitergedacht – und in Sachen Flexibilität sowie Nachhaltigkeit nachjustiert. So lässt sich der BU-Schutz jetzt noch flexibler an die Lebenssituation der Kunden anpassen.

[ Der Kunde kann bei Berufsstart nach Studium oder Ausbildung seine BU-Rente um 100 Prozent erhöhen (bis max. 3.000 EUR monatlich innerhalb von 12 Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ besteht die Möglichkeit, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu 5 Prozent jährlich einzuschließen. Auch kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab fünf Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Diese Option richtet sich an Kunden mit einer versicherten BU-Rente über 3.000 EUR im Monat. Darüber hinaus können Vermittler ihren Kunden die Upgrade-Option bieten: Der Kunde hat die Möglichkeit, die Zusatzbausteine AU-Schutz und/oder Pflege-Schutz in den ersten 5 Jahren flexibel ein- oder auszuschließen (bis zum 40. Geburtstag).

### Dynamik-Ausschluss beliebig oft wiederholbar

Ereignis(un)abhängige Nachversicherungsoptionen können bei Vorliegen der Voraussetzungen ohne erneute Risikoprüfung ausgeübt werden. Bei Berufswechsel hat der Kunde die Möglichkeit, prüfen zu lassen, ob sich der Beitrag reduziert – ohne das Risiko einer Schlechterstellung. Zudem bietet die NÜRNBERGER bei Erhöhung der Regelaltersgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung oder der berufsständischen Versorgungswerke eine Verlängerungsgarantie. Und in Sachen Dynamik beinhaltet die BU-4Future gleich mehrere wichtige Aspekte: So kann die Dynamik bis zum Alter 55 beliebig oft ausgesetzt werden, die Reaktivierung ist auch nach dem Leistungsfall möglich – und nach dem Studium sogar ohne erneute Risikoprüfung. Die Dynamik-Höchstgrenze liegt bei 72.000 EUR jährlicher BU-Rente bzw. kann optional in einer Individualvereinbarung festgelegt werden – ganz flexibel und im Sinne des Kunden.

### Krebs- und Infektionsklausel

Bei einer schweren Krebserkrankung erhält der Kunde bis zu 15 Monate lang Vorschussleistungen in Höhe der monatlichen BU-Rente – die auch dann nicht zurückgefordert werden, wenn die Erkrankung nicht zur Berufsunfähigkeit führt; die Infektionsklausel gilt für alle Berufe und leistet auch bei teilweisem Tätigkeitsverbot. Und sollte es zu einer Stundung kommen, ist diese immer zinslos. Ganz wichtig für den Vermittler: Strixner IV® – der Königsweg in der BU – ist nun exklusiv nur bei der NÜRNBERGER möglich: kostenfrei und digital immer inklusive.

### Neue Antragsfragen

Mit dem neuen Fragenset „Gesundheitsfragen bis 30“ für junge Kunden ist die Jahresrente auf 18.000 EUR maximiert. Zudem wurden die Abfragezeiträume verkürzt und die Fragen beziehen sich auf alle Berufe.

Darüber hinaus gibt es nun eine Klarstellung nicht angabepflichtiger Umstände.

### Digitaler BU-Leistungsantrag

Die POS-Risikoprüfung mit Live-Votum macht es möglich, dass die Risikoprüfung bei Antrag direkt vor Ort beim Kunden in der BT4all durchgeführt werden kann. Und der M-Check bringt Zeit- und Kostenersparnis bei der ärztlichen Untersuchung: Eine medizinische Fachkraft unterstützt auf Wunsch beim Kunden vor Ort, und alle Unterlagen inklusive Laborwerte werden direkt an die NÜRNBERGER geschickt. Und auch im Leistungsfall bietet die NÜRNBERGER spezielle Services. So füllt bei Nutzung von L-Check medizinisches Fachpersonal gemeinsam mit dem Kunden den Leistungsantrag aus, klärt Fragen bzw. bespricht den aktuellen Bearbeitungsstand. Dadurch verkürzt sich die Regulierungsdauer erheblich. Der digitale BU-Leistungsantrag bietet weitere Vorteile, denn der dynamische Aufbau macht den Antrag kürzer und kundenfreundlicher und es ist ein Dokumenten-Upload möglich. Die Gesamtregulierungsdauer wird dadurch reduziert.

### Fokus auf nachhaltige Kapitalanlagen

Für die BU4Future investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die drei Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen erfolgt mindestens in Höhe der Deckungsrückstellung. Die dabei getätigten Investments unterstützen den Umwelt- und Ressourcenschutz, da aktuell insbesondere in Unternehmen investiert wird, die wenig CO2 produzieren. Gleichzeitig wird eine attraktive Rendite bei angemessenem Risiko für die Kunden angestrebt. ▶

### Baumpflanzung je Vertrag

Bei Abschluss jedes EKS4Future-Vertrags 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. Dabei werden Bäume gepflanzt, die auch noch in Zeiten des Klimawandels optimal gedeihen können.

### Gesundheits-App Coach:N

Mit EKS4Future können Kunden die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei in ihrem Alltag nutzen. Mehr als 3.000 digitale Gesundheitskurse zu den Themen Bewegung, Achtsamkeit und Ernährung sorgen für ein breites Spektrum an Trainingsmöglichkeiten. Einmalig ist dabei auch die Möglichkeit einer Erstattung von bis zu 100 EUR im Jahr durch das Absolvieren zertifizierter Kurse.

### Spezialisten-Service BetterDoc

Für einen monatlichen Mehrbetrag von rund 2,30 EUR netto können sich Kunden die Expertise eines spezialisierten Ärztenetzwerks sichern. Die Behandlung einer komplexen Erkrankung und/oder das Einholen einer ärztlichen Zweitmeinung: BetterDoc findet den passenden Arzt für die jeweilige Erkrankung. Dieser Service ist während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt nutzbar. Kontaktiert der Kunde BetterDoc, findet eine anonymisierte Identifikation statt, um sicherzustellen, dass es sich bei dem Patienten um einen BU-Kunden der NÜRNBERGER handelt. Welcher Kunde wann und weshalb den Spezialisten-Service kontaktiert hat, erfährt die NÜRNBERGER dabei nicht. Durch die Kombination der BU4Future mit dem Ernstfallschutz für schwere Erkrankungen erweitern Vermittler den BU-Schutz ihrer Kunden nicht nur qualitativ, sondern ermöglichen gleichzeitig deren Kindern den Zugang zu BetterDoc.

### Alles möglichst papierlos

Alle Prozesse wie Antrag oder Leistungsfallmeldung verlaufen möglichst papierlos. Wo sich Drucken nicht vermeiden lässt, arbeitet die NÜRNBERGER mit einem externen Dienstleister zusammen, dessen gesamter Druckprozess zertifiziert ist – und ökologische sowie soziale Aspekte berücksichtigt. Darüber hinaus erfolgt der Versand von Dokumenten klimaneutral über die Umweltschutzprogramme der Versanddienstleister.

Mehr Infos unter [vertrieb.nuernberger.de/eks4future](https://vertrieb.nuernberger.de/eks4future) ]

---

NÜRNBERGER



## Perfekter Aufschlag für die betriebliche Altersversorgung – die smarte Rente ist da!

Von Frank Kettner, Vorstand Vertrieb und Marketing ALH Gruppe

Sie beraten Unternehmen rund um die Themen der betrieblichen Altersversorgung? Dann wissen Sie, wie aufwändig eine umfassende Beratung mittlerweile ist. Die Alte Leipziger macht Ihnen Ihre Arbeit leichter – mit AL\_DuoSmart, der smarten Rente für die bAV.

### Die smarte Rente: Bequem, sicher und chancenreich

Bei AL\_DuoSmart müssen Sie sich um nichts weiter kümmern, denn die smarte Rente kombiniert ganz automatisch Sicherheit mit der Chance auf mehr. Sie setzen bei diesem Produkt auf eine leicht erklärbare Rente, die keine Fondsberatung erfordert. AL\_DuoSmart schichtet laufend zwischen der „klassischen Anlage“ und der „dynamischen Anlage“ um. Je nach Wertentwicklung wird so immer das beste Ergebnis erzielt – ohne dass Sie und Ihre Kunden selbst aktiv werden müssen.

### Ein unschlagbares Doppel: Die klassische und die dynamische Anlage

Die starke Basis der Garantien bildet die klassische Anlage – das Sicherungsvermögen der Alte Leipziger Leben. Das Mehr an Chancen erspielt die dynamische Anlage, in die ein Teil der Beiträge fließt. Die dynamische Anlage wird von den Experten der Alte Leipziger und der DWS gesteuert und fördert unter anderem ökologische und soziale Merkmale. In der Verbindung aus dem ertragsorientierten Fondskonzept und dem klassischen Sicherungsvermögen umfasst AL\_DuoSmart ein breit diversifiziertes Portfolio: Neben weltweiten Aktieninvestments sind dies Anleihen von Ländern und Unternehmen sowie Infrastruktur und Immobilien. Der Vorteil: Sie ermöglichen Ihren Kunden mehr Chancen auf Rendite als bei einem rein klassischen Produkt.

**Volltreffer im Kundengespräch:  
Überzeugen Sie mit einer zeitgemäßen Garantie**

In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen rückt das Inflationsrisiko immer mehr in den Fokus der Beratung. Die beste Lösung? Eine zeitgemäße und effiziente Garantiehöhe. Denn dadurch erweitert sich der Spielraum für die Kapitalanlage und die Ertragschancen verbessern sich deutlich. Durch die smarte Kombination in der Anlage garantiert AL\_DuoSmart mindestens 80 Prozent der gezahlten Beiträge. Je nach Wertentwicklung kann der garantierte Anteil der Rente jedoch deutlich steigen. Nutzen Sie diese wichtigen Argumente in der Beratung.

**Spiel, Satz und Sieg:** Überzeugen Sie Ihre Kunden jetzt mit der smarten Rente für die betriebliche Altersversorgung. Punkten Sie mit dem starken Doppel aus Sicherheit und Chance und setzen Sie dabei auf eine bequeme und einfache Lösung.

**Mehr Informationen:**  
[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/duosmart](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/duosmart)

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Ansprechpartner Rolf Lülff  
Vertriebsdirektion West  
Tel: 0211 60298-635  
[Rolf.Luelff@Alte-Leipziger.de](mailto:Rolf.Luelff@Alte-Leipziger.de)

# Berufsunfähigkeits- versicherung



**für jede Zielgruppe  
und alle Lebens-  
situationen**

Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, bietet den unabhängigen Vertriebspartnern top-geratede Produkte in den Bereichen Leben, bAV und Komposit an. In der Absicherung der biometrischen Risiken Todesfall, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit hat das Unternehmen seit langem eine hervorragende Expertise. Die einschlägigen Tarife wurden Anfang des Jahres erneut optimiert.

[ Für alle Zielgruppen und Lebenssituationen kann der Vertriebspartner die passgenaue Lösung entwickeln. Die abschließbare Dynamik und die Nachversicherungsgarantie bei insgesamt 14 Ereignissen im Leben der versicherten Person gewährleisten, dass die Rentenhöhe stets dem Bedarf entspricht. Durch die Zugrundelegung des echten Eintrittsalters anstelle der Kalenderjahrmethode vergünstigen sich die Beiträge.

Schwere Erkrankungen sind jetzt ein Leistungsauslöser für bis zu 15 Monatsrenten – unabhängig vom BU-Grad 50 Prozent. Selbständige erhalten eine Umorganisationshilfe von max. sechs Monatsrenten. Sozialpolitisch vorbildlich sind die Regelungen der Dialog für den Fall finanzieller Engpässe: Der Kunde kann eine zinslose Beitragsstundung über max. zwölf Monate sowie einmalig eine Beitragsfreistellung für max. sechs Monate in Anspruch nehmen. Eine Überbrückungshilfe wird gewährt, wenn der Krankenversicherer die Kranken(tage)geldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung wegen ausstehender Unterlagen aber noch nicht abgeschlossen werden konnte. Im Falle von Pflegebedürftigkeit wird bereits ab einem ADL-Punkt zu 100 Prozent geleistet.

Wichtige Optionen machen den BU-Schutz noch wertvoller. Bei schweren Erkrankungen oder Verlust einer der Grundfähigkeiten Sehen, Hören, Sprechen leistet die Dialog eine Einmalzahlung bis zum Zehnfachen der Berufsunfähigkeitsrente – unabhängig davon, ob die versicherte Person berufsunfähig ist oder nicht. Mit der Arbeitsunfähigkeits-Option („Gelbe-Schein-Regelung“) wird nach ärztlicher Bescheinigung für max. 24 Monate eine Arbeitsunfähigkeitsrente in Höhe der versicherten Berufsunfähigkeits-

rente bezahlt. Und die Pflegerenten-Option sichert den Abschluss einer späteren privaten Rentenversicherung

## Bezahlbare BU für junge Leute

Junge Menschen sind auf eine zuverlässige Berufsunfähigkeitsversicherung besonders angewiesen, da sie in der Regel über keine größeren Reserven für den Ernstfall verfügen. Aber oft fehlt ihnen das Geld, um die vergleichsweise hohe Prämie zu bezahlen. Hier bietet die Dialog zwei bestechende Lösungen an: Mit dem Tarif SBU-go-professional zahlt der junge Versicherte unter 30 in den ersten fünf Jahren nach Vertragsabschluss nur ca. 60 Prozent des späteren Beitrags. Beim Tarif SBU-solution® wird die Prämie risikoadäquat und damit immer altersabhängig kalkuliert. Da das Risiko, berufsunfähig zu werden, bei jungen Menschen gering ist, erhalten sie einen vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz gegen äußerst günstige Beiträge. Mit den Jahren steigt die Prämie moderat an, doch der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit, in den Tarif mit festem Beitrag überzuwechseln. ]

Ausführliche Informationen zu der Berufsunfähigkeitsversicherung gibt es im Dialog-Vertriebsportal unter [www.dialog-versicherung.de/bu](http://www.dialog-versicherung.de/bu).

Dialog

# Sterbegeldversicherung Jetzt mit Monuta durchstarten.

Ihr Vertriebs Erfolg mit höchst zufriedenen Kunden.

- ✓ Ausgezeichnete Sterbegeldversicherung
- ✓ Innovatives Prämienmodell
- ✓ Exklusiv bei Monuta
- ✓ Erstklassige Vertriebsunterstützung

Wir freuen uns auf Sie!



KUBUS Kundenzufriedenheitsbefragung  
Privatkunden Savings 2020

Nutzen Sie unsere Vertriebsunterstützung für  
Ihren Erfolg: [www.monuta-vertriebskoffer.de](http://www.monuta-vertriebskoffer.de)

**Monuta**   
Die Trauerfall-Vorsorge.



Ihr Ansprechpartner: Bert Lieberth | Key Account Manager

+49 (0) 211 522 953-554 +49 (0) 152 228 379 41 @ blieberth@monuta.de

## Einsamkeit in der Natur hilft das Gehirn zu entspannen **Mit der 20-5-3-Regel zu mehr Ruhe und weniger Stress**

Viele Menschen kennen das Gefühl von Stress und innerer Unruhe. Vor allem jetzt „nach“ einer Pandemie, wo wir monatelang zu Hause eingesperrt waren, sind Themen wie Burnout, Depression und Angst wieder einmal Beleg dafür, wie wichtig psychische Gesundheit ist.

[ Realität ist aber auch, dass psychische Gesundheit ein sehr sensibles Thema ist, das viele Gespräche, viel Verständnis und viel Offenheit erfordert. So gibt es viele kleine Maßnahmen, die man täglich zum Schutz der mentalen Gesundheit und zur Sicherstellung geistigen Glücks ergreifen kann. Kennen Sie z.B. die berühmte „Naturpyramide“, auch bekannt als die 20-5-3-Regel? Sie soll zu mehr Ruhe und weniger Stress verhelfen, in dem man mehr Zeit im Freien und in der Natur verbringt.

Klingt eigentlich ganz plausibel. Schließlich ist der Mensch Teil der Natur. Leider haben sich aber die meisten im Alltag von ihr entfernt. Je nach Region und Kultur verbringen Menschen zwischen 80 und 90 Prozent ihrer Lebenszeit in Innenräumen. Die Folgen sind Stress, innere Unruhe und Anspannung. Das Heilmittel liegt aber buchstäblich vor der Haustür. So zeigen Studien immer wieder, wie erholsam die Zeit in der Natur für uns ist.

### Grün macht aber nicht nur gesund, sondern auch schlau!

Spanische und amerikanische Forscher haben nachgewiesen, dass Kinder, die in einer grünen Umgebung aufwachsen, ein besseres Gedächtnis und eine längere Aufmerksamkeitsspanne haben. Bei Erwachsenen steigert schon ein 15-minütiger Blick ins Grüne die Konzentrationsfähigkeit.

Und genau darüber schreibt auch der Autor Michael Easter in „The Comfort Crisis: Embrace Discomfort to Reclaim Your wild, Happy, Healthy Self“. Mit der 20-5-3-Regel zeigt er in seinem Buch auf, wie viel Zeit man tatsächlich in der Natur verbringen sollte, um das Stressniveau zu senken und körperlich und geistig gesünder zu werden.

**Doch, was ist die 20-5-3 Regel genau?** Ein Zeitplan für den Aufenthalt im Freien, aufgeteilt in 20 Minuten, 5 Stunden und 3 Tage!

#### 20 Minuten

Der erste Punkt der Naturpyramide bezieht sich auf die Zeit, die man dreimal in der Woche in der Natur verbringen sollte. Untersuchungen zufolge steigern schon 20 Minuten in einem Park oder Garten das Wohlbefinden (und senken das Stresshormon Cortisol). Dabei muss man also nicht zwingend durch einen dicht bewachsenen Wald wandern, es reicht ein Spaziergang in einer mit Bäumen gesäumten Straße. Doch um spürbare Auswirkungen auf kognitive Prozesse und das Gedächtnis zu spüren, muss man sich auf den Spaziergang einlassen und Ablenkungen – etwa durch ein Handy – vermeiden.

#### 5 Stunden

Der zweite Punkt von 5 Stunden gibt die minimale Zeitspanne an, die man jeden Monat in halb-wilder Natur, also einem Wald, einem Nationalpark oder auf seinem Lieblingswanderweg zubringen sollte. Diese Aussage basiert auf skandinavischen Studien, die zeigten, dass sich Stadtbewohner glücklicher und weniger gestresst fühlten je mehr Zeit sie in der Natur verbrachten. Es wird angenommen, dass dies daran liegt, dass die in der Natur gefundenen Muster, sogenannte Fraktale, eine beruhigende Wirkung auf das Gehirn haben, was bei den Mustern von Gebäuden und Häusern in Städten nicht der Fall ist. Zusätzlich sind die Geräusche, Gerüche und das Sonnenlicht eine Art Gegengift für die Probleme, die durch Überarbeitung, Verkehr und hektische Routinen entstehen.

#### 3 Tage

Der dritte Punkt, und damit die Spitze der Pyramide, besagt, dass man sich 3 Tage pro Jahr fernab von Fernsehen, Internet und Telefon, in der Natur aufhalten sollte. Dabei ist es egal, ob man zu Fuß unterwegs, auf Reisen oder in einem Haus einquartiert ist. Während dieser Zeit kann das Gehirn abschalten und wir zur Ruhe kommen. Untersuchungen zeigten, dass eine solche Erfahrung noch Wochen später die Kreativität steigert und ein allgemeines Wohlbefinden vermittelt.

**In diesem Sinne: raus mit Ihnen an die frische Luft, raus ins Grüne!**

Und wer wissen will, was ein Wald noch alles kann, der sollte in Münster im LWL Naturkundemuseum die Ausstellung: „Alleskönner Wald“ besuchen. Diese läuft übrigens noch bis zum 25.09.2021 und könnte nach unserem Sommerfest eine gelungene Fortsetzung Ihrer Aktivitäten in Münster sein. ]

[pma:]



## Wenn Gutes noch besser wird – der neue Beihilfetarif **KOMFORT-B+** der SIGNAL IDUNA

In der Automobilbranche würde man von einem gelungenen Facelift sprechen. Übertragen auf die Krankenversicherung bedeutet das tarifliche Mehrleistungen, die Ihren Beihilfeverkauf deutlich erleichtern. Seit dem 01.04.2021 ersetzt der Beihilfetarif KOMFORT-B+ den bisherigen KOMFORT-B.

[ Ähnlich wie in der Produktlinie privat gibt es in der Produktlinie Beihilfe (Marke SIGNAL IDUNA) drei aufeinander aufbauende Tarifvarianten: START-B, KOMFORT-B und EXKLUSIV-B (zuzüglich der jeweiligen Ergänzungsbausteine). Dabei sollte der Tarif KOMFORT-B bei Einführung im Jahr 2012 besonders die preissensible Klientel der Beamtenanwärter bedienen – bei einem gleichzeitig komfortablen Leistungsniveau. Das Kundenverhalten hat sich im Laufe der Zeit geändert und somit auch die Bedürfnisse der Beamten nach mehr Flexibilität – zum Beispiel in Bezug auf ihren dienstlichen Ein-

satzorten. Das Hausarztprinzip und die Generikaregelungen passen damit nicht mehr zu den Anforderungen unserer Kunden.

Mit KOMFORT-B+ berücksichtigt SIGNAL IDUNA jetzt die Bedürfnisse dieser hochattraktiven Zielgruppe: kein Hausarztprinzip mehr, die Generikaregelung ist weggefallen, für Heilpraktiker wird doppelt so viel wie vorher geleistet und die Begrenzung bei den Zahnhöchstätzen entfällt ab dem 5. Versicherungsjahr. Und das alles zu besonders attraktiven Beiträgen.

## DIE ÄNDERUNGEN IM DETAIL

	Komfort-B	Komfort-B+
Ärztliche Heilbehandlung	100% bei Behandlung durch <b>Hausarzt</b>	100%
Arzneimittel	100% für <b>Generika</b> 100% für Originalpräparate, falls Generika nicht vorhanden sind oder eine nachgewiesene schwere allergische (lebensbedrohliche) Reaktion zu befürchten ist und immer bei Unfall- oder Notfallbehandlung; ansonsten 75%	100%
Heilpraktiker	100% bis zu <b>500 €</b> je KJ	100% bis zu 1.000 € je KJ
Zahnhöchstsätze	im ersten VJ max. 750 € in den ersten beiden VJ max. 1.500 € in den ersten drei VJ max. 3.000 € in den ersten vier VJ max. 4.500 € <b>ab 5. Jahr 5.000 €</b> ab 10. Jahr ohne Begrenzung	im ersten VJ max. 750 € in den ersten beiden VJ max. 1.500 € in den ersten drei VJ max. 3.000 € in den ersten vier VJ max. 4.500 € Entfall ab dem 5. VJ
Zuschlag für Sehhilfen	+/- 7,9 Dioptrien <b>5 €</b> Ab +/- 8 Dioptrien <b>10 €</b>	Kein Zuschlag

Hinweis: In START-B und EXKLUSIV-B wird der Brillenzuschlag weiterhin erhoben.

### Apropos Anwärter – ein riesiges Potenzial wartet zum Berufsstart auf Sie

Im öffentlichen Dienst findet der Hauptzugang zu der Zielgruppe Beamte zum Ausbildungsbeginn statt. In Deutschland gibt es bei den Beamten ca. 35.000 Neueinstellungen pro Jahr. Grund genug, um einen besonderen Fokus auf diese attraktive Personengruppe zu legen. Die äußerst günstigen Beiträge in den Ausbildungsvarianten bieten den Anwärtern einen perfekten Einstieg.

**Dazu ein Beitragsbeispiel:** Ein 27-jähriger Referendar zahlt im R-KOMFORT-B+ 50 (inkl. der ambulanten und stationären Ergänzungstarife) 62,48 Euro.

**Besonderes Highlight:** Beamtenanwärter erhalten bei Leistungsfreiheit sechs Monatsbeiträge erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung in KOMFORT-B+!

### Nähere Informationen

Für weitergehende Informationen, wie zum Beispiel

- Beamtenöffnungsaktion
- Umstellungen im Bestand
- Verkaufsunterlagen inkl. KV-Handbuch 2021
- verbesserte Bedingungen bei Ausbildungsunterbrechung
- SIGNAL IDUNA Gesundheitswelt

wenden Sie sich an Ihren KV-Ansprechpartner. ]

### Fazit

KOMFORT-B+ bietet einen komfortablen Versicherungsschutz zu einem äußerst attraktiven Beitrag. Zusammen mit den Ergänzungstarifen, der SIGNAL IDUNA Gesundheitswelt und den exzellenten Optionsrechten bietet SIGNAL IDUNA ein hervorragendes Preis-/Leistungspaket, besonders für Beamtenanwärter.

SIGNAL IDUNA Gruppe

Frank-Constantin Jackisch  
Key Account Manager Krankenversicherung  
Telefon 0231 135-3818  
Frank-Constantin.jackisch@signal-iduna.de  
maklerportal.signal-iduna.de  
maklerblog.signal-iduna.de

## So punkten Sie im Firmenkundengeschäft: Mit den BudgetTarifen der **SDK GESUNDWERKER**

Im Wettbewerb richten sich Unternehmen zunehmend auf Effizienz aus. Wer viel von seinen Mitarbeitenden erwartet, sollte daher Voraussetzungen für gesundes Arbeiten schaffen. Vor diesem Hintergrund können Vermittler mit flexiblen und ganzheitlichen Ansätzen bisher unerschlossene Vertriebspotenziale heben. Das neue Angebot der SDK GESUNDWERKER passt perfekt. Der Gesundheitsspezialist aus Süddeutschland war einer der ersten Anbieter im Bereich Gruppenversicherungen und betriebliche Krankenversicherung. Seit Juli hat die SDK einen Budgettarif am Start, der die Absicherung von Mitarbeitenden jetzt noch einfacher macht.

[ Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) sichert Mitarbeitende bestmöglich mit den Leistungen einer privaten Krankenversicherung ab. Ein neuer Trend sind sogenannte Budgettarife. Das Attraktive daran: Mitarbeitende erhalten einen „Freibetrag“, innerhalb dessen sie Rechnungen erstattet bekommen. Hierdurch wird die bKV transparent und individuell einsetzbar. Doch Achtung: Budgettarif ist nicht gleich Budgettarif! Manche Anbieter werben damit, dass ihre Tarife im ambulanten und im Zahnbereich einheitlich gelten. Aber was zählt, ist eine flexible und bestmögliche Absicherung. Daher macht eine Unterscheidung Sinn. Während im ambulanten Bereich ein Maximalbudget von 500 Euro Sinn machen kann, entstehen im Bereich von Zahnmaßnahmen schnell höhere Kosten.

Bei den neuen BudgetTarifen der SDK GESUNDWERKER können Arbeitgeber wählen, ob und mit welchem Leistungsumfang sie ihren Mitarbeitenden die bKV in den unterschiedlichen Bereichen anbieten. Die Arbeitnehmer können ihren Versicherungsschutz darüber hinaus für Familienangehörige und sich selbst ganz individuell ergänzen. Ein weiteres Plus: ergänzende Gesundheitsdienstleistungen, Facharztvermittlung, digitaler Arztbesuch sowie eine kostenlose Gesundheitsberatung.

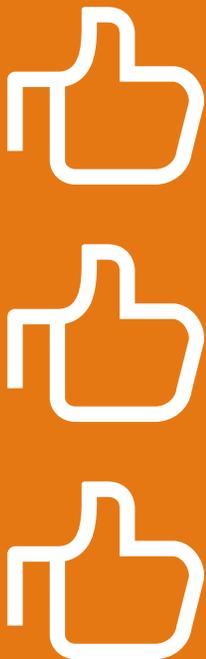
### Die Vorteile des BudgetTarifs der **SDK GESUNDWERKER** auf einen Blick:

- ✓ Bausteinaufteilung in ambulante und zahnärztliche Leistungen.
- ✓ Budgetstufen praxisnah und flexibel wählbar (500 Euro, 1.000 Euro, 1.500 Euro).
- ✓ Attraktives Upgrade-Modell zur Aufstockung durch den Arbeitnehmer verfügbar.
- ✓ Private Fortführung des Budgettarifs bei Bezug der Altersrente möglich (für gesetzlich Versicherte).
- ✓ Identischer Versicherungsschutz für gesetzlich versicherte Familienangehörige verfügbar.
- ✓ Abschluss bereits ab 5 Mitarbeitenden und ohne Gesundheitsprüfung möglich.
- ✓ Ergänzende Gesundheitsdienstleistungen.
- ✓ Kostenlose Gesundheitsberatung, Facharztvermittlung und digitaler Arztbesuch.

Mit den **SDK GESUNDWERKERN** haben Sie somit eine gute, neue Möglichkeit, das Thema Gesundheitsabsicherung für Mitarbeitende an Arbeitgeber heranzutragen. Sie möchten mehr erfahren? Weitere Informationen erhalten Sie unter [gesundwerker.sdk.de/vp-budgettarif](https://gesundwerker.sdk.de/vp-budgettarif). ]

SDK

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



**ERGO Rente Chance hoch<sup>3</sup>**

# Mehr Chancen, mehr Rente, mehr Likes.

Mit der fairen Rentenberechnung hoch<sup>3</sup> und der neuen ERGO Rente Chance bekommen junge Kunden bessere Chancen auf eine höhere Rente. Und Sie mehr Likes!

[highlights.makler.ergo.de/likes](https://highlights.makler.ergo.de/likes)



# ERGO

A Munich Re company

# Es gibt Versicherungen, die braucht kein Mensch –

## diese schon: die Pflegezusatzversicherung

Versicherungen sind wichtig, das ist klar. Aber wussten Sie auch, dass wir Deutschen die am meisten versicherten Menschen in Europa sind? Der Grund: die vielen Zusatzversicherungen. Komisch nur, dass mehr Menschen die scheinbar absurdesten Dinge zusätzlich versichern und weniger Vorsorge für die Dinge treffen, die wirklich zählen.

[ In der Welt der Assekuranz gibt es so manche Produkte, die an Absonderlichkeit kaum zu übertreffen sind. Und wenngleich wir Deutschen komplizierte Versicherungen scheuen, wächst der Bedarf an individualisierten Produkten und Angeboten. Heute können wir uns gegen schlechtes Wetter, Reiseübelkeit oder aber auch die Entführung von Außerirdischen versichern. Ja, Sie haben richtig gelesen. Die „Alien Abduction Insurance“ zahlt bei einem Angriff von Außerirdischen Schadensersatz und soll ein Ausgleich für die medizinischen Untersuchungen nach der Entführung und für sarkastische Kommentare durch die Familie sein.

Aber seien wir doch mal ehrlich: wie wahrscheinlich ist es denn, von Aliens gekidnappt zu werden? Weniger wahrscheinlich jedenfalls als pflegebedürftig zu werden. Jeden von uns kann es treffen, jederzeit und schneller als man denkt.

Jedes Jahr werden drei von fünf Deutschen pflegebedürftig.

Und weil das fast 60 Prozent Ihrer Kunden ausmacht, ist es an der Zeit, dieses Thema in den Fokus unserer Wahrnehmung zu rücken. So geschehen auch bei Allianz, die extra dafür wieder Dieter Haltervordern als Pflegebotschafter engagierten.

Doch nur 2,74 Millionen Menschen\* haben auch eine private Pflegezusatzversicherung und sind für den Ernstfall richtig abgesichert. Wie so oft deckt die gesetzliche Pflegeversicherung nur einen geringen Teil der tatsächlich anfallenden Kosten ab, weshalb der frühzeitige Abschluss einer Pflegezusatzversicherung nicht nur eine günstige, sondern vor allem auch sinnvolle Form der Vorsorge darstellt.

Die private Pflegevorsorge sichert Ihren Kunden und deren Angehörigen im Pflegefall nicht nur finanzielle Unabhängigkeit und hohe Selbstbestimmtheit. Sie unterstützt auch mit wertvollen Services wie Beratung und Hilfe bei der Suche eines geeigneten Pflegedienstes oder Pflegeheimes.

Sollte die Wahrscheinlichkeitsrechnung aber nicht Ihr Steckepferd sein, haben wir steckbriefartig noch einmal die wichtigsten Vorteile zusammengefasst:

1. Eine private Pflegeversicherung schützt das eigene Vermögen ebenso wie das der Familie.
2. Pflege im Alter kostet Geld. Die Zusatzversicherung dient als Mittel der Finanzierung und zur Schließung etwaiger Versorgungslücken. ]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



Wenn es einmal passt, will man **nicht mehr raus** – das gilt auch für Ihre Krankenversicherung.

Alle gesetzlichen Krankenkassen bieten Ihnen nahezu das gleiche. Wahlfreiheit und Versicherungsschutz nach Ihren Bedürfnissen gibt es nur in der privaten Krankenversicherung. Wählen Sie deshalb das Beste für Ihre Gesundheit – die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung.

Frank-Constantin Jackisch  
Key-Account Manager Krankenversicherung  
Telefon 0231 135-3818  
[frank-constantin.jackisch@signal-iduna.de](mailto:frank-constantin.jackisch@signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

## STILVOLL WOHNEN IN ZERMATT

Ein dreieckiger Felszahn, der imposant in den Himmel ragt. Eines der bekanntesten Wahrzeichen der Schweiz und mit 4.478 Metern einer der höchsten Berge Europas. Die Rede ist – natürlich – vom majestätischen Matterhorn. Der berühmte Berggipfel erhebt sich über Zermatt im Kanton Wallis und dem italienischen Ort Breuil-Cervinia und ist Anziehungspunkt für Alpinisten, Wanderer und Kletterfans aus aller Welt. Doch auch die umliegende Gebirgskette Monte Rosa lockt zu sportlichen Aktivitäten, sowohl im Sommer als auch im Winter. So zählt der Gornergrat (3.089 m) etwa zu den Orten, die man einmal im Leben besucht haben „muss“. Besucher gelangen zur sonnigen, ganzjährig erreichbaren Aussichtsplattform bequem mit der gleichnamigen Bahn und können ein einzigartiges Panorama über sage und schreibe 29 Viertausender bestaunen – ein Rekord im Alpenraum.



# ★ ★ ★ ★ S ALTIANA

## APARTMENTS & SUITES

[ Am Fuße des Matterhorns, auf „beschaulichen“ 1.600 Höhenmetern eröffnete im September 2020 das Altiana by La Ginabelle in Zermatt seine Türen. Gäste können sich hier aus nahezu allen 23 Wohneinheiten mit Balkon das Matterhorn auch von den eigenen Räumlichkeiten bestaunen. Denn genug bekommt man von diesem Anblick nie. Die moderne Residenz ist eine elegante Erweiterung des bestehenden Vier-Sterne-Superior-Hotels La Ginabelle, das seit 30 Jahren von der Gastgeberfamilie Abgottspon erfolgreich geführt wird. Das Altiana besticht auf sechs Stockwerken als großzügige Unterkunft im modern-alpinen Design. Hellbraunes Eichenholz, Fliesen in Steinoptik und Stoffe in den Farben Braun, Anthrazit und Hellblau schaffen ein stilvolles Wohlfühlambiente. Die neun Serviced Apartments, sieben Doppelzimmer und sieben Junior Suiten sind teils mit Küchenzeile und Essplatz ausgestattet und können nach Bedarf miteinander verbunden werden. Dies schätzen vor allem Familien und größere Freundesgruppen.

### ► Gaumenfreuden à la Swiss

Die Gastgeber haben Ende 2020 dem Resort nicht nur architektonisch erweitert, sondern auch das kulinarische Angebot auf ein neues Level gehoben. Wer also nicht selbst den Kochlöffel in der Kitchenette schwingen will, der ist in den drei Restaurants, die nahtlos mit dem Altiana verbunden sind und sich auf einer Ebene befinden, gut aufgehoben. Das Hauptrestaurant La Ginabelle serviert morgens ein reichhaltiges Frühstücksbuffet und abends ein abwechslungsreiches Fünf-Gänge-Menü. Freunde der Schweizer Küche kommen in der neuen Stube melted ins Schwärmen und dürfen mit der Gabel ihre Runden im Topf des Käsefondues ziehen und die kleinen Pfannen beim Klassiker Raclette füllen. Feinschmecker begeistert das neue Fine-Dining-Restaurant Peak3 mit fünf bis sieben Gängen. In die Fauna – Menüfolge sind Fisch- und Fleischgerichte integriert wie Schweizer Saibling mit hochwertigen Kaviar oder eine Kalbstrilogie, während bei der vegetarischen Flora-Variante Gurken-Caipirinha oder getrüffelte Schwarzwurzelsuppe mit Blutorangen-Note serviert werden. Wer will, kann sich die Menüfolge auch selbst aus der offenen Karte zusammenstellen. Eine erlesene Weinkarte macht das Dinner perfekt.

### ► Runterkommen auf der Höhe

Das Highlight des Altiana by La Ginabelle erstreckt sich über drei Stockwerke: das GinaSPA. Die direkt per Lift zu erreichende Wellnessanlage gehört zu den größten



[pma: panorama]

ihrer Art in ganz Zermatt, mit dem ersten Infinitypool im Ortskern. Das Wasser des Außenbeckens ist das ganze Jahr auf 34 Grad erwärmt. Ein weiterer Außenpool nur für Erwachsene sowie ein Innenbecken runden die Wasserwelt ab. Ins Schwitzen geraten Wellnessliebhaber in der großzügigen Saunalandschaft, die eine finnische Sauna, ein Soledampfbad, ein Kräuterbad sowie einen Ruheraum teils mit Wasserbetten umfasst. Erlebnisdu-shen und eine Vitaminbar, mit Mineralwasser, Säften und Trockenfrüchten sorgen für eine Erfrischung zwischendurch. Von der Liege des Ruheraums im Altiana zeigt sich bei guten Wetter das Bergpanorama und beim Anblick auf die Gipfelspitze des Matterhorn mit sanften Klängen im Ohr, gelingt der Entspannungsmoment perfekt. Kinder zwischen sechs und 17 Jahren haben Spaß bei einer „Schoggi“-Massage, während die Eltern bei der hawaiianischen Lomi-Lomi Nui-Massage Körper und Geist zur Ruhe bringen. Ein besonderes Erlebnis ist das Fidler Heubad: Während der 85-minütigen Behandlung wird die Haut mit allen wertvollen Inhaltsstoffen des regionalen Heus verwöhnt. Nach einem Peeling mit Alpensalz und Heublumen, folgt ein wohltuendes Bad in den getrockneten Gräsern sowie eine Massage mit Heustempeln und dem bekannten Murmeltieröl.

#### ► Glückliche Kinder dank vielfältigem Programm

Während sich Eltern eine Auszeit gönnen, sind Kinder zwischen zweieinhalb und zwölf Jahren wochentags von 10 bis 21 Uhr im Murmeliclub bestens betreut. Dort toben und basteln die kleinen Gäste sowohl im Sommer als auch im Winter oder unternehmen abwechslungsreiche Ausflüge in die Natur. Außerdem stehen Aktivitäten wie Abendkino, Mini-Playback-Show, Schminkeabende und gemeinsames Essen auf dem vielfältigen Wochenprogramm. Auch außerhalb des Resorts genießen Familien rund um Zermatt ein schier grenzenloses Freizeitangebot: Sie können sich in einem Hochseilgarten verausgaben, den Schläger auf Minigolfplätzen schwingen und den auf 3.883 Metern höchstgelegenen Gletscher-Palast der Welt mit seinen faszinierenden Eisfiguren entdecken. ]



► Das Doppelzimmer für zwei Personen inklusive Frühstück kostet ab 312 Schweizer Franken, ca. 283 Euro. Die Verpflegung als Halbpension kann ab 40 Schweizer Franken, ca. 36 Euro, pro Person dazu gebucht werden. Reservierungen werden unter [info@la.ginabelle.ch](mailto:info@la.ginabelle.ch) entgegengenommen. [www.la.ginabelle.ch/de/resort/altiana](http://www.la.ginabelle.ch/de/resort/altiana).

Altiana

[pma:]

# Serie

Zweifellos gehört sie zu den wichtigsten Versicherungen im Alltag, weil sie die Grundlage der Existenzsicherung darstellt: die Haftpflichtversicherung. Kommt jemand zu Schaden, so muss der Schädiger den Schaden wieder gut machen. Dabei

spielt es keine Rolle, ob er den Schaden aus Unachtsamkeit verursacht, er gewollt oder ungewollt gehandelt hat oder einfach nur reiner Besitz einer Sache (oder Tieres) oder schlicht Pech im Spiel war. Aber sie schützt noch mehr. Sie wehrt nämlich auch unberechtigte Schadenersatzansprüche ab und bietet somit auch passiven Rechtsschutz. Aber lesen Sie selbst ...

## Wer benötigt eine Privathaftpflichtversicherung?

Grundsätzlich sollte jeder eine private Haftpflichtversicherung abschließen. Die Privathaftpflichtversicherung ist zwar keine Pflichtversicherung, wird aber auch vom Verbraucherschutz als die wichtigste Versicherung überhaupt angesehen.

### Zu unterscheiden sind folgende Tarife:

Im Single-Tarif hat nur der Versicherungsnehmer Versicherungsschutz.

Im Familien-Tarif wird der Schutz auf weitere Personen ausgeweitet. Für Ehegatten oder Personen, die in eheähnlicher Gemeinschaft leben, reicht eine gemeinsame private Haftpflichtversicherung aus. Kinder sind generell im Familientarif mitversichert, solange sie sich noch in der Erstausbildung befinden.

## Warum ist eine Privathaftpflichtversicherung sinnvoll?

Ob aus Leichtsinn, Missgeschick oder Vergesslichkeit: Wer einen Schaden verursacht, muss dafür geradestehen. Der Schadenverursacher muss dem Geschädigten Ersatz leisten. Das kann enorme finanzielle Folgen haben. Im schlimmsten Fall bedeutet das den finanziellen Ruin. Die Privathaftpflichtversicherung verhindert unter anderem genau das.

## Wofür besteht Schutz?

Die private Haftpflichtversicherung zahlt bei unbeabsichtigten Personen-, Sach- und Vermögensschäden die gerechtfertigten Schadenersatzansprüche Dritter.

Aufgabe des Haftpflichtversicherers ist es im Schadenfall auch zu prüfen, ob die gestellten Schadenersatzansprüche berechtigt sind. Sollte dies nicht der Fall sein, wehrt sie unberechtigte Schadenersatzansprüche ab. Dabei trägt die Privathaftpflichtversicherung die Prozess- und Gerichtskosten.

Die private Haftpflichtversicherung gilt weltweit. Voraussetzung

ist in der Regel jedoch, dass der Auslandsaufenthalt nicht länger als ein Jahr dauert. Innerhalb der Europäischen Union ist der Aufenthalt in der Regel ohne zeitliche Begrenzung versichert.

## Was ist wichtig?

Wichtig ist, dass eine ausreichend hohe Versicherungssumme vereinbart wird. Denn gerade bei Personenschäden erreichen die Ansprüche der Geschädigten schnell Millionenhöhe. Zusätzlich sollte auf die tariflichen Leistungen geachtet werden. Hier könnten folgende beispielhafte Leistungen für den VN relevant sein:

- Mitversicherung Deliktunfähiger Kinder
- Forderungsausfalldeckung
- Gefälligkeitsschäden
- Schlüsselverlust
- Mietsachschäden
- Diensthaftpflicht für Beamte/ÖD

## Besonderheiten

Die Privathaftpflichtversicherung lässt sich an die Bedürfnisse des Kunden anpassen, um ihm ein optimales Preis- Leistungsverhältnis bieten zu können.

Einerseits kann der versicherte Personenkreis bestimmt werden (z.B. Single mit Kind oder auch ein im Pflegeheim/Altersheim lebender Elternteil), andererseits können die versicherten Leistungen der privaten Lebenssituation angepasst werden. Beispiele hierfür wären Hobbys wie das Fliegen von Drohnen, Vermietung einer Eigentumswohnung uvm.

Nutzen Sie hierzu idealerweise unsere Vergleichsrechner Softfair und NAFL.

[pma:] Team Sachversicherung

# Die schnelle und effiziente Art der Gutachtenerstellung

## ESD Europäischer Schadedienst GmbH

- Spezialisierter Dienstleister im Haftpflichtschadenfall
- Optimierung des Schadenprozesses durch Nutzung digitaler Ressourcen
- Kombination neuer Techniken in Verbindung mit ausgebildetem Fachpersonal

Der KFZ-Schadenfall ist auf Grund verschiedener Interessenlagen der Beteiligten oft undurchsichtig und langatmig. Nicht so mit dem Europäischen Schadedienst. Nur eine Expertise eines neutralen Fachmannes (oder Fachfrau) kann Klarheit für alle Parteien schaffen.

### Das Gutachten

Fachlich fundiert, angelehnt an den Statuten aller europäischen Institutionen für das Sachverständigenwesen und Versicherungs-, Hersteller-, Werkstattunabhängig. Im Fokus steht der Schaden als solches und berechtigten Ansprüche des Geschädigten (Kasko AKB, Haftpflicht BGB)!

Jede Expertise wird unabhängig der Interessen am Prozess beteiligter Parteien erstellt. Es werden alle zur Instandsetzung erforderliche Kosten ermittelt (alle anderen relevanten Werte ebenso).

Basierend hierauf kann ungekürzt die Reparatur begonnen werden. Lange Belegprüfungen, Rechnungsprüfungen, etc. sind mit einem Gutachten des ESD Vergangenheit. Die Reparatur wird über den gesamten Prozess begleitet und dokumentiert. Alle Parteien können sich jederzeit über den aktuellen Status informieren.

Für die Werkstatt wird der Prozess bis zur Zahlung des Versicherers verkürzt. Schadenmanager sind ständig Herr der Prozesse. So bleibt die Zeit für das, was alle eigentlich im Fokus haben sollten: Der Versicherer zahlt nur die erforderlichen Kosten.



## Das Angebot

Zusammen mit [pma:] bieten wir allen interessierten Makler/innen eine Qualifizierung zum Kfz-Sachverständigenassistenten/in und damit die Chance, aus einem ärgerlichen Schadenereignis ein Dienstleistungserlebnis der besonderen Art zu machen.

Dank des vollkommen neuen Schadenkonzeptes im Bereich Kfz können Sie künftig selbst die Begutachtung von Kfz-Haftpflichtschäden vornehmen und damit nicht nur Ihre Kundenbindung er-

höhen, sondern auch die Schadenregulierung beschleunigen. Aber das ist noch nicht alles: pro Gutachten erhalten Sie zusätzlich eine lukrative Aufwandsentschädigung.

Sie sind an einer Qualifizierung zum Kfz-Sachverständigenassistenten interessiert? Dann sprechen Sie uns an!

## Die Vorteile

- Festigung der Kundenbindung
- Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebots
- Lukrative Aufwandsentschädigung
- Zusätzliche Qualifikation dank Zertifizierung
- ESD als kompetenter Partner an Ihrer Seite

## Das Feedback

Begeistert und dem Ziel nach mehr Kundenzufriedenheit ein Stück näher sind bereits 120 [pma:]-Partner. Darunter auch folgende vier:



„Der Europäische Schadendienst hat mich sehr unkompliziert unterstützt, der Mandant war begeistert. Der Service ist unglaublich schnell, die Mitarbeiter sind sehr kompetent, hilfsbereit und freundlich. Ein tolles Instrument, mit dem man beim Mandanten punkten kann.“

**Natascha Eileen Neuhäuser**



„Die Kundin war mit dem kompletten Ablauf absolut zufrieden und ich freue mich auf weitere Vorgänge mit dem ESD!“

**Patrick Geske**



„Perfekter Service für unsere Firmenflotten. Schadenaufnahme in 10 min. erledigt und Gutachten ist nach einer Stunde bei der Versicherung. Besser geht es nicht!“

**Marcus Hülscher**



„Der ESD bietet eine professionelle, auf dem höchsten Standard basierende Schadenabwicklung, wobei Kunden und Vertragspartner eine perfekte Unterstützung auf höchstem Niveau in Anspruch nehmen können.“

**Hartmut Karsten**

ESD Europäischer Schadendienst GmbH

Christof Neumann, Sales Manager  
Burggrafenstraße 5  
40545 Düsseldorf  
Tel.: + 49 175 80 50 664

# NEUER **BELMOT** TARIF

VERBESSERTE  
LEISTUNGEN  
FÜR OLDTIMER,  
NEUE KLASSEN-  
EINTEILUNG

Besitzer bzw. Sammler von Oldtimern und Youngtimern, Oldtimerhändler, Auktionshäuser, Museen, Sammlungen, Oldtimer Restauratoren, Oldtimer Clubs: Sie alle profitieren von Leistungsverbesserungen des neuen **BELMOT** Tarifs 2021. Die Versicherungsbedingungen wurden überarbeitet, neue Tarifmerkmale eingeführt und bestehende angepasst. Diese gelten automatisch im Neugeschäft.

## ■ NEUE KLASSENEINTEILUNG

Der neue Tarif beruht auf einer grundlegend neuen Klasseneinteilung. Unterschieden werden nun zwei Klassen von Fahrzeugen, denen jeweils ein eigenes Bedingungsmerkmal zugrunde liegt:

- Oldtimer bis EZL 31.12.1989
- Liebhaberfahrzeuge bis EZL 31.12.1999 | Exoten ab EZL 01.01.2000 (auf Anfrage versicherbar)

Besonders ist hierbei, dass Exoten, die bislang strikt als „nicht BELMOT-versicherbar“ kategorisiert wurden, nun auf Anfrage versichert werden können. Voraussetzung: Es ist bereits ein Oldtimer vorhanden.

## ■ WELCHE VERBESSERUNGEN GELTEN FÜR BELMOT-VERSICHERTE?

Für die Gruppe der Oldtimer hält der neue BELMOT-Tarif folgende Leistungsverbesserungen im Neugeschäft bereit:

- Erweiterter Geltungsbereich: Europa ohne Einschränkungen
- Bereits in der Grunddeckung:
  - Berücksichtigung von zusätzlichen Elementarschäden: Jetzt auch Dachlawinen, Schneedruck, Erdbeben, Erdfall, Erdstöße, Vulkanausbruch
  - Schäden durch herabfallende Gebäudeteile
  - Deckung von Transportschäden nicht mehr nur Transportmittelunfall
  - Differenziertere Kilometerfahrleistung

## ■ SCHUTZBRIEFLEISTUNGEN

- Höhere Euro-Beträge in den einzelnen Leistungen, z.B. Abschleppen bis 1.500 Euro (bisher 200 EURO)
- Abschleppen in geeignete oder vom Kunden gewünschte Werkstatt oder zum ständigen Wohnsitz des Versicherungsnehmers

## ■ ANGEBOTSSOFTWARE MIT FAHRZEUG-DATENBANK VON CLASSIC DATA

In der Angebotssoftware und dem Mannheimer Online-Rechner ist stets die aktuellste Version der Classic Data Fahrzeug-Datenbank hinterlegt. Dies führt zu folgenden Vorteilen:

- Einheitliche Bezeichnung der Fahrzeuge (ermöglicht gemeinsame Vertriebsaktionen für Fahrzeugklassen, z.B. bei gravierender Wertentwicklung oder veralteten Wertgutachten)
- Möglichkeit der Erteilung einer vorläufigen Deckungszusage ohne Vorlage eines Wertgutachtens.

## ■ WELCHE VERSICHERUNGEN SIND ÜBER BELMOT MÖGLICH?

Die BELMOT-typische Unterscheidung in Grunddeckung und Allgefahrdeckung, die beide umfangreicher als eine reguläre Kasko sind, bleibt bestehen. Darüber hinaus sind folgende Versicherungen möglich:

- BELMOT Haftpflicht
- BELMOT Fuhrparkregelung
- Oldtimer KFZ-Handel Handwerk für Händler
- Rahmenverträge für Clubs und Makler
- Museumsversicherung
- BELMOT für Fahrzeuge in der Phase der Restaurierung



## ■ GRUNDDECKUNG VERSUS REGULÄRE TEILKASKO

Der Deckungsumfang der BELMOT Grunddeckung ist wesentlich umfangreicher als eine Teilkasko. Sie beinhaltet zum Beispiel auch

- Kurzschluss und Tierbisschäden inklusive Folgeschäden (bis max. Versicherungssumme)
- Schäden durch Tierfraß (z.B. Motten) bis maximal 5.000 EURO
- Fahrzeugschlüsselverlust bis maximal 5.000 EURO
- Schäden durch auslaufende Batterieflüssigkeit
- Havarie-Grosse
- Transportschäden und herabfallende Deckenteile und Vandalismus

## ■ ALLGEFAHREN-DECKUNG VERSUS VOLLKASKO

In der Allgefahren-Deckung trägt der Versicherer alle Gefahren, denen das versicherte Fahrzeug ausgesetzt ist. Sie ist somit umfangreicher als eine reguläre Vollkasko:

- Bremsschäden (z.B. Lack- oder Blechschäden durch verrutschte Gepäckstücke)
- Betriebsschäden (z.B. Motorhaube fliegt auf und zerstört Windschutzscheibe)
- Chemische Reaktion (z.B. Lackverätzung durch Vogelkot)
- Getriebeschäden (z.B. durch Bruch eines Zahnrad)
- Bruchschäden (z.B. Rahmenbruch)
- Fehlbedienung
- Motorschäden (z.B. Abriss eines Pleuels)
- Selbstverschuldeter Unfall (z.B. Anprall an Mauer / Auffahren auf anderes KFZ)
- 20 Prozent Vorsorgeversicherung bei Wertsteigerung und sogar
- 30 Prozent Vorsorgeversicherung bei Wertsteigerung, wenn das Gutachten im Schadenfall jünger als zwei Jahre ist
- Auch bei negativer Wertentwicklung ersetzt BELMOT bis zur vereinbarten Versicherungssumme, wenn das Gutachten im Schadenfall jünger als zwei Jahre ist

Die wenigen Ausschlüsse werden explizit aufgeführt: Schäden durch Off-Road-Fahrten; Teilnahme an Rennen/Befahren von Rennstrecken; Schäden aufgrund von Verschleiß; thermische Probleme; Krieg/Kernenergie; Bei LKW, Traktoren, Campingfahrzeugen usw. Schäden, die durch ursprüngliche Nutzung entstehen.



Bei Fragen wenden Sie sich gerne an Maklerberater Sören Siek von der Maklerdirektion Köln.

**ODER BESUCHEN SIE DAS  
MAKLERPORTAL UNTER  
[WWW.MAKLER.MANNHEIMER.DE](http://WWW.MAKLER.MANNHEIMER.DE).**



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](http://www.lv1871.de/rockt)

 **LV 1871**

# Einfach Van-tastic: Urlaub mit dem Camper oder Caravan

Packen, einsteigen, losfahren – Camping oder Caravaning wird immer beliebter. Die Branche boomt und vermeldet Rekordzahlen. Aber auch schon vor Corona stand Urlaub mit dem Wohnmobil oder Wohnwagen hoch im Kurs. Mit einem Camper kann man nämlich selbstbestimmt, spontan und immer woanders (hin)reisen.

## App-gefahren: clevere Campingapps.

### Für Navigation

Here WeGO – Offline Navigation weltweit

### Für Stellplätze

Park4night – Stellplatzapp von Campern für Campern  
Landvergnügen – authentisch stehen auf 675 Höfen

### Für Campingplätze

womo-stellplatz.eu – Übernachtungsmöglichkeiten  
in ganz Europa finden

### Für's Tanken

ADAC-Spritpreise – Preiswert  
tanken in Europa



[Vor allem die Generation Fünfzig-Plus legt Wert auf's Reisen mit dem eigenen Gefährt. Doch die Jugend zieht nach. Der Campervan, den man in der Instagram-Welt unter dem #vanlife inszeniert, ist längst zum Lifestyle, die Straße zum Sehnsuchtsort und die Natur zur Kraftquelle für gestresste Großstädter geworden.

Lesen Sie dazu auch unsere Artikel auf Seite 10 und 58 (Bewegung im Grünen und 20-5-3)

Weil aber Fernreisen auch 2021 für viele noch ausfallen, ist Urlaub vor der eigenen Haustüre angesagt. Wo Campen in Deutschland auch dieses Jahr noch angesagt ist. Wir verraten Ihnen, wo Campen in Deutschland auch dieses Jahr noch angesagt ist.

### Mit dem Wohnmobil nach Sachsen und ins Zittauer Gebirge

Auf einer Reise mit dem Wohnmobil durch Sachsen entdecken Sie zwischen Erzgebirge, Semperoper und Großstädten wie Dresden und Leipzig, die Vielseitigkeit des Bundeslandes. Besonders zu empfehlen ist das Zittauer Gebirge in der Oberlausitz, Deutschlands kleinstes Mittelgebirge. Hier, an der sächsisch-böhmischen Grenze, ziehen sich Sandsteinfelsen und grüne Berge durch die Bilderbuchlandschaft, in der es sich prima klettern und wandern lässt.

### Campen und mit dem Kanu fahren im Spreewald in Brandenburg

Riesige Wälder, viel Wasser und idyllische Städte: Der Spreewald in Brandenburg ist eine spannende Urlaubsregion und gilt für viele noch als Geheimtipp. Erkunden Sie die Natur der Umgebung am besten auf einer Kanu- oder Bootstour und lassen Sie den Camper eine kleine Weile ruhen.

### Idyllische Campingplätze im Nord-Schwarzwald Baden-Württembergs

Der Schwarzwald im sonnigen Baden-Württemberg hat viel zu bieten: spektakuläre Bergpanoramen, wilde Wälder und traumhafte Badeseen – besonders viel davon bekommen Sie im Nord-Schwarzwald. Für Entspannung ist ebenfalls gesorgt. Kurorte, wie Bad Liebenzell oder Bad Wildbad sind nicht weit weg. Hier finden sich auch Thermen mit eigenen Stellplätzen, perfekt für regnerische Tage.

### Ferien im Freien und im Van an der Nordsee in Ostfriesland

Okay, die Nordsee ist alles andere als ein Geheimtipp, aber am westlichen Rand versteckt sich eine Region, die definitiv mehr Aufmerksamkeit verdient hat: Ostfriesland. Die maritime Atmosphäre macht den Wohnmobil-Urlaub in Niedersachsen zu einem unvergesslichen Erlebnis.

### Und falls es doch mal weiter weg gehen soll, anbei unsere sechs Tipps für Ökologisches Reisen.

1. Vermeiden Sie Kurzstrecken. Tatsächlich sind Langstreckenflüge treibstoffeffizienter, weshalb Sie bei kurzen Distanzen besser den Zug – oder das Wohnmobil nehmen sollten.
2. Reisen Sie mit leichtem Gepäck. Je weniger der Koffer wiegt, desto weniger Energie verbrauchen Auto, Bahn oder Flugzeug.
3. Verzicht auf Plastikflaschen. Rund eine Million Flaschen landen täglich im Meer. Verwenden Sie daher auch im Urlaub nachfüllbare Flaschen für Wasser, Shampoo & Co.
4. Unterstützen Sie die Region. Wer auch in den Ferien bei kleinen, einheimischen Läden, Märkten und Künstlern einkauft, hilft nicht nur der lokalen Infrastruktur, sondern auch Familien vor Ort.
5. Setzen Sie auf mineralischen Sonnenschutz. Viele Sonnencremes sind Gift für Korallen, weil das darin enthaltene Octinoxat und Oxybenzon die Riffe ausbleicht.

Sie suchen natürliche Filter, nachhaltige Verpackungen und einen Schutz, der auf Haut und Umwelt achtet? Dann empfehlen wir:

Sunscreen SPF, 30: We love the planet  
100% recycelbare Verpackung und natürliche Inhaltsstoffe:  
der vegane Sonnenstick schützt dank der natürlichen UV-Filter Zinkoxid und Titanoxid Haut und Meer vor Schadstoffen.

ey! Sunspray – LSF50 Das Sonnenspray schützt zuverlässig vor UVA- und UVB-Strahlung. Die Haut dankt es. Und die Wasserwelt auch – das Spray ist komplett biologisch abbaubar.

6. Buchen Sie nachhaltige Hotels bei Veranstaltern mit Zertifizierung. Die unterstützen die lokale Community, sorgen für Arbeitsplätze und halten Umweltstandards ein. ]

[pma:]

## Wie Sie mit der 77230 Interessenkonflikte vermeiden

Was über die IDD bereits 2019 in den § 48a des Versicherungsaufsichtsgesetzes eingezogen ist, schreibt jetzt auch der § 11a der neuen FinVermV fest: die Forderung des Gesetzgebers an Finanzanlagen- und Versicherungsvertriebe und -vermittler, Fehlanreize und Konflikte zwischen den Interessen der Unternehmen und Berater einerseits und der Kunden andererseits tunlichst zu vermeiden. Die genannten Regelungen beziehen sich freilich vordergründig auf Art und Höhe der Vergütung von Produkten.

[ Freilich kann die Vermeidung von Interessenkonflikten schon viel früher beginnen – nämlich nicht erst bei der Entscheidung zwischen Produkt A oder B für die Altersvorsorge, sondern bereits in der Analyse der Risiken und Lücken beim Kunden: also dann, wenn Sie mit dem Kunden beispielsweise über die Priorisierung der notwendigen Liquiditäts-Reserve und den Abschluss einer Rechtsschutz-Versicherung sprechen.

Jeder Verbraucher kann jeden Euro nur einmal ausgeben. In den wenigsten Fällen sind Kunden in der Lage oder bereit, alle wichtigen Schritte für ihre Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung zugleich und vollständig so zu gehen, dass der aktuelle Lebensstandard bei Eintreten jedes erdenklichen Risikos erhalten bleibt. Die Liquidität ist der limitierende Faktor: Es sind bedarfsgerechte Entscheidungen zu treffen, ehrliche Priorisierungen vorzunehmen. Und hier hilft die „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. In ihr ist die Rangfolge der maximal 42 denkbaren Finanzthemen nach klaren Kriterien festgelegt. Die Priorisierung ist nicht dem – vom Kunden womöglich so empfundenen – Gutdünken des Beraters abhängig, sondern sie folgt Axiomen wie „Allgegenwärtige vor zukünftigen Risiken“, „Existenzbedrohliche vor nicht existenzbedrohlichen Risiken“, „Unvermeidbare vor vermeidbaren Risiken“. Wer die Norm umsetzt, befreit sich vom Verdacht, die Deckung bestimmter Lücken nicht im Kundeninteresse, sondern im eigenen, im Vergütungsinteresse zu empfehlen. Damit verschafft sich jeder „Spezialist für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ auch ein ordentliches Stück Haftungssicherheit. ]

# DIE DIN-NORM, IDD UND DIE FINVERMV

# BU: Leistung ohne Kompromisse

Verständlich. Einfach. Fair.

Mehr erfahren Sie unter:  
[dialog-versicherung.de](http://dialog-versicherung.de)



- ✓ **Verständlich**  
Bei der Dialog wissen Kunden genau, was Sache ist.
- ✓ **Einfach**  
Bei der Dialog haben es Kunden im Leistungsfall leicht.
- ✓ **Fair**  
Bei der Dialog können sich Kunden auf eine offene, ehrliche und kompetente Bearbeitung verlassen.

1991 war Helmut Kohl Bundeskanzler und der 1. FC Kaiserslautern wurde Deutscher Meister. Schweden gewann den ESC und Steffi Graf zum dritten Mal Wimbledon. Besserwessi war das Wort des Jahres. Und irgendwann dazwischen kamen zwei Kumpel nach Münster und fangen bei [pma:] an...

## UWE FEUDEL

Uwe ist seit 30 Jahren bei der [pma:]. Er hat an fünf Standorten gearbeitet, dreimal einen Wechsel der Unternehmensleitung erlebt und drei vollkommen unterschiedliche Tätigkeiten ausgeübt. Einmal hat er mit allen Kollegen und Kolleginnen an einem Wochenende das komplette Büro renoviert. Heute ist er Teamleiter im Bereich Antrags- und Vertragsservice und verarbeitet Daten. Kein Wunder also, dass ihm Nullen und Einsen und Bits und Bytes am meisten Spaß machen.

### KURZ GEFRAGT...KURZ GESAGT

**Was hat dich bewogen, zu [pma:] zu gehen und zu bleiben?**

Es war gerade Wendezeit und ein Freund hat mir diesen Job angeboten. Die Aufbruchstimmung war toll.

(Anmerkung der Redaktion: Uwe ist gekommen, um zu bleiben.)

**Beschreibe deinen Job in einem Satz!**

Teamleitung für Informationsverarbeitung und Datenpflege.

**Was wolltest du werden als du klein warst?**

Kapitän auf einem Hochseeschiff.

**Was würde dein 16-Jähriges ich heute von dir halten?**

Tja, das hätte ich auch gern gewusst. Ein Beruf auszuüben, den man nicht erlernen kann, sondern in dem man hineinwächst, kann sich ein 16-jähriger heute nicht vorstellen.

**Welche Versicherung hat sich für dich schon einmal bezahlt gemacht?**

Rechtsschutzversicherung

**Wer gab dir den besten beruflichen Rat und welcher war es?**

Das Universum: Halte durch! Ausdauer wird sich auszahlen.

**Für was kann man dich nachts wecken?**

Um in den Urlaub zu fahren.

**Was wirst du in Zukunft weniger machen?**

Darüber denke ich nach, wenn die Zeit gekommen ist. Bis dahin freue ich mich auf den baldigen Ruhestand.

**Welche Frage hätten wir dir stellen sollen?**

Keine. Ich weiß: Trommeln gehört zum Handwerk, aber am Ende zählen nur die Taten.



60 Jahre, in einer Beziehung und eigentlich Facharbeiter für Fertigungsmittel

Wären die beiden verheiratet, würde man von einer Perlenhochzeit sprechen. Sind sie aber nicht, zumindest nicht miteinander. Aber sie sind in den letzten drei Jahrzehnten hier bei [pma:] auch durch Dick und Dünn gegangen. Wir gratulieren also zu 30 Jahren [pma:] und stellen Uwe Feudel und Michael Menz-Picard noch einmal vor.

## MICHAEL MENZ

Zusammen mit Uwe Feudel bringt er es nicht nur auf die meisten Berufsjahre bei [pma:], sondern auch auf die meisten Berufsbezeichnungen. Er ist nämlich Projektmanager, Qualitätsmanager, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung. Was er aber sonst noch macht und mag, lesen Sie hier.

### KURZ GEFRAGT...KURZ GESAGT

**Was hat dich bewogen, zu [pma:] zu gehen und so lange zu bleiben?**

Eher: Wer? Ein guter Freund hat „Schuld“ und mir - genau genommen uns, Uwe und mir - damals seinen Job bei [pma:] in Magdeburg überlassen. Dabeigeblichen: Hier ist und bleibt es spannend, dynamisch, abwechslungsreich, familiär...

**Beschreibe deinen Job in einem Satz (oder Wort):**

In der Position zwischen Technik und Anwender wird es nie langweilig.

**Was macht dir an deinem Job am meisten Spaß?**

Selbständiges eigenverantwortliches Arbeiten.

**Welche Versicherung hat sich für dich schon einmal bezahlt gemacht?**

KFZ-Versicherung, Beulen im Blech sind echt teuer - zumindest bei diesem einen Mal!

**Was würde dein 16-jähriges Ich heute von dir halten?**

Krass Alter, kommt alles anders als geplant!

**Wer gab dir den besten beruflichen Rat und welcher war es?**

Es war ein Freund und der Rat war: „Mach das jetzt!“

**Welche geniale Idee hättest du gern selbst gehabt?**

Die Sache mit dem iPhone!

**Deine größte Schwäche?**

Gutes Essen, Whiskey & Cigarren.

**Was wirst du in Zukunft weniger machen?**

In ferner Zukunft: Weniger arbeiten ;-)



59 Jahre, 30 davon bei [pma:], verheiratet, Kinder sind erwachsen und außer Haus, Versicherungskaufmann

# Wussten Sie schon, ...

dass wir in der Zeit reisen können? Mit nur zwei, drei Klicks können wir zurück in die Vergangenheit und Ihnen zeigen, was wir 2020 und 2021 schon alles geschafft haben. Wir, heißt aber auch Sie, denn nur dank und mit Ihrer Hilfe sind wir in der Lage, unser ELVIS.one stetig und ständig weiterzuentwickeln – und natürlich auch zu verbessern.

---

Blicken wir also zurück auf 2020 und 2021 und schauen einmal, was wir alles verändert und erreicht haben.

2020/21 hat ELVIS.one fünf Updates erfahren. Das klingt zunächst überschaubar. Was aber wäre, wenn sich hinter diesen

fünf Updates ganze 236 neue Funktionen, Funktionsverbesserungen, Fehlerbehebungen und Sicherheitserhöhungen verbergen? Dann kann man schnell den Überblick verlieren. Aber keine Sorge, wir können helfen und erinnern gern an die Highlights.

**Anlage und Verwaltung von Schäden:** Am Vertragsobjekt können jetzt Schäden angelegt und bereits angelegte Schäden verwaltet werden.

**Den Bestand sauber halten:** Über das Vertragsobjekt und die Funktion Vertragsdubletten, bereinigen Sie ganz unkompliziert Ihre Daten und befreien den Bestand von unnötigen Dopplungen.

**Die EVA Sammelübertragung:** Mit der EVA Sammelfunktion übertragen Sie auf einen Schlag mehrere Verträge eines Kunden.

# 2020

**Neues, flexibles Dashboard:** Die ELVIS.one Oberfläche (die Darstellung) kann auf Ihre Bedürfnisse angepasst und eingerichtet werden. Nicht benötigte oder nicht gewünschte Elemente werden einfach eingeklappt.

**Anpassung des Anmeldeprozesses [prima:beraten]:** Ab sofort braucht es nur noch einen Schritt, um Kunden bei Freischaltung und Registrierung zu unterstützen.

**Onlineberatung mit Flexperto:** Weil wir Fernbeziehungen lieben, und Corona uns digital distanziert hat, haben wir zur effizienten und bequemen Kundenberatung eine völlig neue Vertriebsmöglichkeit geschaffen.

# 2021

**Die Feedback-Funktion:** Damit wir auch weiterhin schneller und besser werden, können Sie Ihre Ideen und Anmerkungen direkt über eine neue Funktion an uns senden.

## TEIL DREI DER SERIE... zur wunderbaren Welt der Geldanlage!

# Aktien Börse & Co.

## Das Einmaleins der Geldanlage

Den grundlegenden Widerspruch zwischen der weitverbreiteten Aversion vor den Risiken der Kapitalmärkte und dem Streben nach Kapitalerhalt (nach Steuer und Inflation) gilt es aufzulösen. Investmentfonds sind dafür grundsätzlich gut geeignet, schützen aber nicht vor schlechter Beratung.

[ Wie schön wäre es doch, wenn man sich an den Kursgewinnen der Aktienbörsen beteiligen könnte, ohne das Risiko in Kauf nehmen zu müssen, beim nächsten Einbruch der Börsen den gesamten Gewinn (und ggfs. sogar mehr) wieder zu verlieren. Damit sind wir schon einem Grundproblem unbedarfter Anleger, die mit ihrem Verhalten der eigenen Vermögensanlage oft mehr Schaden zufügen als die Börsen es mit ihren schwankenden Kursen vermögen. Die Psyche der Anleger wird nämlich wesentlich über den Rückblick auf die bisherigen Entwicklungen gesteuert. Gab es jüngst einen heftigen Einbruch der Kurse, so sind Anleger ängstlich. Nach einem starken Kursanstieg hingegen werden (oft die gleichen) Anleger gierig. Sie träumen davon, selbst derartige Kursgewinne für sich zu verbuchen. Doch nach einem starken Kursanstieg droht oft eine Korrektur. Anleger, die auf hohem Kursniveau gierig eingestiegen sind, werden nach einem Absacken der Kurse ängstlich. Sie verlieren das Vertrauen und verkaufen mit Verlust, weil sie nun Angst vor noch mehr Verlusten haben. Den Wiederanstieg verpassen sie und nicht selten führt die gemachte Erfahrung dazu, künftig überhaupt nicht mehr in Aktien zu investieren. Kein Wunder, dass nur ein Bruchteil des liquiden Geldvermögens der Bundesbürger in den Aktienmärkten investiert ist. Es fehlt das Vertrauen, dass das allgemeine Wachstum der

In der letzten Ausgabe des [partner:]–Magazins (Seite 82 ff.) haben wir im zweiten Teil dieser Serie einen Überblick über die verschiedenen Arten von Investmentfonds gegeben. Ausgeklammert haben wir die ► **Mischfonds**, zu denen wir auch die sogenannten ► „Liquid Alternative–Fonds“ zählen, weil deren Vielfalt und der unzweifelhafte Nutzen für ein Anlegerdepot einer genaueren Betrachtung bedürfen. Zuguterletzt werden wir in der nächsten Ausgabe den Nutzen von ETF's (das sind Fonds, welche die Wertentwicklung eines Index wie z.B. der des DAX spiegeln) unter die Lupe nehmen. Die Bundesbürger haben inzwischen weiter kräftig gespart. Alleine im ersten Quartal dieses Jahres stieg das Geldvermögen der Privathaushalte um 192 Milliarden Euro auf 7,14 Billionen Euro und überstieg damit erstmals die Schwelle von 7 Billionen (Quelle: Deutsche Bundesbank). Fast ein Viertel des Vermögenszuwachses (47 Milliarden Euro!) gingen auf das Konto von Bargeld und Bank-einlagen. Kein Wunder, dass die Summe der Sicht- und Spareinlagen, für die Verwahrentgelt berechnet wird, weiterhin steil ansteigt. Hier sind Verluste vorprogrammiert, weshalb es sich lohnt, sich nach Alternativen umzusehen, die gerade im Bereich der **Mischfonds** zu finden sind.

Aktienmärkte auf mittlere und längere Sicht zu Gewinnen führt und es mangelt an Geduld, dies abzuwarten. Stattdessen legt man das Geld auf's Spar- oder Festgeldkonto, wo es vermeintlich nicht an Wert verlieren kann.

Doch Verwahrentgelt statt Zinsertrag und eine aufkeimende Inflation, die den Wert des Geldes, also die Kaufkraft, beständig mindert, sollten die Bereitschaft zur Investmentanlage steigern. Es kommt nun darauf an, dem Anleger die Angst zu nehmen und gleichzeitig seine Gier zu zügeln. Die Bausteine zur Umsetzung dieser Gratwanderung in der Beratung finden sich im Bereich der Mischfonds, deren verschiedene Formen wir im Folgenden beleuchten wollen.

### **Klassische Mischfonds**

Die Idee, Aktien und Anleihen im Rahmen eines Fonds zu mischen, ist nicht neu. Bereits im August 1950 wurde mit dem „Fondra“ der erste deutsche Mischfonds aufgelegt. Weitere heute noch existierende Klassiker wie der „UniRak“ oder der „Kapital Plus“ folgten. Ein aktives Management, das je nach Marktlage und Erwartung Aktien über- oder untergewichtete, fand jedoch bei den klassischen Mischfonds nicht statt. Sie hatten feste Quoten von 50:50 oder – wie beim „Kapital Plus“ 30 Prozent Aktien und 70 Prozent

Anleihen. Der Vorteil der klassischen Mischfonds beschränkte sich also darauf, dass der Anleger einen Aktienmarkteinbruch nur zur Hälfte oder zu 30 Prozent mitmachte. Häufig war es in der Vergangenheit so, dass die Kurse sicherer Staatsanleihen stiegen, wenn Anleger Aktien verkauften. Der Grund dafür war vor allem die sprunghaft ansteigende Nachfrage nach sicheren Anleihen. Schließlich mussten Anleger das Geld, welches sie aus Aktienverkäufen erlösten, irgendwo anlegen. So wie die Aktienverkäufe die Kurse an den Aktienmärkten nach unten drückten, stiegen umgekehrt die Kurse der Anleihen. Nicht umsonst bezeichnete man bonitätsstarke Staatsanleihen auch als „Sicheren Hafen“.

### Flexible Mischfonds

Erst in den 90er-Jahren gab es erste Fonds, bei denen die Aktienquote – oft innerhalb fester Bandbreiten – aktiv gemanagt wurde. Das Ziel war natürlich, bei steigenden Aktienmärkten mit höherer Aktienquote zu profitieren und bei fallenden Aktienkursen bei verringerter Aktienquote nur mit einem geringeren Anteil des Fondsvolumens in Mitleidenschaft gezogen zu werden. Diese

Mischfonds funktionierten meist prächtig. Die Anleihezinsen waren noch hoch, so dass auch bei reduzierter Aktienquote ordentliche Erträge möglich waren. Doch die Zinsen waren im Sinkflug. Bei wieder steigenden Zinsen bestand die Gefahr von Kursverlusten auf der Anleiheenseite. Zunehmend führten Mischfonds auch die Cashposition als strategische Komponente ein. Viele Mischfonds können bis zu 49 Prozent, manche gar bis zu 100 Prozent, Cash halten. So können Fondsmanager in Krisenzeiten Geld bunkern, um das zu tun, wovor Anleger meist zurückschrecken: bei gefallen Aktienkursen günstig einkaufen.

Der „Carmignac Patrimoine“ war lange Zeit einer der beliebtesten Mischfonds. Mit seiner Mischung aus Anleihen und Aktien (letztere durften maximal 50 Prozent des Fondsvermögens ausmachen) erwirtschaftete der Fonds nach dem Platzen der Technologieblase und dem Niedergang des Neuen Marktes ein Plus, während der Deutsche Aktienindex (DAX) mehr als sieben Jahre brauchte, ehe der Höchststand vom März 2000 wieder erreicht werden konnte (Grafik 1).



### Mischfonds 2.0

Im Zuge der Finanzkrise sanken die Zinsen weltweit und in den letzten Jahren sank der Zinsertrag bonitätsstarker Anleihen auf null oder sogar darunter. Dass alleine das Umschichten von Aktien in Anleihen oder Cash temporäre Aktienmarktverluste spürbar mindern oder gar kompensieren kann, wurde damit immer unwahrscheinlicher. Zudem wurde es für großvolumige Fonds immer schwieriger, die Aktienquote schnell zu erhöhen oder zu senken. Mit dem Investmentgesetz des Jahres 2008 wurden deshalb erweiterte Anlagemöglichkeiten geschaffen. Fortan konnten Fondsmanager Aktienbestände auch über Derivate wie bspw. Optionen oder Futures in Sekundenschnelle absichern oder erhöhen. Der schon erwähnte „Carmignac Patrimoine“ war – wie viele andere Mischfonds – weiterentwickelt worden. Als mit dem Zusammenbruch der Lehman-Bank die Aktienmärkte erneut abtauchten,

war der Fonds erneut auf der Gewinnerseite, während der DAX nunmehr fast sechs Jahre benötigte, ehe der Verlust wieder aufgeholt war (Grafik 2). Anleger, die sich mit dem Streben nach schnellen Aktiengewinnen kräftig die Finger verbrannt hatten, sind oft bis heute nicht wieder zu bewegen, in Aktien zu investieren. Mischfondsanleger, die in Fonds wie den „Carmignac Patrimoine“ investiert hatten, waren hingegen hochzufrieden. Doch die Entwicklung ging weiter ...

### Multi Asset-Fonds

Mit der Zeit mussten Anleger lernen, dass Fonds mit hohem Volumen oft in ihren Leistungen nachließen. Aufgrund ihrer Größe konnten sie nicht mehr so flexibel gemanagt werden wie früher. Auch die Märkte veränderten sich rasant. Mit dem Internet wuchs die Geschwindigkeit, mit der Informationen sich ver-



breiteten. Nachrichten aus Politik und Wirtschaft beeinflussen die Marktentwicklungen Sekunden nach ihrer Veröffentlichung. Computerprogramme handeln auf Basis ihrer Algorithmen automatisch und oft gleichgerichtet, was zu hohen Schwankungen der Wertentwicklung (auch Volatilität genannt) führt. Um die Volatilität zu dämpfen werden zu den Anlageklassen (auch Assetklassen genannt) Aktien, Anleihen und Cash zunehmend weitere Assetklassen beigemischt. Dies können bspw. Immobilien oder Infrastrukturinvestments, Edelmetalle, Rohstoffe oder auch Währungen sein. Multi Asset-Fonds haben vielerlei Möglichkeiten, was jedoch nicht zwingend zu besseren Ergebnissen führt. Es gilt, die Spreu vom Weizen zu trennen.

### Liquid Alternative-Fonds

Eine Sonderform der Misch- bzw. Multi Asset-Fonds sind die Liquid Alternative-Fonds. Sie arbeiten mit Strategien, die überwiegend oder gar komplett mit Derivaten umgesetzt werden. Es wird also nicht mehr in die einzelne Aktie oder Anleihe investiert, sondern in die Anlageinstrumente der hochliquiden Terminbörsen. Diese Strategien waren bis vor wenigen Jahren sogenannten „Hedgefonds“ vorbehalten, in die nur institutionelle Anleger mit hohen Beträgen – oft nur einmal pro Monat oder Quartal – investieren konnten. Durch die fortschreitende Regulierung und die Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten konnten diese Strategien nun auch in Publikumsfonds umgesetzt werden. Da diese Fonds nun täglich oder zumindest wöchentlich ge- oder verkauft werden konnten, nannte man sie kurzerhand Liquid Alternatives.

Manche dieser alternativen Strategien haben den Vorteil, dass sie sich marktunabhängig entwickeln können. Hier nur ein Beispiel: Mit entsprechenden Optionen kann man am Kursgewinn, mit anderen am Kursverlust der Aktien eines Unternehmens verdienen. Wenn die künftige Entwicklung von Unternehmen A positiv eingeschätzt wird, investiert der Fondsmanager so, dass er (mittels einer sogenannten Long-Investition) am Gewinn partizipiert. Bei Unternehmen B hingegen wird (mit einer Short-Investition) auf fallende Kurse gesetzt. Fallen die Kurse tatsächlich, so wird auch hieran

verdient. Kommt es nun zu einem Einbruch des Aktienmarktes, so werden wahrscheinlich die Kurse beider Unternehmen fallen. Solange jedoch die Kurse von Unternehmen B stärker fallen als die von Unternehmen A, gewinnt der Fonds und kann sich so gegen die Marktentwicklungen stemmen. Es gibt eine Vielzahl von weiteren Möglichkeiten, die von Fachleuten als Long/Short-, Relative Value- oder Arbitrage-Strategie usw. bezeichnet werden. Mit derartigen Strategien kann auch auf steigende oder fallende Zinsen gesetzt werden oder auf die Veränderung von Währungsparitäten.

Aber auch hier muss sorgfältig geprüft werden, ob eine gute Vergangenheitsentwicklung nur Zufall war oder ob es sich um ein praxistaugliches Konzept handelt, von dem man auch in Zukunft eine gute Entwicklung erwarten darf. Da man sich jedoch grundsätzlich hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen nicht sicher sein kann, empfiehlt sich eine breite Streuung über unterschiedliche Konzepte und Manager. So kann das Anlegerdepot einzelne Enttäuschungen, die so nicht absehbar waren, verkraften. Wie das Auswechseln von Bremsbelägen bei der KFZ-Inspektion kann der enttäuschende Fonds in Ruhe bei der nächsten „Depot-Inspektion“ ausgewechselt werden. Für entsprechende Depotvorschläge werden Ihnen von Zeit zu Zeit „Updates“ geliefert, die Sie bei Ihren Kunden in Ruhe umsetzen können.

In der nächsten Folge unserer „Serie zur wunderbaren Welt der Geldanlage“ erklären wir, wie Index-Fonds (ETF's) funktionieren und warum wir glauben, dass man mit aktiv gemanagten Fonds unter'm Strich die besseren Ergebnisse für den Anleger erzielen kann. Bleiben Sie gespannt. ]

Sollten Ihnen die beiden vorangegangenen Ausgabe des [partner:] Magazins nicht mehr vorliegen, so können Sie die Artikel dieser Serie gerne als pdf-Datei bei uns abrufen. Hierzu reicht eine einfache Mail an Herrn Ummer oder Herrn Sommer.

AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]



## Nur beim Kaufen kann man sparen – oder vielleicht auch nicht?

Die Zinsen sinken, die Inflation steigt. Dennoch wächst die Zahl der Sparanleger. Schon kurios, wo der Zinsverlust für jeden Deutschen 2021 den zweithöchsten Wert der letzten zehn Jahre erreicht hat. Was also tun mit dem hart verdienten Geld? Sofort ausgeben oder für später zur Seite legen?

[ In Zeiten von Null Risiko aber auch 0,1 Prozent Zinsen eine berechtigte Frage. Schließlich soll das Geld schön arbeiten und sich vermehren, aber bitte schön nicht weniger werden.

### Ein Beispiel

Legen wir 10.000 Euro und eine Inflationsrate von 2 Prozent zu Grunde, besitzen die 10.000 Euro eine Kaufkraft von 9.813,54 Euro. Oder anders ausgedrückt: eine Ware, die heute 10.000 Euro kostet, kostet in einem Jahr 10.190 Euro. Nach weiteren 9 Jahren – das ist der Zeitraum, von dem man annimmt, dass sich die Zinsen nicht wesentlich verändern – sehen die Zahlen bei o.g. Inflation plötzlich so aus: 8.284,34 Euro für die Kaufkraft und 12.070,96 Euro für den künftigen Warenpreis.

Wenn aber Zins und finanzielle Zuversicht schwinden sind dann Sachwertanlagen zur Absicherung angeraten?

Wir denken ja. Natürlich haben sie ein erhöhtes Risiko, aber sie gleichen, bei einer Anlagedauer von zehn Jahren, die Inflation nicht nur aus sondern erwirtschaften sogar einen Ertrag.

Wieviel Risiko Sie und Ihre Kunden dabei eingehen wollen, können Sie aber selbst festlegen. Nehmen wir beispielsweise den Invest-

mentfonds bzw. die Fonds-Vermögensverwaltung: beide streuen das Risiko ganz automatisch. Je nach Risiko- bzw. Ertragsneigung werden nämlich der favorisierten Anlageform neben klassischen Aktienanteilen – also dem Invest in Sachwerte – auch Anleihen beigemischt. Achten Sie daher, wenn die Risikobereitschaft nicht ganz so ausgewogen ist, bei der Auswahl der Investmentfonds oder der Fonds-Vermögensverwaltung darauf, dass das Portfolio einen möglichst großen Anteil an Aktien enthält, also in Sachwerte investiert. Denken Sie hier aber immer auch an den Faktor Zeit: Je länger Sie Geld als Sparplan aber auch als Einmalanlage anlegen, desto höher ist der Ertrag.

Hätte man beispielsweise vor fünfzig Jahren in den DAX investiert, hätten wir heute einen fast 3.000-fachen Wert und damit 58,8 Prozent Rendite erzielt.

Was lernen wir daraus? Es gibt noch Ausgabeoptionen – und damit Anlageformen – die sich auszahlen, und je früher wir damit anfangen, desto höher ist später der Gewinn. ]

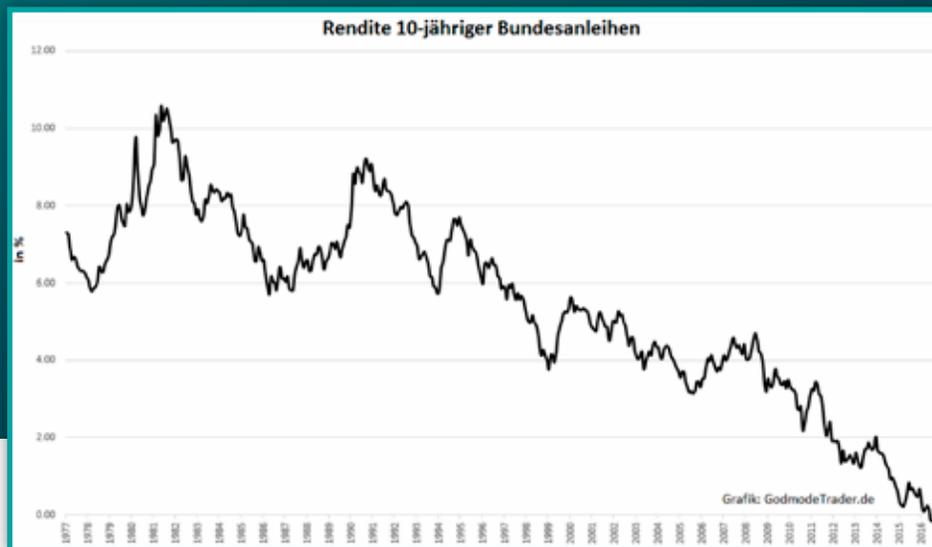
### Exkurs:

Will man also beizeiten für (s)ein Kind Geld anlegen, bietet sich z.B. ein Junior-Depot der FIL Fondsbank an. (Dieses ist bis zur Vollendung des 18. Lebensjahrs des Kindes übrigens kostenfrei.)

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

# Macht eine steigende Inflation den realen Anlageertrag zunichte?

Vor 30 Jahren gab es für 10-jährige Bundesanleihen mehr als 8 Prozent Zinsen pro Jahr. Risiken musste man dafür kaum in Kauf nehmen, zumindest dann nicht, wenn man plante, die Anleihen bis zu ihrem Tilgungszeitpunkt im Depot zu halten.



[ Tatsächlich war der Ertrag sogar höher, denn aufgrund der tendenziell sinkenden Zinsen gab es zu den Zinseinnahmen auch noch steuerfreie Kursgewinne obendrauf. Ein Eldorado für Anleger? Schauen wir mal genauer hin:

Eine Abgeltungssteuer gab es seinerzeit noch nicht. Sie wurde erst Anfang 2009 eingeführt. Bis dahin wurden Zins- und Dividenderträge mit dem persönlichen Spitzensteuersatz versteuert. Dabei gab es jedoch einen „Sparerfreibetrag“ von 300 DM, der von 1990 bis 1992 auf 600 DM verdoppelt wurde. Kursgewinne blieben außerhalb der Spekulationsfrist, die nur ein Jahr dauerte, steuerfrei. Von 1993 bis 1999 konnten Anleger sogar Zinsen und Dividenden bis zur Höhe von 6.000 DM pro Jahr steuerfrei vereinnahmen. Allerdings war der Spitzensteuersatz der Einkommensteuer deutlich höher als heutzutage. Zudem musste bis 1996 eine Vermögensteuer von 1 Prozent des Reinvermögens (bei einem Freibetrag von 120.000 DM) entrichtet werden. Ein Single mit einem Reinvermögen von 220.000 DM, der 100.000 DM in Bundesanleihen mit einem Zinskupon von 8 Prozent anlegte, gehörte im Zweifelsfall zu den Spitzenverdienern, deren Grenzsteuersatz (inkl. Kirchensteuer) bei rund 60 Prozent (!) lag (siehe Grafik oben rechts). Zum Vergleich: Heute liegt der Spitzensteuersatz (inkl. „Reichensteuer) bei etwas über 45 Prozent (zzgl. Solidaritätszuschlag). Zins- und Dividenderträge (aber auch Kursgewinne) müssen jedoch nur mit dem Abgeltungssteuersatz von 25 Prozent (zzgl. SolZ) versteuert werden.



Die Inflationsrate stieg in 1992 bis auf knapp über 5 Prozent.

Dem Anleger vor 30 Jahren blieb damit vom Zinsertrag von 8 Prozent nichts übrig. Nach Einkommens- und Vermögensteuer sowie Inflation und unter Berücksichtigung des Sparerfreibetrages lag sein realer Ertrag pro Jahr etwas über 1,0 Prozent im Minus. Da der Zinsertrag über die zehn Jahre fixiert war, die Inflationsrate jedoch sank, besserte sich die Situation zu Gunsten des Anlegers. Wer heute 100.000 Euro in eine 10-jährige Bunde-anleihe investiert, verliert pro Jahr ca. 0,20 Prozent. Zudem nagt die zwischenzeitlich auf 2,5 Prozent gestiegene Inflationsrate an der Substanz. Dem Anleger von damals ging es also tatsächlich besser als der heutigen Anleger-Generation. Jedoch ist die Differenz längst nicht so groß, wie sie uns auf Anhieb erscheint. Überraschen

dürfte den unbedarften Anleger jedoch allemal, dass der Realwert seiner Anlage (bei im Schnitt der zehn Jahre gleichbleibender Inflation) nach zehn Jahren um fast ein Viertel gesunken ist.

Es liegt auf der Hand, dass das Risiko eines gut gestreuten Investmentfonds-Depots über zehn Jahre deutlich geringer ist als die Anlage in eine Bundesanleihe oder gar das Horten von Cash, welches zunehmend mit Verwahrentgelt belastet ist. Einen Ertrag zu erzielen, der nach Steuern die Inflationsrate ausgleicht ist über kürzere Distanz ambitioniert. Über einen 10-Jahres-Zeitraum wächst jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass neben dem realen Kapitalerhalt auch eine Wertsteigerung möglich ist. Vermögensverwaltende Fondskonzepte, die in einem gut gestreuten Depot das temporäre Verlustrisiko begrenzen, sollten für diesen Zweck bevorzugt werden. Wer höhere Erträge anstrebt, der muss höhere (Schwankungs-)Risiken eingehen. Um die Euphorie zu zügeln, ist ein Blick auf die 10-Jahres-Rendite des DAX sicherlich hilfreich:

Zeitraum	kumuliert	Ø p.a.
01.01.2000 - 31.12.2009	-14,38%	-1,54%
01.01.2001 - 31.12.2010	-5,28%	-0,54%
01.01.2002 - 31.12.2011	33,79%	2,95%
01.01.2003 - 31.12.2012	103,91%	7,39%
01.01.2004 - 31.12.2013	91,98%	6,74%
01.01.2005 - 31.12.2014	124,44%	8,42%
01.01.2006 - 31.12.2015	81,30%	6,13%
01.01.2007 - 31.12.2016	60,80%	4,86%
01.01.2008 - 31.12.2017	44,43%	3,74%
01.01.2009 - 31.12.2018	119,51%	8,18%
01.01.2010 - 31.12.2019	122,39%	8,32%
01.01.2011 - 31.12.2020	98,41%	7,09%
19.3.2010 - 19.03.2020	24,53%	2,22%

Wie stark die Schwankungen bei einer reinen Aktienanlage ausfallen können, zeigt das Beispiel des letztjährigen Corona-Crashes: Über die zehn Jahre bis zum 31.12.2019 lag die Durchschnittsrendite des DAX bei 8,32 Prozent pro Jahr. Keine drei Monate später war diese auf 2,22 Prozent p.a. abgesunken und nicht immer erfolgt die Erholung nach einem Crash so schnell wie jüngst.

Steigt die Inflation, so werden klassische Sachwerte wie Aktien eher begünstigt. Von Cash oder Anleihen auf ein vermögensverwaltendes Investment-Depot umzusteigen sollte sich also allemal lohnen. Bei der Beratung muss jedoch der Frage nach der Risikotragfähigkeit Vorrang vor dem Wunsch nach hoher Rendite eingeräumt werden, denn – Sie wissen es längst – der

größte Feind einer erfolgreichen Anlage ist der Anleger selbst. Sehr schön sieht man dies an der folgenden Grafik (die Grafik war in unserem Newsletter rechts oben, ist aber nun tatsächlich die "folgende Grafik): welche die Entwicklung des DAX seit dessen Start zeigt.

Grundsätzlich lässt sich an der Aussage, dass der DAX seit seinem Start eine langfristige durchschnittliche Wertentwicklung von 8 Prozent p.a. erzielt hat, nichts aussetzen. Tatsächlich lag die Wertentwicklung nur fünfmal für einen vergleichsweise kurzen Zeitraum unterhalb der 8 Prozent-Linie.

Trotzdem wird es für Anleger, die bevorzugt erst in der Folge guter Wertentwicklungen einsteigen, auch auf lange Frist schwierig werden, eine 8-prozentige Wertsteigerung zu erzielen.

Am 06.03.2000 titelte die Bild Zeitung: „Die Telekom-Aktie steigt und steigt...“. Wer am nächsten Tag – und damit auf dem Höhepunkt der Dotcom-Blase – einstieg, der liegt mit seiner Depotwertentwicklung auch heute, mehr als 21 Jahre später, erst bei durchschnittlich 3,2 Prozent.



Schlimmer als die denkbaren Auswirkungen der Inflation ist deshalb mit Sicherheit der Anleger mit seinem Anlageverhalten selbst. Tatsächlich ist ja kaum anzunehmen, dass der Anleger, der am 07.03.2000 investiert hat, tatsächlich die durchschnittliche Rendite von 3,2 Prozent erzielt hat, weil er bei deutlichem Überschreiten seiner Risikotragfähigkeit mit einem Verlust ausgestiegen ist, der es ihm zusätzlich erschwerte, eine beachtenswerte Rendite für den Gesamtzeitraum zu erzielen.

Mehr als es die mögliche Inflationsentwicklung zu beachten gilt, sollte das Augenmerk deshalb darauf gerichtet sein, beim aktuellen Überborden der DAX-Entwicklung ein vergleichsweise wetterfestes Portfolio zu konstruieren. Dazu bedarf es keiner allgemeinen Tipps von FINANZTEST & Co., sondern einer fundierten Beratung, die ihr Geld allemal wert sein sollte. ]



## BPS Fondsvermögensverwaltung: Strategie „nachhaltig“

Nach dem Start der BPS Fondsvermögensverwaltung am 01.01.2019 mit den beiden Strategien „ausgewogen“ und „dynamisch“ hat es nicht lange gedauert, bis wir die Notwendigkeit einer weiteren Strategie „nachhaltig“ erkannt haben. Diese wurde dann zum 01.08.2019 ins Leben gerufen. Bereits einige Wochen vorher haben wir (Klaus Bücken, Daniel Platte, Norbert Schmitz) uns intensiv damit beschäftigt, ob diese Strategie wirklich notwendig sei oder durch regulatorische Vorgaben nicht früher oder später fast jeder Fonds ohnehin als mehr oder minder „nachhaltig“ eingestuft würde.

[ Ausschlaggebend für unsere Entscheidung für eine dritte Strategie war ein größeres Anlagevolumen eines Mandanten, der dieses nur dann anlegen wollte, wenn es in nachhaltige Fonds erfolgt. Seine Beweggründe dazu waren vor allem Ausschlusskriterien (keine Kinderarbeit, Waffenproduktion, etc.) und mit dem Geld neben einer angemessenen Rendite etwas „Gutes“ bewirken zu wollen (Klimaschutz, Verringerung von Ausbeutung, usw.). Und diese Wünsche sind kein Einzelfall, wie wir nach knapp zwei Jahren Erfahrung belegen können: Auch wenn das Volumen der nachhaltigen Strategie aktuell nur etwa 60 Prozent der anderen beiden ausmacht, ist die Anzahl der eröffneten Depots nur um etwa 15 Prozent geringer! Daraus lässt sich schließen, dass vor allem (aber nicht ausschließlich) jüngere Mandanten mit geringerem Anlagevolumen diese Strategie präferieren. Und wir wissen alle, dass dies die vermögenden Mandanten der Zukunft sind und der Gesetzgeber das Thema in den kommenden Jahren weiter vorantreiben wird. Vom Risiko-Rendite-Profil orientieren wir uns mit der nachhaltigen Strategie an den Werten der ausgewogenen Strategie. Gespräche mit nachhaltig orientierten Anlagekunden haben gezeigt, dass Rendite zwar nicht unwichtig ist, diese sich aber der Art

und Weise, wie sie generiert wird, unterzuordnen hat. Bedeutet: Nicht Rendite um jeden Preis erzielen wollen, sondern vor allem ökologisch und ethisch so sauber wie möglich!

Um dies zu erreichen, nutzen wir hauptsächlich das deutsche FNG-Siegel, welches im vorhergehenden Artikel bereits vorgestellt wurde. Mehr Infos erhalten Sie unter [www.fng-siegel.org](http://www.fng-siegel.org). Doch nicht jeder nachhaltige Fonds lässt sich vom Forum Nachhaltige Geldanlage bewerten. Die KVG ÖkoWorld beispielsweise, die als eine der Pioniere der nachhaltigen Geldanlage gilt (Auflage des Fonds ÖkoWorld ÖkoVision Classic bereits im Jahr 1996!) und sehr strenge Nachhaltigkeitskriterien anlegt, hat bisher kein FNG-Rating beauftragt. Daher ist immer noch einige Fleißarbeit notwendig, um ein möglichst ausgewogenes und breit diversifiziertes Nachhaltigkeitsportfolio zusammenzustellen.

Seit Auflage am 01.08.2019 weist das Portfolio eine Rendite von gut sieben Prozent aus und steht damit –trotz Coronakrise – über der angestrebten Zielrendite von drei Prozent pro Jahr. Wenn die nachhaltige Strategie bereits am 01.01.2019 gleichzeitig mit den beiden anderen gestartet worden wäre, läge die Rendite sogar bei gut 15 Prozent.

Die durchschnittliche Aktienquote von etwa 54 Prozent wurde in der Krisenphase aktiv zwischen 28 Prozent bis 71 Prozent gesteuert, so dass der temporäre Verlust (Drawdown) in der Spitze der Coronakrise Mitte März 2020 auf gut 11 Prozent gegenüber z.B. 38 Prozent im DAX reduziert werden konnte. Geringere Schwankungen schonen die Nerven der Anleger, die diesen Erfolg mit

weiteren Zuflüssen belohnt haben.

**Noch ein Hinweis aus der Praxis:**

Viele unserer Mandanten haben nicht nur die Strategie „nachhaltig“ umgesetzt. Sie wird oft auch in unterschiedlicher Gewichtung durch die Strategie „dynamisch“ ergänzt. ]

Für Fragen steht Ihnen das Team der BPS Fondsvermögensverwaltung gerne zur Verfügung.

Klaus Buecker  
02571 / 95 24 17  
buecker@bps-vermoegen.de

Daniel Platte  
040 / 20 90 75 75  
platte@bps-vermoegen.de

Norbert Schmitz  
0201 / 87 89 00  
schmitz@bps-vermoegen.de

Strategie	BPS ausgewogen	BPS nachhaltig	BPS dynamisch
Mindestanlage	15.000 EUR / 10.000 EUR zzgl. Sparplan 100 EUR		
Zielrendite nach Kosten (p.a.)	3-Monats-Euribor + 3%		3-Monats-Euribor + 4%
Anlagehorizont mind.	5 Jahre		10 Jahre
Aktienanteil	0-75%		0-100%
SRRI (Strategie)	max. 5		max. 6
max. Drawdown (angestrebt)	20%		30%
Erwartete Volatilität	6-10%		8-20%
Kosten Reuss	0,20%		
Kosten Advisor BPS	0,20%		
Vergütung Berater	0,70%		
Gesamtkosten zzgl. USt.	1,10%		
Erwartete Rückvergütung für Anleger (aus BePro)	ca. 0,3%		
Einstiegsgebühr zzgl. USt. (individuell vereinbar)	0-4,2%		
Depotführungsgebühr Fondsdepotbank	50 EUR p.a.		



## AUF DEM WEG ZU EINER NACHHALTIGEN FINANZBERATUNG MIFID II - ERWEITERUNG

Das Thema Nachhaltigkeit kommt immer mehr an im Kontext der Finanzmarktrichtlinie MiFID II. Die Richtlinie setzt sich zum Ziel, die Funktionsweise und Transparenz der Finanzmärkte zu verbessern und die Anleger in der Europäischen Union zu schützen. Da bislang Nachhaltigkeitsfaktoren keine Berücksichtigung fanden, gibt es nun seit dem 10. März 2021 verschiedene Änderungen. Davon betroffen sind die „Hersteller“ eines Finanzproduktes und die Distributoren, aber auch die Anlageberater.

[ Bislang musste bereits für jedes Finanzprodukt ein Zielmarkt bestimmt werden, um festzustellen, ob Kundenbedürfnisse und Kundenmerkmale mit dem Produkt kompatibel sind. Neu soll sichergestellt werden, dass auch die Nachhaltigkeitsaspekte des Produktes den Anforderungen des jeweiligen Zielmarktes entsprechen.

Der Anlageberater befragt bislang den Anleger nach seinen Kenntnissen/Erfahrungen, finanziellen Verhältnissen und Anlagezielen. Neu bei der Geeignetheitsprüfung soll der Anleger gefragt werden, ob er bei seiner Entscheidung Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigt wissen will. Konkret kommen dann nur Produkte in Frage, welche den Anforderungen von Artikel 8 und 9 der EU-Offenlegungsverordnung genügen. Artikel 8 verlangt, dass mit dem Produkt unter anderem ökologische oder soziale Merkmale oder eine Kombination daraus verfolgt und gleichzeitig gewisse ergänzende Auflagen an die Nachhaltigkeit erfüllt werden. Es ist erlaubt, nur einen Teil des Fonds nach diesen Merkmalen zu steuern.

Artikel 9 meint sogenannte Impact-Produkte. Hier geht es um das Erzielen messbarer positiver Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft. Gar nicht gestattet sind Verstöße gegen den Global-Compact-Plan der UN.

Diese Regulatorik bedeutet mal wieder einen erheblichen Umsetzungsaufwand bei allen Beteiligten. Investmentberatungs- und Portfoliomanagementprozesse müssen angepasst werden, um die Nachhaltigkeitspräferenzen des Anlegers berücksichtigen zu können. Eine elektronische Beratungsstrecke bzw. deren Erweiterung für die Erfassung dieser Anlegerdaten ist hilfreich. Damit der Anleger hinreichend nachvollziehen kann, was unter Nachhaltigkeit verstanden wird und die Hintergründe und Zusammenhänge versteht, müssen Anlageberater über notwendige Kenntnisse verfügen. Aus- und Weiterbildung sind obligatorisch.

Noch handelt es sich bei dem Vorschlagspapier der Europäischen Kommission vom 22.4.2021 um den finalen Entwurf zur Änderung der Finanzmarktrichtlinie MiFID II. Diese Entwürfe werden nun dem Europäischen Parlament und dem Rat vorgelegt. Sollte es keine größeren Widerstände geben, werden sie voraussichtlich Mitte 2022 verbindlich werden. ]

BPS Fondsvermögensverwaltung, Norbert Schmitz



**Neu ausbalanciert und ganz easy:**

*Die Condor Fondspolice in der bAV*

*Mit der Fondspolice in der bAV kombinieren Ihre Kunden eine sichere Anlage mit möglichst viel Fondsinvestment.*

*Begeistern Sie jetzt mit verbesserten Renditechancen – dank neuem Garantieniveau! Mit den Anlagestrategien EasyMix ist die Auswahl der freien Fonds ganz einfach.*

*Mehr erfahren:*

*[www.makler-leuchttuerme.de/bav](http://www.makler-leuchttuerme.de/bav)*



  
**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN

# Mit dem Teilverkauf der Immobilie Lebensträume erfüllen

**Mehr als jedem zweiten Best Ager fehlt laut eigener Einschätzung das Kapital, um sich Wünsche für den Lebensabend zu erfüllen. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie im Auftrag von Engel & Völkers LiquidHome, für die 1.500 in Deutschland lebende Menschen ab 50 Jahren befragt wurden. Von den jüngeren Umfrageteilnehmern im Alter von 50 bis 54 Jahren nennen sogar fast zwei Drittel den Kontostand als Problem bei der Umsetzung ihrer Träume.**

## [ Mieter sorgen sich stärker als Eigentümer

Auffällig ist, dass Mieter ihre finanzielle Situation offenbar schlechter beurteilen als Eigentümer. 62 Prozent von ihnen können ihre Lebensträume nicht finanzieren, von den Eigentümern geben dies 39 Prozent an. Auch befürchten 42 Prozent der befragten Mieter, im Alter arbeiten zu müssen, weil die Rente nicht reichen würde – statt ihre Lebensträume zu genießen. Von den Eigentümern glaubt dies immerhin jeder Vierte.

Dieses Ergebnis erstaunt umso mehr, als dass Eigentümer ihre Immobilie im Alter in der Regel abbezahlt haben, sodass nur noch Instandhaltungs- und Nebenkosten zu tragen sind. Hohe monatliche Belastungen für das Wohnen entfallen also. Dennoch verfügen sie laut Umfrage häufig nicht über ausreichende finanzielle Liquidität, um sich Lebensträume wie eine Weltreise zu erfüllen. Oft fehlt auch Kapital, um Investitionen ins Eigenheim zu tätigen. Mit ihrer Immobilie haben Eigentümer zwar ein großes Vermögen aufgebaut, doch das ist eben nicht frei verfügbar.

## Teilverkauf wird von Eigentümern favorisiert

Um ihre Lebensträume zu finanzieren, setzen 79 Prozent der Befragten, denen bislang das notwendige Kapital dafür fehlt, auf frühzeitiges Sparen. Auch die Aufnahme einer Nebentätigkeit kommt für rund zwei Drittel in Frage. Von den befragten Eigentümern mit fehlenden finanziellen Mitteln ziehen 35 Prozent die Möglichkeit eines Immobilien-Teilverkaufs in Betracht, um sich ihre Lebensträume zu erfüllen. Damit liegt der Teilverkauf knapp vor anderen Immobilienverrentungs-Modellen, die 34 Prozent der Eigentümer erwägen. Die Aufnahme einer Hypothek käme für jeden vierten befragten Eigentümer in Frage, um finanzielle Mittel zur Erfüllung seiner Lebensträume zu erhalten.

## Lebensträume: Wie Eigentümer zusätzliche finanzielle Mittel generieren möchten.



Quelle: Studie "Lebensträume", Befragung von 1.500 Personen 50+ Jahre, Januar 2021, Engel & Völkers LiquidHome

**ENGEL & VÖLKERS**  
LIQUID HOME

Allen Immobilienverrentungs-Modellen ist gemeinsam, dass die bisherigen Eigentümer in ihrem Zuhause wohnen bleiben bzw. es weiterhin nutzen können. Bei der Leibrente und dem Nießbrauch wird die Immobilie im Gegensatz zum Teilverkauf allerdings komplett veräußert. Der Erlös, also die Rentenzahlung, bemisst sich nicht allein am Wert der Immobilie, sondern auch an der Lebenserwartung des Verkäufers. Beim Teilverkauf hingegen wird die Immobilie nur anteilig bis zu einer Höhe von 50 Prozent veräußert. Den Wert ermittelt ein unabhängiger Gutachter. Über den verkauften Anteil erhält der Eigentümer ein Nießbrauchrecht, für die Nutzung fällt eine Gebühr an.

Mit dem Teilverkauf bleiben Eigentümer flexibel und können somit auch auf sich ändernde Lebenssträume entsprechend reagieren. Sollte nach der Weltreise noch der Wunsch nach altersgerechten Umbaumaßnahmen hinzukommen, könnten weitere Anteile am Eigentum veräußert werden, wenn zuvor die 50 Prozent noch nicht ausgeschöpft wurden. Auch ist es möglich, die veräußerten Anteile wieder zurückzukaufen – durch den Eigentümer oder später seine Erben.

### So funktioniert der Immobilien-Teilverkauf

Die Umsetzung eines Teilverkaufs ist dabei einfach und schnell: Interessenten erstellen wir ein unverbindliches Angebot, das individuell auf ihre Wünsche und Pläne ausgerichtet ist. Im nächsten Schritt ermittelt ein unabhängiger, zertifizierter Gutachter den Marktwert der Immobilie – die Kosten übernimmt Engel & Völkers LiquidHome, auch wenn der Kunde sich am Ende gegen unser Angebot entscheidet. Basierend auf dem Ergebnis wird die Höhe des Nutzungsentgelts berechnet.

In der Vertragsvorbereitung werden alle wichtigen Punkte gemeinsam mit dem Kunden besprochen. Soll das Geld aus dem Teilverkauf beispielsweise für Modernisierungsmaßnahmen genutzt werden, so wird diese spätere Werterhöhung bei der Wertermittlung der Immobilie bereits berücksichtigt. Nach der Prüfung des Vertrags erfolgt, sofern der Kunde damit einverstanden ist, die Beurkundung beim Notar – diese Kosten trägt ebenfalls Engel & Völkers LiquidHome.

### Teilverkauf ist kein endgültiger Verkauf

Auch die Auszahlung des Kaufpreises erfolgt über einen Notar. In der Regel vergehen zwischen Anfrage und Zahlung nur wenige Wochen. Engel & Völkers LiquidHome wird als stiller Teilhaber in das Grundbuch eingetragen und erhält die im Vorfeld festgelegte, monatliche Nutzungsgebühr. Der Kunde behält ein lebenslanges Wohn- und Nutzungsrecht an seiner Immobilie.

Der Teilverkauf ist zeitlich unbegrenzt. Zwar erhält Engel & Völkers LiquidHome das Recht auf den späteren Verkauf der gesamten Immobilie. Die Entscheidung für den Zeitpunkt trifft jedoch der Eigentümer. Im Falle seines Ablebens können entweder seine Erben den Anteil zum gutachterlich festgestellten Wert zurückkaufen oder das Objekt kann über das Netzwerk von Engel & Völkers verkauft werden.

### Individuelle Beratung empfohlen

Interessierten empfehlen wir, sich vor einem Teilverkauf ihrer Immobilie detailliert über alle Optionen zu informieren. Denn was für den einen die beste Lösung ist, kann in einer anderen Lebenssituation unvorteilhaft sein. Eine gute Beratung über alle Alternativen, ob Kredit, Hypothek oder die verschiedenen Immobilien-Verrentungsmodelle, ist die Voraussetzung für eine kluge Entscheidung – und letzten Endes auch für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung. ]

Engel & Völkers LiquidHome

Christian Kuppig, Geschäftsführer EV LiquidHome GmbH  
[www.ev-liquidhome.de](http://www.ev-liquidhome.de), [kontakt@ev-liquidhome.de](mailto:kontakt@ev-liquidhome.de)

# STARKE GARANTIEEN. FÜR MEHR SICHERHEIT.



## BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Garantiert auch in Zukunft  
eine gute Lösung.

Unsere langjährige Erfahrung und  
exzellente Finanzstärke machen's möglich!

**Zuverlässig, solide, gemeinschaftlich -  
eben typisch kanadisch.**

Was dahintersteckt, erfahren Sie hier:

[www.canadalife.de/partner/verbesserter-generation-business/](http://www.canadalife.de/partner/verbesserter-generation-business/)

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](http://www.canadalife.de)

canada  <sup>TM</sup>

# KALENDER

## SOMMERFEST 10. SEPTEMBER 2021

MÜNSTER

### Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

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



### Herausgeber

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

### Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, 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



### Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler | Artikel ESD: picture people, Carsten Behler, Katharina Maksimovich, studioline Fotostudio | Artikel Guter Red ist teuer: Designed by Dooder / Freepik, Katarina Orlovic

### Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 08.2021.1T

Machen Sie mit uns den NEXT-Step

Ihre Vorteile:

- Verantwortungsvolle Kapitalanlage
- Große nachhaltige Fondsauswahl
- Exklusive Portfolios für nachhaltige Renditen



[www.volkswohl-bund.de](http://www.volkswohl-bund.de)



Die Zukunft beginnt jetzt!

VOLKSWOHL BUND Versicherungen

**NEXT**

Nachhaltig Engagiert + Transparent

**VOLKSWOHL BUND**   
V E R S I C H E R U N G E N

# BELMOT®

Versicherung für Oldtimer, Youngtimer  
und Liebhaberfahrzeuge.

Neuer Tarif –  
stärkere Leistungen.



**Mannheimer Versicherung AG**  
**Maklerdirektion West**

Ihr Maklerberater: Sören Siek  
Telefon 06 21. 4 57 60 68  
mdwest@mannheimer.de

[makler.mannheimer.de](http://makler.mannheimer.de)

Die Mannheimer Versicherung AG ist ein Unternehmen des  
Continentalen Versicherungsverbandes auf Gegenseitigkeit.