

[partner:] magazin

Schwerpunkt:
Was uns bewegt.



Unsere Mitarbeiter
Geschäftsführer über uns

Alles neu macht
der Dezember

Was uns bewegt
und was wir bewegen

**JAHRES
AUFTAKT
TAGUNG**

**SAVE
THE
DATE**

04.02.2022



TAGESPROGRAMM:
Halle Münsterland



ABENDPROGRAMM:
VIP Bereich Preußenstadion

**JETZT IM KALENDER
EINTRAGEN!**

Liebe Leserinnen und Leser,

nach einer langen Zeit des Stillstands kam unser Alltag in den letzten Monaten endlich wieder in Bewegung. Hotels und Gaststätten freuten sich wieder über Gäste und auch in Sachen Kunst und Kultur war wieder einiges los. Jetzt merken wir, was uns gefehlt hat und wie schwer es war, genau darauf zu verzichten. Wir haben Live-Events abgesagt, Präsenztermine auf das erlaubte Minimum reduziert und Sie alle schon eine ganze Weile nicht persönlich getroffen. Deshalb war es an der Zeit, das zu ändern und Zeit für uns, endlich wieder aktiv zu werden. Zeugnis darüber (und Beleg dafür), was uns in den letzten Monaten bewegt hat bzw. wir bewegt haben, ist dieses Heft. Mit einem Special zu unseren Veranstaltungen erinnern wir in Bildern daran, wie schön – aber auch wichtig – Nähe und persönlicher Austausch sind. Wir schwelgen aber nicht nur in Erinnerungen, wir schauen auch auf das hier und jetzt und in den Markt. So liegt seit September nun schon die zweite DIN-Norm im Finanzvertrieb und damit die Finanz- und Risikoanalyse für Selbständige sowie kleine und mittlere Unternehmen vor. Wie bei der DIN 77230, waren wir an der Entwicklung und Einführung der neuen DIN, der 77235, unmittelbar beteiligt. Und wo wir gerade beim Thema Normen sind: für alle, die sich 2019 für die DIN 77230 haben zertifizieren lassen, steht im Dezember die Re-Zertifizierung an. Was Sie dafür tun müssen, und wie wir Ihnen dabei helfen, verraten wir Ihnen natürlich im Heft. Wir verraten Ihnen aber noch mehr. Zum Beispiel, was Sie bei der Versicherung von Elektrofahrzeugen beachten müssen, warum die Pflegepflichtversicherung ein wenig teurer wird und wofür man unseren Geschäftsführer Markus Trogemann nachts wecken kann. Freuen Sie sich also mit uns auf ein buntes Heft und alles das, was noch vor uns liegt. Die kommenden Monate werden spannend und bewegend zugleich. Vor allem der Dezember. Weil Weihnachten aber immer so überraschend kommt,

wollen wir Sie mit einem Weihnachtsspecial inspirieren und die Suche nach Geschenken für Ihre Liebste (ja, Sie haben richtig gelesen, Geschenke nur für Frauen), ein wenig leichter machen. Damit kommen Sie entspannt durch die Vorweihnachtszeit und können die Vorfreude in aller Ruhe genießen.

■ **Apropos Vorfreude: am 04. Februar 2022 ist es wieder so weit, wir laden ein zu unserer Jahresauftakttagung!**

In diesem Sinne, viel Spaß beim Lesen

Ihre [pma:]



B + U

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Was uns bewegt.]

- 06 Was uns bewegt und was wir bewegen _[pma:]
- 11 Ihre Meinung ist uns wichtig _[pma:]
- 12 Unsere ~~Mitarbeiter~~ Geschäftsführer über uns _[pma:]
- 14 Die DIN-Norm als Alleinstellungsmerkmal _DEFINO
- 16 Elektromobilität _[pma:] Team Sach
- 19 Das BRSg, der 01.01.2022 und unsere Unterstützung _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 20 Für mehr Bewegungsfreiheit und weniger Barrieren und Blockaden _Christina Marx
- 23 Worauf wir uns die nächsten Monate freuen... Cashmere und Komfort _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 42 Die betriebliche Krankenversicherung ist gefragt: _AXA Konzern AG
- 44 Firmenkunden rundum absichern: betriebliche Vorsorge mit der NÜRNBERGER _NÜRNBERGER
- 46 Erste Klasse für die Gesundheit Ihrer Kunden – Tarif PRIME legt großen Wert auf Performance und Individualität _Signal Iduna
- 49 BonusMed Pflege Plus – die betriebliche Pflegeversicherung (bPV) der DKKV _ERGO Group AG
- 50 Im Dienste der Gesellschaft _Allianz
- 52 Folgen des PflegeRettungsschirms _[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge, Vermögen
- 54 Natürlich gesund – Mit der VIACTIV und praenatura _VIACTIV
- 56 Nachhaltig und Fair – die Vollversicherung der SDK _SDK

[Lebensversicherung]

- 24 Konstant gut – Rendite- und Garantiemix von canada life _canada life
- 28 Basler 3-fach Garantie-Retter für Ihren Jahresendspurt! _Basler
- 30 Gewinnbringende Investition für Unternehmen: Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärken _elipslife
- 32 Eine Vorsorge, die sich ans Leben anpasst _EUROPA Versicherungen
- 34 Wie Sie Strafzinsen vermeiden können _LV 1871
- 38 Mehr als eine Geldanlage – Eine Sterbegeldversicherung macht individuelle Wünsche möglich _Monuta
- 40 Mit Rückhalt ganz einfach für andere vorsorgen _Die Dortmunder

[Sachversicherung]

- 68 Bei der Alte Leipziger sind Heilberufe bestens aufgehoben _Alte Leipziger Versicherung AG
- 70 Gothaer GewerbeProtect _Gothaer
- 72 _[pma:] Serie _[pma:] Team Sachversicherung
- 74 _[pma:] goes DIN oder: „Für uns total normal“ – Beratung nach DIN 77235 _[pma:] Assekuranzmakler GmbH, Klaus Bode
- 77 Für junge Fahrer – Mit Option Zusatzfahrer attraktive Ersparnis anbieten _Kravag
- 79 Tierisch gut versichert _Barmenia

[pma: panorama]

- 58 In und mit der Natur – Genuss als grüner Faden
_www.genusswerk.de
- 62 24 Geschenkideen unter 100 EURO _[pma:]
- 66 Alles aus ein(em) Topf _[pma:]

[Vertrieb]

- 88 Wussten Sie schon, ... _[pma:]
- 92 Alles neu macht der Dezember _[pma:]
- 93 Re-Zertifizierung DIN 77230 _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 80 Unser Support für mehr Ertrag im Bereich Kapitalanlagen. _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 81 Teil vier der Serie... zur wunderbarenWelt der Geldanlage! _AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- 84 Ausgezeichnete Fondsboutiquen _AECON



[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 94 Impressum



WAS UNS **BEWEGT** UND WAS WIR BEWEGEN

Haben auch Sie in den letzten drei Monaten Momente erlebt, die Sie am liebsten konservieren möchten? Wir ja. Deshalb schauen wir auf den folgenden Seiten ein wenig zurück. Zurück auf Begegnungen und Erlebnisse und zurück auf das, was wir – gemeinsam – bewegt und erlebt haben.

WIR MACHTEN PRESSE, POLITIK UND PANORAMA...

Selten treffen sich Geschäftsführer, Vorstände und Verantwortliche von Finanzdienstleistern in dieser Konstellation. Unserer Einladung auf Gabor Steingarts PioneerOne folgten sie jedoch gern. Zusammen mit rund 90 Entscheidern diskutierten wir eine Woche nach der Bundestagswahl nicht nur die Themen Finanzwissensvermittlung und Ansprache junger Menschen, Qualitätsstandards in der Versicherungsberatung sowie alternative Absicherungsstrategie, sondern formulierten einmal mehr gemeinsame Forderungen an die Politik. Wir sind und bleiben nämlich der Überzeugung, dass nur der, wer klare Botschaften formuliert und diese verständlich vermittelt, nachhaltige Veränderungen anstößt. Seien Sie sich daher gewiss, wir sind und bleiben dran und damit immer in Bewegung – nicht nur auf dem Wasser und dem politischen Parkett...



„TOTAL NORMAL – DIN-NORMEN FÜR FINANZEN: 77230 UND 77235“

Dr. Bernward Maasjost, der schon aktiv an der Erarbeitung der DIN-Norm 77230 für Privathaushalte mitgearbeitet hat, diskutierte mit Christopher Leifeld, Geschäftsführer von Thinkurance, Holger Rhode, Wissenschaftlicher Leiter des Bereiches Versicherung und Recht bei der Stiftung Warentest, Christoph Winterhalter (online) Vorstandsvorsitzender des Deutschen Instituts für Normen Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG und Gabor Steingart, Journalist und Medienunternehmer, über die Bedeutung dieser Normeneinführungen für die Finanzdienstleistungsbranche.



„DIE RENTE IST NICHT SICHER“

Unsere Gesprächspartner waren Lorenzo Wienecke und Juri Galkin. Die beiden Geschäftsführer und Gründer der Initiative „Zukunftstag“ setzen sich für die verbesserte Information junger Menschen zum Thema Finanzen ein. Ausgangspunkt war der Tweet einer Schülerin, die auf Twitter schrieb: „Ich bin fast 18 und habe keine Ahnung von Steuern, Miete oder Versicherungen. Aber ich kann 'ne Gedichtanalyse schreiben. In vier Sprachen.“

„NUR BEIM KAUFEN KANN MAN SPAREN“

Die Diskutanten Dr. Bernward Maasjost, Gabor Steingart, Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der Ideal Versicherung a.G. und Dr. Dirk Rüttgers, Vorstandsvorsitzender der DO Investment AG, waren sich schnell einig, dass Vorsorge und Anlage immer einer langfristigen Strategie bedürfen. Und die Lebensversicherung sei nach wie vor ein guter, jedoch nicht alleiniger Baustein im Absicherungsportfolio. Schnell rückten dann auch alternative Anlageformen in den Fokus.



Fun Fact: Wussten Sie eigentlich, dass wir eine spezielle Police für Kinos haben? Nein? Dann helfen Ihnen die Spezialagenten aus dem Team Sach und Klaus Bode sicher gern weiter.



WIR WAREN GERÜHRT UND NICHT GESCHÜTTELT...

...als Daniel Craig seinen letzten Einsatz als Spion seiner Majestät hatte. Während RTL mit einem großen Fernsehspecial von der Weltpremiere in London sendete und direkt im Anschluss auch noch die Dokumentation „Being James Bond“ zeigte, haben wir – zumindest sinnbildlich – den kleinen roten Teppich ausgerollt und zu einer Sondervorstellung ins Kino eingeladen. In der Hall of Fame in Osnabrück wurden unsere Partner und Mitarbeiter schließlich Zeuge davon, wie Daniel Craig seine Lizenz zum Töten abgab.



WIR HABEN UNSER VERSPRECHEN GEHALTEN...

und mit Ihnen die Abendveranstaltung anlässlich unseres [wir:]tuellen Jahresauftakts nachgeholt. Als Hotels und Gaststätten wieder geöffnet hatten und in Kunst und Kultur wieder Leben einkehrte, haben wir uns im Mühlenhof in Münster angeschaut, wie die Menschen im Münsterland und Emsland früher lebten. Wir erkundeten Bauernhäuser und Werkstätten, schlenderten – trotz kleiner Regenschauer – durch Bauerngärten und ließen uns Heißes wie Kaltes wunderbar munden.



WIR BLICKTEN IN DIE ZUKUNFT...

sogar schon zum zweiten Mal. Aber nicht, weil uns der erste Anblick nicht gefallen hat, sondern weil es darum ging, die vorherigen Aus- und Ansichten einer Überprüfung zu unterziehen. Wovon wir reden? Von unserem Zukunftsworkshop. Auf Initiative unserer Geschäftsführung trafen sich erneut Mitarbeiter in ihrer Freizeit, um sich Gedanken über die Zukunft des Unternehmens zu machen und aktiv an den Visionen der [pma:] mitzuarbeiten. Dabei analysierten und hinterfragten wir in Arbeitsgruppen unsere bisherigen Ergebnisse und ermittelten (neue) Chancen und Ideen für unsere strategische Unternehmensausrichtung*. Die Teilnehmerzahl war in diesem Jahr sogar noch höher, was einmal mehr beweist, dass Eigentümer geführte Unternehmen eine Atmosphäre des Miteinanders und Vertrauens gestalten können und damit die Basis für Kontinuität, Erfolg und Wachstum kreieren.



*Über die Details unserer Projekte – und was diese auch für Sie bedeuten und wie wir unsere Partner zukünftig einbinden wollen – berichten wir sukzessive.

[pma:]

IHRE MEINUNG IST UNS WICHTIG!

In Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmagazin befragt ServiceValue bereits zum zwölften Mal Versicherungsmakler zu ihren Erfahrungen mit Maklerversicherern, Maklerdienstleistern und Maklerverwaltungsprogrammen. Auch [pma:] und ELVIS.one stehen bei der Befragung zur Auswahl.

Die Befragung läuft ab sofort bis zum 31.12.2021. Zur Umfrage gelangen Sie hier:



Mit Ihrer Teilnahme helfen Sie nicht nur dabei, den Markt für alle Makler transparenter zu gestalten. Wenn Sie uns sagen, was Sie bewegt und Ihre Wünsche, Anmerkungen und Kritik mit uns teilen, helfen Sie uns dabei, unserem Anspruch gemeinsam **das Beste zu verdienen** weiterhin gerecht zu werden.

WIE ZUFRIEDEN
SIND SIE MIT UNS.
LASSEN SIE ES UNS
GERNE WISSEN!



SERIE

UNSERE MITARBEITER GESCHÄFTSFÜHRER – ÜBER UNS.



Bernward
MAASJOST

Beschreiben Sie Ihren Job in einem Satz.

Macht Spaß, ist abwechslungsreich und herausfordernd.

Welche Eigenschaft schätzen Sie an Markus Trogemann am meisten?

Die, die ich nicht habe.

Beschreiben Sie Ihren Führungsstil?

Kooperativ.

Was treibt Sie an?

Erfolg.

Was würden Sie ändern, wenn Sie die Macht dazu hätten?

Zuviel.

Münster ist...

eine tolle und schöne Stadt, um hier zu leben und zu arbeiten.



Markus
TROGEMANN

Beschreiben Sie Ihren Job in einem Satz.

Eine erlebenswerte Zukunft für Kunden, Mitarbeiter und Vermittler schaffen.

Wer gab Ihnen den besten beruflichen Rat und welcher war es?

Mein ältester Bruder gab mir den Rat, eine Ausbildung als Versicherungskaufmann zu machen.

Beschreiben Sie Bernward Maasjost in drei Worten.

Stattlich, clever, Jäger.

Was ist das Beste an Ihrem Job?

Dass ich das tun kann, was ich am besten kann.

Für was kann man Sie nachts wecken?

Mettwürstchen.



Klaus
TISSON

Beschreiben Sie Ihren Job in einem Satz.

Banken in die Neuzeit überführen.

Was wollten Sie werden als Sie klein waren?

Skirennläufer, oder war es Prinz? Hat beides irgendwie nicht geklappt...o)

In welcher Beziehung sind Sie ein Spießer?

Ich brauche morgens Zeit für meinen Kaffee, meine Zeitung und für mich... alles andere habe ich mit der Zeit abgelegt.

Geld ausgeben oder Geld anlegen?

Mehr anlegen als ausgeben. Und ausgeben nur mit Genuß!

Wann macht Ihnen Ihr Job am meisten Spaß?

Wenn ich frei gestalten, Interessenten auf ihrem Weg zum Vertragspartner begleiten und Mitarbeiter motivieren kann.

GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

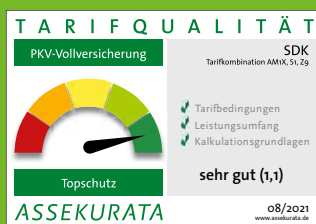
Einfach machen.

Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken Schutz für die Gesundheit, der sich flexibel an das Leben anpasst. Und das zu nachhaltig kalkulierten Beiträgen.

- ✓ Modulares, flexibles Tarifwerk
- ✓ Umfangreiche Wechseloptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung, ohne Wartezeiten
- ✓ Transparente Bedingungen
- ✓ Keine versteckten Selbstbeteiligungen
- ✓ Kinderalleinversicherung möglich

Mehr über das Programm GesundheitsFAIR für die private Krankenversicherung der SDK erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter

► www.makler.sdk.de



DIE DIN-NORM ALS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

FÜR ALLE, DIE SICH 2019 BEREITS IHR
ALLEINSTELLUNGSMERKMAL GESICHERT
HABEN: DENKEN SIE AN IHRE RE-ZERTIFI-
ZIERUNG! (SIEHE SEITE 93)

Wie Sie sich als „Spezialist für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ besser vermarkten können.

Deutschlands Finanzmakler und Versicherungsvermittler sind allesamt „unabhängig“, „frei“ oder „fair“, manchmal „fairsichern“ sie ihre Kunden oder „fairmitteln“ „Konzepte“, die allesamt und stets „maßgeschneidert“ und „individuell“ sind.

[Die Attribute, die sie sich in ihrer Werbung und auf ihren Websites zueignen, sind austauschbar und schwammig. Kunden können sich dahinter alles und nichts vorstellen. Konkret und unique ist daran nichts. Vor allem aber sind Unabhängigkeit, Fairness und Individualität nicht nachprüfbar.

Dabei geht das auch anders: mit der DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. Mit DIN-Normen können Verbraucher etwas anfangen. Sie wissen, dass diese konkret, verbindlich und verlässlich sind. Berufung auf eine Norm ist greifbar und strahlt Sicherheit aus. Deshalb werben Unternehmen beispielsweise mit der DIN-ISO 9001, weil sie ihren Kunden damit vermitteln können, dass man sich klaren Regeln unterwirft, dass man verlässlich ist, dass man Hemdsärmeligkeit und Willkür abschwört.

Als zertifizierter „Spezialist für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ haben auch Sie die Möglichkeit, mit konkreten und präzisen, Verlässlichkeit atmenden, Aussagen zu werben: „Ich arbeite nach DIN 77230“. „Jetzt hier: Finanzanalyse nach DIN 77230“. Das Schöne daran ist, dass die Anzahl derer, die mit der Umsetzung der Norm werben können – noch! – relativ klein ist. Sie haben damit also in Ihrem Quartier ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Nutzen Sie diese Chance, solange es noch eine ist.

Das DEFINO Institut stellt den zertifizierten Spezialisten im Login-Bereich seiner Website Hilfsmittel für die Werbung, z.B. Vorlagen für Pressemitteilungen oder Posts, zur Verfügung.]

DEFINO Institut für Finanznorm AG, Dr Klaus Möller



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



ELEKTRO MOBILITÄT



Die neue Zukunft im KFZ-
(Versicherungs)-Bereich?!

Knapper werdende fossile Brennstoffe sowie der einsetzende Klimawandel haben der Entwicklung neuer Antriebstechnologien im Fahrzeugbereich einen enormen Schub verliehen. Hinter der hochpolitischen Thematik der Elektromobilität, verbergen sich aber auch Gefahren, so z.B. bei der Entwicklung und Bau dieser Karosserien. Aber natürlich gilt es auch den Betrieb der neuen Automobile richtig abzusichern.

[Bereits im Mai 2010 hat die deutsche Bundesregierung in einer gemeinsamen Erklärung mit der Industrie die Nationale Plattform Elektromobilität (NPE) etabliert und Fortbewegungsmittel mit neuen Antriebstechnologien ganz oben auf die Agenda gesetzt. Was folgten waren Absprachen mit beteiligten Industriezweigen, Umweltverbänden, der Austausch mit Wissenschaft und Forschung und nicht zuletzt auch folgende Vergünstigungen für Verbraucher (also Besitzer von Elektrofahrzeugen):

- Förderung bei Neuanschaffung durch den Staat sowie Hersteller
- Steuerbefreiung bis zu 10 Jahre bei Erstzulassung zwischen 18.05.2011 und 31.12.2025 (auch bei einem Halterwechsel) längstens bis 31.12.2030, nach Ablauf Ermäßigung der KFZ-Steuer um 50 Prozent
- Kostenloses Parken in manchen Städten und Kommunen auf ausgewiesenen Parkflächen
- Kostenloses Laden an bestimmten Ladestationen
- Nutzung der ausgewiesenen Busspuren
- Gewerbekunden: Ersparnis beim Versteuern von Dienstwagen

Das Konzept geht auf:

die Anzahl der Zulassungen von Elektrofahrzeugen steigt rasant an. Längst haben die Zulassungszahlen von Elektrofahrzeugen die Zulassung von Dieselfahrzeugen überholt. Schätzungen des BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) zufolge, wird bis Ende 2022 mit einer Anzahl von 1 Millionen Fahrzeugen gerechnet. Zeit für uns also, die „Elektrifizierung“ des Straßenverkehrs, und damit einhergehende Risiken, einmal genauer unter die Lupe zu nehmen. Denn trotz o.g. Förderungen, Kaufprämien und Zuschüssen seitens der Regierung, gilt auch für Elektrofahrzeuge eine Versicherungspflicht. Hierbei besteht also kein Unterschied zum klassischen Verbrennerfahrzeug. Aber weil Fahrzeuge mit alternativen Antrieben auf deutschen Straßen und im deutschen Versicherungsmarkt noch kein Regelfall sind, gilt es ein paar Punkte zu berücksichtigen. So etwa:

- Antriebsakkumulatoren (Akkus)
- Festinstallierte Ladestationen (Wallboxen)
- Ladekarten
- Ladekabel
- Mobile Ladegeräte

1. Elektrofahrzeuge benötigen eine Haftpflichtversicherung. Diese ist, wie bei allen PKW, gesetzlich vorgeschrieben.
2. Die Inanspruchnahme einer Teil- und Vollkaskoversicherung sind dagegen freiwillig und ein Teil der Autoversicherung.
3. Die Versicherungsprämie wird, wie bei Verbrennern, nach Leistung des Autos berechnet.

Größtenteils sind diese Dinge in den normalen Kfz-Bedingungen des Versicherungsvertrages integriert. Zusätzlich können verbesserte Leistungen* über ergänzende Bausteine oder Premiumtarife abgesichert werden. Aber auch dabei gilt es einiges zu beachten:

- Neupreisschädigung 24 bis 36 Monate je nach Versicherer und Tarif nach Erstzulassung
- Neupreisschädigung für Akkus zwischen 24 bis 36 Monate nach Erstzulassung
- Kurzschlusschäden an der Verkabelung inkl. Folgeschäden (mitbeschädigte Aggregate) von 2.000 Euro bis 20.000 Euro
- Entsorgungskosten des Akkus bei Totalschaden oder Zerstörung von 1.000 Euro bis 2.000 Euro
- Allgefahrdeckung für den Akku im Vollkaskobereich
- Mitversicherung von Induktionsladeplatten, Ladekabel, Wallboxen, mobile Ladegeräte und Ladekarten
- Tierbissfolgeschäden von 3.000 Euro bis unbegrenzte Deckung möglich
- Mobilitätspauschalen bei Beschädigung, Zerstörung oder Totalschaden
- Schutzbriefleistungen wurden auf die Besonderheiten der Elektrofahrzeuge angepasst
- z.B. spezielle Abschleppleistungen und Regelungen bei leeren Akkus

*Die Angaben / Informationen beziehen sich auf verschiedene Gesellschaften sowie Tarifvarianten.

Und welche Tarife es genau gibt, und worin sie sich unterscheiden, erfahren Sie wie immer im Nafi-Vergleichsrechner und in der Infothek unter der ID 8862A.]

[pma:] Team Sach



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Betriebliche Vorsorge verleiht Superkräfte!

Volle Power für Ihre Beratung: Mit Humanoo, betrieblicher Krankenversicherung und betrieblichem Einkommensschutz werden Sie Gesundheitspartner Ihres Firmenkunden.

vertrieb.nuernberger.de/superkraft

Jetzt informieren:

Landesdirektion Nord
Thomas Potthoff
Mobil 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de

Michaela Wegener
Mobil 0151 53840 445
michaela.wegener@nuernberger.de

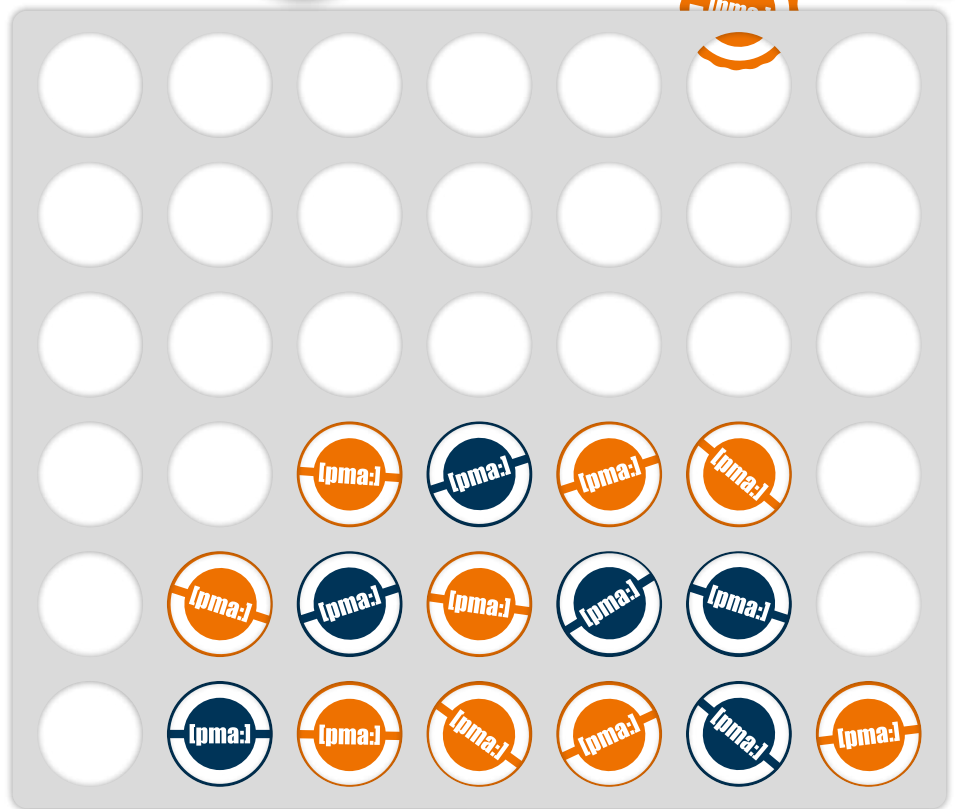
Mission
Firmenkunde
starten

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
NÜRNBERGER Krankenversicherung AG
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
www.nuernberger.de





Das BRSG, der 01.01.2022 und unsere Unterstützung



„Vier gewinnt“ ist eigentlich ein Zweipersonenstrategiespiel, bei dem es darum geht, als Erster vier der eigenen Spielsteine in eine Reihe zu bringen. Aber auch in Bezug auf das BRSG und den 01.01.2022 geht es um vier „Spielsteine“, die es sauber zu verarbeiten gilt.

1. Nachversicherungspflicht in der betrieblichen Altersversorgung
2. Teilweise fehlende Nachversicherungsmöglichkeit des 15 Prozent Arbeitgeberanteils
3. Komplizierte Beantragung bei den Versicherern
4. Fehlende oder nicht angepasste Versorgungsordnung

Um Sie bei der Beratung Ihrer Kunden bestmöglich zu unterstützen, haben wir für diese vier Herausforderungen nicht nur nützliche Tools und Unterlagen erdacht, sondern damit verbunden auch vier entsprechende Lösungen auf den Weg gebracht:

1. Wir haben die technischen Voraussetzungen für einen automatisierten und digitalisierten Ablauf geschaffen.
2. Wir haben einen Versichererpool gebildet, der auch Kleinstverträge annimmt.
3. Wir liefern Ihnen Werbemöglichkeiten, die Ihnen per Factsheet und personalisierten Animationsfilm die Ansprache betroffener Kunden erleichtern.
4. Wir helfen Ihnen bei der Überprüfung und/oder Einrichtung einer Versorgungsordnung.

Sie sind sich gar nicht sicher, wer von Ihren Kunden zum 31.12.2021 aktiv werden muss? Wir verraten es Ihnen! Proaktiv haben wir für unsere Partner eine Liste aller derer zusammengestellt, die die bestehenden bAV-Verträge überprüfen und eine Umsetzung des 15 Prozent Zuschusses realisieren müssen.

Das klingt, als hätten wir Ihnen den nötigen Spielraum verschafft?

Dann sind Sie jetzt am Zug!

Alle Details zur Aktion, zum Handling und zu unserem Support finden Sie natürlich wie immer auch im ELVIS.one.



[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

Für mehr Bewegungsfreiheit und weniger
Barrieren und Blockaden: die Aktion Mensch
Inklusionskampagne #OrteFürAlle





Barrierefreiheit – Fehlanzeige: Zwei Drittel aller Menschen in Deutschland (65 Prozent)* stoßen in ihrem Alltag auf Barrieren. Beim Bewusstsein dieser Barrieren gibt es aber große Unterschiede zwischen Menschen mit und ohne Behinderung. So nehmen gerade einmal zwei von zehn Befragten (23 Prozent) ohne Behinderung Barrieren im Alltag häufig oder sehr häufig wahr. Bei den Befragten mit Behinderung sind es mit 39 Prozent nahezu doppelt so viele. Darauf weist die Aktion Mensch mit ihrer Kampagne #OrteFürAlle hin.

[Doch welche Barrieren schränken unsere Bewegungsfreiheit ein? Natürlich sind es vor allem baulich-räumliche Hindernisse, die uns Deutschen das Leben schwer machen. Gesperrte und zugestellte Wege, schlechter Straßenbelag aber auch Treppen und Stufen und im öffentlichen Raum. Darüber hinaus gibt es gänzlich andere Hürden und Hindernisse, wie etwa schwierig auszufüllende Formulare oder komplizierte Texte bei Versicherungen und Behörden, die Zugang und Verständnis verweigern oder erschweren.

Was also passiert, wenn Orte, Kommunikationsmittel oder digitale Anwendungen nicht barrierefrei sind? Dann bleibt – vor allem Menschen mit Behinderung – eine gleichberechtigte gesellschaftliche Teilhabe am kulturellen und politischen Leben, in der Arbeitswelt oder Freizeitgestaltung verwehrt.

Dies kann und darf nicht sein! Gebäude und öffentliche Plätze, Arbeitsstätten und Wohnungen, Verkehrsmittel und Gebrauchsgegenstände, Dienstleistungen oder Freizeitangebote müssen so gestaltet werden, dass sie ohne fremde Hilfe erreichbar, zugänglich und nutzbar, kurz: barrierefrei sind.

BARRIEREFREIHEIT Hilft UNS ALLEN:

Menschen mit und ohne Behinderung, Senior*innen mit Rollatoren, Eltern mit Kinderwagen oder Menschen, die nur vorübergehend in ihrer Mobilität oder Sinneswahrnehmung eingeschränkt sind. Doch während sich Barrieren für Menschen ohne Behinderung eher als Unannehmlichkeit äußern, stellen diese für Menschen mit Behinderung häufig ein unumgängliches Hindernis dar.

Hier gilt es nun, sich selbst zu bewegen und aktiv zu werden. Sich einzusetzen für mehr Barrierefreiheit und dabei zu helfen, dass die von Deutschland vor zwölf Jahren unterzeichnete UN-Behindertenrechtskonvention, in der Realität und unserem Alltag zum Tragen kommt.]

* Quelle: Repräsentative Online-Umfrage „Barrieren im Alltag – wer sie wahrnimmt und wen sie behindern“ unter insgesamt rund 7.000 Personen mit und ohne Behinderung ab 16 Jahren, darunter (im Rahmen einer Nacherhebung) etwa 500 Befragte pro Metropole. Durchgeführt von Ipsos im Auftrag der Aktion Mensch zwischen Januar und Juli 2021

**MEHR ÜBER
BARRIEREFREIHEIT UND DIE
KAMPAGNE #ORTEFÜRALLE
ERFAHREN SIE UNTER
WWW.AKTION-MENSCH.DE**

Christina Marx

Sprecherin der Aktion Mensch



Unsere Expertise in einem Wort: **Abgefahren.**

Von Motorrädern über Pkws bis hin zu Lkws:
Verlassen Sie sich in Sachen Mobilität auf den renommierten
Kfz-Spezialisten für Privat- und Firmenkunden. Profitieren Sie
von individuellem Service für Sie und Ihre Kunden und setzen
Sie auf unsere einzigartige Branchenerfahrung.

Jetzt überzeugen auf **makler.ruv.de/kfz**

KRAVAG

Wechseln Sie zu ausgezeichnet.

AssCompact

- AWARD 4/2021 -

Kfz & Flotte
Flottenversicherung

PLATZ 1

R+V Gruppe

AssCompact

- AWARD 4/2021 -

Kfz & Flotte
Flottenversicherung

**Beste
Tarifflexibilität**

R+V Gruppe



Worauf wir uns die nächsten Monate freuen... Cashmere und Komfort

Kuschelzeit

Wenn's draußen ungemütlich wird, wird's drinnen umso gemütlicher.

Kleine Sünden sind erlaubt

Winterspeck statt Frühlingsrolle, dicke Pullis helfen kaschieren.

Sauna und Dampfbäder

Weil Schwitzen im Sommer nicht jedem gefällt, ist jetzt wieder Zeit für heiße Kohlen und heiße Luft.

Besser schlafen

Früher dunkel, später hell: beste Voraussetzung um am Wochenende mal wieder richtig auszuschlafen.

Wohlfühlessen

Genuss und Gemütlichkeit in unseren Küchen und auf unseren Tellern, besonders schön: alles aus ein(em) Topf. Leckere Rezepte finden Sie auf S. 66.

Vorfreude auf die Adventszeit

Weihnachten steht vor der Tür.

Wollsocken

Sie halten nicht nur warm, sondern sorgen auch für wo(h)llige Behaglichkeit.

Kürbisse

Die perfekte Deko (für den Herbst) aber auch wichtige Vitamine und Mineralstoffe (für den Winter).

Winterwonderland

Zumindest da, wo's schneit – deshalb bestellen wir in Münster gerne schon mal vor.

Glühwein

Perfekt um sich im Winter aufzuwärmen, egal ob auf dem Weihnachtsmarkt oder beim Apres-Ski (vorausgesetzt wir dürfen raus).

Ruhe und Stille

Im Dunkeln ist zwar gut Munkeln aber auch viel Platz für Stille und Geborgenheit.



A photograph of a middle-aged Black man with a shaved head, wearing a light grey blazer over a dark shirt. He is leaning on a dark metal railing and holding a black mobile phone to his ear with his right hand. He is looking off to the side with a serious expression. The background is a blurred modern building with large windows.

KONSTANT GUT:

RENDITE- UND GARANTIEMIX
VON CANADA LIFE

Wie holt man möglichst viel aus seiner Altersvorsorge raus? Canada Life bietet mehrere Stellschrauben: Attraktive Fondskombis tarieren Renditechancen und Garantie gut aus. Und mit Zuzahlungen oder Beitragserhöhungen kann man die Ertragskraft noch besser in eine starke Basis-Altersvorsorge umsetzen.

[Mittlerweile leben wir seit eineinhalb Jahren mit der Corona-Pandemie. Was bedeutet das für die Altersvorsorge? Schaut man auf die Anlageklassen, ergibt sich ein eindeutiger Befund: Die Zinsen gehen weiter runter – die Absenkung des Garantiezinses auf 0,25 Prozent spricht für sich. Die Aktienmärkte verzeichneten Einbrüche im Frühjahr 2020, haben sich aber wieder erholt.

GARANTIE-ANPASSUNG ERHÄLT RENDITECHANCEN

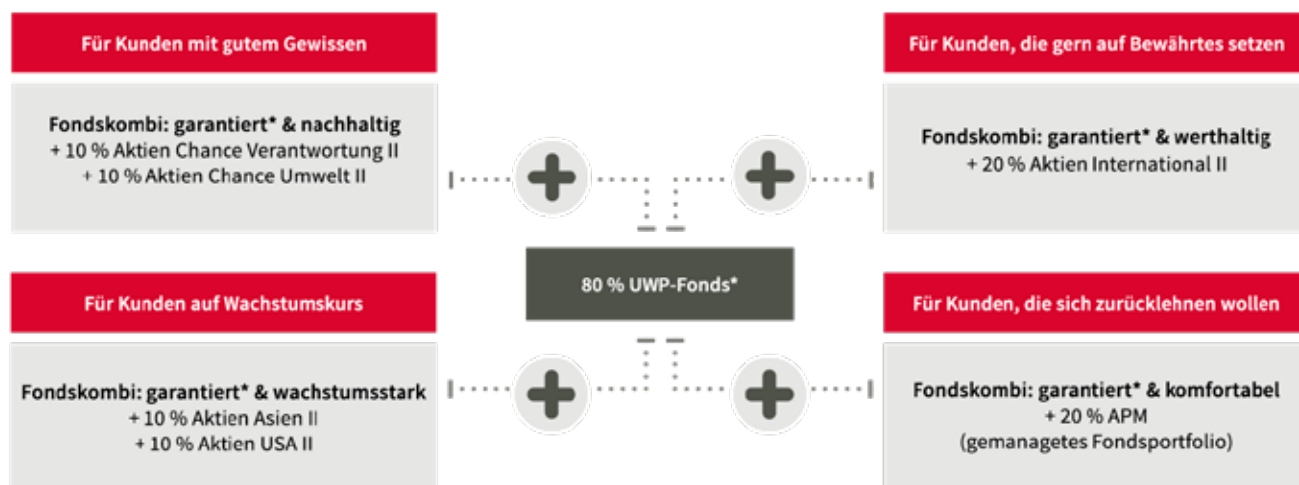
Das zeigt auch die Wertentwicklung in den GENERATION-Tarifen von Canada Life: Der Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds erzielte zum 30.09.2021 eine Rendite von 5,5 Prozent p.a. netto seit Auflegung Ende Januar 2004. Eine Zeitspanne, in der die Kapitalmärkte mehrere größere Turbulenzen erlebten. Die nachhaltig gute Performance des UWP-Fonds spricht für die Robustheit des Modells, das für die Kunden auch Garantien zum Rentenbeginn bereit hält. Um weiterhin gute Renditechancen zu ermöglichen, gibt es zu Beginn 2022 eine Anpassung der UWP-Garantien. Die Glättung, die zum Rentenbeginn einen Garantiewert bildet, bleibt

erhalten. Besonders wichtig dabei: Sie kann nicht negativ sein und fängt Kunden auf, wenn sie die Garantievoraussetzungen eingehalten haben. Seit der Fonds-Auflegung 2004 wurde für Kunden zum 30.09.2021 ein durchschnittlicher geglätteter Wert von 2,7 Prozent erzielt.

FONDSKOMBIS: INDIVIDUELL FÜRS ALTER SPAREN

Neben dem UWP-Fonds performten noch viele weitere Canada Life-Fonds trotz der Pandemie gut. Eine prima Möglichkeit für Kunden, Garantien und noch mehr Renditechancen nach Wunsch zu kombinieren. Sie können den UWP-Fonds anfangs oder später zu einem renditeorientierten Investment prozentual dazu kombinieren – zum Beispiel mit einer 80- Prozent-Belegung. Die weiteren 20 Prozent können Kunden in Fonds investieren, die zu ihrem individuellen Schwerpunkt passen. Bei Canada Life können Kunden in der 1. und 3. Schicht unter bis zu 30 Fonds von namenhaften Gesellschaften wählen. Kostenfreie Wechsel sind bis zu 20 Mal pro Jahr möglich.

Canada Life-Fondskombis



Fondskombis für die Tarife GENERATION private plus und GENERATION basic plus. Die Information in Bezug auf die Canada Life-Fondskombis stellen keine Anlageberatung und keine Kaufempfehlung dar. Eine andere Gewichtung oder Kombination aus unseren Fonds ist möglich.

*UWP-Fonds mit endfälliger Garantie. Es gelten die jeweiligen Versicherungsbedingungen.

NACHHALTIGKEIT PLUS RENDITECHANCEN

Eine beliebte Wahl sind die Fonds mit Nachhaltigkeitsfokus, Aktien Chance Umwelt II und Aktien Chance Verantwortung II. Diese gibt es bei Canada Life bereits seit über 10 Jahren. Die Fonds haben nicht nur das Thema Nachhaltigkeit früh angepackt, sondern über die Jahre auch hervorragende Renditen erwirtschaftet.

	WERTENTWICKLUNG JEWEILS ZUM 31.08.2021	
Canada Life-Fonds	5 Jahre p.a.	10 Jahre p.a.
Aktien Chance Umwelt II	14,7%	12,9%
Aktien Chance Verantwortung II	7,7%	11,8%

Beide Fonds sind nach Transparenzverordnung (TVÖ) zertifiziert. Aktien Chance Umwelt II ist nach Artikel 9 ein Fonds mit nachhaltigen Investitionen. Aktien Chance Verantwortung II ist nach Artikel 8 als Fonds mit ökologischen oder sozialen Merkmalen: Er schließt Unternehmen aus, die bestimmte ethische oder ökologische Kriterien nicht erfüllen.

ZUZAHLUNGSAKTION: BASISRENTE OPTIMAL NUTZEN, STEUERN SPAREN!

Es gibt einen einfachen Weg, aus einer funktionierenden Altersvorsorge noch mehr rauszuholen: Kunden können zuzahlen oder ihre Beiträge erhöhen – oder auch beides. Die aktuelle Zuzahlungsaktion von Canada Life lädt Kunden dazu ein, ihre Basisrenten zu stärken und so das Rendite-Potenzial der Canada Life-Fonds noch besser zu nutzen. Details zur Aktion enthält der Vertriebsnavigator auf der Canada Life-Website. Zum Beispiel können Vermittler vorausgefüllte Zuzahlungs- und/oder Erhöhungsanträge nutzen. Diese kann man ganz einfach über einen Download-Button herunterladen.

Auch Kunden bekommen Informationsangebote: Sie können sich auf einer speziellen Landingpage zusätzlich über das Thema informieren. Zum Beispiel mit einem neuen Film zum Thema Steuern sparen. Außerdem können Kunden hier ihren Vertrag online erhöhen, zuzahlen, oder beides – je nach den Möglichkeiten aus ihrem Vertrag.

FINANZSTÄRKE IM RÜCKEN

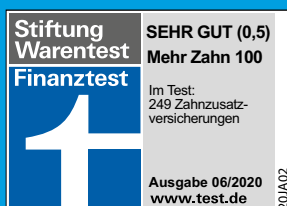
Bei all dem gut zu wissen: Neben jahrzehntelanger und internationaler Expertise in der renditeorientierten Vorsorge bietet Canada Life außergewöhnliche Finanzstärke. Die internationalen und deutschen Finanzstärkeratings der Gesellschaft sind unverändert hoch. Und noch mehr: Die Assekuranz-Ratingagentur Assekurata veränderte 2021 den Ausblick von stabil auf positiv. Ein starkes Signal für eine zukunftsorientierte Altersvorsorge!]



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

#MachenWirGern



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

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

Basler 3-fach Garantie-Retter für Ihren Jahresendspurt!

Die Absenkung des Rechnungszinses erfolgt zum 01.01.2022. Nun heißt es noch schnell in 2021 einen Vertrag abschließen. Dafür gibt es bei der Basler drei weitere gute Gründe.

Ihre drei Vorteile

Für Abschlüsse von Basler Invest Vario und Basler Invest Garant garantieren wir den garantierten Rentenfaktor vom Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auch für zukünftige Vertragserhöhungen.

Laufende Beitragszahlung

Der Vertrag kann zu einem niedrigen Beitrag abgeschlossen werden und später ausgebaut werden. Nutzen Sie dafür die Möglichkeit, individuelle Erhöhungen oder dynamische Anpassungen zu vereinbaren.

Die spätere Erhöhung erfolgt zu gleichen Rechnungs-Grundlagen innerhalb des Vertrages. Es wird kein weiterer Erhöhungs-Vertrag angelegt, es gibt keine zusätzliche Versicherungsnummer, Stückkosten entfallen.

Einmalbeiträge

Die Alternative zum Sparbuch bzw. dem direkten Fondssparplan: Einmal angelegt, kann Ihr Kunde später weitere Zuzahlungen in die Police leisten – die Rentenberechnung erfolgt auf Basis der einst zu Vertragsbeginn vereinbarten Konditionen!

Vorteile

- Fondswechsel während der Aufbauphase sind steuerfrei
- bei Auszahlung wird nur der hälftige Ertrag versteuert (Nebenbedingungen beachten)
- Rente wird mit dem Ertragsanteil versteuert

Ab sofort können auch Beiträge bis zu 1 Mio. EUR angelegt werden!

Weitere Qualitätskriterien unserer Fondspolizen
Ihre Kunden profitieren von vielen weiteren Leistungen aus unserem Portfolio. Wie zum Beispiel:

- Basler Garant Tracker, Vario Schieberegler
- Modernes Fondsuniversum mit aktiven Fonds, ETFs, Nachhaltigkeitsfonds und Anlagepaketen «Nachhaltigkeit»
- Vermögensverwaltung mit Schweizer Investmentkompetenz
- Attraktive Verrentungsmöglichkeiten mit dem Basler Fonds-Rentenplan

Erfahren Sie noch mehr in unseren Webinaren
inkl. IDD-Zeitgutschrift. Anmeldungen unter:
www.basler-vertriebsservice.info

Basler Invest

Basler 3-fach Garantie-Retter

- 1 Zuzahlungen**
→ Bis 50.000 EUR pro Kalenderjahr
- 2 Individuelle Erhöhung**
→ Bis Alter 50 Jahre
→ Jahresbeitrag max. 20.000 EUR
- 3 Dynamik-Anpassungen**
→ 1% bis 10 %
→ Auf Wunsch in den ersten 5 Jahren doppelt so hoch





Gewinnbringende Investition für Unternehmen: Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärken

Kirsten Rehage, Head Care & Claims Management, elipsLife Germany & Austria

Angebote, die das Wohlbefinden und damit auch die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärken, werden für Arbeitgeber immer wichtiger – auch weil sich die Arbeitswelt in den letzten zwei Jahren rasant und mit entsprechend neuen Herausforderungen verändert hat. Zentral dabei die Erkenntnis: Die Förderung der Gesundheit der Mitarbeitenden lohnt sich.

[Unternehmen, welche die Gesundheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern, erkennen, dass solche Maßnahmen eine gewinnbringende Investition sind. Nicht nur können Arbeitgeber mit entsprechenden Programmen krankheitsbedingten Fehlzeiten ihrer Mitarbeitenden entgegenwirken. Geeignete Maßnahmen steigern auch die Mitarbeiterbindung bzw. -motivation ebenso wie die Leistungsfähigkeit der Belegschaft. Zudem sind sie ein ausgezeichnetes Differenzierungsmerkmal im Markt und stärken das Employer Branding – in Zeiten demographischen Wandels und sich verschärfendem „war for talents“ ein nicht zu vernachlässigender Aspekt. Diese Faktoren machen die sogenannten „Wellbeing-Programme“ für klein- und mittelständische Unternehmen attraktiv.

Maßnahmen an die neue Arbeitswelt anpassen

„Wellbeing-Programme“ müssen sich an den geänderten Anforderungen in der Arbeitswelt orientieren. Eine Statistik der DAK-Gesundheit zeigt: Im Jahr 2020 war mehr als jeder fünfte Fehltag am Arbeitsplatz auf Probleme mit dem Muskel-Skelett-System zurückzuführen. Bei den psychischen Erkrankungen wie Burnout und Depressionen musste ein neuer Höchststand verzeichnet werden. Ergebnisse der vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekt-Studie „Gesund digital arbeiten?!“ zeigen zudem klar auf, dass digitaler Stress in negativer Korrelation mit Gesundheit, Wohlbefinden und Arbeitsfähigkeit steht. Diese Entwicklungen und Trends der veränderten Arbeitswelt müssen in die Wellbeing-Programme einfließen. Die Angebote haben sich am konkreten Bedarf der Belegschaft und an den geänderten Rahmenbedingungen zu orientieren. So verlieren zum Beispiel

Tischtennisplatten oder Obstkörbe in Zeiten von hybriden Arbeitsmodellen an Bedeutung. Dagegen sind Maßnahmen zu ergreifen, die den durch die digitale Kommunikation ganz oder teilweise reduzierten persönlichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen oder Vorgesetzten ausgleichen. Die weniger gewordenen persönlichen Kontakte führen dazu, dass Belastungen oder gesundheitliche Gefährdungen bei Mitarbeitenden oft unbemerkt bleiben. Diesem fatalen Trend lässt sich aber über eine direkte persönliche oder telefonische Unterstützung entgegenwirken – zum Beispiel über Gesundheits-Hotlines. In Bezug auf Muskel-Skelett-Erkrankungen lohnt es sich, den Mitarbeitenden konkrete Tipps an die Hand zu geben, wie sie diesen Erkrankungen vorbeugen können. Dies können z. B. Flyer oder Plakate sein mit Übungen, die einfach nachgemacht und in den Arbeitsalltag integriert werden können.

elipsLife Care Management bietet Kunden zielgerichtete gesundheitsfördernde Services

Sicherlich ist die Einführung von Wellbeing-Programmen – besonders für kleinere Unternehmen – nicht immer ohne weiteres möglich. Hier bietet elipsLife eine geeignete Lösung. In der betrieblichen Einkommenssicherung, mit der Arbeitgeber ihre Mitarbeitenden für den Fall der Berufsunfähigkeit absichern können, ist das elipsLife Care Management enthalten. Dieses bietet umfangreiche Services zur Gesunderhaltung der Mitarbeitenden an. Denn: Die Investition in das Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zahlt sich aus.]

www.elipslife.com



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. Jetzt mehr erfahren.

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

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

EINE VORSORGE, DIE SICH ANS LEBEN ANPASST

VON DIRK FELTEN, LEITER MAKLERSERVICE DER EUROPA VERSICHERUNGEN

BEIM ABSCHLUSS EINER RISIKOLEBENSVERSICHERUNG DER EUROPA KÖNNEN PAARE JETZT KRÄFTIG SPAREN. SIE ERHALTEN DAFÜR EINE AUSGEZEICHNETE TODESFALL-VORSORGE, DIE SICH DURCH VIELFÄLTIGE NACHVERSICHERUNGSGARANTIEEN, INDIVIDUELLE TARIFE UND SCHLANKE ANTRAGSPROZESSE EINFACH UND SCHNELL AN DAS LEBEN ANPASSEN LÄSST.

[Noch bis Ende des Jahres profitieren Paare bei der EUROPA Lebensversicherung von der Paar-Aktion. Schließen zwei Partner über einen elektronisch generierten Antrag jeweils eine Risikolebensversicherung ab, so erhalten beide Verträge ein Beitragsguthaben in Höhe von 25 Euro. Die Laufzeit der Verträge muss dabei jeweils mindestens zwei Jahre betragen.*

VERSICHERUNGSSCHUTZ SO INDIVIDUELL WIE DAS LEBEN

Mit der Risikolebensversicherung der EUROPA erhalten die Versicherten eine Todesfall-Vorsorge, die so persönlich ist wie das Leben selbst. Denn ob Hochzeit, Schwangerschaft oder Beförderung: Es gibt Veränderungen, nach denen man die Absicherung seiner Lieben anpassen möchte. Bei der EUROPA ist dies ohne eine erneute Gesundheitsprüfung möglich. Tritt eines von 13 besonderen Ereignissen ein, können Kunden ihre Versicherungssumme um bis zu 50.000 Euro erhöhen. Hierzu zählen etwa Heirat, die Geburt eines Kindes, Volljährigkeit, Immobilienkauf oder berufliche Veränderung. Da sich das Leben manchmal auch ganz individuell ändert, können die Kunden ihre Versicherungssumme einmalig auch ohne ein solches Ereignis aufstocken. Dies ist bis zum 40. Lebensjahr und bis zu 50.000 Euro möglich. Im Standard-Tarif in den ersten drei Jahren, im Premium-Tarif in den ersten fünf Jahren.

UNKOMPLIZIERTE HILFE AUCH IM ERNSTFALL

Wenn der Ernstfall eintritt, bietet die EUROPA zudem unkomp-

plizierte finanzielle Hilfe. Mit der Zusatzleistung Krebs Plus wird dem Kunden bei den Diagnosen Krebs, Schlaganfall oder Herzinfarkt eine finanzielle Soforthilfe ausgezahlt. Diese entspricht 10 Prozent der vereinbarten Todesfallleistungen, maximal 30.000 Euro. Da schwere Erkrankungen nicht nach der Größe des Geldbeutels unterscheiden, kann Krebs Plus sowohl im Basis- als auch im Premium-Tarif hinzugebucht werden. Dies unterscheidet die EUROPA von zahlreichen Mitbewerbern.

FLEXIBLE ABSICHERUNG EINER BAUFINANZIERUNG

Auch bei der Absicherung einer Immobilienfinanzierung ist die EUROPA ein starker Partner. In diesem Jahr wurde die variable Risikolebensversicherung für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich flexibler gestaltet. So kann die Versicherung nicht nur für privates Eigentum, sondern auch für vermietete und geschäftlich genutzte Immobilien abgeschlossen werden. Niedergelassene Ärzte können ihre Praxisfinanzierung absichern. Und auch die Finanzierung des Eigenheims naher Angehöriger oder der selbstgenutzten Ferienimmobilie im Inland kann für den Todesfall abgesichert werden.

Um den Abschluss so komfortabel und schnell wie möglich zu machen, hat die EUROPA den Baufinanzierungs-Schutz-Kurzantrag angepasst. Bis zu einer Versicherungssumme von 800.000 Euro müssen nur zwei Gesundheitsfragen beantwortet werden.



PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER UND AUSGEZEICHNETER SERVICE

Als Teil des Continentale Versicherungsverbundes steht die EUROPA zudem für exzellenten Service. So stehen den Vermittlern unter anderem persönliche Ansprechpartner mit umfangreichem Fachwissen zur Seite. Dadurch verbessert sich auch die Beratungsqualität der Vermittler gegenüber den Kunden, was sich wiederum positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSi) bescheinigt dem Direktversicherer in seiner Auswertung aus dem Frühjahr 2021 hier 100 von 100 Punkten. Insgesamt wird die EUROPA vom DFSi als „beste zukunftsichere Lebensversicherung“ und mit der Höchstnote „Exzellent“ bewertet.]

EUROPA Versicherungen

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



WIE SIE STRAFZINSEN VERMEIDEN KÖNNEN

WAS SIND STRAFZINSEN?

Die Entwicklung der Zinsen kennt seit langem nur eine Richtung: nach unten. Noch vor wenigen Jahren hätte sich kaum jemand vorstellen können, dass die Zinsen für Ersparnisse derart gering beziehungsweise sogar negativ ausfallen können. Strafzinsen sind das Gegenteil von Guthabenzinsen.

Bis vor kurzem galt der einfache Zusammenhang: Verleiht man Geld, bekommt man dafür Zinsen, und leiht man sich Geld, muss man dafür Zinsen bezahlen. Das ureigene Bankgeschäft funktioniert seit Jahrhunderten nach genau diesem Muster. Geschäftsbanken nehmen Einlagen entgegen, verzinsen sie und reichen diese in Form von Krediten

aus, für die wiederum Zinsen vereinbart werden.

In der Niedrigzinswelt hat sich jedoch die Vergütung bezüglich der Einlagenseite dramatisch verändert. Nehmen heute Geschäftsbanken Einlagen entgegen, vergüten sie dafür kaum mehr bzw. keine Zinsen. Zunehmend verlangen sie sogar Zinsen für die Lagerung von Kundengeldern. Dafür werden Begriffe wie Strafzins, Negativzins, Verwarentgelt oder Guthabengebühr verwendet.

Negativzins trifft direkt oder indirekt inzwischen fast alle Sparer. Man kann es nennen wie man will, Sparer – inzwischen auch viele Kleinsparer – werden für ihr Kontoguthaben mit Kosten belastet. Neben einer möglichen direkten Kostenbelastung entstehen indirekte Kostenbelastungen zunehmend auch durch neue Gebührenmodelle für die Kontoführung oder zum Beispiel durch Gebühren für Bargeldabhebungen an Geldautomaten.

WARUM GIBT ES STRAFZINSEN FÜR ERSPARTES?

Die Europäische Zentralbank, EZB, und zahlreiche Geschäftsbanken bilden in Europa die zwei Stufen des Bankensystems. In diesem Rahmen setzt die EZB ihre übergreifenden Ziele mit Hilfe von Maßnahmen der Geldpolitik durch. Vor allem den Erhalt des Euro hat die EZB in und nach der Finanzkrise im Jahr 2008 als wesentliches Ziel definiert. Ein Bereich ihrer Geldpolitik ist die Zinspolitik. Mit deren Hilfe möchte die EZB die Wirtschaft der Eurozone – und damit den Euro – stärken. Nach den Vorstellungen der EZB sollen Geschäftsbanken verstärkt günstige Kredite an Unternehmen ausreichen und durch damit verringer-

te Kapitalkosten deren Investitionsbereitschaft erhöhen. Höhere Investitionen sollen im Ergebnis zu höherem Wirtschaftswachstum führen.

Wenn Geschäftsbanken ihre Kundeneinlagen stattdessen bei der EZB lagern, dann ist das dem Ziel der verstärkten Kreditausreichung nicht dienlich. Am 11. Juni 2014 beschloss die EZB deswegen erstmals negative Zinsen für Geldeinlagen der Geschäftsbanken. Einige Zeit war lediglich das Verhältnis von Zentralbank und Geschäftsbanken von diesen Strafzinsen betroffen. Dann wurden erste Firmenguthaben durch Geschäftsbanken ebenfalls mit Strafzinsen belegt. Und seit geraumer Zeit gibt es Strafzinsen

auf Geldeinlagen bei einigen Geschäftsbanken auch für Privatkunden.

Zudem wurde der Strafzins inzwischen mehrmals verschärft. Aktuell ist ein Niveau von -0,5 Prozent erreicht. Immer mehr Geschäftsbanken reichen Strafzins in genau dieser Höhe an ihre Kunden durch.



WIE LASSEN SICH

STRAFZINSEN AM BESTEN VERMEIDEN?

Die Frage nach der Vermeidung von Strafzinsen stellen sich in erster Linie alle Banken.

Geschäftsbanken führen ein Konto bei der EZB, auf welches sie – gegen Stellung von Sicherheiten – Zentralbankgeld gebucht bekommen können. Das so entstandene Kontoguthaben dient der Kreditausreichung an private und unternehmerische Geschäftsbankkunden.

Für die Lagerung von nicht ausgereichtem Kreditvolumen bleiben Geschäftsbanken lediglich drei Möglichkeiten: Verleihen dieses Geldbetrags an andere Geschäftsbanken, Verwahrung in Form von Bargeld, Belassen auf dem Zentralbankkonto.

Benötigen andere Geschäftsbanken keine weiteren Geldbeträge und ist die Bargeldhaltung auf Grund von sogenannten „Tresorkosten“ zu hoch, bleibt nur die Lagerung bei der Zentralbank. Und auch Privatkunden stellen oftmals sehr ähnliche Überlegungen an. Das Verleihen von Kontoguthaben an Banken bringt keine Zinsen und Kreditvergabe an Freunde und Bekannte erscheint vielen als zu riskant.

Kontoguthaben abzuheben und in Form von Bargeld zu verwahren, sollte gut durchdacht sein und die Kosten dafür genau kalku-

liert. Sowohl ein Bankschließfach als auch ein Tresor kosten Geld. Und das Aufbewahren von Bargeld „unter der Matratze“ ist fahrlässig. Bedenken sollte man beim Abheben von Kontoguthaben, also bei der Umwandlung von Buchgeld in Bargeld, dass für eine Wiedereinzahlung auf ein Girokonto – also die Umwandlung von Bargeld in Buchgeld – eventuell zukünftig Kosten entstehen könnten.

LÖSUNG FÜR PRIVATKUNDEN: EINMALBEITRAG IN FRV „MEINPLAN“ ATTRAKTIVE RENDITECHANCEN - MIT BIS ZU 100 PROZENT GARANTIE ODER OHNE GARANTIE -

Flexibilität

- + bereits ab einem Einmalbeitrag von 3.000 Euro
- + flexible Auszahlungen aus dem Fondsguthaben: ab 200 Euro
- + regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsguthaben: ab 200 Euro pro Monat (Auszahlplan)
- + Garantie im Erlebensfall möglich
- + flexible Zuzahlungen: ab 200 Euro
- + Fonds können kostenlos und unbegrenzt getauscht werden.
- + Die Fondsanteile können zur Fälligkeit der Kapitalabfindung auf ein bestehendes Wertpapierdepot übertragen werden.

ATTRAKTIVE RENDITECHANCEN: BEITRAGSRENDITE, LAUFZEIT 12 JAHRE

Annahmen Musterbeispiel

- Einmalbeitrag 50.000 Euro
- Vergütungsmodell: provisions-/courtagepflichtige Summe (Abschlussvergütung auf Grundlage der provisions-/courtagepflichtigen Summe, berechnet aus der Beitragssumme mit einem Provisionshaftungszeitraum)
- Todesfall-Leistung: Vertragsguthaben
- Verzinsung Versicherungsvertrag Deckungsstock: Rechnungszins + Zinsdividende (nicht garantiert)

ANGENOMMENE FONDSENTWICKLUNG

Garantien	3 %	5 %	8 %
Ohne	2,18 %	4,17 %	7,14 %
60 %	1,96 %	3,00 %	4,78 %
80 %	1,88 %	2,58 %	3,81 %
100 %	1,79 %	2,07 %	2,59 %

SICHERHEIT

- + garantierter Rentenfaktor und garantierte Mindestrente
- + Todesfallschutz: sechs verschiedene Varianten
- + Start-Optimierung: minimiert bei Einmalanlagen und Zuzahlungen das Risiko, zum falschen Zeitpunkt zu investieren (optionales Anlaufmanagement).
- + automatisches Fondsmanagement: schichtet einmal jährlich das Fondsvermögen gemäß der gewählten Aufteilung um (optionales Ausgleichsmanagement).
- + Vermögenssicherung zum Ablauf: schichtet fünf Jahre vor Ablauf automatisch und schrittweise in risikoärmere Fonds um (optionales Ablaufmanagement).
- + Absicherung des Fondsvermögens: während der Laufzeit kann das erreichte Fondsvermögen abgesichert werden (optionale Lock-in-Funktion)



HIER GEHT ES ZUM TARIFRECHNER:

<https://www.lv1871.de/lv/partner/tarifrechner/>



HIER GEHT ES ZUR FONDSAUSWAHL:

<https://www.lv1871.de/lv/fonds/>

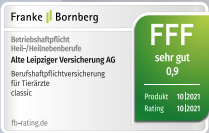
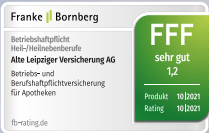
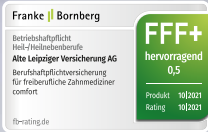
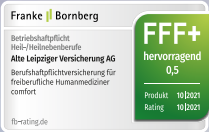
Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Filialdirektion Düsseldorf

Thomas Cockburn, Vertriebsleiter

Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44

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



BERUFS- & BETRIEBSHAFTPFLICHT Heilwesen

Ein Grund zur Freude: Die neuen Haftpflicht-Tarife für das Heilwesen sind da!

Mit tollen Highlights wie Nachhaftungszeit 10 Jahre,
Versehensklausel, Medikamentenverderb subsidiär
bis 5.000 €, Aufklärungsnachlass ...

Erfüllt die Anforderungen des neuen
Pflichtversicherungsgesetzes für Ärzte!

www.gewerbe-neu-entdecken.de/haftpflicht-heilwesen



Mehr als eine Geldanlage –

Eine Sterbegeldversicherung macht individuelle Wünsche möglich

Immer mehr Menschen haben sehr individuelle Vorstellungen davon, wie sie bestattet werden möchten. Eine Sterbegeldversicherung gepaart mit einer guten Planung kann sicherstellen, dass im Todesfall alle Wünsche berücksichtigt werden können. So individuell wie die Vorstellungen der Kunden muss aber auch die Ansprache durch die Makler sein. Sie wiederum erhalten Unterstützung vom niederländischen Versicherer Monuta.

[In einem Todesfall gibt es viel zu entscheiden und nicht immer ist geklärt, wie der oder die Verstorbene sich die eigene Beisetzung gewünscht hat. Darum ist es sinnvoll, die wichtigsten Fragen schon früh zu klären und die eigenen Wünsche festzuhalten. So können Angehörige im Trauerfall sicher sein, dass sie die richtige Entscheidung treffen. Denn das Angebot der Bestattungsmöglichkeiten wächst und genauso vielfältig sind auch die Kosten. Zu einer Auseinandersetzung mit dem sensiblen Thema Tod gehört auch das Thema finanzielle Vorsorge. Wer hier gut berät, kann Kunden Sorgen nehmen.

Ein attraktives Produkt – sowohl für Makler als auch für ihre Kunden – kann eine Sterbegeldversicherung sein. Bisher haben im Schnitt nur sechs Prozent der Bestandskunden der Makler eine solche Versicherung. Viele kennen diese, in Deutschland bisher wenig etablierte, Form der finanziellen Vorsorge noch nicht. Darum kann es sich für Makler lohnen, die bestehenden Kontakte auf die zusätzliche Option aufmerksam zu machen. Dabei ist rund um das Thema Sterbegeldversicherung eine offene und sensible Kommunikation ein Muss. Es ist hilfreich, wenn Makler hier auf einige Hilfsmittel zurückgreifen können. Beim Versicherer Monuta profitieren sie von Erfahrungen aus einer fast hundertjährigen Unternehmensgeschichte mit Produkten und Services zur Bestattungsvorsorge. Vertriebspartner erhalten beispielsweise Weiterbildungen, um ihre Beratungsgespräche und Angebote genau auf die Bedürfnisse der Kunden zuschneiden zu können.

Zusätzlich zum individuellen Beratungserlebnis ergänzt der Versicherer mit niederländischen Wurzeln sein Portfolio mit den Dienstleistungen der Experten des Bestatternetzwerks Funeria. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner ermöglicht Monuta deutschlandweite Beisetzungen. Auch individuelle Wünsche können so Berücksichtigung finden. Denn immer weniger Menschen wünschen sich eine klassische Erdbestattung auf dem Friedhof. Sie entscheiden sich beispielsweise für eine Beisetzung im Friedwald oder auf hoher See. Eine besondere Form der Bestattung bietet auch das gemeinsame Projekt „BaumFrieden“ an. Bei der Baumbestattung wird die Asche eines Verstorbenen bei einer feierlichen Zeremonie mit Erde vermischt. In diese Erde wird ein junger Baum gepflanzt und herangezogen. Mit der Zeit nehmen die Wurzeln des Baumes die Asche auf und der Baum wird an die Angehörigen übergeben. Sie dürfen den Baum dann dort einpflanzen, wo sie es sich wünschen. So können Verstorbene zum Beispiel auch im eigenen Garten die letzte Ruhe finden.

Individuelle Wünsche für eine Bestattung können diese schnell teurer werden lassen. Durchschnittlich kostet eine Beisetzung in Deutschland zwischen 8.000 und 12.000 Euro und kann so zu einer großen finanziellen Belastung werden. Eine Sterbegeldversicherung

dient grund-sätzlich dazu, diese Kosten abzudecken. In der Regel wird die Sterbegeldversicherung schon innerhalb von drei Tagen ausgezahlt und kann damit direkt die anfallenden Kosten abdecken. Neu an dieser Variante der Lebensversicherung ist zudem, dass die Prämien zinsorientiert angepasst werden können. Während viele Versicherungsgesellschaften angesichts der angespannten Lage auf dem Finanzmarkt auf eine Garantie der eingezahlten Beiträge verzichten und die Verzinsung der Verträge immer weiter absenken, geht Monuta neue Wege. Mit der Variante der Sterbegeldversicherung, die seit dem vergangenen Jahr auch in Deutschland angeboten wird, können Kunden sehr viel direkter von einem möglichen Zinsanstieg profitieren. Die Höhe der Beiträge ist also an die Zinsen gekoppelt. Genauer gesagt an den Swap-Par-Raten der europäischen Versicherungsaufsicht Eiopa und die daraus abgeleiteten Prognosen der Niederländischen Zentralbank (DNB). Die Versicherungssumme bleibt dabei garantiert.

Dass diese Produktinnovation bei den Kunden ankommt, zeigt die aktuelle KUBUS-Umfrage: In fünf von sechs Kategorien belegte die Monuta den ersten Platz und ließ die Konkurrenz im deutschen Markt deutlich hinter sich. Bei der Bewertung der „Kundenzufriedenheit“ durch Direktkunden und Makler-Endkunden auf einer Skala von 1 bis 5 liegt der Lebensversicherer mit 1,77 deutlich über dem Durchschnitt (2,12). Beim „Service“ und auch in puncto „Zufriedenheit Preis-Leistungs-Verhältnis“ führt das Unternehmen das Ranking an. Lebensversicherung und Kundenzufriedenheit passen also doch zusammen – wenn Anbieter innovative Wege gehen.]

Monuta

Vertriebsdirektor Thorben Schwarz

Mit **RÜCKHALT** ganz einfach für andere vorsorgen

Mit der neuen Risikolebensversicherung **RÜCKHALT** ergänzt die Dortmunder Lebensversicherung AG ihr Produktangebot. **RÜCKHALT** ist – wie alle Produkte der Dortmunder – leicht verständlich und dabei besonders günstig. Und mit drei fertig geschnürten Paketen ist für jeden Kunden die passende Lösung dabei.



□ Starter

Für **Immobilienbesitzer und Unternehmer** mit gleichbleibender oder gleichmäßig fallender Todesfallsumme

- automatische Erhöhung der Todesfallsumme auf Wunsch
- Schutz von Anfang an – ab Eingang Ihres Antrags
- Erhöhungsmöglichkeiten bei bestimmten Ereignissen

□ Partner

Für **Familien und Paare** mit gleichbleibender Todesfallsumme

enthält: **Starter**

- + Partner-Sicherheit: Absicherung für Sie und Ihren Partner
- + Erhöhungsmöglichkeit, unabhängig von bestimmten Ereignissen
- + Möglichkeit zur Verlängerung
- + vorgezogene Leistung in voller Höhe bereits zu Lebzeiten, bei einer fortschreitenden, unheilbaren Krankheit

□ Planer

Für **Rundum-Absicherer** mit gleichbleibender Todesfallsumme

enthält: **Starter + Partner**

- + zusätzliche Leistung bei Pflegebedürftigen oder einer dieser schweren Krankheiten
- Krebs inklusive Hirntumor
- Schlaganfall
- Multiple Sklerose
- Querschnittslähmung
- Seh-, Hör- oder Sprachverlust

[Bei RÜCKHALT sind bis zu zehn Millionen Euro Todesfallsumme versicherbar. Fünf kurze Gesundheitsfragen sind die Regel. Wenn man sich mit maximal 400.000 Euro absichern will, ist das schon mit nur zwei kurzen Gesundheitsfragen möglich. Eine 25-jährige Architektin kann sich hier zum Beispiel schon für 2,25 Euro im Monat mit 100.000 Euro versichern.

Das RÜCKHALT-Paket Starter eignet sich sehr gut, um die Verbindlichkeiten nach einem Hauskauf abzusichern. Hier kann man sowohl eine konstante als auch eine fallende Todesfallsumme vereinbaren. Auch Firmengründer stellen mit dem Starter-Paket ihr Unternehmen sicher auf. Und wer möchte, kann festlegen, dass sich die Todesfallsumme über die Zeit automatisch erhöht. Bei Ereignissen wie Heirat, Geburt oder Hauskauf kann der Kunde seinen Vertrag selbständig erhöhen – um bis zu 50.000 Euro pro Ereignis und ohne neue Gesundheitsprüfung.

Paare und Familien sind mit dem RÜCKHALT-Paket Partner bestens beraten. Die Partner-Sicherheit schützt gleich zwei – den Versicherten und eine weitere Person. Der Partner kann auch später in den Vertrag aufgenommen werden. Er muss dann keine Gesundheitsfragen beantworten. Im Todesfall wird die vereinbarte Leistung ausgezahlt und die Dortmunder übernimmt die Beiträge, damit der Vertrag weiterläuft. Die Laufzeit des Partner-Pakets lässt sich außerdem problemlos verlängern und der vereinbarte Schutz kann sogar nachträglich erhöht werden. Und sollte der Kunde an einer fortschreitenden und unheilbaren Krankheit erkranken, zahlt ihm die Dortmunder vorzeitig die volle Todesfallsumme. Die Leistungen von Starter sind im Paket Partner komplett enthalten.

Noch mehr Schutz gibt es beim RÜCKHALT-Paket Planer. Hier sichert der Kunde nicht nur den Todesfall ab, im Paket ist auch eine zusätzliche Leistung in Höhe von zehn Prozent der Todesfallsumme enthalten, die bei Pflegebedürftigkeit, einer schweren Krankheit wie Schlaganfall, Querschnittslähmung oder Herzinfarkt, aber auch bei Seh-, Hör- oder Sprachverlust gezahlt wird. Die Todesfallsumme verringert sich dadurch nicht. Diese Zusatzleistung ist marktweit bisher einzigartig. Im Paket Planer sind die Leistungen von Starter und Partner komplett enthalten.

Die Pakete Starter, Partner und Planer bauen aufeinander auf. Was Starter bietet, ist bei Partner automatisch enthalten. Und wer Planer wählt, für den sind die Vorteile von Starter und Partner inklusive.

Vermittler erwartet bei RÜCKHALT eine besonders einfache Antragsstrecke mit schnellen Wegen und kurzen Abfragen – selbstverständlich auch mit elektronischer Unterschrift.

RÜCKHALT ist nach ZUHAUSE und Plan D das dritte Produkt der Dortmunder. Alle Versicherungen der Dortmunder sind besonders einfach, verständlich und transparent – vom Antrag bis zu den Bedingungen.]

Mehr Informationen gibt es auf www.die-dortmunder.de.

Die Dortmunder



Die betriebliche Krankenversicherung ist gefragt: **Beim Budget-Tarif FlexMed easy von AXA ist der Name Programm**

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hat sich zu einem der wichtigsten Bausteine im "War for Talents" entwickelt. Laut Zahlen des PKV-Verbands boten 2020 schon rund 13.500 Betriebe ihren Beschäftigten eine bKV an – viermal so viele wie 2015. Unternehmen müssen heutzutage stetig an ihrer Attraktivität arbeiten und zunehmend mehr bieten als andere, um Ihre Mitarbeitenden langfristig zu binden und zu motivieren. Genau hier setzt die bKV an und bietet den Firmenkunden mit dem Konzept des Budget-Tarifs eine verständliche und einfache Produktlösung. Mit einer bKV zeigt ein Arbeitgeber, dass er in die Gesundheit und Leistungsfähigkeit seiner Mitarbeiter investiert – und hebt sich so oft von der Konkurrenz ab.

[Immer mehr Betriebe nutzen die bKV als weiteres Differenzierungsmerkmal in der Positionierung auf dem Personalmarkt. Mit Blick auf eine alternde Belegschaft und nachlassenden Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung ist diese Entwicklung nicht überraschend. Gesundheit spielt eine immer wichtigere Rolle und Unternehmen wollen themenbezogene Lösungen anbieten. Arbeitgeber freuen sich über gesunde, produktive Mitarbeitende und geringe Ausfallzeiten. Arbeitnehmer freuen sich über attraktive Lösungen zur Förderung der Gesundheit und Hilfe im Krankheitsfall. Die Pandemie verstärkt den Effekt und schärft das Bewusstsein für den Wert der Gesundheit.

Kunden wünschen wenig Aufwand und flexible Leistungen

Bei der Auswahl eines bKV-Tarifs ist für Unternehmen neben dem Preis-Leistungsverhältnis ein möglichst geringer Verwaltungs- bzw. Bürokratieaufwand ausschlaggebend. Auch die Auswahl der passenden Gesundheitsleistungen für die Mitarbeitenden muss einfach sein. Für die Mitarbeitenden selbst steht im Fokus, dass sie individuell, einfach und flexibel die Gesundheitsleistungen in Anspruch nehmen können, die am besten zu ihrem Leben und ihren aktuellen Bedürfnissen passen. FlexMed easy, der neue Budgettarif von AXA, orientiert sich konsequent an diesen Wünschen und bietet neben vielfältigen Gesundheitsleistungen auch das marktweit breiteste Angebot an Mehrwerten aus dem Bereich des Wohlbefindens an. Durch diese spürbare Erhöhung der Erlebbarkeit setzt der Tarif neue Maßstäbe im deutschen bKV-Markt.

Attraktives Gesamtpaket greift Megatrends Gesundheit und Wohlbefinden auf

Beim Budget-Tarif bestimmen Arbeitgeber ein jährliches Gesundheitsbudget, innerhalb dessen die Mitarbeiter Rechnungen erstattet bekommen, die von der gesetzlichen oder der jeweiligen privaten Krankenversicherung nicht oder nur teilweise übernommen werden. Hierdurch wird die bKV transparent und individuell einsetzbar – und die vom Unternehmen gewährten Vorteile einer bKV werden für die Mitarbeiter unmittelbar erlebbar. Bei FlexMed easy von AXA kann der Firmenkunde zwischen fünf Budgetstufen von 300 Euro bis 1.500 Euro entscheiden. Die Mitarbeiter können dann innerhalb des gewählten Budgets jedes Jahr frei wählen, welche der enthaltenen Leistungen sie in Anspruch nehmen möchten – je nach ihrer individuellen Lebens- und Gesundheitssituation. Eine Besonderheit hierbei: Der Tarif kombiniert die Trends Gesundheit und Wohlbefinden und bietet daher in beiden Bereichen umfassende Leistungen zur Auswahl an. Hierbei hat AXA für die Mitarbeiter den Fokus auf moderne und alternative Behandlungsmethoden gelegt. Auch Mitarbeiter, die gesund sind, können Leistungen nutzen und den Mehrwert der bKV direkt erleben. Erstattet werden zum Beispiel Behandlungen durch Heilpraktiker, Naturheilverfahren durch Ärzte, Zahnersatz und -aufhellung

sowie operative Sehschärfenkorrekturen oder auch – einzigartig am Markt – die Therapie mit transparenten Zahnschienen.

Weitere allgemeine Leistungen sind:

- ✓ Keine Gesundheitsprüfung
- ✓ Laufende und angeratene Behandlungen sind mitversichert
- ✓ Volles Budget pro Jahr – unabhängig vom Versicherungsbeginn
- ✓ Gesundheitsservice 24/7 (Gesundheitsberatung, Zweitmeinung, Online-Arzt etc.)
- ✓ Versichertenkarte für jeden Mitarbeiter (mit Arbeitgeberlogo)
- ✓ Private Fortführung im Budgettarif möglich

Digitale Lösungen bieten einfaches Handling für alle Beteiligten

Neben dem umfassenden Leistungspaket setzt FlexMed easy auch neue Maßstäbe beim administrativen Aufwand. Davon profitieren sowohl Unternehmen und deren Mitarbeitende als auch die Vertriebspartner. So bietet AXA die Möglichkeit, den Gruppenversicherungsvertrag im Beratungsgespräch per digitaler Signatur sofort online abzuschließen. Über das Arbeitgeberportal werden die Arbeitnehmer bequem zum Gruppenversicherungsvertrag angemeldet. Auch können Veränderungen, die während der Vertragslaufzeit auftreten – wie z.B. Abmeldungen oder die Mitteilung von beitragsfreien Zeiten – online erfasst werden. Abgerundet wird das Paket durch das Mitarbeiterportal und die Leistungs-App, über die Mitarbeitende zum Beispiel Arztrechnungen oder Verordnungen unkompliziert und digital zur Abrechnung an AXA schicken können.

Steuerfreigrenze steigt 2022 auf 50 Euro

Die bKV ist bereits aufgrund der Leistungen und ihres Kosten-Nutzen-Verhältnisses ein interessantes Personalinstrument. Im Vergleich zu anderen Zusatzleistungen ist sie auch günstig. Dennoch ist es von Vorteil, dass die bKV-Beiträge steuerlich als Sachlohn gewertet werden und sie innerhalb der Steuerfreigrenze von derzeit 44 Euro steuer- und sozialabgabenfrei sind. Ab 1. Januar 2022 wird diese Grenze auf 50 Euro erhöht und bietet den Unternehmen dadurch einen größeren Gestaltungsspielraum bei der Auswahl ihrer Sachleistungen. Unabhängig davon können Unternehmen die Beiträge aber auch als Betriebsausgaben steuerlich absetzen.]

AXA Konzern AG

Hendrik Flues, Regionalmanager KV/LV
Tel.: 01520/9372349, hendrik.flues@axa.de

Firmenkunden rundum absichern: **betriebliche Vorsorge mit der NÜRNBERGER**

Millionen Beschäftigte in Deutschland verfügen über keine betriebliche Vorsorge. Doch von ihr profitieren Arbeitnehmer und Arbeitgeber gleichermaßen. Mit der betrieblichen Vorsorge der NÜRNBERGER bieten Vermittler ihren Firmenkunden einen umfassenden Schutz aus betrieblicher Krankenversicherung (bKV) und betrieblichem Einkommensschutz. Mit Humanoo gibt es zusätzlich eine innovative, digitale Lösung für Betriebliches Gesundheitsmanagement. Mit ihr gelingt es Unternehmen, die Gesundheit der Belegschaft zu stärken und zu erhalten.

Starke Leistungen der bKV

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es für Arbeitgeber wichtig, Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Mit den Baustein-Tarifen der NÜRNBERGER bKV bieten Unternehmen ihrer Belegschaft einen echten Mehrwert. Denn es gibt nur einen Beitrag für jedes Alter, jedes Geschlecht. Und die NÜRNBERGER verzichtet auf die Gesundheitsprüfung. Somit entfallen die Wartezeiten. Angeratene und bereits begonnene Behandlungen sind mitversichert. Selbst Familienangehörige profitieren vom Versicherungsschutz und können über eigene Tarife mitversichert werden. Die arbeitgeberfinanzierte bKV wird im Rahmen der 44-EUR-Freigrenze (ab 2022 dann 50 EUR) als steuerfreier Sachlohn behandelt, wenn die Firma die monatlichen Beiträge der Mitarbeitenden übernimmt. Und weil die Corona-Zeit für viele Betriebe große Unsicherheit birgt, enthalten alle Tarife einen Pandemieschutz: Bei Eintritt werden sie bis zu sechs Monate beitragsfrei gestellt. Die Arbeitnehmer haben in dieser Zeit aber weiterhin Versicherungsschutz für dringend angeratene Behandlungen und bei Unfall.

Digitale Gesundheitsplattform HUMANOO

Mit HUMANOO können Vermittler ihren Firmenkunden eine digitale Gesundheitsplattform an die Hand geben, die die Mitarbeitenden zu mehr Aktivität und langfristigem Engagement motiviert. Schließlich liegt der durchschnittliche Krankenstand in Deutschland bei 19 krankheitsbedingten Fehltagen pro Mitarbeiter – in manchen Branchen sogar deutlich höher. Und durch das digitale betriebliche Gesundheitsmanagement könnten solche Fehltag und die dadurch verursachten Personalkosten somit verringert werden. So stehen über 3.000 Coachings und Videos aus den Bereichen Bewegung, Achtsamkeit, Physio/Yoga und Ernährung bereit. Absolvieren Mitarbeiter zertifizierte Gesundheitskurse, bekommen sie von HUMANOO pro Jahr bis zu 100 EUR als Belohnung. Entscheiden sich Unternehmen für das digitale betriebliche Gesundheitsmanagement im Rahmen der NÜRNBERGER, erhalten ihre Mitarbeiter den Zugang zur HUMANOO-App. Und ein weiteres Argument, mit dem Vermittler ihre Firmenkunden bei der Beratung überzeugen: Arbeitgeber können ganz einfach einen aussagekräftigen und datenschutzkonformen Gesundheitsreport erstellen. Denn für die Analyse werden lediglich aggregierte Daten verwendet, die keinen Rückschluss auf den Einzelnen zulassen.

Betrieblicher Einkommenschutz (bEKS)

Arbeitgeber können durch Einkommenschutzabsicherung ihre soziale Kompetenz herausstellen. Und Vermittler helfen ihnen dabei – mit dem bEKS der NÜRNBERGER. Neben der staatlichen Förderung bietet ein kollektives Produkt über den Arbeitgeber vergünstigte Konditionen. Und der Vorteil für Arbeitnehmer liegt somit auf der Hand: Sie profitieren nämlich von preiswerten Beiträgen durch

Kollektivstufen sowie der staatlichen Förderung der Beiträge und können somit ihre Versorgungslücken kostengünstiger durch Entgeltumwandlung schließen. Doch oftmals erschwert die Gesundheitsprüfung den Zugang zu einer geeigneten Absicherung. Die NÜRNBERGER bietet Vermittlern und Kunden die passende Lösung.

Beitragsbefreiung BU ab fünf Personen ohne Gesundheitsprüfung

Die Beitragsbefreiung ist ein wichtiger Baustein, um die Altersvorsorge zu schützen. Innerhalb von 12 Monaten nach Beginn des Gruppenvertrags können die Mitarbeiter zu stark vereinfachten Konditionen versichert werden. So fallen für die Beitragsbefreiung bei BU im Rahmen eines Altersvorsorgevertrags keine Gesundheitsfragen an. Die Absicherung einer BU- oder Grundfähigkeitsversicherung im Rahmen der Direktversicherung kann einfach mit einer Dienstobliegenheitserklärung, die der Arbeitgeber unterzeichnet, abgeschlossen werden. Für Mitarbeiter, die neu in die Firma eintreten, gelten diese vergünstigten Konditionen ab Diensteintritt für 18 Monate. Für die Beitragsbefreiung bei BU ohne Gesundheitsfragen braucht es lediglich fünf versicherte Personen im Rahmen eines Gruppenvertrags – und für die BU- und Grundfähigkeitsversicherung mit Arbeitgeber-Dienstobliegenheitserklärung 10 Personen. Jedoch werden die Personen mit Beitragsbefreiung bei BU für die erforderlichen 10 Personen mit angerechnet.

Für den Vermittler stellt das in der Praxis einen echten Mehrwert dar. Mit der Möglichkeit auch als privater Einkommenschutz im Rahmen des Gruppenvertrags können auch die Arbeitgeber überzeugt werden, die eine BU- oder Grundfähigkeitsversicherung nicht im Rahmen der Direktversicherung anbieten möchten.

Mehr Infos zur betrieblichen
Vorsorge der NÜRNBERGER unter
vertrieb.nuernberger.de/superkraft



Deutscher Ring
Krankenversicherung



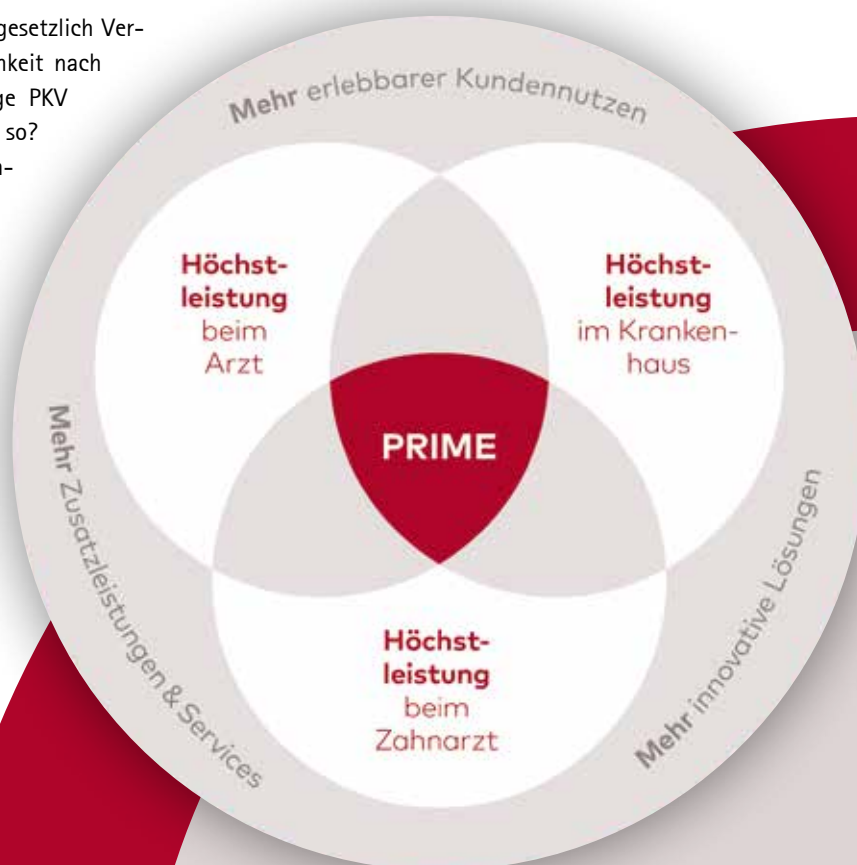
Erste Klasse für die Gesundheit Ihrer Kunden –
Tarif PRIME legt großen Wert auf
Performance und Individualität

Mehr erlebbarer Nutzen, mehr innovative Lösungen,
mehr Zusatzleistungen und Services.
Das sind die Merkmale des Tarifs PRIME aus der Produktlinie
Prestige der Marke Deutscher Ring Krankenversicherung.

[Sicher sind auch unter Ihren Kunden freiwillig gesetzlich Versicherte. Viele davon haben aller Wahrscheinlichkeit nach den finanziellen Spielraum für eine hochwertige PKV – verharren jedoch in der GKV. Warum ist das so? Wahrscheinlich konnte bisher noch kein privater Krankenversicherungsschutz diese Kunden wirklich überzeugen. Das möchten wir gemeinsam mit Ihnen ändern: mit PRIME, dem leistungsstarken Tarif, der keine Wünsche offen lässt! Das Erfolgspotenzial ist äußerst vielversprechend: In Deutschland gibt es derzeit rund 8,3 Millionen privat Krankenversicherte. Während die meisten Beamten sich bereits für eine PKV entscheiden, sind noch längst nicht alle besser verdienenden Arbeitnehmer und gut verdienenden bzw. vermögenden Selbstständigen privat krankenversichert. Vor allem diese Zielgruppe soll unser Tarif PRIME durch maximale Leistung überzeugen. Denn die bessere Performance der PKV bildet Umfragen zufolge den größten Anreiz für einen Wechsel. Unser Tarif PRIME ist genau das Richtige für Kunden mit den höchsten Ansprüchen. Denn PRIME setzt exakt da an, wo viele alle anderen Tarife am Markt aufhören.

BESONDERS ERFREULICH:

Die Neugeschäftsbeiträge für PRIME werden vor dem 01.01.2023 garantiert nicht angepasst.



PRIME STEHT FÜR HÖCHSTLEISTUNG BEIM ARZT, HÖCHSTLEISTUNG IM KRANKENHAUS UND HÖCHSTLEISTUNG BEIM ZAHNARZT. HIER EIN AUSZUG AUS UNSEREN PRIME HIGHLIGHTS:

- 0 Euro Selbstbehalt
- Weltweiter Schutz: ideal bei häufigen Reisen, Fortführung bei Wohnsitzverlegung
- Alternative Behandlungen: Heilpraktiker (alles gem. GeBüH), Naturheilverfahren u.v.m.
- 100 prozentige Heilmittelerstattung, offener Heilmittelkatalog, kein tarifliches Preis-/Leistungsverzeichnis
- Stationäre Behandlung inkl. Einzelzimmer, Privatkliniken bis max. 200 Prozent der Regelversorgung
- Zahnärztliche Leistungen wie 100% für Zahnbehandlung, bis zu 100 Prozent für Kieferorthopädie und bis zu 90 Prozent bei Zahnersatz (maximal 10.000 Euro in den ersten drei Versicherungsjahren)
- Ambulante Psychotherapie mit unbegrenzter Sitzungsanzahl, auch Soziotherapie-Erstattungen
- Präventivmaßnahmen: Erstattung für Präventionskurse, Rückenschulungen u.v.m.
- Beitragsbefreiung in sensiblen Lebensphasen wie bei Bezug von Elterngeld oder bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit ab Pflegegrad 4
- SIGNAL IDUNA Gesundheitswelt: Prävention, Gesundheitsdienstleistung, digitale Abrechnung u.v.m.

WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SIE IM INTERNET: WWW.PRIME-PRINZIP.DE.



Die Deutscher Ring Krankenversicherung ist die Spezialmarke der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a.G. und damit ein Teil des erfolgreichen SIGNAL IDUNA Konzerns.

Die SIGNAL IDUNA steht seit über 100 Jahren für Zuverlässigkeit, Sicherheit und Qualität. So verschmilzt Innovation mit Erfahrung, Höchstleistung mit Expertise. Unsere Kunden profitieren von Speziallösungen, die auch morgen noch realisierbar und stabil sind. Bei der Deutscher Ring Krankenversicherung werden höchste Ansprüche mit individueller Höchstleistung erfüllt. Und mit transparenten Versicherungslösungen, die flexibel und genau auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten sind.]

FAZIT

Wenn Ihre Kunden bei der Krankenversicherung in Zukunft auf Nummer sicher gehen wollen, schalten Sie jetzt um auf Höchstleistung in Sachen Gesundheit. Bei Fragen wenden Sie sich gern an Ihren persönlichen Ansprechpartner Herrn Frank-Constantin Jackisch unter 0231 / 135 - 3818 oder Frank-Constantin.Jackisch@SIGNAL-IDUNA.de

BonusMed Pflege Plus – die betriebliche Pflegever- sicherung (bPV) der DKV:

Eine nachhaltige Pflege-Partnerschaft,
die hält, was sie verspricht.



Die DKV führt ab sofort als Vorreiter im Markt das neue Pflegemonatsgeld BonusMed Pflege Plus im Portfolio der bKV – eine Neuheit im Markt der deutschen Krankenversicherer. Das kapitalgedeckte, nachhaltige Pflegemonatsgeld steht grundsätzlich Unternehmen in nahezu allen Branchen ab einer Größe von 25 Mitarbeitern zur Verfügung. Ohne Gesundheitsprüfung, ohne Ausschlüsse und mit Versicherungsschutz ab dem ersten Tag!

Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen – gesundheitlich und finanziell!

Eine Pflegebedürftigkeit verändert den Alltag. Für die Betroffenen, für deren Angehörige und auch für die Arbeitgeber. Die gesetzliche Grundabsicherung reicht in der Regel bei weitem nicht aus, um die tatsächlichen Kosten zu decken. Einen großen Teil – gerade in der stationären Pflegeunterbringung – müssen Betroffene im Fall der Fälle selbst tragen. Und sogar die Angehörigen können unter bestimmten Voraussetzungen in die Pflicht genommen werden. Neben der finanziellen Unterstützung sind Beratungs- und Organisationsleistungen wertvolle Hilfen, um die zusätzlichen und unbekannten Herausforderungen im Alltag bewältigen zu können.

Die betriebliche Pflegeversicherung der DKV – nachhaltig und serviceorientiert!

Moderne, verantwortungsbewusste und zukunftsorientierte Arbeitgeber, denen ihre Mitarbeiter wichtig sind, können schon heute helfen, für den Fall der Fälle vorzusorgen: Mit der betrieblichen Pflegeversicherung BonusMed Pflege Plus erhalten GKV- und PKV-versicherte Mitarbeiter gleichermaßen die Absicherung eines Pflegemonatsgelds – und das sowohl bei häuslicher als auch stationärer Pflege ab Pflegegrad 1. Wichtig ist dabei natürlich der Aufbau von Alterungsrückstellungen, die den Arbeitnehmern bei Verlassen des Arbeitgebers – beispielsweise bei Eintritt in die

Rente – angerechnet werden.

Arbeitgeber haben die Wahl zwischen unterschiedlichen Absicherungshöhen. Wie in einer betrieblichen Krankenversicherung üblich, können wir aufgrund der obligatorischen Absicherung aller Mitarbeiter auf eine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten verzichten. Die Mitarbeiter sind also ab dem ersten Tag abgesichert – sogar bei bestehendem Pflegegrad.

Zusätzlich ist es möglich, dass die Mitarbeiter ihre Pflegeabsicherung individuell und eigenfinanziert aufstocken und zusätzlich ihre/n Partner/in und/oder Kinder absichern. Durch den Aufbau von Alterungsrückstellungen ist auch diese Variante nachhaltig und somit eine echte Vorsorge für die Zukunft. Die DKV zahlt die vereinbarte Leistung für die gesamte Dauer der Pflegebedürftigkeit. Umfangreiche Serviceleistungen unterstützen Betroffene mit Beratung und Informationen rund um das Thema Pflege – auch präventiv, bevor Pflegebedürftigkeit eintritt.

ERGO Group AG

Jörg Metze | Key Account Manager
Direktionsbevollmächtigter | 50933 Köln
Telefon: 0221 92402-9153 | Mobil: 0172-2955587
Fax: 0221 92402-9125 | Hans.Joerg.Metze@ergo.de

IM DIENSTE DER GESELLSCHAFT

In Deutschland gibt es 1,8 Millionen Beamte

Sie arbeiten für uns alle und stehen gerade in Zeiten von Corona vor großen Aufgaben.

[Beamte machen einen Job, den nicht jeder kann. Das erfordert Tag für Tag viel Engagement, Disziplin und Zuverlässigkeit. Die Allianz unterstützt dabei mit den passenden Tarifen speziell für Beamte:

Private Krankenversicherung – optimal versorgt

Die Krankenversicherung für Beamte ist nicht komplett über den Dienstherrn geregelt. Viele Beamte ergänzen den Schutz, damit sie und ihre Familie als Privatversicherte immer optimal versorgt sind. Sie können so die Leistungen ihrem individuellen Bedarf anpassen – nicht umgekehrt. Die Absicherung der Allianz kann abdecken, was die Beihilfe nicht leistet – auch im Ruhestand. Für jede Lebenssituation/jede Berufsgruppe gibt es passende Lösungen: OptionFlexiMed, Anwartschaften, Beamtenanwärtertarife und Beihilfetarife.

Besondere Absicherung für Beamte auf Lebenszeit

Lehrer:innen, Polizeibeamte und Beamte in der Verwaltung ansprechen und beraten.

Die Beihilfetarife der Allianz – komplett abgesichert, hohe Flexibilität durch SB-Variante und dank einer Beitragsrückerstattung von bis zu 50 Prozent des Jahresbeitrags – ist das Angebot günstiger als gedacht!

Für ganz individuellen Premium-Schutz wählen Sie die passenden Zusatzbausteine wie Pfl egetagegeldBest oder Vorsorgekomponente V aus. Dazu garantieren wir eine Erhöhungsoption in den Pflegezusatztarifen.

Unsere umfangreichen Serviceleistungen runden das Angebot ab.

Nutzen Sie die Potenziale zum Cross-Selling

Die Allianz Private Krankenversicherung als Einstiegsprodukt kann durch Berufs- und Dienstunfähigkeits-Versicherung (BU/DU) von Allianz Leben ergänzt werden – auf unserer Website im Detail. Beihilfeabsicherung im Kombination mit der neuen BU-/DU Absicherung der Allianz bilden ein unschlagbares Angebot für Beamtenanwärter und Beamte. Gemeinsame Risikoprüfung und Top Preis-Leistungsverhältnis überzeugen.]

Besondere Absicherung für Beamte auf Widerruf und Beamtenanwärter

Für den Übergang von Beamtenanwärter zu den Beamten-Tarifen bieten wir eine variable Auswahl an Leistungen inkl. Ergänzungsbausteinen.

Der Tarif OptionFlexiMed – perfekt zur Ansprache von Lehramtsstudierenden vor der Referendarzeit – für den späteren Wechsel in Beamtenanwärtertarife.

Beitrags-Rückerstattung – ein Jahr keine Rechnungen einreichen und Ihre Kunden erhalten nach Ausbildungsende 50 % der Beiträge zurück, wenn sie sich bei der Allianz vollversichern. Das leistet der Beamtenanwärtertarif.

Gerne informiere ich Sie zu ergänzenden Aspekten und unterstütze bei der Angebotserstellung.

Allianz

Ihr APKV-Maklerbetreuer

Marc Lorbeer-Feldmann

Telefon: 0221 9457-22278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Wir schützen Ihre Mitarbeitenden



Profitieren Sie vom exzellenten Service von elipsLife

elipsLife deckt nicht bloß die finanziellen Folgen von Unfall, Krankheit oder Todesfall, sondern bietet mit ihrem integrierten Care Management auch Lösungen zur Prävention und Reintegration von erkrankten Mitarbeitenden an. Vertrauen auch Sie elipsLife - eine Tochtergesellschaft von Swiss Re.

www.elipsLife.com





Folgen des Pflege Rettungsschirms

Temporärer Corona-Zuschlag in der Pflegeversicherung

Die Corona-Pandemie hat auch in den Kassen der privaten Krankenversicherer tiefe Spuren hinterlassen. Vom 01. Januar bis 31. Dezember 2022 wird daher ein befristeter Zuschlag auf den monatlichen Beitrag der Pflegepflichtversicherung erhoben: Versicherte zahlen mehr.

[Nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie waren Pflegebedürftige und Pflegeeinrichtungen besonders gefährdet und belastet. Um die Versorgung dennoch zu sichern, hat der Gesetzgeber einen Rettungsschirm für die Pflege eingeführt. Finanziert wurden damit außerordentliche Aufwendungen der Einrichtungen wie etwa zusätzlicher Personalaufwand, Schutzausrüstung des Pflegepersonals, Corona-Tests oder auch Ausgleiche für die Minderbelegung während der Pandemie.

Durch diesen Rettungsschirm haben nach Angaben der PKV, Pflegeeinrichtungen und -dienste 2020 und 2021 einen Ausgleich in Höhe von 530 Millionen erhalten. Gleichzeitig hatte die Branche durch die geringere Inanspruchnahme von Leistungen rund 50 Millionen Euro weniger an Ausgaben.

Zur Bewältigung dieser Finanzierungen hat der Gesetzgeber, basierend auf § 110a SGB XI (temporäres Beitragszuschlagsrecht), nun einen befristeten Corona-Zuschlag eingeführt.

Da es sich bei der Pflegepflichtversicherung um einheitliche, vom PKV-Verband kalkulierte Tarife handelt, und die Mitgliedsunternehmen dem Pflege-Poolvertrag unterliegen, wird auch dieser temporäre Corona-Zuschlag durch den Verband vorgegeben.

Der Corona-Zuschlag für die Stufe PVB ist – trotz geringerer Beiträge – somit deutlich höher als in PVN und damit aus Kundensicht im Verhältnis zum Beitrag massiv.

Der Corona-Zuschlag wird begrenzt auf den Zeitraum 01.01.2022 bis 31.12.2022. Nach Vorgaben des Verbandes liegt er im einstelligen Bereich und für alle Alter einheitlich. Daraus ergibt sich für den Tarif PVB eine Zahl von 7,30 Euro und für den Tarif PVN von 3,40 Euro monatlich.

PFLEGE: Für Privatversicherte bleibt es günstiger

Vergleich der monatlichen Preisbeträge 2022 inklusive Corona-Zuschlag

Privatversicherte (mit Beihilfe)

51€

Privatversicherte (ohne Beihilfe)

77€

ARBEITNEHMER IN DER SOZIALEN PFLEGEVERSICHERUNG

Durchschnittsverdiener

106€

114€*

Gutverdiener an der Beitragsbemessungsgrenze

148€

160€*

Privatversicherung= Durchschnittsbeitrag

Arbeitnehmer= Durchschnittsverdiener 3,462 Euro Monatsbrutto

Gutverdiener 4.837,50 Euro Monatsbrutto (Beitragsbemessungsgrenze 2022)

* Kinderlose | Quelle PKV-Verband

Der Corona-Zuschlag ist von allen beitragspflichtigen Personen zu zahlen, bei Kappung auf Höchstbeitrag auch über diesen hinaus. Ausgenommen von der Zahlungspflicht sind Beitragsfreie, Versicherte mit kleiner Anwartschaft und finanziell Hilfebedürftige. Der Zuschlag gilt sowohl für den Bestand als auch für das Neugeschäft.

**Sie haben Fragen zum Corona-Zuschlag?
DANN RUFEN SIE UNS AN!**

Trotz der Erhebung des Corona-Zuschlags ist der Beitrag zur Privaten Pflegepflichtversicherung (PPV) für die allermeisten Versicherten noch günstiger als in der Sozialen Pflegeversicherung (SPV).]

Die Tatsache, dass Beihilfe-Empfänger einen höheren Corona-Zuschlag bezahlen müssen, erklärt der PKV-Verband damit, dass die Kosten des Pflege-Rettungsschirms auf die Zahl der Empfänger von Leistungen aus der Pflegeversicherung verteilt werden. In der privaten Pflegepflichtversicherung ist der Anteil der Pflegebedürftigen bei den Beihilferechtigten deutlich höher als bei den anderen Versicherten.

10 Fakten zum Corona Zuschlag

1. Mit 480 Millionen Euro beteiligt sich die Private Pflegeversicherung an der Finanzierung des Pflege-Rettungsschirms.
2. Zur Finanzierung wird im Jahr 2022 ein befristeter Zuschlag von den Versicherten in der Privaten Pflegepflichtversicherung erhoben.
3. Den Zuschlag zahlen alle Versicherten – sowohl mit als auch ohne Beihilfe.
4. Versicherte ohne Beihilfe zahlen 3,40 Euro (41 Euro/Jahr).
5. Versicherte mit Beihilfe-Tarif zahlen 7,30 Euro (88 Euro/Jahr).
6. Darum ist der Zuschlag im Beihilfe-Tarif höher: Das Gesetz sagt: die Kosten sind nach der Zahl der Leistungsempfänger zu verteilen. Im Beihilfe-Tarif ist der Anteil der Pflegebedürftigen größer.
7. Bei Angestellten zahlt der Arbeitgeber die Hälfte des Corona-Zuschlags.
8. Der Corona Zuschlag gilt laut Gesetz über den Höchstbeitrag hinaus. Dieser liegt in den Beihilfe-Tarifen bei 59,02 Euro/Monat und im Normal-Tarif bei 147,54 Euro/Monat.
9. Für die meisten Privatversicherten ist der Beitrag trotz Zuschlag weiterhin günstiger als in den gesetzlichen Pflegekassen.
10. Privatversicherte ohne Beihilfe zahlen im Schnitt 77 Euro. Durchschnittsverdiener in der gesetzlichen Pflegekasse 106 Euro (29 Euro mehr).

Natürlich gesund

Mit der VIACTIV und praenatura

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.

Attraktives Zusatzangebot für Versicherte, die mehr wollen

[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.

VIACTIV

[partner:] 4 | 2021

Weitere Infos unter
viactiv.de/praenatura

Exklusive Neukunden-Aktion

Ein Jahr kostenfrei alternative Heilverfahren nutzen

Vom 1. Juli bis 31. Dezember 2021 machen die VIACTIV und prae natura 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 prae natura-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 31. Dezember 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 Neukunden-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

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 prae natura 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.]

NACHHALTIG UND FAIR - die Vollversicherung der SDK

Die Deutschen legen mehr denn je großen Wert auf einen umfassenden Gesundheitsschutz. Das Tarifprogramm „GesundheitsFAIR“ der SDK setzt auf traditionelle Werte bei modernen, umfassenden Leistungen und bietet somit gleich mehrere Vorteile.



NACHHALTIG

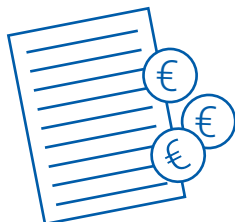
Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit stellt die SDK die Mitgliederorientierung in den Fokus und legt großen Wert auf eine sicherheitsorientierte und nachhaltige Tarifikalkulation. Auch für den Vertrieb bietet die SDK-Vollversicherung glänzende Aussichten. Mindestens bis Ende 2022 wird es in den Tarifen von GesundheitsFAIR keine Anpassungen geben. Ein wichtiges Verkaufsargument!

STARK

Neben einer vorausschauenden, auf Jahrzehnte ausgerichteten Tarifikalkulation, sind starke Leistungen ein weiteres Merkmal der Vollversicherung der SDK. So arbeitet die SDK vorwiegend mit prozentualen Selbstbeteiligungen von 10 Prozent, 20 Prozent oder 30 Prozent. Damit erhält der Versicherte schon ab dem ersten Euro eine Leistung. Die Selbstbeteiligungen gelten in der Regel nur für den ambulanten Bereich. Ambulante Vorsorgeuntersuchungen oder Zahnprophylaxe wirken sich in vielen Tarifen nicht nachteilig auf die Selbstbehalte oder die Beitragsrückerstattung aus.

AN PASS BAR

Mit Blick auf die Bedürfnisse der Kunden sind insgesamt 15 Module aus dem ambulanten, stationären und dem Zahn-Bereich in einem Baukasten-Prinzip frei miteinander kombinierbar. Und weil bei keinem Menschen immer alles gleichbleibt, gibt es bei der SDK eine Fülle an Wechsel- und Anpassungsoptionen. Etwa bei bestimmten beruflichen oder privaten Ereignissen sowie ereignisunabhängig bei Erreichen des 30., 35., 40., 45. und 50. Lebensjahres. Umfassende Wechseloptionen ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten machen die SDK zu einem fairen Partner. Ein Leben lang.



DAS GEWISSE EXTRA

Die SDK als Gesundheitsspezialist möchte über den Krankheitsfall hinaus für die Kunden da sein. Deshalb bietet sie umfassende Betreuungsprogramme bei bestimmten Krankheitsbildern und zusätzliche Unterstützung, von A wie Atemwegserkrankungen bis Z wie Zweitmeinung. Ergänzt wird dieses Spektrum durch eine kompetente Gesundheitsberatung sowie telemedizinische Angebote und einen Facharzttermin-Service.

KEINE RECHNUNGEN EINGEREICHT? EINFACH BEITRÄGE ZURÜCKERHALTEN!

Schon seit vielen Jahren erhalten leistungsfreie Kunden der SDK eine attraktive Beitragsrückerstattung. Dieses sind zurzeit volle drei Monatsbeiträge auf die ambulanten und zahnärztlichen Tarife. Schon ab dem ersten Jahr und ohne Staffellung!

MEHR INFORMATIONEN ERHALTEN SIE UNTER
WWW.MAKLER.SDK.DE ODER BEI

SDK

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

Betriebliche Pflegeversicherung der DKV: BonusMed Pflege Plus

Eine Pflege-Partnerschaft, die hält, was sie verspricht.

Pflege ist kostenintensiv. Zeigen Sie Ihren Unternehmenskunden Lösungen auf, um deren Mitarbeiter:innen im Ernstfall zu entlasten. Erfahren Sie mehr unter makler.ergo.de.

Neu:

Unsere nachhaltige*
betriebliche Pflegeversicherung

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

*durch den Aufbau von
Alterungsrückstellungen
für alle teilnehmenden
Mitarbeiter:innen.

BOUTIQUE HOTEL
GENUSSWERK EIFEL



In und mit der Natur -
GENUSS ALS GRÜNER FADEN



Die Südeifel ist nicht nur der älteste Naturpark in Rheinland-Pfalz, sondern auch der erste länderverbindende Naturpark in Europa. Zertifizierte Premiumwege führen entlang beeindruckender Felsformationen. Als Location um die Region zu erkunden, empfiehlt sich vor allem das Boutique Hotel Genusswerk Eifel mit allen Zutaten für eine aussichtsreiche Auszeit. Auch für Firmenevents oder Tagungen ist es der ideale Ort – voller Kreativität und mitten im Grünen.

[Langsam gleitet der Blick über die Wiesen und Hügel. Bereits von Weitem sticht auf einer Anhöhe ein geschmackvolles Gebäude ins Auge: Das Boutique Hotel Genusswerk Eifel. Das Design, geprägt von Sichtbeton und Glas, fügt sich harmonisch in die Umgebung ein. Als Ort der Ruhe erwarten Gäste dort besondere Momente.

Landwirt oder Gastgeber? Oder? Und!

Möglich machen dies Uschi und Wolfgang Wagner, die unweit der luxemburgischen Grenze ein wahres Eldorado für Genießer geschaffen haben. Gastfreundschaft wird bei ihnen großgeschrieben. Mit Leidenschaft bringen die beiden Eifler Urlaubenden ihre Region näher, in der sie seit Jahren tief verwurzelt sind. Begonnen hat alles mit ihrer Biolandwirtschaft Hofgut Sachsen-Wagner, nun sind sie Landwirte und Gastgeber zugleich. „Für uns ist die Kombination aus Beidem eine wunderbare Möglichkeit, wertvolles Handwerk mit den besonderen Momenten des Lebens zu verbinden,“ erklärt das Ehepaar. „Genau das wollen wir den Menschen mitgeben. Deswegen haben wir einen Platz geschaffen, der unsere Heimat widerspiegelt.“ So entstand ab 2016 ihr ganz persönliches (Genuss-) Werk mit einer Kochschule und einem Restaurant. Die ersten Junior Suiten folgten 2017, ein Aufbau und zwei weitere Suiten vervollständigen seit September 2021 das Boutique Hotel.

Bodenständig, großzügig, detailverliebt

Acht Junior und zwei Suiten verwöhnen mittlerweile die Gäste mit exklusivem Komfort und idyllischen Ausblicken. Ein besonderes Wohlgefühl beschern dabei die beiden neuen Panorama Suiten. Mit einer eigenen Sauna, einem Whirlpool sowie zusätzlich einem Außenjacuzzi in der Panorama Suite Deluxe lassen sie keine Wünsche offen. Elegantes Holz und erdige Brauntöne holen dabei die Landschaft ins Innere. Bodentiefe Fenster geben einen einmaligen Ausblick über die Wiesen und Felder der Südeifel frei.

Ohnehin geben die Wagners der Natur gerne eine Bühne, schließlich ist und bleibt die Landwirtschaft für sie ein wichtiger Faktor. Wolfgang Wagners Stolz ist seine Wilde Weide, mit Black-Angus- und Wagyu-Rindern sowie einer Galloway-Herde, die in den Talauen grasen. Zudem bestellt der Landwirt seine Felder mit einer enormen Vielfalt, die von den Getreidearten Dinkel, Buchweizen und Wickroggen bis hin zu Raps, Senf, Leinotter, Hanf und Sonnenblumen reicht, die in der hofeigenen Ölmühle weiterverarbeitet werden. Die für die Eifel typischen Streuobstwiesen finden sich ebenfalls rund um den Hof, der nur vier Kilometer vom Hotel entfernt liegt.

Schlemmen in der Südeifel

Die Voraussetzungen für nachhaltige Gaumenfreuden sind somit ideal: Im hoteleigenen Restaurant verwendet Uschi Wagner hauptsächlich die eigenen Produkte der Landwirtschaft inklusive des Kräuter- und Gemüsegartens. Frisch zubereitet vom Hof auf den Teller, das schmecken auch die Gäste. Soweit möglich, stellt das Küchenteam alles selbst her. Das bedeutet: Convenience-Pro-

dukte oder Zusatzstoffe verwendet sie ebenso wenig wie fertige Soßen- oder Gewürzmischungen. Von Bränden bis hin zum eigenen Senf können sich Hotel- und Restaurantbesucher sicher sein, dass sie ein hundertprozentiger Wagner-Genuss erwartet.

„Mir ist die Wertschätzung der Lebensmittel sehr wichtig“, erklärt Uschi Wagner. „Für mich muss Essen gar nicht kompliziert sein, nur richtig gut, qualitativ hochwertig und facettenreich.“ Mit viel Liebe zum Detail interpretiert sie alte Rezepte neu. Ihre eigenen Kreationen weisen stets das besondere Etwas auf. Inspiration hierfür findet sie in der umliegenden Natur und auf dem eigenen Hof. Feinschmecker sollten unbedingt das Carpaccio vom Weiderind mit getrüffelem Pastasalat probieren, ebenso wie das Safran-Risotto mit Salbei oder das legendäre frittierte Eigelb probieren. Die Liste an Empfehlungen ließe sich leicht weiterführen. Praktisch für Gäste des Boutique Hotels, denn für sie ist das Abendessen mit der Genusswerk-Kulinarik bereits inkludiert.

Genussvolle Gemeinschaft

Uschi Wagner beeindruckt nicht nur mit ihren Kreationen, sondern teilt ihr Wissen außerdem gerne mit begeisterten Hobbyköchen und solchen, die es werden wollen. Wer ihr beim Schnippeln, Rühren und Brutzeln über die Schulter schauen möchte, hat in den regelmäßig angebotenen Workshops der Kochschule Gelegenheit dazu. Ob zum Teambuilding oder als Weihnachtsgeschenk: Für das kulinarische Wohl der Teilnehmer ist gesorgt. Die Kochschule ist auch bei Unternehmen immer wieder für Teambuilding-Events beliebt, denn gemeinsam den Kochlöffel schwingen – das schweißt zusammen.

Für Tagungen, Seminare und Feiern steht zudem ein verglaster Private Dining Raum bereit. Hell und offen punktet er mit einer langen Tafel sowie Weitsicht in die umliegende Landschaft für ein Extra an Kreativität. Für größere Veranstaltungen kann das Boutique Hotel selbstverständlich auch exklusiv gemietet werden.]

Noch kein Weihnachtsgeschenk?

Unser Tipp: Ein Gutschein für einen Kochkurs mit Uschi Wagner. Die nächsten Termine sind:

- 15. Januar 2022
- 22. Januar 2022
- 05. Februar 2022
- 12. Februar 2022

www.genusswerk.de



OHNE DICH

ist Dienst kein Dienst
an der Gesellschaft.

Ihre Kunden sind für andere da. Wir sind für Sie da.
Die Versicherungen der Allianz für Beamte

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte
an Ihren Allianz Maklerbetreuer:

Marc Lorbeer-Feldmann

Telefon: 02 21.94 57-222 78

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

makler.allianz.de

Allianz 

24 Geschenkkideen unter 100 EURO

Weil hinter jedem erfolgreichen Mann eine starke Frau steht und hinter jeder starken Frau sie selbst, sind diese Seiten voller Geschenkkideen dem weiblichen Geschlecht gewidmet.



Lakesidebox Birke

Wie ein Spaziergang am See:
Wasser plätschert, Vögel
zwitschern, Enten schnattern,
Grillen zirpen

59,00 €

>> manufactum.de

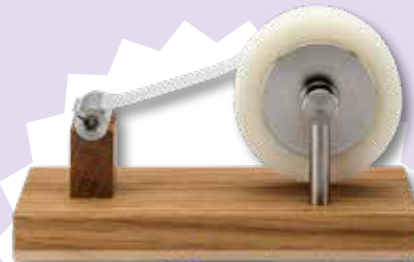


Ewiger Kalender

Eiche und Ahorn

24,90 €

>> manufactum.de



Klebefilmabroller

Eiche und Ahorn

54,90 €

>> manufactum.de

Für alle, die uns in Münster
besuchen wollen. Alle Mar-
ken mit einem roten Stern,
gibt's in der tischkultur!,
Melchersstraße 30



Weinkühler
„Leben Lieben Lachen“
29,95 €
>> raeder-onlineshop.de



Golden Oak
Spieluhr aus Eichenholz
„Das klingt so herrlich“
aus Mozarts Oper
„Die Zauberflöte“
99,50 €
>> siebensachen.com



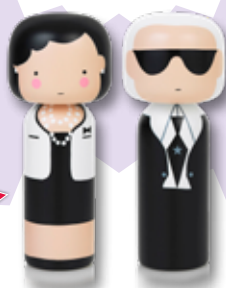
APÉRO Gewürzflaschen
„Set aus 2“
24,95 €
>> raeder-onlineshop.de



Der Silberlöffel
Die Bibel der
italienischen Küche
45,00 €
>> thalia



Der Silberlöffel für Kinder
Liebingsrezepte aus Italien
für eine kinderleichte
Zubereitung
22,99 €
>> thalia



Handbemalte Holzfiguren
berühmte Persönlichkeiten aus
Pop, Kultur und Kunst,
Lucie Kaas
versch. Größen,
40,00 € – 95,00 €
>> geliebtes-zuhause.de



POP TEE
Superfood Tee in Super Farben
versch. Sorten
Dose **14,95 €**
Tüte zum Nachfüllen **11,95 €**
>> kontor1710.de



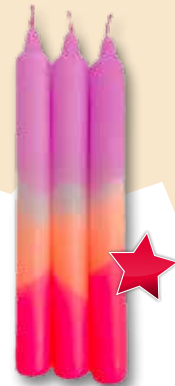
Chilly's Flasche
wiederverwendbar,
hält bis zu 24 h kalt/12 h heiß,
Edelstahl, 260/500/750 ml
ab 28,00 €
>> chillys.com



**Brasibrasi
Fake Fur Tasche**
versch. Größen
ab 59,00 €
>> brasibrasi.com



**Taschengurt
zum Wechseln, z.B.
von Ever Bloom**
verstellbar, 5 cm breit, mehrfarbig,
ab 18,90 €
>> Amazon.de



Neonkerzen von pink stories
z. B. 3er Set
14,90 €
>> pinkmilk.de



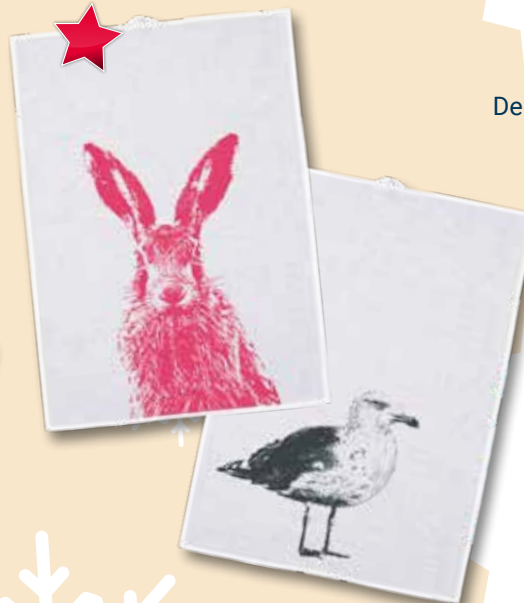
Armکette
Milanaise **79,90 €**
>> manufactum.de



Schafwollsocken
Die wärmendsten Socken
Deutschlands, für alle, die schnell
kalte Füße bekommen
ab 25,95€
>> SOXS.CO



Leder-Gartenhandschuhe
Der Allrounder
34,90 €
>> manufactum.de



**Frohstoff
Geschirrtücher**
Möwe oder Feldhase
ab ca. 15,50 €
>> frohstoff.de



QUDO – Zeitlose Eleganz
Interchangeable Schmuckstücke

Ringe, Ketten, Ohringe

Grundring ca. 18,00 €

sonst 30,00 – 80,00 €

>> qudo.de



Ohrhänger
Muranoglas

54,90 €

>> manufactum.de



Schlüsselfertig...

Anhänger

von Ina Seifert

ca. 45,00 €

>> berlinerzimmer-shop.de



Gluckigluck

Fischkrug mit Glucksgeräusch

versch. Größen für unterschiedliche
Zwecke (Wasser, Vase, Salz und
Pfeffer), aus England

25,00 € – 99,00 €

>> gluckigluck.com



Singvögel – Band 1

lehrreiches Naturmalbuch

8,00 €

>> thalia



Farbenfreunde Kissenhülle

Nicky, unterschiedliche Formen,

Farben und Größen

z. B. 50 x 50 cm

39,90 €

>> ambiendo.de

ALLES AUS

EIN(EM) TOPF

Leckere Eintöpfe mit Fisch, Fleisch oder Gemüse

Nicht nur Kinder lieben Dinge, die man mit der Hand oder einem Löffel essen kann – wir auch. Besonders jetzt, wo es draußen wieder kalt und dunkel wird, sind Mahlzeiten aus einem Topf ein echt heißer Tipp. Sie machen zudem satt, glücklich, sind einfach zuzubereiten und herrlich vielfältig.
Also, worauf wartet Ihr?

Aubergine, Kichererbse und Tomate

Zutaten (2 Personen)

- 1 große Aubergine
- 2 Knoblauchzehen
- 3 EL Olivenöl
- Salz, Pfeffer
- 1 Zwiebel
- 1 Dose Kirschtomaten (Pomodori; 400 g)
- 1 EL Tomatenmark
- 3/4 TL getrocknete Minze
- 1 TL Baharat (arab. Gewürzmischung)
- 1 TL Zimtpulver
- 2 Msp. Chilipulver
- 1 Dose weiße Bohnen (220 g Abtropfgewicht)
- 1/4 Bund Koriandergrün
- 2 Stängel Minze
- 3 EL griech. Joghurt (10 % Fett) – (bei Bedarf Vegan)

Zubereitung (30 – 60 Minuten)

Den Backofen auf 220° (Ober-/ Unterhitze) vorheizen. Auberginen waschen, putzen und in ca. 2 cm große Würfel schneiden. Eine Knoblauchzehe schälen, in feine Würfel schneiden, mit der Aubergine und 2 EL Öl in einer ofenfesten Form mischen, salzen und pfeffern. Im Backofen (Mitte) 25-30 Min. garen, bis die Auberginen leicht bräunen, dabei nach 15 Min. durchrühren.

Inzwischen die Zwiebel schälen, halbieren und längs in feine Streifen schneiden. Den übrigen Knoblauch schälen und fein würfeln. Die Tomaten in ein Sieb abgießen, dabei den Saft auffangen. Das restliche Öl in einem Topf erhitzen, die Zwiebel und den übrigen Knoblauch darin bei kleiner Hitze goldgelb dünsten. Tomatenmark, Minze und Gewürze dazugeben und unter Rühren bei mittlerer Hitze anrösten.

Den Saft der Kirschtomaten (bis auf einen kleinen Rest) unter die Zwiebel-Gewürz-Mischung rühren, mit Salz und Pfeffer würzen. Unter Rühren bei mittlerer bis großer Hitze 5-6 Min. köcheln, bis die Flüssigkeit weitgehend eingekocht und die Tomaten-Zwiebel-Masse deutlich dunkler ist. Die Tomaten und den übrigen Saft dazugeben, die Hitze reduzieren.

Die Bohnen in ein Sieb abgießen und dabei die Einlegeflüssigkeit auffangen. Die Bohnen und die Auberginen mit den Tomaten im Topf verrühren, alles zugedeckt bei kleiner Hitze 10-15 Min. köcheln lassen. Inzwischen die Kräuter waschen und trockenschütteln, die Blätter abzupfen und grob schneiden. Das Gemüse vom Herd nehmen, einen Großteil der Kräuter unterheben und auf Teller verteilen. Den Joghurt darauf geben und mit den übrigen Kräutern bestreuen.

Curry, Schweinenacken und Kürbis

Zutaten (6 Personen)

- 1 kg Schweinenacken
- 20 g Ingwer (frisch)
- 2 Knoblauchzehen
- Salz, Pfeffer
- 4 EL Öl
- 1 TL Tomatenmark
- 1 EL brauner Zucker
- 1 TL mittelscharfes Currypulver (z. B. Anapurna)
- 1 TL Garam Masala
- 4 EL Sojasauce
- 500 ml Gemüsefond
- 1 Zimtstange (klein)
- 2 Sternanis
- 200 g rote Zwiebeln
- 600 g Kürbis (z.B. Hokkaido)
- 2 TL Speisestärke
- Saft von 1 Limette
- 3 Stiele Thai-Basilikum (ersatzweise Basilikum)
- 3 EL Röstzwiebeln

Zubereitung (30 Minuten, 1:30 h Garzeit)

Schweinenacken in 3 cm große Stücke schneiden. Ingwer und Knoblauch schälen und fein würfeln. Fleisch mit wenig Salz und Pfeffer würzen. Öl in einem großen Bräter erhitzen und das Fleisch darin auf allen Seiten bei starker Hitze scharf anbraten. Herausnehmen und die Hitze etwas reduzieren. Ingwer und Knoblauch im Bräter anbraten. Tomatenmark und Zucker zugeben und leicht karamellisieren lassen. Mit Curry und Garam Masala bestäuben, mit Sojasauce ablöschen und mit dem Fond auffüllen. Fleisch, Zimt und Anis zugeben und einmal aufkochen. Abgedeckt im vorgeheizten Backofen bei 180 Grad (Gas 2-3, Umluft 160 Grad) auf der untersten Schiene 1:30 Stunden garen. Inzwischen Zwiebeln vierteln. Kürbis in 2 cm dicke Spalten schneiden, dabei die Kerne und Fasern entfernen. Nach 1 Stunde zum Fleisch in den Topf geben und zu Ende garen. Curry aus dem Backofen nehmen und aufkochen. Stärke mit wenig kaltem Wasser glatt rühren und das Curry damit leicht binden. Mit Limettensaft würzen. Basilikumblätter abzupfen und mit den Röstzwiebeln darüberstreuen. Mit Reis servieren.

Kartoffeln, Spitzkohl und Lachs

Zutaten (4 Personen)

- 800 g Kartoffeln
- 800 g Spitzkohl
- 1 Zwiebel
- 2 EL Öl
- Salz, Pfeffer
- 1 EL Gemüsebrühe (Instant oder selbstgemacht)
- 1/2 Bund Schnittlauch
- 1 Bio-Zitrone (abgeriebene Schale und Saft)
- 500 g Lachsfilet
- Ggf. saure Sahne zum Verfeinern

Zubereitung (40 Minuten)

Kartoffeln schälen, waschen und in Stücke schneiden. Spitzkohl putzen, waschen und in breite Streifen schneiden. Zwiebel schälen und würfeln. Öl in einem großen Topf erhitzen, alles darin ca. 3 Minuten andünsten. Mit Salz, Pfeffer und Brühe würzen. Ca. 800 ml Wasser angießen. Alles zugedeckt 10–12 Minuten köcheln. Lachs abspülen, trocken tupfen und grob würfeln. Auf den Kohl-Kartoffel-Mix legen und zugedeckt bei schwacher Hitze ca. 5 Minuten gar ziehen lassen. Schnittlauch waschen, in feine Röllchen schneiden. Stew mit Salz, Pfeffer, Zitronenschale und -saft abschmecken, mit Schnittlauch bestreuen. Dazu schmeckt saure Sahne.

Bei der Alte Leipziger sind Heilberufe bestens aufgehoben

Von Sven Waldschmidt, Vorstand
Alte Leipziger Versicherung AG

Vielleicht haben die Ärzte in Ihrem Kundenkreis gerade vollkommen andere Dinge als Versicherungen im Kopf? Das wäre verständlich. Dennoch ist es ratsam, das Thema Pflichtversicherung anzusprechen.

Für Ärzte und Apotheker waren 2020 und auch 2021 sehr herausfordernde Jahre. Die durch die Corona-Pandemie hohe Arbeitsbelastung, mit ständig wechselnden Regelungen und neuen gesetzlichen Vorgaben für den Versicherungsschutz, verkomplizierte die Erledigung der anstehenden Aufgaben.



Echte Pflicht: Haftpflichtversicherung für Ärzte

Grundsätzlich unterliegen freiberuflich tätige Mediziner der Pflichtversicherung in der Haftpflicht. Gleichzeitig ist die Zahl der Versicherungsunternehmen, die diesen Schutz anbieten, in den letzten Jahren gesunken.

Seit der Einführung des neuen Gesundheitsversorgungsweiterentwicklungsgesetzes – kurz GVWG – am 20.07.2021 gelten zusätzlich neue Mindestversicherungssummen und Maximierungen für den Haftpflichtschutz bei Vertragsärzten (frühere Bezeichnung „Kassenärzte“):

- Ärzte ohne angestellte Ärzte müssen seitdem mindestens 3 Mio. Euro Versicherungssumme, zweifach maximiert, nachweisen können.
- Organisationsformen mit angestellten Ärzten, z. B. Medizinische Versorgungs-Zentren oder größere Praxen, benötigen schon 5 Mio. Euro Versicherungssumme – und das dreifach maximiert.

Vertragsärzte müssen einen Versicherungsnachweis über den gesetzlich vorgeschriebenen Versicherungsschutz vorlegen können. Als Vermittler sollten Sie also unbedingt den Versicherungsschutz Ihrer Kunden im Auge haben und in der Beratung auf die höheren Versicherungssummen hinweisen.

Moderner Versicherungsschutz: weit mehr als gesetzliche Mindestanforderungen

Als eine der wenigen Versicherungsgesellschaften, die weiterhin Berufshaftpflichtversicherungen für Ärzte anbieten, hat die Alte Leipziger ihr Produkt-Design sowohl leistungsseitig als auch in der Tarifstruktur an die aktuellen Erfordernisse angepasst. Für Humanmediziner, Zahnmediziner, Tierärzte und Heilnebenberufe gibt es ab sofort die Wahl zwischen dem classic- und dem comfort-Tarif. Bei beiden Tarif-Varianten legt der Versicherer Wert auf hohe Leistungsqualität: Bereits der classic-Schutz für freiberufliche Ärzte und Heilnebenberufe wird vom unabhängigen Ratinginstitut Franke und Bornberg mit „FFF“ ausgezeichnet.

Ab sofort sind auch Gutachtertätigkeiten bei den Heilnebenberufen mitversichert. Dazu zählen Physiotherapeuten, Ernährungsberater, Ergotherapeuten, Logopäden, Sprachtherapeuten, Masseure, Fußpfleger und viele mehr. Durch die Update-Garantie im comfort-Schutz profitieren Ihre Kunden zukünftig zudem automatisch von neuen oder verbesserten Leistungen.

Passgenauer Schutz für Ärzte – in allen Phasen ihres Berufslebens.

Egal, in welcher Berufsphase Sie einen Mediziner ansprechen, die Alte Leipziger bietet einen ausgezeichneten Versicherungsschutz:

Das gilt vom niedergelassenen Arzt (mit Angestellten und Beschäftigten im Rahmen des Probearbeitens), über den angestellten Arzt, die geringfügige ärztliche Tätigkeit, Medizinstudenten im Praktischen Jahr, dem Einstieg mit einem halben KV-Sitz bis zum Arzt, der seine berufliche Tätigkeit eingestellt hat und nur noch hin und wieder im Freundeskreis tätig wird.

Praxen mit operativen Leistungen können durch Aufklärungsnachlass Prämie sparen.

Da das Haftungsrisiko bei Operationen besonders hoch und die Patientenaufklärung hier entsprechend wichtig ist, belohnt die Alte Leipziger Ärzte, die Aufklärungsbögen von „ProCompliance“ oder „Diomed“ verwenden, mit einem Prämiennachlass von 20 Prozent. Sogar 30 Prozent Nachlass gibt es bei der Verwendung des Aufklärungssystems „infoskop“ von „synMedico“.

Versicherungsschutz für Apotheken mit neuen Leistungen

Für die Absicherung von Apotheken stellt Ihnen die Alte Leipziger eine eigene Produktlinie zur Verfügung. Sie wurde aktuell mit neuen, verbesserten Leistungen ausgestattet.

Um Apotheken Versicherungsschutz bei der Durchführung von Schnell- und PCR-Tests bieten zu können, wurde im Frühjahr der bestehende Haftpflicht-Schutz erweitert.

Im neuen Haftpflicht-Tarif ab Oktober 2021 wurden die Bedingungen weiter modernisiert. Dies betrifft beispielsweise Nachträge im Impfausweis, die Erstellung digitaler Impfzertifikate und Tätigkeiten im Rahmen von Not- und Sonntagsdiensten. Für viele Apotheken ist die Portionierung/Verblisterung von Medikamenten für Krankenhäuser, Senioren- und Pflegeheime Teil des täglichen Geschäfts und nun auch abgesichert.

Die umfangreichen Leistungen wurden durch das Ratingunternehmen Franke & Bornberg geprüft und mit „FFF“ ausgezeichnet.

Fragen zu den ausgezeichneten Heilwesen-Produkten der Alte Leipziger beantwortet für Sie gerne Ihr Ansprechpartner.

Alte Leipziger Versicherung AG

Karsten Kauler
Vertriebsdirektion West
Telefon 0211 60298-674
Karsten.Kauler@alte-leipziger.de



Gothaer GewerbeProtect

Eine Gewerbeversicherung mit digitalen Services und leistungsstarken Inhalten. Einfach und flexibel.

Sie wünschen sich für Ihre Kunden flexiblen und individuellen Versicherungsschutz und zwar mit wenig Aufwand für Sie? Dann ist Gothaer GewerbeProtect genau das Produkt nach dem Sie suchen!

Versicherungsschutz nach Maß

Die Gothaer GewerbeProtect ist ein maßgeschneiderter Versicherungsschutz mit hoher Flexibilität in einem modularen Produktbaukasten. Es können alle relevanten Risiken abgedeckt werden. Von der Betriebshaftpflicht, der Inhalts- und Gebäudeversicherung über Maschinen, Elektronik, Photovoltaik, Werksverkehr und Gruppenunfall bis hin zu Vermögensschäden, der Betriebschließung und Betriebsunterbrechung.

Attraktive PlusBausteine

Dabei wird nur das abgeschlossen und bezahlt, was wirklich gebraucht wird. Zu fast jedem Modul gibt es zudem branchenspezifische PlusBausteine und Deckungserweiterungen, über die sich der Versicherungsschutz zusätzlich an die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens anpassen lässt. Und wird ein Baustein nicht mehr gebraucht, kann er ganz einfach wieder abgewählt werden.

Automatisierte Prozesse

Ihnen steht ein anwenderfreundlicher Gewerberechner zur Verfügung. Dabei profitieren Sie und Ihre Kunden insbesondere von der sofortigen Entscheidungs- und Abschlussfähigkeit inklusive der Möglichkeit, umgehend eine Annahmeerklärung zu erhalten. Schon wenige Tage nach dem Abschluss finden Ihre Kunden die Police in ihrem Briefkasten.

Neugierig geworden?

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner der Gothaer.

Gothaer

Daniele Salati – Key Account Manager
Komposit
Mail: daniele.salati@gothaer.de
Tel: 0172 2510471



Frank Busemann
Silber, Zehnkampf, Olympische Spiele 1996



Basler Invest

Die Zehnkämpfer-Police

Ähnlich wie beim Zehnkampf verhält es sich bei einer Fondspolice: Ein nachhaltig gutes Produkt muss alle Faktoren berücksichtigen und in allen Disziplinen brillieren. Nur so gewinnt man am Ende den Zehnkampf.

Überzeugen Sie sich von unserer neuen Produktlinie – der Basler Invest: ein sehr gutes Leistungsportfolio, das keine Wünsche offen lässt und auch in zehn oder zwanzig Jahren noch das Beste rausholt!

Unsere Top Disziplinen

- Sehr attraktive Wettbewerbsposition
- Umfangreiches Fondsangebot mit großer ETF Auswahl
- Basler Invest Garant: Garantie auf bis zu 120 % steigerbar
- Fonds-Rentenplan für eine fondsgebundene Leistungsphase



*Nach der Flutkatastrophe in Westdeutschland ist die Debatte darüber entbrannt, wie Schäden durch Naturkatastrophen besser abgesichert werden können. Die üblichen Gebäudeversicherungen umfassen zwar Sturm und Hagel, nicht aber Hochwasser, Überschwemmungen oder Erdbeben – das muss mit Elementarverträgen zusätzlich abgesichert werden.

Wohngebäudeversicherung

[pma:] Serie Produkt-Welt HUKRS

Für die meisten von uns ist die Immobilie der wertvollste materielle Besitz. Ob das Einfamilienhaus als eigenes Heim oder das Mehrfamilienhaus als solide Investition: Ein Wohngebäude ist eine Wertanlage, die man sich hart erarbeitet hat und deshalb gegen Risiken gut absichern sollte.

[Deshalb widmen wir uns im aktuellen Beitrag unserer Sachversicherungsserie auch der Wohngebäudeversicherung. Wir werfen einen Blick auf den möglichen Versicherungsschutz und beleuchten die Vorgehensweise zur Ermittlung der korrekten Versicherungssumme. Immer wieder können nämlich Um-, An- oder Ausbauten, die an Wohngebäuden vorgenommen werden, zu einer Unterversicherung führen, nicht zuletzt, weil der Eigentümer die Veränderungen nicht an seinen Makler weitergegeben hat.

Unsere Empfehlung daher:

Lesen Sie unbedingt diesen Artikel und raten Sie zur regelmäßigen Wertermittlung der Immobilie.

Wer benötigt eine Wohngebäudeversicherung

Jeder Gebäudeeigentümer sollte für sein Haus/seine Häuser über eine Wohngebäudeversicherung verfügen.

Die Wohngebäudeversicherung ist keine Pflichtversicherung.

Banken können als Gläubiger, z.B. für eine Finanzierung des Gebäudes, Versicherungsschutz verlangen.

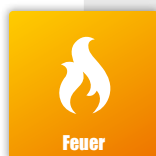
Warum ist eine Wohngebäudeversicherung sinnvoll?

Die Wohngebäudeversicherung schützt den Eigentümer vor den finanziellen Folgen eines Sachschadens.

In der Regel handelt es sich um eine gleitende Neuwertversicherung. Daher werden versicherte Schäden von Reparatur bis Wiederaufbau vollumfänglich zum ortsüblichen Neubauwert erstattet.

Wofür besteht Schutz?

Versichert ist das gesamte Gebäude inklusive der berücksichtigten Nebengebäude (z.B. Gartenhaus), Grundstücksbestandteilen (z.B. Einfriedung) und Gebäudebestandteilen (z.B. Einbaumöbel). In der Regel sind Schäden durch folgende Gefahren abgedeckt: Wir unterscheiden zwischen Standard- und Zusatzschutz (s.u.).



Die Feuerversicherung reguliert Schäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion oder Implosion und leistet Schadenersatz für Folgeschäden wie z.B. Schäden durch Löschwasser.



Ein Leitungswasserschaden liegt vor, wenn Wasser bestimmungswidrig aus dem mit dem Gebäude verbundenen Leitungssystem austritt. Dieses kann durch einen Rohrbruch oder auch Frost geschehen. Bei einem versicherten Leitungswasserschaden wird sowohl die Reparatur der Schadenursache als auch der Folgeschaden (Nässeschaden) ersetzt.



Die Versicherung leistet Entschädigung für versicherte Sachen die durch Sturm, Hagel zerstört oder beschädigt werden oder dabei abhandenkommen. Als Sturm gilt bei den meisten Versicherern eine wetterbedingte Luftbewegung von mindestens Windstärke 8 (ca. 62 km/Stunde). Auch bei Sturm und Hagel werden Folgeschäden ersetzt, so etwas wenn durch den Sturm das Dach beschädigt wurde und Regen in das Gebäude dringt.

Was ist wichtig?

Damit der Versicherer im Schadenfall keine Abzüge vornehmen kann, sollten bei Berechnung und Beantragung korrekte Gebäudeangaben, bestenfalls resultierend aus einer Wertermittlung, vorgelegt werden.

Diese berücksichtigt nämlich z.B. die Angaben zur Wohnfläche (je Vollgeschoß, Dachgeschoß, Keller) und zur Bauartklasse (z.B. BAK I, Harte Dachung und massives Mauerwerk). Aber auch Angaben zur Anzahl der Garagen, Carports oder Nebengebäude sind in der Wertermittlung enthalten.

Ist die korrekte Wertermittlung durchgeführt, kann der Versicherer den Unterversicherungsverzicht dokumentieren.

Da niemand eine ordnungsgemäße Wertermittlung durch vorherige Vermittler oder die Nachmeldung einer baulichen Veränderung (z.B. Ausbau des Dachgeschosses) des vorherigen Eigentümers garantieren kann, empfiehlt sich diese Vorgehensweise (vorherige Wertermittlung) auch nach Erwerb einer Immobilie und Übernahme des Versicherungsvertrages des Vorbesitzers, sowie bei Bestandsübertragungen.

Welche Besonderheiten gibt es?

Viele Wohngebäudetarife bauen auf dem bisher genannten Standard- oder Grundschutz auf. Dieser Schutz kann jedoch durch weitere Bausteine und/oder Tariflinien (von z.B. Basis bis Top) aufgestockt werden.

Als wichtigster Baustein ist hier die erweiterte Elementarversi-

cherung (Erdbeben, Erdrutsch, Überschwemmung...) zu nennen.* In den Tariflinien wird der Versicherungsschutz und die Ursache der bereits versicherten Gefahren erweitert.

Vor diesem Hintergrund empfehlen wir bei der Tariffindung eine sorgfältige Prüfung der einzelnen Bausteine und die Berücksichtigung folgender Punkte:

- Grobe Fahrlässigkeit
- Schäden durch Regen- oder Schmelzwasser
- Gebäudebeschädigungen / Vandalismus durch unbefugte Dritte
- Mehrkosten durch behördliche Auflagen
- Wasserzu- und Wasserableitungsrohre auch außerhalb des Grundstückes

Weitere Besonderheiten:

Wochenendhäuser/Kleingärten

Im Wochenendhaus oder Kleingarten sind oftmals Werte, z.B. die Laube und die Einrichtung vorhanden, die über eine Kleingartenversicherung / Wochenendhausversicherung versichert werden können. Hierfür gibt es spezielle Produkte.

Ferienhäuser

Auch für Ferienhäuser, die entweder selbstgenutzt oder teilweise/vollständig vermietet werden, gibt es spezielle Produkte.]

[pma:] Team Sachversicherung

[pma:] goes DIN oder: „Für uns total normal“ – Beratung nach DIN 77235

Die Risikoanalyse für Geschäftskunden

Sie ist druckfrisch, brandaktuell und bietet Ihnen und Ihren Kunden einen erheblichen Mehrwert. Sie ist die DIN 77235, die „Finanz- und Risikoanalyse für Freiberufler, Gewerbetreibende, Selbstständige und KMUs“ oder kurz, die Finanz- und Risikoanalyse für Geschäftskunden.

[Im Laufe der Erarbeitung der DIN 77230, der Finanz- und Risikoanalyse für Privatkunden, an deren Erstellung wir von Anfang an beteiligt waren, wurde klar, dass durch die Fokussierung auf den Privathaushalt gerade bei Selbständigen, Freiberuflern und Gewerbetreibenden wichtige Fragestellungen zu Risiken und Chancen ihrer Erwerbstätigkeit offengeblieben sind.

Während für große Unternehmen und deren Risikomanagement bereits Standards existieren, ist deren Anwendung für kleinere Unternehmen, Selbständige, Freiberufler und Gewerbetreibende aufgrund der Komplexität nahezu unmöglich. Auch vorhandene Lösungen von Versicherern, z.B. Risikoermittlungen, sind auf aufgrund ihrer Tarifierorientierung untauglich. Aufgrund der Notwendigkeit der Standardisierung und des Fehlens des ganzheitlichen Ansatzes sind Lösungen von Softwarehäusern ebenfalls zweite Wahl. Deshalb, und um alle Finanz- und Versicherungsthemen eines Geschäftskunden transparent, einheitlich und neutral darzustellen, lag die Schaffung einer weiteren DIN ganz klar auf der Hand.

Die DIN 77235 in 4 Punkten

- Insgesamt **52 Finanzthemen**, um die möglichen Risiken / Entwicklungen / Finanzen eines Unternehmens abbilden zu können.
- **Themenbereiche-Cluster** (Bspw.: immobiler, mobiler, etc.), deren Berücksichtigung durch eine Einstiegsfrage ermittelt wird.
- Finanzanalyse kann über **alle Themen** oder **modular** durchgeführt werden.
- **Dynamische Priorisierung**: Es gibt keine feste Rangfolge, sondern 3 Prioritätsklassen, denen die Themen zugeordnet werden.

DEFINO

Aufbau der DIN 77235 – Themenbereiche-Cluster

Basisthemen können den Clusterthemen zugeordnet werden.

Durch Themenbereiche-Cluster wird die Aufnahme effizient gestaltet. So kann mit einer Einstiegsfrage die Relevanz eines Cluster und der darin zusammengefassten Finanzthemen ermittelt werden.

Immobilien	Mobilität	Finanz	Werbung	Ausland
Beitragen die Immobilien zu meinem Umsatz?	Wann wird das Fahrzeug zum nächsten Mal repariert? (Bspw. durch Unfall, Diebstahl, etc.)	Welchen Gewinn erzielt das Unternehmen? (Bspw. durch Umsatz, etc.)	Welchen Gewinn erzielt das Unternehmen? (Bspw. durch Umsatz, etc.)	Welchen Gewinn erzielt das Unternehmen? (Bspw. durch Umsatz, etc.)

DEFINO

Aufbau der DIN 77235 – Analysebereiche

Die 52 Finanzthemen verteilen sich auf die folgenden Analysebereiche:

DEFINO

Insofern werden mit der DIN 77235 Finanzanalyse für Geschäftskunden die Prinzipien der Finanzanalyse nach DIN 77230 auf gewerbliche Zielgruppen übertragen. Oder anders ausgedrückt: die DIN 77235 baut auf der 77230 auf. Das Ziel bleibt aber gleich. Es gilt, finanzielle Risiken zu identifizieren und Opportunitäten zu unterstützen. Und auch das Ergebnis erinnert an die DIN 77230 und damit an ein Blutbild oder MRT aller Finanz- und Versicherungsthemen, nur eben jetzt des Geschäftskunden.

**REINE
NFORMSACHE(N)**

- 01 Eine Norm ist ein Dokument, das mit Konsens erstellt und von einer anerkannten Institution angenommen wurde.
- 02 Normen halten nachvollziehbar fest, was z. B. von einem Produkt oder einer Dienstleistung erwartet werden kann und geben dadurch gleichzeitig vor, welche Regeln bzw. Bedingungen bei der Produktion oder bei der Anbietet von Dienstleistungen eingehalten werden sollen oder müssen.

Aber nicht nur auf das Instrument und die Analyse ist Verlass. Wenn Sie in der Zielgruppe Freiberufler, Gewerbetreibende, Selbstständige und KMUs tätig sind oder beabsichtigen, Ihre Klientel dahingehend zu erweitern, stehen wir an Ihrer Seite. Wir unterstützen Sie bei der Einführung und Umsetzung der neuen DIN: fachlich als auch vertrieblich.

Die Einsatzmöglichkeiten – vom Friseur bis zum KMU

Wer kann mit Hilfe der DIN 77235 analysiert werden?

-  – Kleinere Geschäftskunden (z.B. Friseur, Blumenladen, Freiberufler)
-  – Mittlere Geschäftskunden (z. B. Handwerksbetriebe, Produktionsunternehmen, Dienstleister)
-  – Größere Geschäftskunden gem. KMU-Definition



Die Gründe für die Nutzung der DIN 77235 liegen auf der Hand:

- Effizienz und Professionalität stärken das Kundenvertrauen
- Transparenz und Objektivität schärfen den Blick des Beraters
- Ganzheitlicher Beratungsansatz schafft Kundenbindung
- Kundenbindung führt zu höherer Wirtschaftlichkeit

Die DIN 77235 wird zudem die Beratung von Geschäftskunden wesentlich verändern.

- Rechtsprechung/Gesetzgebung werden sich an der DIN orientieren
- Selbst wer nicht nach DIN analysiert, stößt künftig auf Kunden mit DIN-Analysen von Wettbewerbern
- Marktteilnehmer werden sich positionieren („Beratung nach DIN“, „angelehnt an DIN“, „frei nach DIN“ u.ä.m.)]

Also, worauf warten Sie, machen auch Sie den ersten Schritt Richtung „new normal“!

FORSETZUNG folgt.

[pma:] Assekuranzmakler GmbH, Klaus Bode

Turteltauben. Abschluss. Piepen.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere lohnende Paar-Aktion zur **Risikolebensversicherung**.

2x 25€*
Beitrags-
guthaben

Sparen im Doppelpack

Jetzt noch bis zum 31.12.2021 Paare sparen lassen: Für einen Doppelabschluss der Risikolebensversicherung erhalten Ihre Kunden für beide Verträge jeweils **25€ Beitragsguthaben***.

Mehr unter **0221 5737-300** oder auf **europa-vertriebspartner.de/paarsparen**

*Teilnahmebedingungen: Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risikolebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) per elektronisch generiertem Antrag beantragen. Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem „Gutschein“, der den Antragsunterlagen beigelegt ist, in der Zeit vom 01.10.2021 bis zum 31.12.2021 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Die Laufzeit der Verträge muss jeweils mindestens zwei Jahre betragen. Jeder Vertrag erhält bereits ab der ersten Fälligkeit ein Beitragsguthaben in Höhe von 25€, von denen durch Verrechnung mit den fälligen Beiträgen im ersten Jahr 15€ verdient sind, im zweiten Jahr 10€. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Sollte es nicht zur Antragsstellung beider Verträge kommen oder sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag kein Beitragsguthaben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche sind nicht übertragbar.

Mehr Einfachheit. Mehr Flexibilität. Mehr Leistung.

JETZT NEU!

RÜCKHALT

DIE Risikolebensversicherung



FÜR JUNGE FAHRER:

Mit Option Zusatzfahrer attraktive Ersparnis anbieten

Die Option Zusatzfahrer ermöglicht jungen Fahrern bis 23 Jahre die Mitnutzung von Pkw, die bei der R+V-Versicherungsgruppe versichert sind.

[Die Zusatzfahrer-Lösung ist für Fälle gedacht, in denen ein junger Fahrer keinen eigenen Pkw (und somit keinen eigenen Pkw-Vertrag) hat, sondern die Pkw von Dritten wie z. B. Eltern, Verwandte, Freunde oder Nachbarn mitnutzen möchte. Der Vertrag enthält keine Sondereinstufung, für die eine Fahrerkreisbeschränkung verpflichtend ist.

Es können bis zu drei Zusatzfahrer in einen Vertrag eingeschlossen werden. Der Zusatzfahrer ist dabei weder der Halter noch der Versicherungsnehmer.

Der Jahresbeitrag von 289 EUR wird je eingeschlossenem Zusatzfahrer erhoben. Auf Wunsch ist die Vereinbarung einer unterjährigen Zahlungsweise möglich. Das Angebot gilt für das Neu- und Ersatzgeschäft.

Auf einen Blick:

- Für alle jungen Fahrer bis 23 Jahre ohne eigenen Pkw
- Nur 289 EUR jährlich
- Zusatzfahrer kann auch andere bei der R+V-Gruppe versicherten Pkw fahren
- Bis zu drei Zusatzfahrer pro Vertrag möglich
- Sondereinstufung auf SF-Klasse 5 bei anschließender Erstzulassung eines eigenen Pkw

Das ganz besondere Highlight:

Hat der junge Fahrer später sein eigenes Auto, bekommt er bei der R+V-Versicherungsgruppe eine besonders günstige Sondereinstufung mit der Schadenfreiheitsklasse 5 – unabhängig davon, wie lange er als Zusatzfahrer mit den anderen Autos gefahren ist. Und damit spart Ihr junger Kunde später nochmals richtig Geld.

Mit der Option Zusatzfahrer können Sie bei jungen Fahrern kräftig punkten und ihnen schnell eine enorme Ersparnis ermöglichen.

Mehr Informationen zu unseren individuellen Kfz-Lösungen finden Sie in unserem Produktfinder Kfz]

Kravag

Key-Account Management Kfz
Tel.: 040 23606-2415
E-Mail: Hauke.Kramer@kravag.de



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.



Tierisch gut versichert!

Die Zahl der Hunde, Katzen oder anderen tierischen Mitbewohner in deutschen Haushalten stieg nach Information des Industrieverband Heimtierbedarf (IVH) innerhalb der letzten zwölf Monate um fast eine Million auf knapp 35 Millionen! Anlass genug, rechtzeitig Vorsorge zu treffen, falls es zu unerwarteten Kosten im Zusammenhang mit dem Haustier kommt.

[Jedes Tier hat einen eigenen Charakter. Und dafür lieben wir es. Ganz egal, ob Sie der Eigensinn Ihrer Katze berührt. Oder der Herzensbrecherblick Ihres Hundes. Sie haben ihren eigenen Kopf und auch ganz eigene Bedürfnisse. Sie sind treue Begleiter, gutmütige Spielgefährten und oft feste Mitglieder der Familie. In jedem Fall aber sind sie unverzichtbare Freunde. Aber wer ist für den Vierbeiner da, wenn er einmal Hilfe braucht?]

Kein Tierhalter möchte in die Situation kommen, die Entscheidung für oder gegen eine Behandlung oder Operation auf Grund der eigenen finanziellen Möglichkeiten treffen zu müssen. Doch bei Hunden und Katzen gibt es nun mal keinen gesetzlichen Versicherungsschutz. Die Kosten muss der Halter aufbringen.

Die Krankenversicherung für Hunde und Katzen übernimmt für Sie die Behandlungs- und/oder Operationskosten und gibt Ihnen die Freiheit und den Raum, die richtige Entscheidung für Ihren Gefährten zu treffen.

Tiere können nicht sagen, wo es weh tut. Und deshalb ist schnell eine Untersuchung beim Tierarzt erforderlich, die oft mehrere hundert Euro kosten kann. Aber auch der Weg zum Tierarzt, einen Termin organisieren und Wartezeiten kosten oft Zeit und Nerven. Die Barmenia kooperiert deshalb mit FirstVet, einem Anbieter der so genannten Telemedizin speziell für Tiere. Hier können Versicherte ganz schnell und unkompliziert via Tablet, Smartphone oder Computer rund um die Uhr Zugang zu Videosprechstunden mit in Deutschland approbierten und erfahrenen Tierärzten erhalten. Und auch um die Abrechnung brauchen sich die Tierhalter nicht zu sorgen. Das erfolgt direkt mit der Barmenia. So können Sie sich beruhigt um ihren tierischen Freund kümmern.

Allerdings können nicht nur Krankheiten für den Tierbesitzer extrem teuer werden. Hohe Kosten können auch dann entstehen, wenn der Hund einen Schaden verursacht. Beispielsweise, wenn er auf die Straße läuft und es zu einem Unfall kommt. In diesem Fall haftet der Hundehalter und muss für die entstandenen Schäden aufkommen. Aus diesem Grund ist eine Hundehalter-Haftpflichtversicherung sinnvoll. In den meisten Bundesländern ist diese nicht vorgeschrieben oder nur für bestimmte Rassen, Größen sowie verhaltensauffällige Tiere verpflichtend.]

Weitere Informationen
erhalten Sie unter:
tier.barmenia.de

Barmenia





**[SAVE THE
DATE!]**

Unser Support
FÜR MEHR ERTRAG
im Bereich Kapitalanlagen.

Mit **[pma:]** zukunftsicher
das Beste verdienen.

Mehr Informationen erwarten
Sie auf der **JAT 2022!**

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

TEIL VIER 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.

[In dieser Ausgabe wollen wir uns mit den sogenannten „ETFs“ beschäftigen. ETF ist die Abkürzung für „Exchange Traded Funds“ und heißt eigentlich übersetzt „Börsengehandelte Fonds“. Dies liegt daran, dass früher Investmentfonds nur über die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) erworben werden konnten, während Fonds, die einfach einen Index (also beispielsweise den DAX) nachbilden, während der Börsenöffnungszeiten jederzeit an der Börse ge- und verkauft werden konnten. Man spricht bei ETF-Fonds von passiv gemanagten Produkten, weil lediglich versucht wird, die Entwicklung eines bestimmten Index so gut wie möglich nachzubilden. Eine aktive Titelselektion findet also nicht statt. Im Gegensatz dazu sind die in den letzten Ausgaben beschriebenen Fonds aktiv gemanagt. Hier wird versucht, durch Abweichung vom Index, ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis zu erzielen. Ein Index wie der DAX oder der S&P 500, bildet die durchschnittliche Entwicklung der im jeweiligen Index enthaltenen Aktien ab. Damit ist auch die Wertentwicklung eines ETFs vorprogrammiert: Durchschnittlich. Das Argument, mit dem ETFs erfolgreich angepriesen werden, ist einfach und für jedermann nachvollziehbar: Auf Dauer schafft es die Mehrzahl der Fondsmanager nicht, den jeweiligen Index zu schlagen. Da man von vornherein nicht weiß, welcher Fonds künftig besser als der Marktdurchschnitt abschneiden wird, wäre es Erfolg versprechender, gleich in den

Die Trends sind eindeutig: Das private Geldvermögen wächst und immer mehr Banken verlangen bei immer geringeren Freibeträgen Negativzinsen, die sie „Verwarentgelt“ nennen, weil ein solches steuerlich noch nicht einmal abzugsfähig ist. Lebensversicherer schwächeln zunehmend. Die im letzten Jahr aufgelaufenen Fehlbeträge zur Erfüllung der den Versicherten gegebenen Garantien sind inzwischen höher als das Sicherungsvermögen der Sicherungseinrichtung Protektor. Mehr als 40 Prozent der Lebensversicherer erzielen nicht genug Rendite, um ihre Rechnungszinsverpflichtungen erfüllen zu können. Die Inflation steigt, doch die Notenbanken erhöhen die Zinsen nicht. Damit sinkt der Realzins (also der Nominalzinsertrag minus der Geldentwertung) auf ein historisches Tief. Die Jamaika-Koalitionäre wollen das Renteneintrittsalter nicht erhöhen, aber deutlich mehr für Rentenzahlungen ausgeben. Das Rentenniveau soll nicht sinken. Wie das alles finanziert werden soll, ist offen. Wer im Rentenalter nicht auf Sozialhilfe (Grundsicherung) angewiesen sein will, muss frühzeitig aktiv werden. Das Sparbuch ist dazu vollkommen ungeeignet.

Index, also den ETF, zu investieren. Dafür, dass die Mehrzahl der Fondsmanager schlechter als der Index abschneidet, wird auch stets gleich die passende und ebenfalls leicht nachzuvollziehende Begründung geliefert: Aktives Management kostet Geld. ETFs kosten nur einen Bruchteil der Managementgebühren eines aktiv gemanagten Fonds und sind deshalb besser geeignet für die Vermögensbildung.

Die Berechnung ist zu relativieren

Das Geld der Anleger fließt überwiegend in die für ihre gute Wertentwicklung bekannten Fonds, deren Volumen damit weit überdurchschnittlich hoch ist. Bei der Berechnung, wie viele Fondsmanager den Index schlagen, wird jedoch in der Regel jeder Fonds in gleichem Maße gewichtet. Ein stark vereinfachtes Beispiel verdeutlicht dies: Nehmen wir an, das Fondsuniversum besteht nur aus zwei Fonds. Fonds A erwirtschaftet über ein Jahr ein Plus von 7 Prozent, Fonds B jedoch nur 3 Prozent. Der zugrunde liegende Index hat im gleichen Zeitraum um 5,5 Prozent zugelegt. Im Schnitt haben die beiden Fonds nur 5 Prozent Wertzuwachs – und damit weniger als der Index – erzielt. Punktsieg für den ETF?

Nein, denn unberücksichtigt bleibt bei dieser Rechnung, dass Fonds A mit 70 Millionen Euro deutlich mehr Geld verwaltet als Fonds B, der nur ein Volumen von 30 Millionen Euro hat. Im

Schnitt hat sich damit das insgesamt in den beiden Fonds verwaltete Kapital tatsächlich mit 5,8 Prozent- und damit besser als der Index – rentiert.

Auch das Kostenargument ist falsch ...

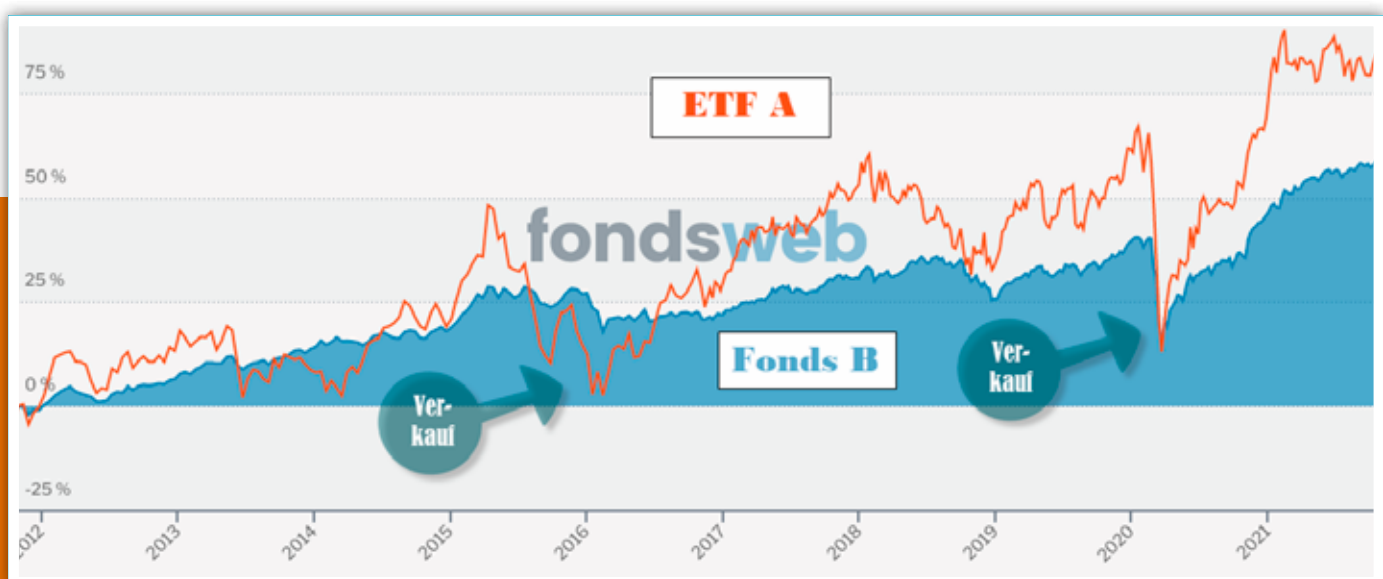
... oder zumindest unvollständig. Unzweifelhaft ist die Management- bzw. Verwaltungsgebühr eines aktiv gemanagten Fonds deutlich höher als die Kosten, die für einen passiven – nur einen Index nachbildenden – ETF anfallen. Allerdings sind mit der Managementgebühr des aktiven Fonds Kosten abgegolten, die beim ETF separat anfallen, was bei der Werbung für ETFs regelmäßig unter den Tisch fällt. So ist in der Verwaltungsgebühr des aktiven Fonds ein Anteil für den Vertrieb kalkuliert. Damit wird die Depotbank, die sich zum Teil aus einer Marge der Bestandsprovision finanziert, vergütet. Für Fonds, die keine Bestandsprovision (Vertriebsfolgeprovision) bezahlen, berechnet die Depotbank des Kunden (also die Ebase, die FFB etc.) in der Regel 5 bis 10 Basispunkte. Aus der Bestandsprovision wird auch der Finanzanlageberater, der den Kunden betreut, bezahlt. Berät er den Anleger ausschließlich auf Basis von ETFs, so stellt er seinen Aufwand separat in Rechnung. Letztendlich will auch die Plattform, über die der Finanzanlageberater die von ihm betreuten Anlegerdepots administriert, bezahlt sein. Hier fallen meist nochmals 5 bis 10 Basispunkte an, die separat zu zahlen sind. Beim Kostenvergleich der ETF-Anbieter bleiben diese Kosten unberücksichtigt. Der Vergleich hinkt damit.

Aber es geht noch weiter. Beim Kauf über die Börse wird kein Agio bezahlt. Vielmehr gibt es zwischen dem Kaufpreis und dem Verkaufspreis eine Differenz, die man „Spread“ nennt. Die Höhe dieses Spreads richtet sich nach Angebot und Nachfrage und

nach der erwarteten Marktentwicklung. Gerade dann, wenn es drauf ankommt, steigen die Spreads oft empfindlich stark an. In einer Crashsituation (wie bspw. im Corona-Crash im Februar/März letzten Jahres) wollen viele Anleger verkaufen, Käufer finden sich jedoch nur wenige. In solchen Extremsituationen kann der Spread ein Vielfaches der vermeintlich hohen Kosten eines aktiv gemanagten Fonds ausmachen.

Langfristig besser ist noch längst nicht besser für den Anleger

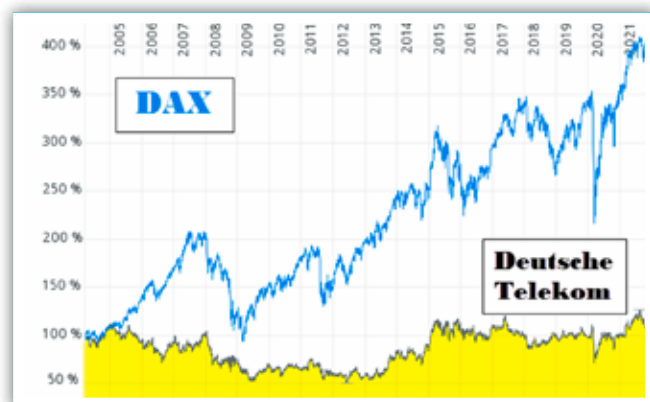
Ein weiter wichtiger Aspekt bleibt bei der Diskussion aktiv versus passiv meist außen vor. Ein langfristig besseres Ergebnis – wenn es denn besser ist – ist nur dann das bessere Ergebnis, wenn der Anleger es auch tatsächlich erlebt. Anleger neigen nämlich dazu, nach guter Wertentwicklung zu investieren, um dann umgekehrt nach gemachten Verlusten zu verkaufen. So hat der „ETF A“ (siehe Grafik) über den 10-Jahreszeitraum ein um die Hälfte besseres Ergebnis vorzuweisen als der aktiv gemanagte „Fonds B“. Letzterer hatte jedoch das Risiko deutlich besser im Griff. Die temporären Rücksetzer („Drawdowns“) waren wesentlich geringer als beim „ETF A“. Die Statistik der Mittelzu- und abflüsse zeigt eindeutig, dass die meisten Käufe nahe des jeweiligen Höhepunktes der Wertentwicklung erfolgten, während die meisten Mittelabflüsse nahe der Tiefpunkte der Verlustphasen zu beobachten sind. Die deutlich schwankungsärmere Entwicklung des „Fonds B“ mit nur halb so hohem Drawdown im Corona-Crash (Februar/März 2020) gibt dem Anleger deutlich weniger Anlass, über eine Auflösung seines Investments nachzudenken. Er realisiert auf längere Sicht das deutlich bessere Ergebnis als der Anleger, der nach Verkauf des „ETF A“ das Geld auf dem Sparkonto bunkert, wo es derzeit ganz sicher reale Verluste bringt.



ETFs sind mittelmäßig, aber deswegen nicht überflüssig

ETFs versprechen aufgrund der Abbildung eines Index ein mittelmäßiges Ergebnis ... und sie halten in der Regel, was sie versprechen. Privatanleger, die von den Kostenvorteilen der ETFs profitieren wollen, müssen sich selbst um die Zusammensetzung und die Anpassung der Positionen ihres Depots kümmern. Natürlich können sie auch einfach in einen globalen ETF (bspw. auf den Weltaktien-Index MSCI World) erwerben. Sie müssen sich aber im Klaren über das damit eingegangene Risiko sein, denn eine langfristig gute Wertentwicklung ist in erheblichem Maße auch das „Schmerzengeld“ für die Leiden in den temporären Verlustphasen. Am Beispiel des MSCI World sei dies verdeutlicht: Vom 12.10.2007 bis zum 06.03.2009 verlor der Index 54,41 Prozent. Erst am 10.04.2013 war dieser Verlust wieder aufgeholt. Insgesamt gab es also über fünf-einhalb Jahre keinen Wertzuwachs für diese Investition. Nach 10 Jahren, also am 12.10.2017, lag der Index nichtsdestotrotz mit gut 66 Prozent im Plus – ein durchschnittlicher Wertzuwachs über diese 10 Jahre in Höhe von 5,22 Prozent pro Jahr. Nach vier weiteren Jahren, also am 12.10.2021, lag das durchschnittliche Plus pro Jahr sogar bei 7,44 Prozent pro Jahr.

Die Kritik der ETF-Protagonisten, dass die Kosten für das aktive Management die Wertentwicklung schmälern, führt sich selbst ad absurdum, wenn man davon ausgeht, dass die Mehrzahl der Anleger solche Berg- und Talfahrten nicht aushält. Dann nämlich muss sich jemand professionell um die Zusammensetzung und die notwendigen Anpassungen des Depots kümmern. Die dadurch entstehenden Kosten sind zwar keine unmittelbaren Kosten der eingesetzten ETFs, belasten das Ergebnis des Anlegers aber letzten Endes in gleichem Maße wie beim Einsatz von aktiv gemanagten Fonds. Der Nachteil von ETFs ist jedoch eindeutig: Man ist automatisch auch in Aktien von Unternehmen investiert, die man eigentlich ansonsten eher nicht kaufen würde. Wie sich zum Beispiel das DAX-Investment entwickelt hätte, wenn man nur die Entscheidung getroffen hätte, auf ein Investment in die Deutsche Telekom AG zu verzichten, kann man sich anhand der Grafik gut vorstellen (dazu sei angemerkt, dass der Kurs der Telekom-Aktie im März 2000 mehr als sechsmal so hoch war wie bei Start dieser Grafik). Inklusiv der Telekom-Aktie, die einst die größte Position im DAX war, hat sich der DAX vervierfacht. Wie viel besser wäre wohl das Ergebnis wohl ohne das Telekom-Investment ausgefallen?



ETFs sind jedoch hervorragend geeignet, wenn in einem Land, einer Region oder einer Branche investiert werden soll, ohne in die Prüfung aller Details selbst einsteigen zu müssen. Will bspw. ein Vermögensverwalter oder ein Fondsmanager aufgrund guter wirtschaftlicher Daten in Japan oder in die BioTech-Branche investieren, so kann er anstatt umfangreicher und langwieriger Einzeltitel-Selektion eben – und dann auch kostengünstig – in einen entsprechenden ETF investieren. Privatanleger sind hingegen gut beraten, ihr Anlagevermögen einem Profi anzuvertrauen. Natürlich weiß auch dieser nicht, wie sich Fonds mit bislang überdurchschnittlich guter Wertentwicklung künftig entwickeln. Kombiniert man jedoch verschiedene aktiv gemanagte Fondskonzepte mit bislang guter Entwicklung, so kann eine solche Streuung verhindern, dass man ausgerechnet auf den einen gesetzt hat, der künftig unterdurchschnittliche Leistungen bringt. Die Gefahr, dass alle Fondsmanager, die bislang gute Leistungen abgeliefert haben, gleichzeitig aus der Form fallen, ist nämlich extrem gering.]

In der nächsten Folge unserer „Serie zur wunderbaren Welt der Geldanlage“ erklären wir, wie man ein Depot entsprechend den Bedürfnissen des Anlegers und unter Beachtung seiner Risikobereitschaft strukturiert und was wir in diesem Zusammenhang für Sie leisten können. Bleiben Sie gespannt.

(Sollten Ihnen die drei vorangegangenen Ausgaben 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 Ummen oder Herrn Sommer.



Handverlesene Exzellenz

Ausgezeichnete **Fondsboutiquen**

Sie wissen, dass wir uns nicht an Ratings, Awards und Sternen orientieren, um Fonds zu selektieren. So mancher Award, der dekorativ Factsheets und sonstige Publikationen der Ausgezeichneten ziert, gehört leider nur zu den „Stichtagsgewinnern“ auf Grundlage eines Rankings, welches eben zu einem bestimmten Stichtag die Gewinner der jeweiligen Kategorie vollautomatisch ausweist. Dazu bedarf es keiner künstlichen und schon gar nicht einer menschlichen Intelligenz.

[Während sich solche Rankings und darauf basierende Auszeichnungen früher häufig rein auf die Performance beziehen, ist man heutzutage oft zumindest einen Schritt weiter, indem man das Risiko in die Rankings einbezieht. Dabei wird das Risiko fast ausnahmslos an der Volatilität festgemacht. Sieger ist, wer zum festgelegten Stichtag die beste Sharpe Ratio ausweist. Schaut man einen oder mehrere Monate später, stellt man schnell fest, dass der Award-Gewinner nicht zwingend der Beste in seiner Vergleichsgruppe ist, sondern eben nur der Beste zum Stichtag X. Der Beste zum Stichtag Y geht leer aus, weil der jeweilige Award eben nur zum Stichtag X vergeben wird.

Da es unzählige Award-Verleihungen gibt, die ihre Gewinner zu unterschiedlichen Zeitpunkten ermitteln, gibt es viele Chancen, eine Auszeichnung – sei es von Morningstar, FWW, Lipper, Scope, Feri und vielen anderen – zu ergattern. Um Berater und Anleger immer wieder daran zu erinnern, dass man ein ausgezeichnetes Produkt anbietet, müssen die Gewinner eines Awards allerdings tief in die Tasche greifen. Die Nutzung des Logos auf Factsheets und sonstigen Publikationen lassen sich die Ratingagenturen und sonstigen Award-Anbieter ordentlich honorieren.

**Interessen-
konflikte sind vor-
programmiert.**

Fondsboutiquen mit kleinem Marketingbudget sind oft nicht in der Lage, die Vermarktung eines solchen Awards in ihrem Etat unterzubringen. Gut also, dass es häufig größere Gesellschaften sind, die regelmäßig die einschlägigen Awards „abräumen“. Schließlich muss die

Awardverleihung, die zu Recht in fest-

lichem Rahmen erfolgt, gegenfinanziert werden. Jüngere und/oder kleinvolumige Fonds von vorneherein auszugrenzen könnte das Risiko mindern, dass die Einnahmen die Kosten nicht decken.

Soweit in aller Kürze unsere Kritik am Geschäft mit der Auszeichnung von Spitzenleistungen. Solcherlei Kritik provoziert natürlich auch häufig Reaktionen nach dem Motto „Mach’s doch besser!“. Genau das war unser Ansatz bei der Planung einer Award-Verleihung für Fondsboutiquen. Am 07. Oktober im You Grand in Frankfurt feierten wir die Premiere.

Wir, das sind die **Mein Geld Medien GmbH**, die **Pro Boutiquen-Fonds GmbH** sowie die **AECON Fondsmarketing GmbH**. Den Verdacht eines Interessenkonfliktes wollten wir von vorneherein ausschließen. Alle Gewinner sollten ihre Auszeichnung und damit verbundene Logos etc. kostenfrei nutzen dürfen. Finanziert werden sollte die Award-Vergabe durch Sponsoren, die damit selbst – soweit sie aufgrund der Kriterien dafür in Frage kämen – keinen Award gewinnen konnten.

Da der Boutiquen Award gezielt kleinere Fondsboutiquen ins Rampenlicht stellen soll, legten wir entsprechende Kriterien fest, deren Einhaltung anhand der bestens gepflegten Datenbank der Pro BoutiquenFonds GmbH gut überwacht werden konnte. In die Wertung kamen ausschließlich in Deutschland ansässige Fondsboutiquen, deren Assets unter Management geringer als eine Milliarde Euro sind. Zudem musste der Fonds (mit Ausnahme des Top-Innovators) mindestens drei Jahre Track Record und ein

Volumen von mehr als 10 Millionen Euro vorweisen. Vergeben wurden die Awards für Fonds in fünf Kategorien (Aktien, Anleihen, Multi Asset, Liquid Alternative und Top-Innovation). Zudem gab es drei Awards, mit denen die Gesellschaften ausgezeichnet wurden (Nachhaltigkeit, Bester Newcomer und Bester Marketing-Auftritt/Anlegerinformation).

Die Jury wurde kompetent besetzt. Neben den Vertretern der drei Initiatoren (Isabelle Hägewald/Mein Geld, Michael Gillissen/Pro BoutiquenFonds und Jürgen Dumschat/AECON Fondsmarketing) saßen Dr. Hendrik Leber/ACATIS, Sascha Hinkel/Deka Vermögensmanagement, Detlef Glow/ Lipper Refinitiv und Roland Kösch/Qualitätssicherungsgesellschaft Nachhaltiger Geldanlagen in der Runde der Juroren, auf die viel Arbeit zukommen sollte. Insgesamt gab es 999 Fonds, die eine theoretische Chance hatten, einen Award zu gewinnen.

In den verschiedenen Segmenten wurde zunächst – soweit möglich – eine quantitative Auswahl vorgenommen, die sich an der Calmar Ratio orientierte. Für das Thema Nachhaltigkeit wurden die Boutiquen ausgewählt, die ausnahmslos Artikel 8 bzw. 9-Fonds gemäß Offenlegungsverordnung im Angebot haben. Für den Marketing-Award wurden fast 300 Websites gesichtet, um nach Gesellschaften zu forschen, die einen zeitgemäßen Marketingauftritt mit transparenten und für den Laien gut verständlichen Informationen bieten konnten. Für den besten Newcomer wurden die Gesellschaften ausgewählt, die in den letzten ca. zwei Jahren gegründet wurden. Für den Award für die Top-Innovation wurden alle in den letzten ca. zwei Jahren neu aufgelegten Fonds dahingehend untersucht, ob es sich um ein Fondskonzept handelte, welches innovative Alleinstellungsmerkmale thematisiert. Für jedes Award-Segment wurden maximal 40 Fonds vorselektiert. Den jeweiligen Boutiquen wurden dann umfangreiche Fragebögen zugesandt, bei denen es um weit mehr ging als um Performance und Volatilität. Jedes Jurymitglied betreute ein Segment bzw. in einem Fall zwei Segmente. Nachdem in einer ersten persönlichen Jurysitzung Einigkeit darüber erzielt wurde, welche Fragen bzw. Antworten für die Bewertung der Fonds von besonderer Wichtigkeit sind, übernahmen dann die Jurymitglieder die Auswertung der zurückgesandten Fragebögen. In einer zweiten Jurysitzung stellte dann jedes Jurymitglied die nach seiner Einschätzung fünf aussichtsreichsten Kandidaten für einen Award ausführlich vor.

In sieben der acht Kategorien kam die Jury – teilweise nach ausführlicher Diskussion auf fachlich hohem Niveau – zu einem einstimmigen Ergebnis. Lediglich in einem Segment wurde per Mehrheitsbeschluss entschieden, wobei sich alle einig waren, dass der Gewinner den Preis auf jeden Fall verdient habe. Zudem verständigte sich die Jury darauf, dass ausschließlich der jeweilige Gewinner eines Awards bekanntgegeben wird. ►

Keiner der Gewinner war im Vorfeld über den Award-Gewinn informiert. So verzögerte sich der Veranstaltungsbeginn, weil ausgerechnet der Gewinner des ersten Awards aufgrund eines wichtigen Termins verspätet eintraf – er wurde praktisch vom Empfang direkt auf die Bühne gerufen.

Es hätte uns sehr gewundert, wenn wir den Gewinner in der Kategorie „Multi Asset“ nicht in unserer VV-Basis-Empfehlungsliste geführt hätten. Verdienter Gewinner wurde letztendlich der „DC Value One“ (A0YAX7). Leider war Jürgen Dickemann selbst nicht anwesend, um den Preis entgegenzunehmen.



Ulrich Lingenthal (Dickemann Capital AG) bei der Award-Übergabe für den „DC Value One“ durch Winfried Stürzbecher (Ampega Investment GmbH) und Isabelle Hägewald (Mein Geld Medien)

Sehr zu unserer Überraschung gab es jedoch noch einen zweiten Fonds aus unserer Empfehlungsliste, der ausgezeichnet wurde. Der „IIV Mikrofinanzfonds“ (A1H44T) läuft aufgrund seines Investmentthemas bei uns als „Alternative Fonds“. Da er aber letztendlich in Anleihen investiert, welche die Forderungen der Mikrofinanzinstitute

gegen die vielen einzelnen Kreditnehmer bündeln, wurde er in der Kategorie „Anleihen“ ausgezeichnet.

Die Argumente, die sinngemäß auch der Jury vorgetragen wurden, können Sie in Ausgabe 16/2021 nachlesen. Eine strahlende Edda Schröder bekam den Preis überreicht:

Edda Schröder (Invest in Visions) bei der Award-Übergabe für den „IIV Mikrofinanzfonds“ durch Konstantinos Liolis (BN & Partner) und Isabelle Hägewald (Mein Geld Medien)



Praxis. Ferienhaus. Egal!

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere Risikolebensversicherung zur
Absicherung einer Immobilienfinanzierung.

Die kann jetzt noch mehr: Denn damit sichern Ihre Kund/-innen nicht nur ein Darlehen für selbst genutzte Immobilien ab, sondern ab sofort auch für Arztpraxen (für niedergelassene Ärzte) oder selbst genutzte Ferienimmobilien in Deutschland. Ganz einfach mit **nur zwei Gesundheitsfragen** bis zu einer **Versicherungssumme von 800.000 €**.*

Noch mehr
Absicherungs-
möglichkeiten

Mehr auf **europa-vertriebspartner.de** oder
unter **0221 5737-300**

* Inklusive Vorversicherungen oder weitere für das gleiche Darlehen beantragte Versicherungen bei der EUROPA Lebensversicherung AG.

Zu Recht hätten Sie erwartet, dass auch der Gewinner der Kategorie „Liquid Alternative“ in unserer VW-Basis-Empfehlungsliste zu finden sein würde. Gleich bei der Premierenveranstaltung hatte sich die Jury jedoch entschieden, in dieser Kategorie in diesem Jahr keinen Preis zu vergeben. Einerseits gab es nur wenige Kandidaten, da die Mehrzahl der in Deutschland angebotenen Liquid Alternative-Fonds von ausländischen und/oder größeren Gesellschaften (AuM >1 Mrd.) aufgelegt sind. Dementsprechend gering war auch die Anzahl der zurückgesandten Fragebögen. Bei den zur Wahl stehenden Fonds gab letztendlich die Frage den Ausschlag, inwieweit in einem Krisenszenario die jederzeit problemlose Liquidierbarkeit der Fonds-Assets ohne größere Kursverluste möglich sein würde. Hier konnten unter den in Frage kommenden Fonds keine zufriedenstellenden Antworten gefunden werden.

Stattdessen hatten wir einen dritten Gewinner unter den VW-Basis-Fondsanbietern mit der antea AG, die mit dem Award für den besten Marketingauftritt in Verbindung mit der besten Anlegerinformation ausgezeichnet wurde.

Die weiteren Gewinner waren „The Digital Leaders Fund“ (Kategorie Aktien), der „Seahawk Equity Long Short Fund“ (Kategorie Top-Innovator), die TimmInvest GmbH (Kategorie Best Newcomer) sowie die avesco Financial Services AG (Kategorie Nachhaltigkeit). Glückwunsch an alle Gewinner.

Weitere Informationen zum Boutiquen Award finden Sie auf <https://boutiquen-award.eu/>. Einen kurzen Film über die Awardverleihungen finden Sie hier ebenfalls. Nachdem die Premiere so erfolgreich über die Bühne gegangen ist, werden die Boutiquen Awards am 06. Oktober 2022 zum zweiten Mal vergeben werden. Wir werden auch für nächstes Jahr wieder ein kleines Ticketkontingent für die VW-Basis-Leser bereithalten.]

Der Artikel erschien bereits im VW-Basis-Newsletter (Ausgabe 18/2021). Dieser kann von [pma:]-Kollegen mit 50 Prozent Rabatt abonniert werden.

Aecon | Jürgen Dumschat

WUSSTEN SIE SCHON...

WO UND WIE MAN SICH AM BESTEN BEI UNS INFORMIERT?

Um im Bereich Finanzen, Versicherungen und Vertrieb immer auf dem Laufenden zu sein – oder auch zu bleiben – hält ELVIS.one die **INFOTHEK** bereit.

Hier finden Sie sämtliche Informationen zu Produkten und Tarifen, Tipps und Tricks zum Umgang mit Vergleichsrechnern, Plattformen und Software sowie Veranstaltungshinweise zu Webinaren, Schulungen, Messen aber auch Festen.

Neueste Inhalte					
Empfohlene Inhalte					
Meistgelesene Inhalte					
Newsletter					
Beitragsart	Datum	Aufrufe	PSC-Code	Fachbereiche	Titel
Artikel	26.10.2021	12	8867A	KV	Die Bayerische: Sofortig Mit dem neuen Baustein
Onlinezugang	25.10.2021	679	105P	LV	BBV (LV) Neue Bayerisc
Artikel	25.10.2021	12	8866A	LV	Dialog Leben - Preis run
Artikel	25.10.2021	4	8868A	LV	Basler - Der "Zuzahlung Zinsen gibt es nicht mehr

Damit Ihnen aber immer nur die Dinge angezeigt werden, die Sie auch wirklich interessieren, bzw. die Sie suchen, haben Sie die Möglichkeit über spezielle Suchbegriffe und Attribute die Einträge und Ergebnisse zu filtern.

The screenshot shows the ELVIS.one search interface. At the top, there's a search bar with the placeholder text "Geben Sie Suchbegriffe oder einen PSC-Code ein...". Below the search bar, there are several filter sections: "Fachbereich", "Gesellschaft", "Produkt", "Beratungsbereich", "Medienart", and "Zielgruppe". Each section has a dropdown menu. At the bottom, there are two buttons: "Suchen" (green) and "Zurücksetzen" (blue). There are also two checkboxes: "nach den Beitragsartikeln sortieren" and "auch die Newsletter-Artikel einbeziehen".

ELVIS.one unterscheidet dabei zwischen verschiedenen Beitragsformen – auch innerhalb eines Suchergebnisses – und kategorisiert in: Artikel = A, Online-Zugänge = P, Tarif-Produktkonzepte = K, Produkte = T, Gesellschaften, Veranstaltungen = V, Zielgruppen = Z.

Eine weitere Informationsquelle sind unsere Newsletter. Diese sind über eine gesonderte Registerkarte innerhalb der Infothek erreichbar.

WERDEN WIR DER EINFACHHEIT HALBER EINMAL KONKRET...

BEISPIEL 1 – THEMA WEITERBILDUNG

Als Berater sind Sie jährlich zur Weiterbildung verpflichtet, die Themen dazu sind jedoch zahlreich, gleiches gilt für Anbieter. Abhilfe könnte ein Blick in die Infothek schaffen. Hier finden Sie nämlich Informationen zu unserem Weiterbildungsangebot, genauer gesagt zu unserer Kooperation mit GOINGPublic! Geben Sie daher doch einmal Weiterbildung, WBThek als Suchbegriff oder folgende Artikelnummer 8418A ein! Folgendes Ergebnis erscheint:

Das Angebot - WBThek

GOING PUBLIC bietet [pma] Partnern und auch deren zur Weiterbildung verpflichteten Mitarbeiter/-innen an, die gesetzlich angeforderten 15 Stunden Weiterbildungszeit für E-Learning zu erfüllen.

Dafür stellt GOING PUBLIC [pma] und Ihnen die **WBThek** zur Verfügung, eine Wortzusammensetzung aus WB (für WebBasedTraining) und Bibliothek.

- **Jeder erhält sein eigenes Konto in der WBThek**
der [pma] Partner, als Erlaubnissinhaber und - wenn gewünscht - auch jeder der zur Weiterbildung verpflichteten Mitarbeiter/-innen
- **minutengenaue Zeitgutschrift**
Für alle Inhalte, die in der **WBThek** erfolgreich besucht wurden, erhalten Partner bzw. Ihre Mitarbeiter/-innen jeweils eine minutengenaue Zeitgutschrift auf Ihre 15-Stunden-Anforderung.
- **Technische Umsetzung**
Optimiert auch für mobile Endgeräte
- **persönliches "Cockpit"**
Im persönlichen "Cockpit" können Partner sofort erkennen, wie viele Stunden Sie schon gesammelt haben.
- **Bescheinigung absolvierter Weiterbildungsstunden**
Selbstverständlich erhalten die Nutzer von GOING PUBLIC am Jahresende eine Bescheinigung zur Vorlage bei Ihrer IHK über Ihre und die von Ihren Mitarbeiter/-innen absolvierten Weiterbildungsstunden



Wie können [pma:] Partner oder Ihre Mitarbeiter/-innen die WBThek nutzen?

pma Buchung WBTheken

Buchten Sie hier für sich und Ihre Mitarbeiter/-innen die WBThek und erhalten Sie so Ihre regelmäßige Weiterbildungsverpflichtung, Ihre Fortschreibung wird i.d.R. innerhalb eines Arbeitstages erfolgen.

Welche WBThek?

Sie möchten mehrere WBTheken buchen? Dann führen Sie bitte für jede WBThek einen separaten Buchungsvorgang durch.

Ich buche: *

☐ Versicherungen: 15 Zeitstunden pro Jahr gemäß IDO

☐ Immobilienmakler: 20 Zeitstunden in drei Jahren gemäß § 34c GewO

BEISPIEL 2 - THEMA ENDKUNDEN

Sie suchen einen Rechner für Ihre Endkunden, bestenfalls zur Integration auf Ihrer Homepage? Dann suchen Sie doch einfach nach Endkundenrechner oder geben 8641A ein.

Sie erhalten folgenden Treffer: Endkundenrechner über Softfair auf Ihrer Homepage oder per E-Mail!

Im Artikel erfahren Sie dann nicht nur etwas über den Vergleichsrechner von softfair, sondern Sie erfahren auch, wie Sie diesen auf Ihrer Homepage installieren können.

Geben Sie als Suchbegriff aber schlicht Vergleichsrechner ein, erhalten Sie neben dem Treffer für softfair natürlich auch einen Treffer für NAFI und damit zu einem Beitrag, der Ihnen dabei hilft, Geschäft mit Ihren Kunden zu machen, vor allem jetzt, wo es um das Thema Kfz geht.

← Endkundenrechner über Softfair auf Ihrer Homepage oder per E-Mail

07.08.2020 Verantwortlich Seher, Emre (Dieser Beitrag wurde 128 mal aufgerufen)

Im Rahmen der Kooperation mit Softfair, können Sie als **Partner der [pm]** die Möglichkeit nutzen einen **Endkundenrechner** auf Ihrer Homepage oder anderen Plattformen einzubinden. Erzeugen Sie für jede Sparte einen eigenen Link, den Sie auf Ihre Homepage einbinden oder Ihren Kunden per E-Mail zur Verfügung stellen.



Aus dem folgenden Link können Sie detaillierte Informationen zum **Endkundenrechner** einholen und gegebenenfalls Beispielberechnungen durchführen:

<https://www.softfair.de/produkte/sooft-vertriebe-makler/?target=Endkundenrechner-Module&as>

Erscheiden Sie sich für den **Endkundenrechner**, können Sie die jeweiligen Links nach erfolgreicher Bestellung aus Ihrem AccountCenter im SoftfairLaden erzeugen. Die Sparten/Gesellschaften/Tarife im **Endkundenrechner** unterscheiden sich nicht von Ihrem SoftfairLaden. Außer der Sparte Kfz, können Sie die jeweiligen Sparten des **Endkundenrechners** als Link erzeugen.

Natürlich müssen Sie sich keine Artikelnummern merken. Diese Kürzel kommunizieren wir häufig in unseren Newslettern, um Ihnen so die Suche ein wenig zu erleichtern.

← Endkundengeschäft mit NAFI-Rechnern

19.10.2020 Verantwortlich Seher, Emre (Dieser Beitrag wurde 141 mal aufgerufen)

Nutzen Sie die die NAFI-Rechner auf Ihrer Webseite, laden Sie Ihre Kunden zu einem Vergleich ein.

Das Angebot der Produkte entspricht dem Umfang der NAFI-Beraterplattform, Spezialkonditionen werden berücksichtigt.

Bei Vertragsabschluß greifen die Standardprozesse:

- Kunden und Vertrag (mit Daten und Dokumenten) werden automatisch im ELVIS.one angelegt und Ihrem Bestand zugeordnet.



← FLEXPERTO - Die [pma:] -Lösung für die Onlineberatung!

19.05.2020: Verantwortlich: Selen, Emma (Dieser Beitrag wurde 408 mal aufgerufen)

Flexperto steht Ihnen seit dem 18. Mai 2020 als Lösung für die Onlineberatung zur Verfügung!

Registrieren Sie sich und legen Sie los!

UPDATE: seit dem 26.08.2021 - Neue Funktionen - Zeitfenster für Termine

Inhalt

Neue Funktionen - Zeitfenster für Termine

Funktion: "Meeting beenden"

Video: Hintergrund im Meetingraum

Planen von Meetings mit mehreren Teilnehmern

Teilen Sie Ihr Produkt Feedback

Registrierung / Anmeldung

In der Kachel „Flexperto“ rechts oben im Dashboard nehmen Sie Ihre Registrierung vor. Solange keine Registrierung erfolgt ist, wird diese Kachel rot eingefärbt. Für die Registrierung klicken Sie auf „neue bekannte Daten haben wir bereits vorausgefüllt“. Bitte prüfen Sie die Daten und ergänzen Sie diese - abschließend wählen Sie eine Passwort für den Flexperto Account.

Wichtige Hinweise!

Die verwendete E-Mail-Adresse sollte zustellfähig sein, hier erhalten Sie Erinnerungen zu bevorstehenden Terminen, Terminabsagen/-ablagen oder Terminverschiebungen.

Die E-Mail-Adresse ist gleichzeitig Ihr Benutzername - daher kann die E-Mail-Adresse nur einmal verwendet werden. Sollte also in Ihrem EUSOne-Beraterprofil eine generische E-Mail-Adresse (Bspw. office@... oder anders) genutzt wird und demzufolge in weiteren EUSOne-Beraterprofilen verwendet wird, ist eine alternative E-Mail-Adresse zu verwenden.

Bitte merken Sie sich das Passwort! Nach erfolgreicher Registrierung / Anmeldung können Sie auf der nun blauen Kachel „Flexperto“ die Anmeldeseite zum Online-Beratungstool aufrufen. Dort müssen automatische Anmeldung via SSO (SingleSignOn). Wir werden die weitere Integration von Flexperto schrittweise vornehmen - nur so können wir die Anwendung zentral für Sie bereit stellen.

Wer kann FLEXPERTO nutzen?

Bei allen Beratern wurde die Hauptkennnummer für die FLEXPERTO Nutzung berücksichtigt.

Sollten es mehrere Kennnummern eines Beraters gibt, wird die aktive VMNR für die FLEXPERTO Nutzung berücksichtigt.

Alle Backoffice-Zugänge (Gekontrolliert: Inwieweit der Berater) haben keinen eigenen Zugang, können aber FLEXPERTO über den Zugang ihres Beraters nutzen.

Team: Keine Flexperto-Kachel = kein Flexperto-Account. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an das Team Partnerbetreuung der [pma:]

BEISPIEL 3 – BERATUNG UND VERTRIEB

Sie können Ihre (potenziellen) Kunden gerade nicht besuchen und suchen einen Weg trotzdem mit Ihnen in Kontakt zu treten. Oder, Sie sind bereits ein alter Hase und wollen wissen, was es im Bereich Onlineberatung neu-es gibt. Dann geben Sie entweder Onlineberatung oder Flexperto (unser Tool) in das Suchfeld ein. Erscheinen sollte dann u.a. diese Info.

Übrigens hat Flexperto seit Ende August die ISO 27001 Zertifizierung und ist somit ein verlässlicher Partner in Bezug auf Informationssicherheit!

**NATÜRLICH GIBT ES NOCH VIEL MEHR ZU ENTDECKEN.
PROBIEREN SIE SICH EINFACH MAL AUS!**

[pma:]



Mitarbeiterversorgung
Betriebliche Krankenversicherung
FlexMed easy

**Mitarbeiter-
motivation
anno 1998**

**Jetzt
neu!**



FLEXMED EASY macht den Unterschied: der smarte Budgettarif für passgenaue betriebliche Krankenversicherungen – einfach, flexibel und der richtige Gesundheitsmehrwert für jedes Unternehmen. Entdecken Sie alle Vorteile unter axa.de/easybvk

Know You Can

ALLES NEU MACHT DER DEZEMBER

DIN-77230 ZERTIFIZIERUNGEN VON 2019 LAUFEN 12/2021 AUS

Mit einer erfolgreich bestanden Prüfung sichern Sie sich nicht nur für zwei weitere Jahre Ihre herausragende Stellung als DEFINO zertifizierte/r Spezialist*in für die private Finanzanalyse | DIN 77230. Sie und Ihre Kunden profitieren auch weiterhin – nämlich bis zum 31.03.2024 – von der erhöhten Glaubwürdigkeit und Vertrauensbildung sowie dem spürbaren Mehrwert der ganzheitlichen Analyse nach DIN 77230.

Wussten Sie eigentlich, dass Sie über [pma:] zu Sonderkonditionen Weiterbildungen bei GOING PUBLIC! durchführen können? (siehe Seite 88) Artikel wussten Sie schon...

FÜR NUR 27,32 EURO*
AUF DIE PRÜFUNG
VORBEREITEN

*Der genannte Preis versteht sich pro Person zzgl. 19 Prozent USt. Der Vorbereitungskurs erfolgt webbasiert und wird im eLearning-bereich unseres Partner GOING PUBLIC! zur Verfügung gestellt.

Re-Zertifizierung DIN 77230

Für alle Makler, die sich 2019 vom DEFINO Institut für Finanznorm AG DIN-77230 zertifizieren lassen haben, steht zum Ende des Jahres die Re-Zertifizierung an. Deshalb für alle Betroffenen hier noch einmal die wichtigsten Fakten im kurzen Überblick.

1 Bis zum 31.12.2021 muss die Re-Zertifizierung durchgeführt werden.

2 Buchen Sie online Ihren Prüfungstermin:
www.defino.de/rezertifizierung



3 Die Prüfungsgebühr wird bei Prüfungsanmeldung fällig und beläuft sich auf 80€ (Ausstellung eines neuen Zertifikats im Wert von 40€ inkl.).

4 Die Re-Zertifizierung erfolgt online. Achtung: der Prüfungsprozess wird kameraüberwacht, d.h. Sie benötigen eine Kamera (Rechner oder Handy, die während der Prüfung eingeschaltet und auf Sie gerichtet ist.)

5 Die Prüfung dauert 30 Minuten.

6 Der Test beinhaltet 20 Fragen aus drei Bereichen (Grundlagen der Norm DIN 77230, Durchführung der Analyse und Ergebnisbericht, Änderungen an der DIN 77230). Es handelt sich um ein Multiple-Choice-Verfahren.

7 Haben Sie 60% der Fragen richtig beantwortet, gilt die Prüfung als bestanden.

8 Die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden.

9 Zur Prüfungsvorbereitung empfehlen wir Ihnen das Angebot unseres Weiterbildungspartners GOING PUBLIC. Im eLearning-Bereich wird hier für 27,32€ zzgl. MwSt, ein eigens zur Rezertifizierung eingerichtetes Modul zur Verfügung gestellt.

KALENDER

JAHRESAUFTAKT-TAGUNG 04.02.22

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 Genusswerk Eifel: Jan Han-
ser | Über uns: W. Koehler | Artikel Was uns bewegt: Katarina
Orlovic, Britta Schoke, cinema unlimited GmbH, W. Koehler |

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:] 11.2021.1T



Baumbestattung mit BaumFrieden

**Bestattung so individuell wie das Leben –
Ihr Trauerort zu Hause mit BaumFrieden.**

- ✓ Bestattung am Wunschort
- ✓ Naturnahe Beisetzung
- ✓ Freie Auswahl aus 12 Baumarten

Mehr unter www.monuta.de/baumfrieden

Bestens abgesichert mit der ausgezeichneten
Monuta Sterbegeldversicherung.



KUBUS Kundenzufriedenheitsbefragung Privatkunden Savings 2020

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.



Ihr Ansprechpartner: Bert Liebwerth | Key Account Manager

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

Ich werde

meinen Kunden passgenaue
Lösungen anbieten.

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

Branchen-
spezifisch



**Gewerbeversicherung
Gothaer GewerbeProtect**

**Key Account Manager
Daniele Salati**

Telefon 0221 30834341 • Mobil 0172 2510471
daniele.salati@gothaer.de • www.partner.gothaer.de



Gothaer
Kraft der Gemeinschaft