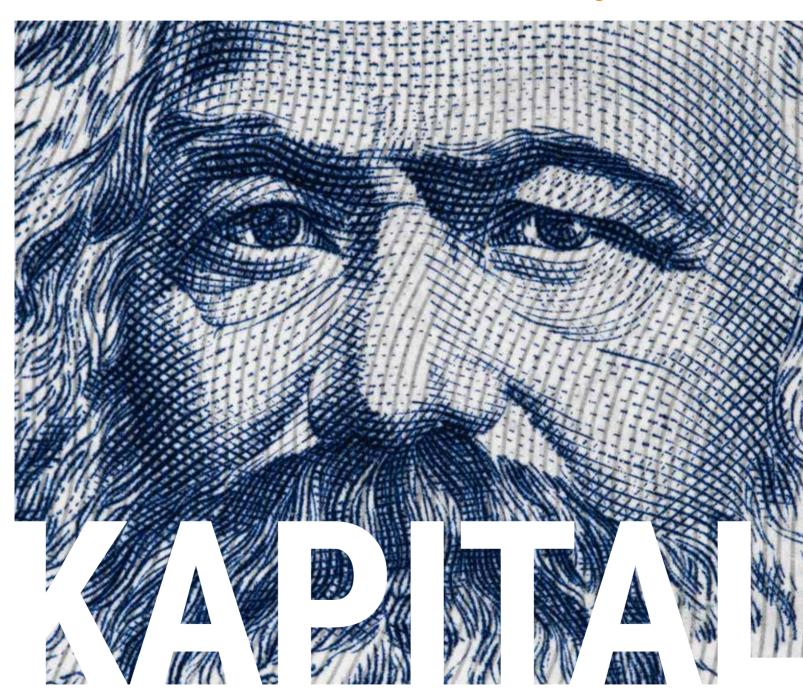
partner: magazin



Geld Geschichte(n)

Geld wie Heu Warum Geld allein nicht glücklich macht...

GLEICH ZWEI GRÜNDE ZUM FEIERN

JAHRE-1 JAHRE
JAHRE

2023

Liebe Leserinnen und Leser,

im Januar startete die Bundesregierung mit einer neuen Impfkampagne den Versuch, weitere Menschen zu einer Impfung gegen das Coronavirus zu bewegen. Im Februar taten wir es ihr gleich. Allerdings auf unsere ganz eigene Art. Wir luden ein zu unserer 19. Jahresauftakttagung, einer Veranstaltung in Präsenz (im Übrigen die erste der Branche des Jahres) und machten dort Werbung für unsere Form des Boosterns. Unser Impfstoff? Ein spezieller Vitamin-K-Cocktail, bestehend aus den Inhaltsstoffen Kapital, Konzepten und Kommunikation. Wohldosiert und gut durchdacht sollen diese Vitamine Ihnen 2022 dabei helfen, wirtschaftlich gesund und leistungsfähig zu bleiben. Doch was genau ist drin in unserem Medikament und dieser Ausgabe, die Sie gern als den entsprechenden Beipackzettel verstehen dürfen?

Natürlich reden wir über Geld, auch wenn man es einem Sprichwort zu Folge nicht tun sollte. Denn Geld regiert "unsere Welt", zumindest den Teil, der die Bereiche der Finanzen und Versicherungen betrifft. Und weil es unsere gemeinsame Aufgabe ist, Geld zu verdienen und zu vermehren, widmen wir den Schwerpunkt dieses Heftes dem Thema Kapital. Wir verraten Ihnen, warum man eher heute als gestern Geld nicht nur sparen, sondern auch anlegen sollte, wie Vorsorge in Zeiten von Null- und Negativzinsen nach einer gesunden Balance zwischen Rendite und Sicherheit verlangt und wie digitale Tools auch im Bereich Vermögensverwaltung für kundenzentrierte Anlagelösungen sorgen. Sie erfahren aber noch mehr, z.B. wie man Geld ausgibt bzw. wer unser Geld ausgibt. In unserer Mitarbeiterserie stellen wir Ihnen regelmäßig einen Teil unseres Teams vor. Wer würde daher besser in diese Ausgabe passen als die Verantwortlichen im Controlling und in der Buchhaltung? Richtig: niemand. Geld ausgeben mögen aber auch Menschen, die sich für Kunst interessieren und Kunst sammeln. Viel lieber mögen sie aber, dass ihre Objekte und Sammlungen gut versichert sind. Die passende Versicherung muss im Schadenfall daher weit mehr leisten als die rein finanzielle Kompensation. Auch darüber sprechen wir im Heft. Apropos sprechen – ist Ihnen einmal aufgefallen, wie wieviel Sprichwörter und Redewendungen zum Thema Geld existieren? Ganz zu schweige die Vielzahl an Synonymen. Das Wort "Geld" ist also nicht nur Teil unseres Lebens, sondern auch unseres Wortschatzes: Geld begegnet uns überall und das schon ziemlich lange. Wussten Sie, dass die ersten Geldmünzen etwa 650 vor Christus in der Westtürkei entstanden sind und ihre Erfindung auf einen lydischen König namens Krösus (ja, genau der) zurückgeht? Wir auch nicht (mehr so genau). Dafür wissen wir aber, dass Geld allein nicht glücklich macht und dass es viele Dinge gibt, die man sich für Geld nicht kaufen kann.

So etwa Ihre Zeit und Ihre Aufmerksamkeit!

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und empfehlen bei Risiken und Nebenwirkungen des Konsums den Maklerpool Ihres Vertrauens.

Beste Grüße

Ihre [pma:]



Btu

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Kapital.]

- Wie wir aus einer vermeintlich komplexen Geschichte, eine entspannte Angelegenheit machen _[pma:]
- Warum Sie über Kapitalanlagen nachdenken sollten... und das besser heute als morgen! _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 10 Interview _LAIC
- 18 Geld Geschichte(n) _[pma:]
- 22 Geld regiert die Welt _[pma:]
- 24 Aktuelle Geldpolitik der Notenbanken und ihre Auswirkungen auf die Kapitalmärkte _Carl-Ludwig Thiele
- **28** Geld wie Heu _[pma:]
- **30** Beste Bezahlung _[pma:]
- **31** Zeit ist Geld: Die ESG-Uhr tickt [pma:]

[Vertrieb]

- **32** Zusammenfassung zur Jahresauftakttagung _[pma:]
- 37 WUSSTEN SIE SCHON...!? _[pma:] Vertriebstechnik
- 38 Mitarbeiterserie _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- Teil fünf der Serie... zur wunderbaren Welt der Geldanlaqe! _AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- Gemeinsam Kunden begeistern! _PlanetHome Group
- 46 Was wurde aus dem "Ethna AKTIV" (764930) AECON

[Lebensversicherung]

- 48 Doppelt ausgezeichnet: Das Fondsangebot der Basler Basler Vertriebsservice AG
- 52 "Eine 3 bis 4° Celsius wärmere Welt ist nicht versicherbar." AXA Konzern AG
- Chancen und Sicherheit in der richtigen Balance _Allianz Lebensversicherungs-AG
- 58 Risiko Leben LV 1871
- 60 UWP-Fonds von Canada Life: Mehr ESG + Garantie-Update canada life
- Die Digitalisierung der Betrieblichen Altersvorsorge [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

[Krankenversicherung]

- 64 Wenn die Mutter mit dem Kinde einmal rausgeht...

 [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 65 Coach:N: die kostenfreie Gesundheitsplattform für Einkommensschutz4Future-Kunden _NÜRNBERGER
- Der Start in eine neue Dimension Gesundheitsschutz.
 _ERGO Group AG
- 68 Neuer PKV-Top-Schutz _Hallesche Krankenversicherung
- 70 Die Zahn-Zusatzversicherung geht digital _Signal Iduna

[Sachversicherung]

- 72 Unfall-Pflegerente: Glänzender Testsieger im XXL-Format InterRisk
- 74 Private Sammlungen einfach pauschal versichern Mannheimer
- 76 Tierisch gut versichert! Barmenia

[partner:] 1 | 2022

[pma: panorama]

- 80 Warum GELD allein nicht glücklich macht... _[pma:]
- 5 Dinge, die man sich für kein Geld der Welt kaufen kann _[pma:]
- 82 Im Zeichen der Blüte Die Südtiroler Region Lana begrüßt die Frühlingszeit _lanaregion.it

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 84 Impressum











WIE WIR AUS EINER VERMEINTLICH KOMPLEXEN GESCHICHTE, EINE ENTSPANNTE ANGELEGENHEIT MACHEN

In der Bibel würde er für Sünde und Verheißung stehen. Bei uns steht er für Versuchung. Wir wollen unsere Partner animieren, sich auch anderen Dingen zu widmen und mehr oder auch andere "Vitamine" zu sich zu nehmen.

Was bis Mitte der achtziger Jahre des 20. Jahrhundert der logarithmische Rechenstab war, ist heute eine digitale Lösung zu Berechnung von Zinsen. Mit nur wenigen Klicks kann künftig ohne viel Aufwand aufgezeigt werden, wie Minuszinsen umgangen und Renditen generiert werden können.

IM GROSSEN FINANZDSCHUNGEL WIRD DIE BÖRSE UND DER AUFBAU VON VERMÖGEN OFT ALS WAHNSINNIG KOMPLIZIERT UND HÄUFIG AUCH SEHR UNDURCHSICHTIG DARGESTELLT. DIE GROSSEN "WALLSTREETS DIESER WELT" BRINGEN UNRUHE UND ÄNGSTE FÜR KLEINANLEGER UND MAKLER MIT SICH. DOCH HIER IN MÜNSTER GIBT ES EINEN KLEINEN, ABER FEINEN PROFI, DER DAS THEMA 2022 GANZ UNAUFGEREGT UND UNKOMPLIZIERT ANGEHT.

[Mit Ruhe und Besonnenheit, bester Qualität und einer Partnerschaft auf Augenhöhe helfen wir unseren Partnern in diesem Jahr dabei, im Bereich Kapitalanlagen mehr Erträge für sich und ihre Kunden zu erwirtschaften. Mit cleveren Investmenttools und maßgeschneiderten Anlagelösungen helfen wir demnächst nicht nur § 34-f-Beratern, sondern auch Vermittlern mit § 34-d-Lizenz dabei, ins Investmentgeschäft einzusteigen und Kunden zu begeistern.]

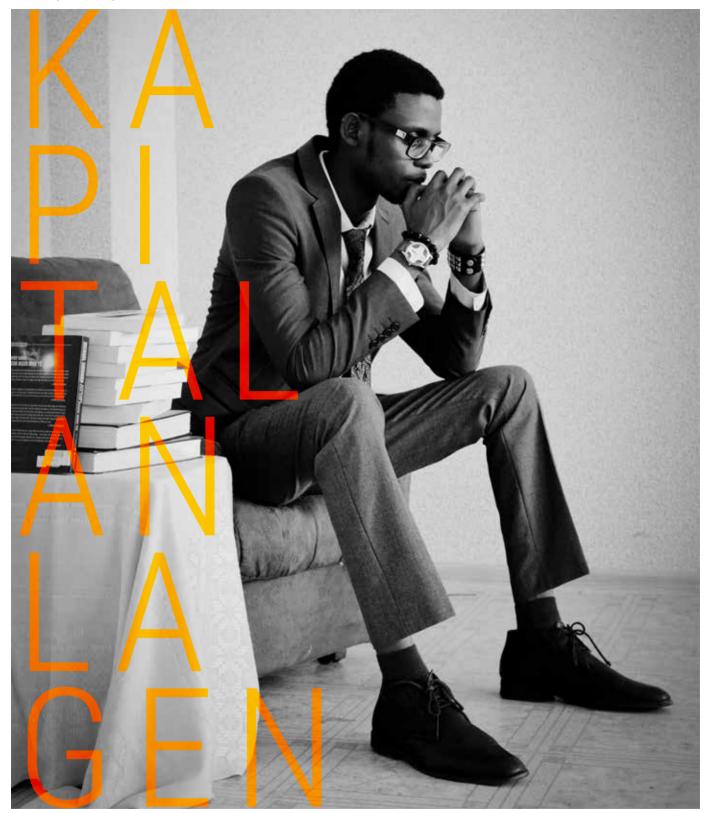
MIT IPMA: J ZUKUNFTSSICHER DAS BESTE VERDIENEN. WEITERE DETAILS ZU UNSERER UNTERSTÜTZUNG IM BEREICH KAPITALANLAGEN ERFAHREN SIE IN KÜRZE.

Total Oldschool, aber
dennoch richtungsweisend.
Analog einer Landkarte hilft ein
Kompass den richtigen Weg zu finden
und nicht vom Kurs abzukommen.
Stellvertretend steht er künftig für
entsprechende Leitfäden und
Unterlagen.



Wir bieten unseren
Partner die Chance im Bereich Investment (mehr) Erträge
zu erwirtschaften. Wir begleiten Sie
fachlich und wie gewohnt mit bester
Unterstützung. Dabei nehmen wir sie
wortwörtlich an die Hand und machen so aus heimlichen Helden,
echte Champions.





Warum Sie über Kapitalanlagen nachdenken sollten... und das besser heute als morgen!

Ein Bericht von Klaus Ummen, Teamleiter Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

Kapitalanlagen? Aber klar! Das sage ich heute. Doch vor 20 Jahren hatte ich da so meine Zweifel. Ich war bei einer Bank und Manfred Krug machte Werbung für die Telekom-Aktie. Alle wollten sie haben... und alles andere, was damals so an Aktien auf den Markt kam.

Jeder wollte sein Geld in Aktien anlegen. Enkel kamen mit den Sparbüchern ihrer Großeltern und wollten investieren: alles. War das vernünftig? Sicher nicht. Aber der Gedanke über Sachwerte nachzudenken ist nicht falsch, man sollte nur eben nicht alles auf eine Karte setzen - und Reserven haben. Und man sollte früh anfangen. Als ich damals begann, mich mit dem Thema zu beschäftigen, lag der DAX noch bei 2.000 Punkten, heute steht er bei über 14.000. Deshalb haben meine Kinder heute nicht nur ein Sparbuch für ihr Taschengeld, sondern auch eigene Depots. Für diese Depots spare ich jeden Monat 50,00 Euro in fünf recht spekulative Fonds. Ich kaufe wenige Anteile bei hohen Kursen und mehr Anteile bei niedrigen Kursen. Kurz um: ich setze auf den Cost-Average-Effekt.

NEHMEN SIE SICH GERN AN MIR EIN BEISPIEL. Die Zinsen sind so niedrig wie nie (häufig sogar negativ) und die Inflation frisst die Rendite*. Wollen Sie also Geld verdienen statt Geldausgeben, wäre die Investition in Sachwerte eine echte Option.

Gleiches gilt im Übrigen auch für den Bereich Lebensversicherung. Während wir früher Geld zur Altersvorsorge in kapitalbildende Lebensversicherungen steckten, ist diese Form der Ansparmöglichkeit heute fast ausgestorben. Fondspolicen dominieren den Markt, weil der Garantiezins der Lebensversicherungen kontinuierlich sinkt. Am 01.01. lag dieser bei gerade 0,25 Prozent. Sie sehen schon, ohne ein gewisses Risiko lassen sich heute langfristig weder im (Bereich) Leben, noch im Investment Erfolge erzielen. Warum also nicht alternative Anlageformen finden und weitere oder eben wieder in Produkte von Aktiengesellschaften investieren? Warum sich nicht am Erfolg dieser Unternehmen beteiligen? Natürlich gut durchdacht und breit(er) gestreut. Dabei helfen wir gern. Wir bieten Ihnen und Ihren Kunden verschiedene Möglichkeiten der Beteiligung, ganz gleich ob Einmalanlage oder Sparplan. Alles, was Sie dazu tun müssen, ist uns anzusprechen. Und dabei spielt es keine Rolle, ob Sie eine Genehmigung nach § 34f haben oder nicht. Denn wir haben auch für § 34d-Berater spannende Optionen.

*Um der Inflation entgegenzuwirken, denken Sie doch einmal darüber nach, in Sparpläne Dynamiken einzubauen. Dieses ist in der Lebensversicherung ganz üblich, warum nicht auch bei Kapitalanlagen.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



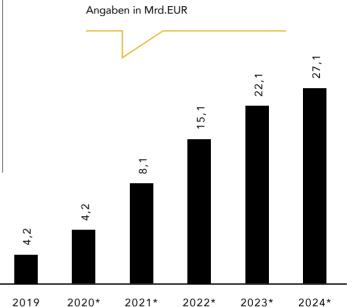
"Wir haben mit unserem WealthTech LAIC einen Robo-Advisor der nächsten Generation für kundenzentrierte Anlagelösungen entwickelt"

Interview mit Dipl.-Ing. Achim Plate, Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG und Geschäftsführer der LAIC Capital GmbH

HERR PLATE, WARUM WÄCHST DER MARKT FÜR DIGITALE VERMÖGENSVERWALTUNG SO STARK?

ACHIM PLATE: Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. Der wichtigste ist zunächst sicherlich, dass Kunden ähnlich wie bei Amazon, Alphabet oder Apple, die mit ihren offenen Plattformen der Nukleus der digitalen Ökonomie sind, ihre Nutzererfahrungen zunehmend auch auf die Geldanlage übertragen haben möchten. Insbesondere digital affine Kunden wünschen sich entsprechende Finanzprodukte, die schnell verfügbar, benutzerfreundlich, transparent und personalisiert sind. Dies führt, gepaart mit der gerade beschriebenen "user-experience" dazu, dass moderne Verbraucher immer häufiger Eigenentscheidungen auch über ihre Geldanlage treffen. Digitale Vermögensverwalter erreichen also sowohl die Zielgruppe der jungen, digital affinen Nutzer als auch diejenigen Selbstentscheider, die ein aktives und vollkommen individualisiertes Portfolio einer digitalen Vermögensverwaltung möchten. Digitale Vermögensverwalter bedienen mit ihren Lösungen genau diese Nachfrage. Der Mark ist entsprechend rasant gewachsen.

MARKTWACHSTUM FÜR DIGITALE LÖSUNGEN



Quelle: Deutschland, Statista 2021. BVI. * Ptognose

WAS UNTERSCHEIDET DEN LAIC ADVISOR® VON KLASSISCHEN ROBO-ADVISORN?

ACHIM PLATE: Traditionelle Robo-Advisor haben einen überwiegenden Fokus auf ETFs, welche über Musterportfolios gesteuert und häufig von einem Investmentgremium zusammengestellt werden. Deren Ansatz basiert darauf, dass diese Musterportfolios auf möglichst viele Kunden verteilt, aber nicht wirklich aktiv gesteuert beziehungsweise individualisiert werden.

2017

2018

Bei LAIC steuern wir hingegen voll individualisierte Portfolios bezogen auf die jeweiligen Vorgaben unserer Kunden. Der Fokus liegt hierbei nicht nur aus Diversifizierungsgründen auf aktiv gemanagten Fonds mit ausgewiesenem Track-Record und entsprechendem Volumen. ETFs dienen der Beimischung, um auch die Kostenseite für unsere Investoren weiter zu optimieren. Der Auswahlprozess wird dabei durch unseren KI-basierten LAIC AD-VISOR® gesteuert.

WETTBEWERBSVERGLEICH

WEALTH LAIC

Individuelle Portfolios

Fokus auf aktiv gemanagte Fonds, ETFs zur Beimischung

Investmentprozezz durch KI-basierten LAIC ADVISOR®, Kontrolle durch LAIC-Investment-Team

Dynamisches, tägliches Risikomanagement und Rebalancing

> Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien

KLASSISCHE ROBO-ADVISOR IM MARKT

Begrenzte Anzahl an Musterportfolios

Fokus auf ETFs, aktiv gemanagte Fonds zur Beimischung

Statischer Investmentprozess oder festgelegt durch Gremium

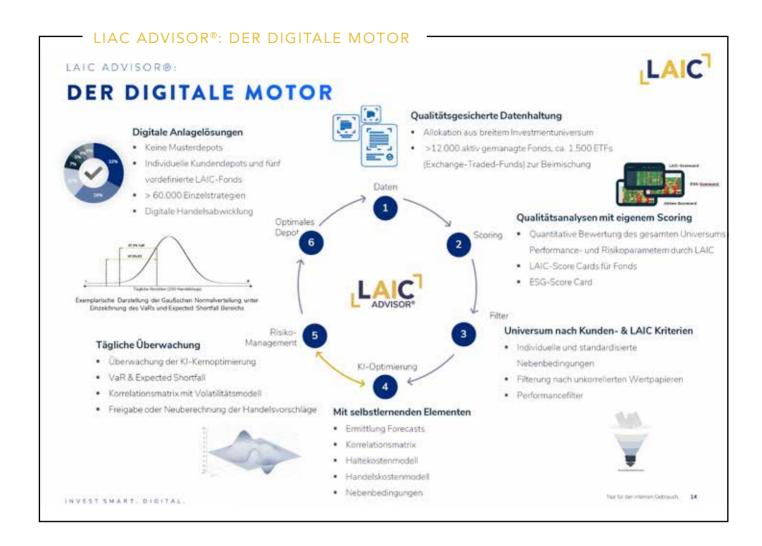
Statisches Risikomanagement und Rebalancing

Wenig bis keine Nachhaltigkeitspakete

WESENTLICHER USP IST DABEI DAS DYNAMISCHE, SICH TÄGLICH NEU BERECHNENDE RISIKOMANAGEMENT. IN DER PRAXIS BEDEUTET DIES, DASS WIR JEDES DEPOT UNSERER KUNDEN AUF TAGESBASIS ÜBERWACHEN UND, WENN NOTWENDIG, AUCH ANPASSEN. UNSEREN LAIC ADVISOR® HABEN WIR, BEGINNEND MIT EINEM INDIVIDUALPORTFOLIO, IN WEITEREN PRODUKTLÖSUNGEN SKALIERT.

JETZT HABEN SIE UNS NEUGIERIG GEMACHT. WIE STEUERT DENN IHR LAIC ADVISOR® DEN AUSWAHLPROZESS?

ACHIM PLATE: Der LAIC ADVISOR® ist in der Lage, in einem sechsstufigen Investmentprozess Performance und Risiko unter vorgegebenen Volatilitäten und weiteren individuellen Kennziffern zu steuern. Wir greifen dabei auf ein globales Investmentuniversum aus mittlerweile mehr als 12.000 aktiv gemanagten Publikumsfonds und 1.500 ETFs zurück, in das täglich neue Datenpunkte zu den einzelnen Investments fließen. Eine weitere Entwicklungsstufe können wir inzwischen auch institutionellen Investoren anbieten, für welche der LAIC ADVISOR® ein Portfolio bestehend aus Einzelaktien aufbaut und überwacht. Hierbei bedient er sich aus einem globalen Aktienuniversum mit 5.000 Titeln.



WAS MACHT DEN LAIC ADVISOR® UNTER BEACHTUNG KÜNFTIGER ENTWICKLUNGSSCHRITTE SO BESONDERS?

ACHIM PLATE: Die Grundlage des LAIC ADVISORs® bilden die geschilderten Datensätze zu den Fonds, ETFs und Aktientiteln, die übrigens bis in das Jahr 2000 zurückreichen. Dabei werden unternehmensspezifische Fundamental- und makroökonomische Daten generiert. Neben diesen Daten werden mittels "Machine Learning" auch Schätzungen für nicht beobachtbare Zeitpunkte generiert. Dadurch ergeben sich zusätzliche Vorteile in der Portfoliokonstruktion und im Risikomanagement. Bei der Portfoliokonstruktion kommen dann noch weitere KI-Methoden, wie beispielsweise das Clustering der Assets, zum Einsatz. Diese erlauben uns, ein möglichst unkorreliertes Portfolio zu strukturieren. Vereinfacht ausgedrückt erreichen wir hierdurch bereits eine Risikominimie-

rung durch eine möglichst optimale Diversifikation. Daneben nutzt der LAIC ADVISOR® zusätzlich ein aktives vorausschauendes Risikomanagement auf Fonds beziehungsweise Depotebene und kann damit, wenn nötig, jederzeit seine Assets umschichten.

Im Ergebnis erzielten Kunden in den Individualdepots damit, je nach Risikoneigung, in den vergangenen 14 Monaten eine Wertentwicklung von rund neun bis 27 Prozent p. a. bei einem maximalen Drawdown von rund vier bis zwölf Prozent.

LAIC LAIC-DEPOT CHECK: TÄGLICHE RISIKOSTEUERUNG DER DEPOTS Kundendepots mit unterschiedlichen Risikoneigungen Individuelle Depots Kundenziele mit unterschiedlichen Wertentwicklung seit 01.07.2020 - 30.12.2021 Risikoneigungen. -121 --- 147 ---20,009 15,009 10.00% 5,009 01.04.2021 5.00% 11,49% 21,44% 7.53% 12,239 13.84% 5.29% 6.5996 8.74% 1142 1.86 1.58 Max. Drawdow 4.27% 7.03% 9,76% Nachhaltin Tellweis Rickobbssu 0331 Ø 3,69 @ 4,73

DEPOTCHECK: TÄGLICHE RISIKOSTEUERUNG DES DEPOTS

"Mit unseren Produktlösungen haben wir einen Meilenstein gesetzt. Nach meinem Kenntnisstand sind wir derzeit der einzige digitale Vermögensverwalter, der wirklich individuell auf die Anlageziele der Kunden eingehen kann."

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MUSSTEN SIE SCHAFFEN, UM DIESEN "DIGITALEN MOTOR" ZU ENTWICKELN?

ACHIM PLATE: Voraussetzung dafür war der Aufbau unserer Digital Asset Plattform 4.0, wir nennen sie DAP 4.0. Sie befähigt uns, mit allen externen Systemen und Datenquellen zu kommunizieren, um diese Daten für unsere Zwecke so aufzubereiten, dass sie zielgerichtet verarbeitet werden können.

Diese Plattform, welche als Enabler aller automatisierten Prozesse über API-Schnittstellen aufgebaut wurde, ist nicht nur der maßgebliche Kern für die Steuerung des algorithmusbasierten Portfoliomanagements im LAIC ADVISOR®, sondern auch das technologische Herzstück des gesamten Unternehmens. Wir hatten dabei den Vorteil, dass wir diese Plattform im Zuge der Neuausrichtung unseres Unternehmens beginnend ab dem Jahr 2018 quasi "auf der grünen Wiese" und unbelastet von Altlasten aufbauen konnten.

IN WELCHEN ANLAGELÖSUNGEN KOMMT DER LAIC ADVISOR® HEUTE ZUM EINSATZ?

ACHIM PLATE: Nachdem wir über mehrere Jahre unseren LAIC ADVISOR® als KI-basierten Algorithmus entwickelt und getestet hatten, haben wir ihn zunächst in unserer digitalen Vermögensverwaltung "LAIC-My Portfolio Selection" eingesetzt. Die können Sie für 1.000 Euro pro Lebensjahr abschließen und erhalten ein Depot, das auf Ihre Präferenzen, Ziele, Risikobereitschaft etc. zugeschnitten ist und täglich risikooptimiert begleitet wird. Sie erhalten also eine individuelle Vermögensverwaltung, die üblicherweise sehr vermögenden Privatkunden ab 500.000 Euro Anlagesumme vorbehalten ist.

Im zweiten Schritt haben wir entschieden, unsere Produktpalette zu erweitern. Denn für den LAIC ADVISOR® spielt es keine Rolle, wo und für wie viele Portfolios er eingesetzt wird. Deshalb haben wir Anlagelösungen entwickelt, in die unsere Kunden schon ab sehr überschaubaren Beträgen investieren können. Das sind einmal unsere LAIC-Mischfonds, die unterschiedliche Risikostrategien und Nachhaltigkeitsschwerpunkte verfolgen. Ab 50 Euro können Sie einen LAIC-Fonds ganz einfach bei Ihrer Depotbank über die Wertpapierkennnummer ins Depot kaufen und partizipieren damit an rund 1.000 Einzelpositionen.

Und mit unserem jüngsten Produkt, der LAIC-Fondsrente, bieten wir die erste digitale Fondsrente in Deutschland an. Dafür haben wir zwei fondsgebundene Rentenversicherungen etablierter Partner – der Condor Lebensversicherungs-AG und der Helvetia Schweizerische Lebensversicherung-AG – ausgewählt und setzen den LAIC ADVISOR® in der Steuerung der Zielfonds ein. Sie bieten neben den Vorteilen des reinen Fondsinvestments die steuerlichen Vorteile einer Vorsorgelösung.

Neben diesen für unsere Privatanleger vorbehaltenen Produktlösungen haben wir zudem einen Aktienfonds mit Spezialfondsfähigkeit für institutionelle Kunden aufgesetzt. Zielkunden hierfür sind insbesondere Volksbanken und Sparkassen mit ihrem Depot-A-Geschäft.

Mit unserer sehr breiten Produktpalette machen wir also, nach meinem Wissen, als derzeit derzeit einziger Anbieter einer sehr großen Kundengruppe eine algorithmusbasierte Vermögensverwaltung zugänglich. Damit haben wir KI-gestützte Investmentlösungen weiter demokratisiert. Denn Vermögensaufbau ist vor dem Hintergrund der Inflation, des Nullzinses und von Verwahrentgelten mehr denn je ein gesellschaftliches Thema, mit welchem sich alle Bevölkerungsgruppen beschäftigen sollten.

WIE GEHEN SIE MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT BEI DIESEN PRODUKTLÖSUNGEN UM?

ACHIM PLATE: Unsere Kunden können in allen unseren Produktlösungen Nachhaltigkeitsaspekte generieren. Bei unserem LAIC-Individualdepot gibt es die Möglichkeit, Nachhaltigkeit gezielt als eine persönliche Präferenz festzulegen. Bei unseren Mischfonds investieren zwei der Fonds mindestens 51 Prozent des Fondsvolumens gezielt in Nachhaltigkeit, einer davon gezielt mit Fokus auf Emerging Markets. Und bei beiden Fondsrenten bieten wir auch eine Nachhaltigkeitsstrategie an, die sich schwerpunktmäßig aus den nachhaltigen LAIC-Fonds zusammensetzt. Unser Investmentuniversum umfasst heute über 1.300 nachhaltige Fonds und ETFs, die dem LAIC ADVISOR® zur Auswahl zur Verfügung stehen.

KONZENTRIEREN SIE SICH BEI LAIC AUSSCHLIESSLICH AUF DEN ENDKUNDENVERTRIEB?

ACHIM PLATE: Unser Vertriebsmodell basierte von Anfang an auf mehreren Ebenen, was sich insbesondere in der durch die Corona-Pandemie geprägten Zeit als wegweisend erwiesen hat. Wir sprechen mit unserer Plattform eine Vielzahl von externen Kooperationspartnern wie Banken, Versicherungen, Finanzvertriebe und andere Vermögensverwalter an. Im Ergebnis haben wir vier strategische Vertriebskanäle aufgebaut. Neben dem klassischen Direktvertrieb durch unsere Vertriebsteams an unseren Standorten haben wir viel Wert auf den weiteren Ausbau des immer wichtiger werdenden Online-Vertriebs gelegt. Das heißt, alle unsere LAIC-Produktlösungen sind über digitale Abschlussstrecken mit einer hohen User Experience sowohl über unsere Homepage als auch über webbasierte Verlinkungen auf entsprechende Partner- beziehungsweise Vergleichsportale verfügbar. Drittens haben wir unseren externen Partnervertrieb aufgebaut, somit den Vertrieb an die Endkunden unserer Partner etabliert. Und viertens platzieren wir unsere Produktlösungen mittlerweile auch über exklusive White-Label-Partnerschaften.

"Das jeweilige Kooperationsmodell richtet sich nach den individuellen Gegebenheiten des Partners. Selbstverständlich bleiben die Kundenverantwortung und -betreuung bei ihm. So wollen wir ihn dabei unterstützen, bestehende Kunden effizienter zu betreuen und gleichzeitig Neukunden einfacher akquirieren zu können."

Mit dem Aufbau der Vertriebsstrukturen und den damit verbundenen vertrieblichen Erfolgen haben wir uns bereits erfolgreich im Markt positioniert. Im Ergebnis investierten unsere Anleger seit dem Marktstart am 1. April 2020 rund 150 Millionen Euro in unsere Anlagelösungen. Mit diesen Zuwächsen bin ich sehr zufrieden.

WIE SIEHT ES MIT IHREM SERVICE GEGENÜBER IHREN ANLEGERN UND VERTRIEBSPARTNERN AUS?

ACHIM PLATE: Zunächst haben wir ein großes Bewusstsein dafür, dass unsere Kunden nach marktgerechten und innovativen Lösungen suchen. Im Klartext bedeutet dies, dass neben Top-Produktlösungen auch ein exzellenter Service als Grundvoraussetzung für eine langfristige Partnerschaft vorhanden sein muss. Beispielsweise haben wir großen Wert auf unsere digitale Onboarding-Strecke bei unserem Individualportfolio "LAIC - My Portfolio Selection" gelegt. Selbstverständlich beinhaltet dies neben den persönlichen Anlagepräferenzen auch das für unseren Ansatz sehr wichtige persönliche Risikoprofil des Anlegers, welches hierbei ermittelt wird. Anschließend erhält der Kunde einen auf seine persönliche Situation abgestellten individuellen Anlagevorschlag. Selbstverständlich kann er sich dabei durch unser Servicecenter sowohl digital, und darauf lege ich besonderen Wert, als auch analog durch gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten lassen.

Für unsere Vertriebspartner, beispielsweise im Exklusivvertrieb, ist der von uns bereitgestellte Support ebenfalls sehr umfangreich: Wir bearbeiten entsprechend die Kundenaufträge, übernehmen jeglichen technischen Support und stehen den Beratern jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Darüber hinaus erstellen wir zudem die Verkaufs- und Vertriebsunterlagen für unsere Produktlösungen und stellen zielgerichtete Beraterhilfen mit entsprechenden Schulungen und Schulungsunterlagen zur Verfügung. Das alles folgt nur einem Ziel: Wir entlasten unsere Vertriebspartner so umfangreich wie möglich von deren administrativen Aufgaben, damit diese sich, fachlich von uns geschult, bestmöglich auf die Beratung ihrer Bestands- als auch auf die Akquisition neuer Kunden konzentrieren können.



Die Lloyd Fonds AG ist ein innovatives, börsengelistetes Finanzhaus, das mit aktiven, nachhaltigen und digitalen Investmentlösungen Rendite für seine Kunden und Partner erzielt. Die kunden- und vertriebsorientierten Investmentlösungen des Konzerns verzeichneten in einem positiven Kapitalmarktumfeld aufgrund der aufgebauten Plattformstrategie eine hohe Kundennachfrage. Die Assets under Management (AuM) stiegen auf knapp zwei Milliarden Euro zum 30. Juni 2021. Im Geschäftsfeld LLOYD FONDS erfolgt eine Positionierung als Spezialanbieter benchmarkfreier Aktien-, Renten- und Mischfonds mit einem klaren Fokus auf aktiven Alpha-Strategien. Im Geschäftsfeld LLOYD VERMÖGEN erfolgt eine proaktive, ganzheitliche 360-Grad-Umsetzung der individuellen Ziele von vermögenden Kunden in einer persönlichen Vermögensverwaltung. Im Geschäftsfeld LAIC werden mit dem WealthTech LAIC digitale und risikooptimierte Anlagelösungen zur digitalen Portfoliooptimierung mit dem eigenentwickelten, auf künstlicher Intelligenz basierendem System (LAIC ADVISOR®) für Privatanleger und institutionelle Kunden angeboten.

WELCHE ZIELE HABEN SIE SICH FÜR LAIC IN DER ZUKUNFT GESETZT?

ACHIM PLATE: Meiner Ansicht nach verfügen wir mit LAIC über eine der innovativsten Anlagephilosophien im Markt, basierend auf einem konsequent algorithmischen Ansatz. Wir wollen unseren Marktanteil insbesondere durch die angestrebte weitere vertriebliche Skalierung deutlich ausbauen. Unser Ziel, das WealthTech LAIC bis Ende 2024 unter den Top 3 der digitalen Vermögensverwalter in Europa zu positionieren, ist dabei sehr ehrgeizig, aber aus meiner Sicht absolut erreichbar.



Jahrgang: 1959

Ausbildung: Studium an der Hochschule der Bundeswehr, Hamburg Abschluss: Dipl.-Ing. Maschinenbau

BERUFLICHER WERDEGANG

Ab 1990: Aufbau einer eigenen mittelständischen Unternehmensgruppe und Auszeichnung mit dem deutschen Arbeitsplatzinvestor-Preis im Jahr 2001

2002: Einbringung der größten Einzelgesellschaft der Gruppe in die D+S europe AG

2003–2009: CEO der D+S europe AG; SDAX Unternehmen Entwicklung der D+S europe-Gruppe zu einem Dienstleistungskonzern für multimediales Kundenkontaktmanagement: über 7.000 Beschäftigte und rd. 300 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2009

2010: Gründung der SPS Investments GmbH

2015: Zusammenschluss der SPS Investments GmbH mit der Wedel Hanseatic Capital GmbH zur SPSW Capital GmbH

2018: Von 04/2018 bis 12/2019 Mitglied des Aufsichtsrats der Lloyd Fonds AG, seit 08/2018 Vorsitzender, Seit 01/2020 Vorstandsvorsitzender der Lloyd Fonds AG, 04/2020 Start WealthTech LAIC

LAIC



sind unsere Zahlungsmethoden. Ob bar, mit Karte oder dem Handy, der Zahlungsverkehr kann auf verschiedenste Art und Weise abgewickelt werden. Ganz anders sah dies vor ein paar tausend Jahren aus. Damals brauchte man kein Geld, um das Leben zu gestalten. Lesen Sie hier über die Geschichte des Gel-

des und die Suche nach dem perfekten Zahlungsmittel.

BEZAHLEN IN NATURALIEN

Wer etwas kaufen will, braucht Geld, Dafür bekommt man dann eine Ware oder eine Dienstleistung. Für unsere Vorfahren war dies vor ein paar Jahrtausenden ein wenig komplizierter. Sie wussten nichts von Geld. Was sie zum Leben brauchten, bekamen sie aus der Natur. Sie sammelten Beeren im Wald oder sie erlegten ein Tier, um das Fleisch zu essen. Gleichzeitig nutzten sie das Fell des Tieres für einen Mantel. Mit der Zeit stellten sie dann fest, dass einige besser darin waren zu jagen als Beeren zu pflücken. Also teilten sie die Arbeit auf und begannen untereinander zu tauschen. Dieser direkte Naturalhandel konnte manchmal allerdings ziemlich mühsam sein. Brauchte ein Bauer etwa Stoffe für neue Kleider, der Weber aber kein Getreide, musste der Bauer so lange suchen, bis er jemanden gefunden hatte, der sein Getreide haben wollte. Transport, Einlagerung und Haltbarkeit erschwerten seine Situation. Deshalb dachte der Mensch über etwas nach, das haltbarer und leichter zu transportieren war als die bisherigen Tauschgüter.

WIE GOLD ZU GELD WURDE

Im 6. Jahrhundert v. Chr wurden dann, für die damalige Zeit, wertvolle Gegenstände wie Salz, Muscheln oder Pfeilspitzen als Zwischentauschmittel eingesetzt. Das sogenannte Primitivgeld war erfunden und Waren mussten nicht unmittelbar weitergetauscht werden. Sie konnten auch zu einem späteren Zeitpunkt gegen ein benötigtes Gut getauscht werden. Weil die Menschen in unterschiedlichen Ländern unterschiedliche Dinge wertvoll fanden, gab es von diesem Primitivgeld auf der Welt verschiedene Formen und Arten. Nach und nach setzten sich schließlich Metallstücke wir Goldbarren, Kupferdrähte oder Silberstücke durch.

Weil diese abgehackt und abgewogen wurden, nannte man diese Form des Geldes auch Hackgeld oder Wägegeld.

FÜR BARE MÜNZE NEHMEN

Vor rund 2700 Jahren kamen die Menschen in Lydien, im Westen der heutigen Türkei auf eine Idee: sie schlugen Goldklumpen flach und prägten sie mit dem Stempel ihres Königs. Sein Name: Krösus. Er gilt als Erfinder des ersten Münzgeldes und Iieß die ersten Münzstücke in Silber und Gold prägen.

Ъ

佢

Die Münzen damals waren sogenannte Kurantmünzen, welche
denselben Wert
hatten, wie das
darin enthaltene
Gold und Silber.
Heutzutage spricht
man von Scheidemünzen, da der
Metallwert geringer ist als der Wert
der Münze.

Dabei galt: je schwerer die Münze, desto höher war ihr Wert. Kaufen und Verkaufen wurde dadurch wesentlich vereinfacht. Schließlich waren Münzen nun einheitlich schwer und wertvoll und damit leichter abzuzählen.

山

Die Münzen im Europa des Mittelalters orientierten sich stark an römischen Vorgängern. Besonders Gold-, Silber- und Kupfermünzen waren im Umlauf. Diese Zahl und Vielfalt (Groschen, Pfennige, Gulden, Taler) erhöhte sich noch einmal, als 1356 der Kaiser die "Goldene Bulle" absegnete und damit den Kurfürsten das Münzrecht zusprach.

"DER SCHEIN TRÜGT NICHT"

Da das Herumtragen von Münzen beschwerlich war, begann man in China bereits ab dem 11. Jahrhundert mit Papiergeld zu handeln. Allerdings verstand man es dort zunächst als Zahlungsforderung, die man in Münzen tauschen konnte. In Europa setzt

sich das Papiergeld, wie wir es heute kennen, relativ spät durch. In Spanien etwa gab man erstmals 1483 Geldscheine heraus: hier jedoch zunächst nur als Ersatz für fehlendes Münzgeld. Aufgrund eines mangelnden Vertrauens der Bevölkerung in das neue Zahlungsmittel und einer drohenden Inflation durch zu viele ausgegebene Scheine, konnte sich Papiergeld in Europa erst im 19. Jahrhundert durchsetzen. 1883 erklärte die englische Regierung Banknoten zum gesetzlichen Zahlungsmittel und wurde damit zum Vorreiter. Aufgrund der schnell wachsenden Wirtschaft im Zeitalter der Industrialisierung war die Geldversorgung von nun an von essentieller Bedeutung. Es erfolgte die allmähliche Abkehr von Edelmetallwährungen und Münzgeld wurde zu Kleingeld.

AUCH NICHT-BARES WIRD WAHRES

Um den Fluss des Geldes weiter zu erleichtern, wurden im 20. Jahrhundert immer mehr neue Zahlungsmittel eingeführt. Die Geschichte des Geldes erlebt einen Scheidepunkt und der komplette Zahlungsverkehr wird immer mehr auf bargeldloses Zahlen ausgelegt. Menschen tragen heute nur noch selten Münzen und Geldscheine mit sich herum. Sie zahlen praktisch weltweit mit Bankkarten, in denen ein Chip steckt, auf dem die Kontoinformationen des Kartenbesitzers gespeichert sind. Bei einem

Kauf wird der Betrag lediglich vom Konto abgezogen.
Große Beträge werden heute zudem meist nur noch elektronisch, mithilfe von Überweisungen oder durch Online-Banking gezahlt.

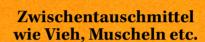
Als Bargeld existieren mittlerweile weniger als zehn Prozent aller Euros.



1 | 2022 [partner:]

Geld per Mausklick wird es in Zukunft aber auch dank sogenannter Kryptowährungen geben. Dabei handelt es sich um Zahlungsmittel, die nur in Computern existieren, nicht von Zentralbanken oder Staaten ausgegeben werden, sondern nach komplizierten Regeln von Computernetzwerken "errechnet" werden. Die derzeit bekannteste Kryptowährung sind Bitcoins.





Erste einheitlich geprägte Münzen

Der deutsche Kaiser segnet den "goldenen Bullen" ab; Kurfürsten erhalten Münzrecht

Langsam entsteht das Papiergeld und löst Münzen als Zahlungsmittel ab

Demonetisierung des Goldes ist abgeschlossen

Bargeldloses Zahlen mit Kreditkarten und Online-Banking

Bitcoins

[pma:]

6. Jhd. vor Chr.

König Krösus, Ca. 550 vor Chr.

1356

15. bis 19 Jhd.

1776

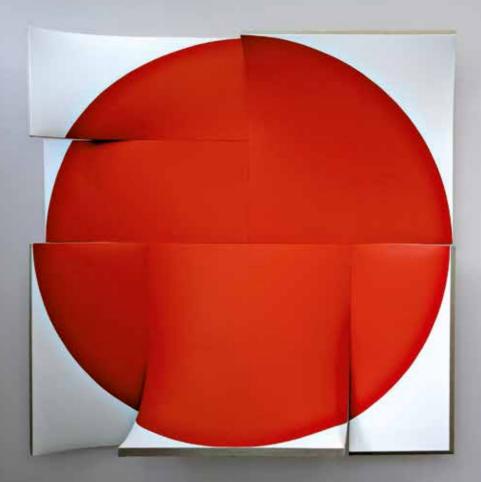
20. Jhd.

21. Jhd.



Die Kunstversicherung.

Auf den Punkt: Unsere Expertise für Ihre Kunst – seit 1990.



Jan Maarten Voskuil | Double pointless vermilion, 2013 | Acryl/Leinwand 210 × 210 × 45 c

artima.de/auf-den-punkt

Mannheimer Versicherung AG Maklerdirektion West

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

makler.mannheimer.de

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



WER HAT DER HAT / IN GELD SCHWIMMEN / GELD WIE HEU / FÜR'N APPEL UND N'EI / AUF HELLER UND PFENNIG / GELD ZUM FENSTER HINAUSWERFEN / DAS GROSSE GELD MA-CHEN / GELD IN DIE HAND NEHMEN / ZEIT IST GELD / BAR AUF DIE KRALLE / KASSE MA-CHEN / KLEINVIEH MACHT AUCH MIST / WER DEN PFENNIG NICHT EHRT, IST DES TALERS NICHT WERT / EINE STANGE GELD VERDIENEN / GELD STINKT NICHT / FINANZIELL UNTER DIE ARME GREIFEN / DAS GELD AUS DER TASCHE ZIEHEN / ETWAS SPRINGEN LASSEN / ETWAS AUF DIE HOHE KANTE LEGEN /KNAPP BEI KASSE SEIN / ROTE ZAHLEN SCHREIBEN / SCHWARZE ZAHLEN SCHREIBEN / LEHRGELD ZAHLEN / FERSENGELD GEBEN



STARKE STARKE STARKE STARKE FINANTAKRAFT

Was ist das Wichtigste bei einer Versicherung? Dass sie hält, was sie verspricht.

Unsere starke Finanzkraft sowie langjährige internationale Erfahrung sind die Basis dafür.

Zuverlässig, sicher, stark – eben typisch Canada Life.

Was dahintersteckt, erfahren Sie hier:

www.canadalife.de/starker-stoff



Aktuelle Geldpolitik der Notenbanken und ihre Auswirkungen auf die Kapitalmärkte



Wie ein Jo-Jo ist die Inflationsrate während der durch die Pandemie ausgelösten Wirtschaftskrise zunächst nach unten gesaust, um dann ebenso rasch wieder hochzuschnellen. Alle, die sich mit Prognosen beschäftigen, haben sich geirrt – Wirtschaftsforschungsinstitute, Ministerien und auch die für Preisstabilität verantwortlichen Notenbanken.

Nobelpreisträger Paul Krugman musste im November auf Twitter gestehen: "I got inflation wrong; I didn't see the current surge coming." (Ich habe mich bei der Inflation geirrt; ich habe den gegenwärtigen Anstieg nicht kommen sehen.) Und Krugman ging noch weiter. Er ließ die These fallen, dass der Anstieg nur vorübergehend sei und die Inflationsrate in den USA wie von selbst wieder fallen würde.

In Europa hat sich diese Ansicht etwas länger gehalten. Noch Mitte Dezember hatte EZB-Präsidentin Christine Lagarde in ihrer geldpolitischen Pressekonferenz beteuert: "Es wird erwartet, dass die Inflation auf kurze Sicht erhöht bleibt. Sie dürfte jedoch im Lauf des nächsten Jahres wieder nachgeben." Und sie hatte sogar hinzugefügt, dass sich die Inflation danach wieder unterhalb des EZB-Zielwerts von zwei Prozent einpendeln werde.

Wie konnte es zu einer solchen Fehleinschätzung kommen? Der plötzliche starke Anstieg der Inflationsrate wurde zunächst ausgelöst durch drei Faktoren: Erdöl und Erdgas wurden knapp in Folge der schnellen weltwirtschaftlichen Erholung und durch politische Spannungen. Lieferketten waren gestört, weil pandemiebedingte Maßnahmen zu Produktionsausfällen führten

beetransporte verlangsamten. Die Verbraucher verän-

ins Sportstudio zu gehen, bestellten sie Fernseher und Heimtrainer. So glaubter manche Ökonomen eine Weile, wenr sich alles wieder normalisiert, werder die Preissteigerungen wie von selbst zurückgehen. Die europäische Zentralbank malte sogar noch immer das Gespenst zu niedriger Inflationsraten an

Als Joachim Nagel, der Nachfolger des Mahners Jens Weidmann, im Januar das Amt des Bundesbankpräsidenten antrat, war er so vorausschauend zu sagen: "Richtig ist, dass die hohen sten auch auf Sondereffekte zurück-

zuführen sind, die automatisch auslaufen. Aber nicht nur. Und der mittelfristige Preisausblick ist außergewöhnlich unsicher." Er setzte hinzu, dass er die Gefahr sehe, dass die Inflationsrate länger erhöht bleiben könnte als gegenwärtig erwartet. Und er fragte: "Ist die sehr lockere Ausrichtung der Geldpolitik noch angemessen? Wenn ja, wie lange noch?" Im Interview mit der Wochenzeitung *Die Zeit* ging Nagel Anfang Februar noch einen Schritt weiter. Mit Blick auf die geldpolitische Sitzung des EZB-Rats im März erklärte er: "Wenn sich bis dahin das Inflationsbild, und vor allem der Blick nach vorne, nicht deutlich aufhellt, dann müssen wir die Geldpolitik neu ausrichten." Er stellte klar, dass das bedeuten würde, dass zuerst die Nettokäufe von Anleihen beendet würden, um dann die Zinsen zu erhöhen. Und er untermauerte seine Bereitschaft zu handeln mit der Prognose, dass die Inflation im Jahresdurchschnitt 2022 in Deutschland deutlich über vier Prozent liegen werde.

Nagel ist mit seiner Haltung im EZB-Rat keineswegs isoliert. Diesbezüglich ergeht es ihm besser als seinem Vorgänger. Zu sehr schockt eine Inflationsrate von fünf Prozent im Durchschnitt der Euroländer mittlerweile auch lange Zeit entspannte Mitglieder des geldpolitischen Entscheidungsgremiums. François Villeroy de Galhau, der Gouverneur der Banque de France, plädierte jüngst in einer Rede in London dafür, der EZB-Rat möge die Nettokäufe von Anleihen im dritten Quartal 2022 einstellen. Das wäre eine klare Korrektur der noch immer geltenden Ankündigung, diese mit offenem Ende fortzuführen. Die Entscheidung über eine Zinserhöhung möchte Villeroy allerdings aufschieben und abwarten, wie sich Konjunktur und Inflation im Laufe des Jahres entwickeln und welche Prognosen sich daraus ableiten lassen.

Die deutsche EZB-Direktorin Isabel Schnabel ging Mitte Februar in einem Interview mit der Financial Times schon einen Schritt weiter. Sie legte dar, warum sie erwartet, dass vom Arbeitsmarkt zusätzlicher Inflationsdruck kommen wird. "Wir verzeichnen eine historisch niedrige Arbeitslosenquote und eine historisch hohe Erwerbsquote, und Umfragen deuten auf ein starkes zukünftiges Beschäftigungswachstum hin." Immer mehr Unternehmen berichteten der EZB, dass Arbeitskräftemangel ein Faktor sei, der die Produktion einschränke. All dies könne darauf hindeuten, so Schnabel, "dass der Lohndruck stärker sein wird, als wir bislang erwartet haben."

Was also wird die EZB tun? Wird es ihr gelingen, die Inflationsrate wieder einzufangen und die Preissteigerungen mittelfristig auf ungefähr zwei Prozent zu begrenzen? Zwei Faktoren könnten die Entschlossenheit des EZB-Rats bremsen und dazu führen, dass er die Geldpolitik nur zögerlich strafft und bis Mitte der 2020er Jahre Inflationsraten deutlich über zwei Prozent riskiert. Das ist zum einen die Erinnerung an die zu niedrigen Inflationsraten der 2010er Jahre, die den Währungshütern noch in den Knochen steckt und bei manchen von ihnen das Denken prägt. Das ist zum anderen aber auch die Angst um die hochverschuldeten Mitgliedsstaaten der Währungsunion. Denn schon die beginnende Debatte über mögliche künftige Zinserhöhungen führt dazu, dass sich die Zinsdifferenz zwischen deutschen und italienischen Staatsanleihen wieder etwas ausweitet, worauf die italienische Presse bereits mit sorgenvollen Kommentaren antwortet. Unverhohlen wird von der EZB gefordert, dem entgegenzuwirken und die Staatsfinanzierung Italiens zu gewährleisten. Aus der Amtszeit von Mario Draghi als EZB Präsident wissen wir, dass solche Hilferufe nicht ungehört bleiben müssen.

Für Anleger sind das alles keine rosigen Aussichten. Festverzinsliche Nullzinsanlagen führen gegenwärtig in realer Kaufkraft gerechnet zu Verlusten in Höhe der Inflationsrate. Bei Anleihen wird zudem schon ein leichter Anstieg der Zinsen Kursverluste auslösen. Attraktiv werden Neuanlagen erst dann wieder sein, wenn deren Verzinsung höher ist als die Inflationsrate.

Gleichzeitig mehren sich die Anzeichen dafür, dass die außergewöhnliche Rallye am Aktienmarkt beendet sein könnte. Zwar haben die Märkte bislang nur mit leichten Korrekturen auf die aufkommende Zinsfantasie reagiert, aber das Potenzial für neuerliche Kursgewinne dürfte zunächst ausgeschöpft sein. Steigende Zulieferpreise und erhöhte Lohnkosten setzen die Gewinnmargen unter Druck. Nicht jedes Unternehmen wird im globalen Wettbewerb in der Lage sein, seine Kostensteigerungen umgehend und vollständig in seinen Verkaufspreisen zu überwälzen. Und eine Phase selbst langsam ansteigender Zinsen schmälert die relative Attraktivität von Aktien.

Ahnliches gilt für den Immobilienmarkt. Die Bundesbank hat wiederholt darauf hingewiesen, dass sich der starke Anstieg der Preise für Wohnimmobilien durch fundamentale Faktoren wie die Einkommensentwicklung nicht rechtfertigen lässt. Der durch die Null- oder Minuszinspolitik geschaffene Anlagenotstand hat die Preise befeuert. Auch das könnte perspektivisch zu Ende gehen, wenn die Marktzinsen nach und nach ansteigen.

Anleger sollten sich also darauf einstellen, dass alle Chancen der Geldanlagen auch Risiken haben und dass die Bäume in den kommenden Jahren, selbst bei einer guten konjunkturellen Entwicklung, nicht in den Himmel wachsen dürften.

Sie benötigen Hilfe bei der Betreuung entsprechender Anleger oder wollen Ihr Geschäftsfeld um Aktivitäten im Bereich Kapitalanlagen erweitern, dann sprechen Sie mit dem [pma:] Team Vermögen. Klaus Ummen und Kollegen freuen sich auf Sie.



ÜBER DEN AUTOR

Carl-Ludwig Thiele, geboren am 09. August 1953 in Münster, ist ein deutscher Jurist und ehemaliger Politiker (FDP). Von 1. Mai 2010 bis 30. April 2018 war er Mitglied des Vorstands der Deutschen Bundesbank. Er war als Vorstandsmitglied dort insbesondere für die Bereiche Bargeld sowie Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme zuständig. Zuvor war er von 1990 bis 2010 Abgeordneter im Deutschen Bundestag. Er war von 2002 bis 2010 stellvertretender Vorsitzender der FDP-Bundestagsfraktion.

Thiele ist Kuratoriumsmitglied des Instituts Finanzen und Steuern, Berlin; Aufsichtsrat der Mercedes-Benz-Bank, Stuttgart; Mitglied im Kuratorium der Stiftung Institute for Law and Finance, Frankfurt; und Mitglied der INSM (Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft).

Carl-Ludwig Thiele



Versicherungsprodukt des Jahres!

Top abgesichert mit einem der innovativsten Produkte des Jahres.

- ✓ Absicherung schon ab 25 % Invalidität möglich ODER
- ✓ Pflegegrad 2 (unfallbedingt)
- ✓ Viele Zusatzleistungen, teils ohne Limit wie z.B.
 - Sämtliche behinderungsbedingte Mehraufwendungen (Prothesen, Anschaffung eines Blindenhundes, Umbaukosten, etc.)
 - Tägliche Versorgung mit einer Mahlzeit
 - Fahrdienste zu Arzt-/Therapieterminen o.ä.
 - 24-Stunden-Hilfe-Telefon
 - Einkauf und Erledigung notwendiger Besorgungen

Hier einfach erklärt: Weitere Erklärvideos finden Sie unter www.interrisk.de/unfall



06 11 27 87 - 381 www.interrisk.de

einfach herausragend herausragend einfach



GELD WIE HEU

EINE MILLIARDE.

Das sind 1000 Millionen und für unser eins richtig viel Geld. Für manche Menschen sind das jedoch Peanuts. Sie haben ein so unsagbar großes Vermögen, dass allein die Vorstellung dieser Summe schwerfällt. Und dieses Vermögen wächst. So veränderte sich die Reihenfolge der reichsten Menschen der Welt auch im Jahr 2022. Sehen Sie hier aktuelle Zahlen und lesen Sie, woher der Reichtum stammt.

FUN FACT

Insgesamt besitzen die Top 5 reichsten Menschen Deutschlands 167,4 Mrd. und wären damit im weltweiten Vergleich "nur" auf Platz 4. Auf der Liste der Länder nach Gesamtvermögen liegt Luxemburg auf Platz 65 mit ca. 238 Mrd. und Algerien mit etwa 245 Mrd. auf Platz 64. Somit würde Elon Musk in dem Länderranking eigenständig den 65. Platz einnehmen.



REICHSTE MENSCHEN DER WELT

PLATZ 1: ELON MUSK (239,6 MRD.) MITGRÜNDER VON PAYPAL UND VORSTANDSVORSITZENDER VON TESLA

Platz 2: Bernard Arnault (195,3 Mrd.) CEO der LVMH

Platz 3: Jeff Bezos (183,5 Mrd.) Amazon-Gründer

Platz 4: Bill Gates (132,2 Mrd.) Microsoft-Gründer

Platz 5: Larry Page (121 Mrd.) ehemaliger CEO der Google-Mutter Alphabet



Unter den reichsten Menschen der Welt befinden sich vor allem (Ex-) CEOs von riesigen Unternehmen, aber auch Erben. Selbst im Jahr 2022 ist noch keine einzige Frau unter den Top Ten, anders in Deutschland.

REICHSTE MENSCHEN AUS DEUTSCHLAND

PLATZ 1: BEATE HEISTER UND KARL ALBRECHT JUNIOR (44,1MRD) ERBEN VON KARL ALBRECHT, DEM DIE GRÖSSERE HÄLFTE DER SUPERMARKT-KETTE ALDI-SÜD GEHÖRTE

Platz 2: Klaus-Michael Kühne (39,9 Mrd.) Inhaber des Logistikkonzerns "Kühne + Nagel"

Platz 3: Dieter Schwarz (31,2 Mrd.) Eigentümer der Schwarz-Gruppe (z.B. Lidl und Kaufland)

Platz 4: Susanne Klatten (29 Mrd.) Schwester von Stefan Quandt und besitzt 19,2% (BMW)

Platz 5: Stefan Quandt (23,2 Mrd.) Im Besitz von 23,7% des Automobilherstellers BMW

[pma:]

BESTE BEZAHLUNG

Wo und wie man heute noch das große Geld macht

Wenn man Kinder heute fragt, was sie später einmal werden wollen, bekommt man von Jungs ganz oft die Aussage, dass sie einmal Sportler, genauer gesagt Fußballer werden wollen. Mädchen hingegen wären gern Schauspielerin. Dies verwundert auch nicht, schließlich

zählen Fußballer und Schauspieler in unserer Gesellschaft zur Prominenz. Sie sind Vorbilder und damit auch für unsere Kinder allgegenwärtig. Aber auch ihre Gehälter und ihr Wohlstand sind enorm. So verdienen manche Schauspieler pro gefilmte Serie

bis zu einer Millionen Dollar und auch manch Profifußballer verdient – auch dank zusätzlicher Werbeeinnahmen – zig Millionen Euro im Jahr. Allerdings bleiben diese Berufe – ohne entsprechendes Talent – für die meisten von uns unerreichbar. Wie gut, dass es aber auch im "normalen" Leben Berufe gibt, in denen man überdurchschnittlich viel Geld verdient…

Topverdiener sind mit Abstand nach wie vor Ärztinnen und Ärzte. Mit einem Gehalt von rund 78.300 Euro verdienen sie rund 80 Prozentpunkte mehr als der deutsche Durchschnittsarbeitnehmer mit 44.100 Euro. Es folgen Ingenieurinnen und Ingenieure mit 59.300 Euro und ITler mit 57.000 Euro.

Spitzenverdienste verzeichnet aber auch der Vertrieb. Fachkräfte mit abgeschlossenem Studium kommen auf rund 62.400 Euro, dicht gefolgt von Consultants mit 62.100 Euro.

Wie gut, dass wir unsere Wahl bereits getroffen haben und mit dem Vertrieb von Finanzen und Versicherungen unser Geld verdienen. Und das Beste daran: die Einnahmen steuern wir selbst. Falls Ihre Kinder also einmal fragen, warum Sie genau diesen Berufszweig gewählt haben, dürfte die Antwort ebenso leicht fallen, wie in Kindertagen.

[pma:]

ZEIT IST GELD: DIE ESG-UHR TICKT

Die Ausgangssituation: Ab August 2022 sind Makler dazu verpflichtet, die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden bei Geldanlagen im Sinne der ESG-Taxonomie-Verordnung zu berücksichtigen: Der Berater muss nun nicht nur die Präferenz zu Produkten abfragen, er muss künftig auch über die Nachhaltigkeit der Produkte berichten.

[Die Meinung: Hier gehen Praxis und Theorie wieder einmal wei auseinander. Wie so oft ist nämlich die gesetzliche Aufgabenstellung klar formuliert, nicht aber die Umsetzungskriterien. So sind Finanzmarktteilnehmer in Banken, Vermögensverwaltungen, Finanzvertrieben oder auch Versicherungsvermittler ab August 2022 dazu verpflichtet, den Verbrauchern Informationen über die Auswirkungen von möglichen Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren zugänglich zu machen. Wie sie aber an diese belastbaren Informationen gelangen sollen, ist noch völlig unklar

Deshalb – und weil Abwarten für uns keine Option ist – haben wir nicht nur den Gesetzentwurf und dessen Umsetzung öffentlich stark kritisiert, sondern uns auch um eine Lösung für unsere Makler gekümmert:

Das von der Zielke Research Consult GmbH entwickelte Label is seit Ende November auf dem Markt. Es beurteilt sowohl das Si cherungsvermögen eins Unternehmens als auch die Qualität eine Fonds im Sinne der Artikel 8 und 9 gemäß SFDR bzw. EU-Taxo nomieverordnung.

Sie sehen, das "übersichtliche Chaos" gewinnt wieder ein bisschen an Struktur und Sie die Chance, qualifiziert und rechtssicher zu beraten und zu berichten. 1

> Die Zielke Research Consult GmbH analysiert und berät Versicherungsgesellschaften und Banken in Solvenz- und Nachhaltigkeitsfragen. Die Gesellschaft wurde 2013 gegründet, ihr Sitz ist Kornelimünster bei Aachen und sie besteht aus einem jungen Team von acht Mitarbeitern. Ihr Geschäftsführer Dr. Carsten Zielke hat verschiedene Mandate bei der EFRAG (beratendes Organ in Berichtsfragen der Europäischen Kommission) inne.

[pma:

WIR SCHAFFEN DIE DRINGEND NOTWENDIGE HAFTUNGSSICHERHEIT MITTELS EINES DER EU-TAXONOMIE-VERORDNUNG ENTSPRECHENDEN, NACHHALTIGEN PRODUKTLABELS.



1 | 2022 [partner:]

JAHRES AHREST AGENT AGEN

Am 04.02.2022 war es soweit: als erster deutscher Maklerpool haben wir in Präsenz – und guter alter Tradition – am ersten Februarfreitag des Jahres zu unserer Jahresauftakttagung eingeladen. Dank guter Vorbereitungen und umfassender Hygienemaßnahmen (2G+) konnten wir im Congress Centrum der Halle Münsterland 38 Aussteller und 250 Gäste begrüßen. Für viele war es das erste Live-Event seit zwei Jahren und die Vorfreude auf das Wiedersehen entsprechend groß. Anlass zur Freude bot aber auch unser Programm.

Dieses Geschäftsfeld konnten wir schon 2021 um 28,9 Prozent steigern.

[Unter dem Motto "Wir boostern Ihren Erfolg" verabreichten wir eine ganz besondere Dosis Vitamin K und sprachen über: Kapital, Konzepte und Kommunikation. In diesem Zusammenhang wurden unsere Besucher auch Zeugen der Filmpremiere: "Die Lizenz zum Geldverdienen" – unserer Adaption eines Geheimagentenklassikers. Natürlich war dieser lediglich die Ouvertüre für unsere Kampagne zum Thema Kapitalanlagen. 2022 wollen wir nämlich vor allem eines: "...aus einer vermeintlich komplexen Geschichte eine entspannte Angelegenheit machen." Wir werden den Investmentbereich weiter ausbauen und Sie – ganz gleich ob Anfänger oder Profi – dabei mit einer Vielzahl an Tools, Produkten und Strategien bestmöglich unterstützen.

BLEIBEN SIE ALSO GESPANNT, AUF SEITE 6 UND 7 ERFAHREN SIE MEHR/WIR BERICHTEN IN KÜRZE.

Neben dieser speziellen Aktion haben wir aber auch unsere Zusammenarbeit mit der Strategie- und Managementberatung zeb vorgestellt. Mit dieser Partnerschaft führen wir unsere Bemühungen hinsichtlich nachprüfbarer "grüner" Fondsprodukte konsequent fort und entwickeln bis April 2022 eine entsprechende ESG-Leitlinie für unseren Maklerpool.

Im November 2021 haben wir mit Zielke Research Consult eine Kooperation vereinbart. Das dort entwickelte Produktlabel bietet unseren Vermittlern Haftungssicherheit.

Neben unseren Plenumsveranstaltungen und 14 spannenden Vorträgen zu Finanz- und Versicherungsthemen, stand aber auch der direkte Austausch auf dem Messemarkt im Vordergrund. Lange hatten wir darauf verzichten müssen und andere Wege der Kommunikation kennen und schätzen gelernt. Digitale Tools und damit verbundene Techniken erleichtern aber nicht erst seit gestern unsere Arbeit und unseren Austausch. So erfuhren unsere Besucher in einer spannenden Diskussionsrunde, wie einfach bAV heute geht, was es Neues in Sachen Gewerbeplattform gibt und warum Onlineberatung nicht nur in einer Pandemie mehr als nützlich ist.

Und apropos spannend. Hätten Sie gedacht, dass ein promovierter Wirtschaftshistoriker Selbstbildnisse von gestern mit Selfies von heute vergleicht und uns so ganz subtil zu verstehen gibt, dass Technologie, Daten und Digitalisierung lediglich Teile eines Prozesses sind, die uns dazu befähigen, noch schneller mit unseren Kunden in Kontakt zu treten und ihre Bedürfnisse (noch) besser zu verstehen. Wir auch nicht, aber Recht hat er, der Prof. Dr. Skibicki. Was uns auch zu unserem letzten großen Baustein unserer Bemühungen in 2022 führt. Um Sie künftig vertrieblich noch besser zu unterstützen, rücken wir die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells mittels KI weiter in den Fokus. So schaffen wir für Sie u.a. Services zur Identifikation von Cross- und Up-Selling-Potenzialen oder zur Bindung zwischen Ihnen und Ihren Kunden.

Sie sehen schon, es war in vielerlei Hinsicht ein echter Friday for Finance und Versicherungen. Und wenn Sie den Tag noch einmal Revue passieren lassen wollen, oder traurig sind, dass Sie nicht dabei dabei waren, dann gibt 's direkt hier die "Bilder und Stimmen des Tages".

























































Das Beste verdi

LV 1871











STIMMEN ZUR JAHRESAUFTAKTTAGUNG

"...zum ersten Mal im neuen Jahr live physisch vor Menschen sprechen....erst im Februar und nicht im Januar, das habe ich in über 20 Jahren als Speaker noch nicht erlebt... Digital-Events werden auch in Zukunft ihren Platz haben, aber das Miteinander Sprechen in der gleichen Atmosphäre vor Ort, ist einfach unbezahlbar...umso schöner fand ich, dass die [pma:] Finanzund Versicherungsmakler GmbH ihren Jahresauftakt unter 2G+Regel und nur 1 Drittel der möglichen Kapazität am 04.02.2022 in Münster sehr erfolgreich vor Ort durchgeführt hat!!!"

Prof. Dr. Klemens Skibicki, Wirtschaftshistoriker, Unternehmensberater und Experte für digitalen Strukturwandel

"Die Veranstaltung war perfekt. Die Gespräche sehr interessant. Danke für diese Ausrichtung."

Andreas Zöllner, AXA

Es war schön, mal wieder ein paar Leute persönlich zu treffen und aus den Vorträgen habe ich einige Anregungen mitgenommen."

Finanzberatung Köttner | Christian Köttner, Partner

"Glückwunsch zur gelungenen Veranstaltung in schwierigen Zeiten. Es war angenehm, mal wieder im Kreis der Kollegen Gespräche führen zu können. Ich habe mich gleich Freitag, dann nochmal Samstag und Sonntag getestet und alles ist gut gegangen. Das sind immer die einzigen Ergebnisse, bei denen man sich über negativ freut. Sowohl vom Pandemie-Konzept wie auch vom Veranstaltungs-Konzept war es eine sehr gelungene Veranstaltung.

Danke an Alle, die dazu beigetragen haben!"

Fritz Schröder, Partner

"Ich möchte mich sehr herzlich für die Einladung und Präsentationsmöglichkeiten auf Ihrer JAT 2022 bedanken! Auf der Veranstaltung gab es endlich mal wieder eine sehr positive Stimmung, hervorragende Organisation und spannende Einblicke in den [pma:] Kosmos. Dafür vielen Dank!

Sebastian Fonken, Thinksurance

"Ich wollte mich nur nochmals für den gelungenen Jahresauftakt bedanken; insbesondere den Mut, auch unter Pandemiebedingungen eine Präsenzveranstaltung durchzuführen."

HuCo GmbH | Frank Huber, Partner

Ich wollte mich noch einmal bedanken dafür, dass bei allen Veranstaltungen, immer eine so tolle, schon fast familiäre und liebevolle Atmosphäre herrscht, wofür Ihr alle sorgt! Wie immer habe ich mich sehr wohl gefühlt!

Finanz-und Versicherungsmakler für unabhängige Finanzberatung und Betreuung, Büro Aurich | Elke Kruse, Partnerin

"Danke, dass ihr die JAT als Präsenzveranstaltung organisiert habt. Das macht so einen Unterschied, Kollegen und Produktpartner persönlich zu treffen und networking face to face. Hat Spaß gemacht! Fühlte sich auch save an."

Michael Fraund, Partner

[pma:]

WUSSTEN SIE SCHON...!?

Am 04.02.2022 fand die JAT 2022 statt. Ein Jahr nachdem unserer Jahresauftakt rein digital abgehalten wurde, gab es endlich wieder eine Veranstaltung in Präsenz. Digitale Inhalte aber blieben. So auch bei einem unserer Workshops, für den wir sogar ein hybrides Format wählten.

[Unter dem Titel "Vertrieb vereinfachen – online statt offline" haben wir Interessierten erklärt, wie einfach und zuverlässig sie durch Videochats ihre Kunden auch aus der Ferne so betreuen, als würden sie vor Ort zusammensitzen. Unterstützt wurden wir hierbei von unserem Partner Flexperto, dank dessen Software die Online-Finanzberatung überhaupt erst möglich ist. In einer Live-Schaltung aus Berlin referierte Tobias Krauß, CO-Founder von Flexperto, zunächst über die Grundfunktionen:

Videokonferenz, Chat, Datenübertragung über Chat, Bildschirm teilen, Whiteboard-Funktion, Möglichkeit, PDF hochzuladen und zu bearbeiten

Ferner gab Krauß Hinweise zum Test-Center in der Einladungsmail und im Berater-Dashboard sowie zum Terminkalender. Den Wechsel von der Theorie zur Praxis gestaltete einer Ihrer Kollegen: Ronald Borstelmann. Herr Borstelmann ist seit 22 Jahren als Berater tätig, vier davon bei [pma:]. Seit Einführung von Flexperto – im Pandemie-April 2020 – hat er bereits 385 Flexperto Meetings durchgeführt. Seine praktische Erfahrung im Umgang mit Online-Beratungstools half den Zuhörern dabei, sich ein noch konkreteres Bild vom Einsatz und Mehrwert dieses Tools und der damit verbundenen Technologie zu verschaffen.



Die letzten Zweifel und/oder Vorurteile zur Software beseitigte schließlich unser Prokurist Michael Menz-Picard. In seiner Zusammenfassung resümierte er über folgende Bausteine:

- Meetings planen und einladen
- Online-Profil des Beraters
- Kalender für Terminanfragen
- Themenbezogene Servicetermine
- Kontaktformular

Natürlich wissen wir auch, dass unser Workshop kein finales Bild vom vereinfachten Vertrieb zeichnen konnte. Dennoch glauben wir, dass unser Input und die Software dazu beitragen können, die Kommunikation mit Ihren Kunden noch einfacher und smarter zu gestalten.

Sie waren bei der Jahresauftakttagung und/oder dem Workshop nicht dabei bzw. haben ergänzende Fragen? Dann könnte folgender Hinweis helfen:

In regelmäßigen Abständen finden Webmeetings zu Flexperto statt. Der nächste Termin ist am 09.03.2022 von 10:00 bis 11:00 Uhr. Hilfreiche Informationen, sowie einen Link zur Anmeldung für das Webinar, finden Sie wie gewohnt im ELVIS.ONE.]



[pma:] Vertriebstechnik

Lan hun en s Sascha 38 Jahre, verheiratet. 2 Kinder! Studierter Master of Science in Business Administration und seit 2013 bei [pma:].

Mitarbeiterserie

Langweilig, konservativ und risikoscheu. Dazu noch humorlos und ein schlechtsitzender Anzug. So soll er aussehen, der Erbsenzähler und Sparkommissar. Von wem hier die Rede ist? Angeblich vom Buchhalter und Controller eines Unternehmens. Das dem nicht so ist, beweisen unsere Kollegen Ingrid Gausling (Teamleiterin Finanzbuchhal-

tung), Sven Betz (Teamleiter Provisionsbuchhaltung) und Sascha Hülsmann (Leiter Controlling und Mitglied der Geschäftsführung).

Sascha, was wolltest du werden als du klein warst? Tennis- oder Fußballprofi.

Welches gravierende Problem hast du zuletzt in Excel gelöst?

Ich habe die optimale Größe eines Speichers für eine Photovoltaik Anlage berechnet.

Was hättest du dir sparen können? Über diese Antwort nachzudenken &

Was ist Dein Lieblingswitz über Controller?

Der Einkäufer stimmt den außerplanmäßigen Kauf von Laptops mit dem Controller ab: "Diese Gelegenheit müssen wir nutzen. Das Angebot lautet: Laptops zum halben Katalogpreis." Antwortet der Controller: "Bitte erst klären, was der Katalog kostet."

Welches Vorurteil zu Controllern trifft auf dich zu? Es gibt da Vorurteile?

Mich interessieren die Zahlen und Analysen tatsächlich.

Welche Frage hätten wir dir stellen sollen?
Was ist die beste Serie zum Thema Geld und Finanzen und warum ist es "Bad Banks"?

[partner:] 1 | 2022



Ingrid, bitte vervollständige den Satz: Buchhaltung ist... notwendig um die finanzielle Lage eines Unternehmens festzustellen.

Wofür gibst du das meiste Geld aus? Für Urlaub und meine Hobby's.





Was ist dein liebster Buchungssatz? Bank an Umsatz:)

Wer gab dir den besten beruflichen Rat und welcher

Eine sehr gute Freundin gab mir den Rat: "Vertraue auf deine Fähigkeiten"!

Was machst du gerne und wird dir nie langweilig?

Ich mag es bei schönem Wetter eine ausgedehnte Radtour zu machen. Und sollte einmal so etwas wie Langeweile aufkommen, greife ich zu einem spannenden Buch.

Welchen Beruf würdest du gern für einen Tag ausüben? Mmh, ich denke keinen ... mir gefällt mein Beruf.

Bitte vervollständige den Satz: Buchhaltung ist...

bei Weitem nicht so langweilig, wie viele Außenstehende es sich oft vorstellen. Schon gar nicht bei [pma:]!

Was hättest du dir sparen können?

Sven

44 Jahne. glücklich verheiratet. Papa von Leni (13) und Toni (9) und Herrchen von "Barney", ein Tibet-Terrier. Ausgebildeter Groß- und Außenhandels kaufmann. IHK geprüfter Bilanzbuchhal ter und seit zwanzig Jahren bei [pma:]

Ich habe letztens 12 Liter Superbenzin auf meinen Passat TDI getankt....DAS hätte ich mir echt (er-)sparen können...:-)

Welche Eigenschaft ist typisch als Buchhalter?

Zumindest für mich: Immer aktuell, auch über meine eigenen privaten finanziellen Verhältnisse 100%ig im Bilde zu sein.

Nenne mir ein Beispiel, wo du einer nicht finanziellen Person, eine finanzielle Situation erklärt hast?

Ich hatte letztens noch ein Gespräch mit unseren Kindern zum Thema Taschengeld. Sie sollen früh lernen, dass nach Möglichkeit am Ende des Monats noch etwas vom Taschengeld übrig ist, was dann an die Seite gelegt werden kann. Am Ende des Taschengeldes noch viel Monat übrig zu haben ist eine doofe Situation.

Was ist deine Lieblingszahl?

Was macht dir an deinem Job am meisten Spaß?

Nicht zuletzt wegen meiner fast 20jährigen Zugehörigkeit zu [pma:] kann bzw. darf ich in meinem Aufgabengebiet relativ frei entscheiden und handeln. Natürlich habe ich dabei immer das Wohl und die Interessen von [pma:] im Blick. Außerdem arbeite ich in einem tollen Team, mit langjährigen Kolleginnen und Kollegen, auf die ich mich immer zu 100 Prozent verlassen kann. Das macht mich stolz und gibt mir den notwendigen Rückhalt.

[pma:]

TEIL FÜNF DER SERIE... zur wunderbaren Welt der Geldanlage!

Aktien, Börse & Co.

Das Einmaleins der Geldanlage

Wenn man alle Bausteine hat, so hat man damit noch längst kein Haus gebaut. Wenn beim Lego-Bausatz die Bauanleitung fehlt, wird es schwer, die Teile richtig zusammenzusetzen. Doch während beim Spiel mit den Bausteinen jedes Teil seinen Platz hat, sieht es beim Depot des Anlegers anders aus. Jeder Anleger hat andere Vorstellungen, wie sein Depot bestückt werden soll. Dabei schwankt er zwischen Angst und Gier, ist zu ängstlich, wenn Optimismus angesagt wäre und zu euphorisch, wenn Vorsicht angebracht wäre. Wie hoch seine tatsächliche Risikotragfähigkeit ist, hängt von der Tagesform ab. Er will langfristig investieren, denkt aber kurzfristig. Grün oder Rot im Depotauszug, der tagesaktuell per Smartphone jederzeit eingesehen werden kann, entscheiden über "Leben oder Tod" der im Depot oft wild zusammengewürfelten Fonds. Wer möchte hier die individuelle "Bauanleitung" schreiben? Gut beraten kann nur jemand mit entsprechender Kompetenz. Diese kann auch "eingekauft" werden. Als [pma:]-Partner haben Sie Ihr Kompetenzzentrum im Zugriff. Sie müssen es nur zu nutzen wissen. Wie das geht, erfahren Sie in diesem Beitrag.

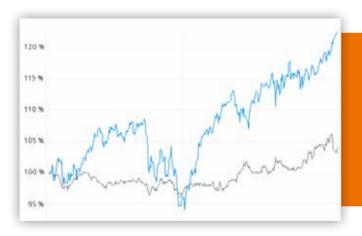
Den grundlegenden Widerspruch zwischen der weitverbreiteten Aversion vor den Risiken der Kapitalmärkte und dem Streben nach Kapitalerhalt (nach Steuer und Inflation) gilt es aufzulösen. Investmentfonds sind dafür grundsätzlich gut geeignet, schützen aber nicht vor schlechter Beratung.



[Als wir vor einem Jahr diese Serie starteten, hat niemand der Erwähnung der Inflation Bedeutung beigemessen. Heute ist es – neben Covid und Ukraine – das beherrschende Thema an den Börsen. Jahrelang waren Wachstumswerte gefragt, deren Kurse nur eine Richtung kannten. Doch im vergangenen Jahr kippte der Trend. Mancher Himmelsstürmer büßte seit dem Höchstkurs vor einem Jahr 50 Prozent und mehr ein. Auf einmal waren wieder Value-Werte wie Telekomunternehmen oder Banken gefragt. Wie bereitet man sich und den Kunden auf solche Eventualitäten vor? Selbst die richtigen Fonds für das neue Szenario aussuchen und die Depots aller Kunden umkrempeln? Keine gute Idee, denn bis man den letzten Kunden kontaktiert hat, hat dieser wegen der aufgelaufenen Verluste das Depot schon längst aufgelöst.

Die Lösung kann nur ein breit gestreutes Depot sein, in dem unterschiedliche Fondskonzepte einander ergänzen, weil sie unterschiedlich agieren. Wenn ein Fonds schwächelt, weil er mit den aktuellen Marktgegebenheiten nicht zurechtkommt, spielt ein anderer auf einmal seine Stärken aus. Parallelen zum Fußball drängen sich auf: Da sitzt ein Spieler bis zur 70. Minute auf der Reservebank. In dieser Zeit leistet er nichts, während sich die anderen Spieler abrackern. Dann wird er eingewechselt und schießt das entscheidende Tor. Gewonnen hat die Mannschaft – nicht der Einzelne.

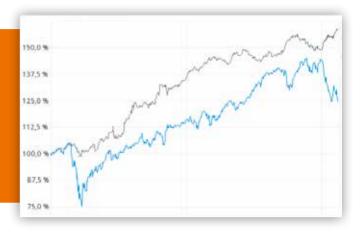
Leider sieht die Realität bei der Investmentanlage anders aus: Ein neuer Kunde hat einen größeren Betrag anzulegen. Er bekommt ein Bündel von Fonds, die meist eines gemeinsam haben: Die Grafik der Wertentwicklung endet rechts oben. Die Wahl zwischen Fonds A und Fonds B



fällt leicht und wenn es um Streuung geht, dann ist die Frage allenfalls, ob es nicht noch mehr Fonds wie Fonds A gibt, denn von Fonds B möchte man doch lieber Abstand nehmen. Auch wenn der Berater Fonds B gut kennt und um seine Torgefährlichkeit weiß, so ist es doch schwer, den Kunden vom Nutzen dieses "Jokers" zu überzeugen. Auch in Grafik 2 ist der Fall klar, denn es springt doch ins Auge, dass Fonds B der Bessere ist. Bei dieser Auswahlmethode darf sich kein Kunde wundern, wenn auf ein-

mal alle Fonds gleichzeitig verlieren. Schließlich sind sie ja auch gleichzeitig gestiegen. Die Wahrscheinlichkeit, dass ihre Konzepte einander ähneln, ist deshalb groß.

Die Überraschung für den Kunden hingegen dürfte groß sein, wenn man ihm zeigt, dass es sich bei Fonds A und Fonds B in beiden Fällen um den jeweils gleichen Fonds handelt.



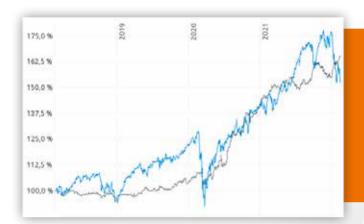
Fonds A entwickelt in Aufwärtsphasen der Aktienbörsen seine Dynamik, muss aber im Gegenzug auch größere Rückschläge einstecken, wenn die Börsen den Rückwärtsgang einlegen. Fonds B hingegen agiert mit großer Vorsicht und zeigt seine Stärke genau dann, wenn der Anteilspreis von Fonds A temporär einbricht.

Nun sollte man aber nicht auf die Idee kommen, dass es völlig ausreicht, diese beiden Fonds zu erwerben, um dauerhaft glücklich mit diesem Fonds-Duo zu sein. Schließlich gibt es unterschiedlichste Phasen an den Anlagemärkten und es gibt unzählige unterschiedliche Konzepte, von denen jedoch keines zu jeder Zeit Top-Ergebnisse bringt. Zudem gibt es verschiedenste Gründe, warum ein Fonds auf einmal nicht mehr die Leistung bringt, die man von ihm erwartet. So könnte bspw. ein Fondsmanager wechseln oder aufgrund längerer Krankheit seinem Team nicht zur Verfügung stehen. Es könnte dazu kommen, dass der Fonds aufgrund hoher Mittelzuflüsse mehr und mehr Schwierigkeiten hat, sein Konzept erfolgreich umzusetzen. Paradigmenwechsel wie bspw. die auf einmal stark steigende Inflation, können bislang reibungslos gelaufenen Fonds Schwierigkeiten bereiten. Eine breite Streuung unterschiedlicher Konzepte und Fondsmanager kann den negativen Einfluss eines aus der Form gefallenen Fonds im Depot begrenzen. So kann man in Ruhe abwarten, ob der schwächelnde Fonds nur eine temporäre Schwächeperiode oder eine dauerhafte Durststrecke durchmacht. Wie die Bremsbelege oder das Getriebeöl beim Auto kann dann eben auch der enttäuschende Fonds bei der nächsten Inspektion ausgetauscht werden.

Aber natürlich ist die Zusammenstellung der richtigen Fonds eine Aufgabe, die man nicht mal eben so nebenbei erledigen kann. Für die "sechs Richtigen" aus nur 49 Lottozahlen gibt es bekanntlich 145 Millionen Möglichkeiten. Würde man nur eine Sekunde brau-

chen, um eine Sechser-Zahlenkombination niederzuschreiben, so wäre man damit knapp 276 Jahre lang ununterbrochen beschäftigt. Nun stellen Sie sich ein Depot vor, das mit 15 vermögensverwaltenden Fonds bestückt werden soll, die aus über 2.000 zur Verfügung stehenden Fonds ausgewählt werden sollen. Es liegt auf der Hand, dass es "das richtige Depot" nicht geben kann, denn viele der unterschiedlichen Kombinationen kommen letztendlich zu einem ähnlichen Ergebnis. Dieses Ergebnis ist aber beileibe nicht für jeden Kunden das richtige.

Die Kunst der Depotstrukturierung besteht darin, Fonds B nicht erst zu kaufen, nachdem er seine Stärken gezeigt hat.



Die bereits sichtbare Entwicklung kann man nämlich nicht mehr kaufen. Man muss also bereits vor Start der Entwicklung investiert sein. Aber die beste Wertentwicklung ist nur dann gut, wenn der Anleger sie auch erlebt. Steigt der Anleger erst kurz vor dem Corona-Crash (von dem er ja nicht weiß, dass dieser bevorsteht) in Fonds A ein, so besteht die Gefahr, dass seine Risikotoleranz nach 30 Prozent Minus innerhalb weniger Wochen erschöpft ist. Sein Reflex: Verkaufen, ehe es noch schlimmer kommt. Die sich anschließende gute Entwicklung erlebt dieser Anleger nicht mehr. Seinen Verlust wird er nur schwerlich wieder kompensieren können. Es wäre besser für ihn gewesen, in einen - besser mehrere - defensivere Fonds zu investieren. Deren langfristige Entwicklung wird natürlich längst nicht so gut sein wie die von Fonds A. Da aber der defensivere Fonds-Mix längst nicht so viel innerhalb kurzer Zeit verlieren wird, bleibt der Anleger an Bord und erlebt die positive Wertentwicklung auch tatsächlich. Es kommt also vor allem darauf an, im Vorfeld der Fondsempfehlungen abzuklopfen, wie hoch die Risikotragfähigkeit des Kunden tatsächlich ist. Die meisten Anleger sind sich darüber nicht wirklich im Klaren. Beispiele wie die hier gezeigten Grafiken sind da sicher hilfreich, wobei man dem Anleger jedoch verdeutlichen sollte, was dies in konkreten Zahlen für ihn bedeuten könnte. Im Fall von Fonds A müsste man ihn fragen, wie er sich fühlt, wenn er 100.000 Euro investiert und wenige Monate nach Investition seinen Depotstand in Höhe von 70.000 Euro sieht. Vertraut er dann

immer noch darauf, dass Sie ihn richtig beraten haben?

Es ist unserer Überzeugung nach unsinnig, das Risiko an der Volatilität festzumachen, auch wenn der Gesetzgeber dies über die verpflichtende Aufklärung anhand der SRRI-Kennzahl vorschreibt. Für den durchschnittlichen Anleger ist die Volatilität eine vollkommen abstrakte Zahl, unter der er sich nichts vorstellen kann. Greifbar ist für ihn jedoch der (temporäre) Verlust ("Drawdown"). Anhand der historischen Verlustphasen kann man ein auf die Risikotragfähigkeit des Anlegers zugeschnittenes Portfolio erstellen. Dabei ist der Drawdown eines gut gestreuten Portfolios deutlich niedriger als der Durchschnitt der Drawdowns der einzelnen Fonds. Schließlich kommt es bei der Strukturierung eines stabilen Depots auch darauf an, dass die verschiedenen Fonds ihre Höchst- und Tiefststände zu unterschiedlichen Zeitpunkten markieren. Um dies einfach überprüfen zu können, haben wir das "MPA-Histogramm" entwickelt (siehe Erklärungen auf Seite ...). Um zu überprüfen, welche Leistung das Fondsmanagement in Relation zum Risiko (also den Verlusten in den Schwächephasen der Märkte) erbringt, setzen wir die Calmar Ratio ein (siehe Erklärungen auf Seite ...). Gute Leistungen (gemessen an der Calmar Ratio) in Verbindung mit sich wechselseitig überlappenden Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen (gemessen an den MPA-Histogrammen) führen zu überdurchschnittlich guten Depots. Nun muss nur noch darauf geachtet werden, dass die Risikobereitschaft des Kunden nicht überstrapaziert wird.

Alle diese Vorbereitungen – von der Prüfung der verschiedenen Fondskonzepte bis hin zur Kombination verschiedener Fonds für unterschiedliche Risikotragfähigkeiten – übernehmen wir für Sie bis hin zum fix und fertigen Depotvorschlag. Diese Depotvorschläge unterziehen wir regelmäßig einer Inspektion, bei der schlechte gegen gute – und ggfs. gute gegen bessere – Fonds ausgetauscht werden.

In der nächsten Folge unserer "Serie zur wunderbaren Welt der Geldanlage" erklären wir, was ein Musterdepot auszeichnet und wie Sie die Präsentation eines solchen Musterdepots unmittelbar beim Kunden nutzen können. Bleiben Sie gespannt. (Sollten Ihnen die beiden 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 Klaus Ummen oder Peter Sommer. Oder Sie schauen online ins Heft. Unter Partnermagazin finden Sie auf www.pma.de alle bisher veröffentlichten Ausgaben.

AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]



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



planeth Ome – IHR PARTNER FÜR IMMOBILIENGESCHÄFTE.

WUSSTEN SIE, DASS 51 PROZENT DES VER-MÖGENS IHRER KUNDEN IN IMMOBILIEN INVESTIERT IST? ODER DASS BIS 2024 VO-RAUSSICHTLICH OBJEKTE IM WERT VON 664 MILLIARDEN EURO IN DEUTSCHLAND VERKAUFT WERDEN? DER TRAUM VON DEN EIGENEN VIER WÄNDEN BEWEGT DIE MENSCHEN WIE NIE ZUVOR.

UMSO WICHTIGER IST ES, EINEN ERFAHRENEN UND VERTRAUENSVOLLEN PARTNER AN DER SEITE ZU HABEN, DER IHREN KUNDEN IN ALLEN PHASEN – VON DER VORBEREITUNG ÜBER DIE VERMARKTUNG BIS HIN ZUM VERKAUF – ZUR SEITE STEHT UND SIE UNTERSTÜTZT.

¹ Unter allen Erst-Anmeldungen im PlanetHome System ImmoPlanet verlost PlanetHome 3 Amazon-Gutscheine im Wert von jeweils 250 Euro. Um an der Verlosung teilzunehmen, melden Sie sich bitte im ImmoPlanet, wie in der Anzeige von PlanetHome dargestellt, an. Im Falle eines Gewinns werden Sie schriftlich informiert. Aktion ist gültig bis 31.03.2022. Die erste Anmeldung im System ist ausschlaggebend.



[PlanetHome blickt auf über 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche zurück. Mit ca. 5.000 verkauften Objekten im Jahr und 600 festangestellten Maklern an 120 Standorten in Deutschland und Österreich gehören wir zu den führenden Immobiliendienstleistern in Deutschland.

MEHRWERTE FÜR SIE ALS [pma:] VERSICHERUNGSMAKLER:

- Vertraglich zugesicherter Kundenschutz
- Attraktive Vergütung bei Tipps zu Immobilienverkäufen
- Steigerung der Cross-Selling-Ansätze
- Neukundengewinnung auf Wunsch durch Weiterempfehlung
- Erweiterung des Leistungsspektrums bei einem hochrelevanten, emotionalen Thema
- Persönliche Betreuung der vermittelten Kunden durch PlanetHome Immobilienmakler

MEHRWERTE FÜR IHRE KUNDEN:

- Kundenorientierung: Wir berücksichtigen die persönlichen Wünsche Ihrer Kunden
- Eingespieltes Expertenteam: Rund 600 Makler in Deutschland und Österreich an 120 Standorten betreuen Ihre Kunden persönlich und regional und während des gesamten Verkaufsprozesses
- Innovative Services: virtuelle 360-Grad-Besichtigung, virtuelle Renovierungen und Drohnenaufnahmen präsentieren die Immobilie bestmöglich
- Immobiliencheck: Schnell und einfach eine erste Preisspanne erfahren

PlanetHome ist mehr als ein Produktpartner. Wir sind Ihr Dienstleister, der rund um das Thema Immobilien Mehrwerte schafft. Registrieren Sie sich direkt und einfach in Elvis.one als [pma:] Versicherungsmakler und gewinnen Sie einen von drei Amazon-Gutscheinen im Wert von 250 Euro¹. Mehr zum Registrierungsprozess erfahren Sie in unserer Anzeige.]

SIE AUCH IHRE KUNDEN PROFITIEREN UND
VERMITTELN SIE IHNEN EINEN
IMMOBILIENCHECK – KOSTENLOS UND UNVERBINDLICH!
EINFACH QR-CODE SCANNEN
ODER ONLINE AUF
HTTPS://LP.PLANETHOME.
DE/IMMOCHECK/
PMA



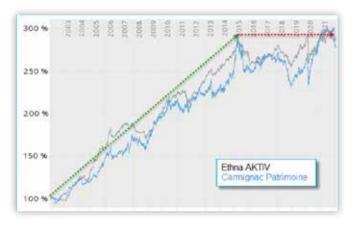
PlanetHome Group GmbH

Stefan Nadler Leiter Produkt- und Partnermanagement Feringastraße 11, 85774 Unterföhring

Was wurde aus dem "Ethna AKTIV" (764930)

Zusammen mit dem "Carmignac Patrimoine" (A0DPW0) war der "Ethna AKTIV" spätestens in der Folge der Finanzkrise einer der Wegbereiter für den Siegeszug der Mischfonds in den deutschen Anlegerportfolios.

[Vielfach waren – wider alle Vernunft, die für eine breitere Streuung spricht – ausschließlich diese beiden Fonds im Anlegerdepot zu finden und die Entwicklung gab denjenigen, die es empfohlen hatten, Recht. Selbst über die Finanzkrise kamen Anleger ohne nennenswerte Verluste hinweg.



Auch in den Jahren nach der Finanzkrise, in denen der Löwenanteil der Mittelzuflüsse verzeichnet werden konnte, waren die Anleger zufrieden mit der Entwicklung ihrer Depots. Erst im Frühjahr 2015 kam der Wendepunkt. Beide Fonds – und natürlich viele an-

dere ebenfalls - brachen ein. Die beiden Pioniere, die sich mehr als ein Jahrzehnt lang besonders gut entwickelt hatten, wechselten nunmehr jedoch auf die Seite unterhalb des Durchschnitts. Es ist sicher zu kurz gegriffen, die in 2015 beginnende Durststrecke alleine damit zu erklären, dass bonitätsstarke Anleihen immer weniger - und schließlich gar keine - Zinsen mehr einbrachten. Natürlich war dies ein wesentlicher Aspekt sinkender Performance von klassischen Mischfonds, doch dies galt für alle Marktteilnehmer gleichermaßen. Natürlich gingen mit den sinkenden Zinsen auch zunehmende Kursverluste festverzinslicher Anleihen einher. Trotzdem gab es eine Reihe von Mischfonds, die sich ab 2015 deutlich besser entwickelten. Es muss also andere Erklärungen dafür geben, warum ausgerechnet diese beiden Fonds sich mehrere Jahre lang ohne Mehrwert für die Anleger über den Höchststand von 2015 hinaus entwickelten.

Beide Fonds bestimmten als Flaggschiff ganz

wesentlich das Wachstum der jeweiligen Fondsboutique, die ihrerseits lange Zeit wesentlich von ihrem jeweiligen Gründer Edouard Carmignac bzw. Luca Pesarini dominiert wurden. Das schwindelerregende Volumenwachstum und die Schaffung neuer Strukturen und Kapazitäten liefen nicht im Einklang miteinander. Luca Pesarini gründete mit Ethenea eine eigene KVG (auch wenn diese im Hintergrund viele KVG-Funktionen wiederum outsourcte), beteiligte sich am Vertriebspool BCA und übernahm Main-First. Für Ethna und MainFirst wurde wiederum mit Fenthum eine eigene Vertriebsgesellschaft gegründet. War es früher ausschließlich das Fondsmanagement, mit dem sich Luca Pesarini beschäftigte, so war es nun eine Reihe anderer "Baustellen", die Aufmerksamkeit erforderte. Natürlich wurde auch an der Managementstruktur gearbeitet, doch hier gab es auch Rückschläge. So verließ u.a. Guido Barthels, der das Anleihenportfolio des "Ethna AKTIV" verantwortete, das Unternehmen. Derweil reduzierte sich das Fondsvolumen von einst mehr als 12 Milliarden Euro auf aktuell 2.1 Milliarden Euro.

Im folgenden MPA-Histogramm zeigt die annualisierte Performance seit Fondsauflage deutlich den Niedergang, der mit dem fast sechs Jahre lang gültigen Allzeithoch vom April 2015 einsetzte.

| | | | 15.1 | | | TIV (764930 | - | | | |
|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-----------------------------|------------|-----------|--|
| Start | H | T | MW | H | T | MW | :H: | T | MW | |
| 15.02.2002 | 11.03.2002 | 27.06.2002 | 22.04.2003 | 09.03.2004 | 23.03.2004 | 01.07.2004 | 01.07.2004 | 20.08.2004 | 15.11.200 | |
| Tage | 24 | 108 | 299 | 322 | 14 | 100 | 0 | 50 | 87 | |
| Wertveränd. | 2,02% | -7,35% | 7,96% | 24,56% | -4,00% | 4,20% | 0,00% | -5,41% | 6,59% | |
| Wert | 47,98 | 44,45 | 47,99 | 59,77 | 57,38 | 59,79 | 59,79 | 56,56 | 60,28 | |
| p.aRendite | 35,54% | -14,43% | 1,72% | 12,33% | 9,93% | 10,64% | 10,64% | 7,62% | 9,45% | |
| | H | T. | MW | H | T | MW | H | T | MW | |
| | 04.10.2005 | 30.11.2005 | 05.01.2006 | 09.05.2006 | 21.07.2006 | 15.01.2007 | 17.07.2007 | 05.11.2008 | 15.06.200 | |
| Tage | 323 | 57 | 36 | 124 | 73 | 178 | 183 | 477 | 222 | |
| Wertveränd. | 26,68% | -2,43% | 2,61% | 12,34% | -6,19% | 6,67% | 3,51% | -10,15% | 11,45% | |
| Wert | 76,36 | 74,51 | 76,46 | 85,89 | 80,58 | 85,95 | 88,97 | 79,94 | 89,09 | |
| p.aRendite | 14,26% | 12,90% | 13,31% | 15,30% | 12,92% | 13,05% | 12,48% | 8,21% | 9,10% | |
| | H | | MW | H | T | MW | - 14 | | MW | |
| | 26.04.2010 | 25.05.2010 | 09.08.2010 | 13.01.2011 | 16.03.2011 | 10.05.2011 | 31.05.2011 | 28.11.2011 | 13.07.201 | |
| Tage | 315 | 29 | 76 | 157 | 62 | 55 | 21 | 181 | 228 | |
| Wertveränd. | 14,44% | -2,89% | 2,99% | 4,22% | -2,36% | 2,89% | 0,38% | -7,40% | 8,12% | |
| Wert. | 101,95 | 99,01 | 101,96 | 106,26 | 103,75 | 106,75 | 107,16 | 99,24 | 107,29 | |
| p.aRendite | 9,90% | 9,41% | 9,55% | 9,57% | 9,10% | 9,28% | 9,27% | 7,93% | 8,24% | |
| | н | T | MW | н | T | MW | н | T | MW | |
| | 23.05.2013 | 25.06.2013 | 19.11.2013 | 16.04.2015 | 27.12.2018 | 06.02.2020 | 20.02.2020 | 20.03.2020 | 05.02.202 | |
| Tage | 314 | 33 | 147 | 513 | 1351 | 406 | 14 | 29 | 322 | |
| Wertveränd. | 10,73% | -3,37% | 3,49% | 13,78% | -11,22% | 12,89% | 1,46% | -11,57% | 13,16% | |
| Wert | 118,80 | 114,80 | 118,80 | 135,17 | 120,01 | 135,48 | 137,46 | 121,55 | 137,55 | |
| p.aRendite | 8,57% | 8,17% | 8,19% | 8,35% | 5.71% | 6,06% | 6,13% | 5,39% | 5,82% | |
| | н | T | MW | H | T | aktuell | | | | |
| | 16.02.2021 | 14.05.2021 | 03.11.2021 | 18.11.2021 | 07.02.2022 | 10.02.2022 | | | | |
| Tage | - 11 | 87 | 173 | 15 | 81 | 3 | | | | |
| Wertveränd. | 1,09% | -4,33% | 4,84% | 1,43% | -4,66% | 0,43% | | | | |
| Wert | 139,05 | 133,03 | 139,47 | 141,46 | 134,87 | 135,45 | | | | |
| p.aRendite | 5.87% | 5,55% | 5,66% | 5,73% | 5,41% | 5,43% | © AECON Fondsmarketing GmbH | | | |

Erläuterungen zum MPA-Histogramm:

MPA steht für "Mehrwertphasen-Anteil". Als Mehrwertphase ist ein Zeitraum definiert, in dem spätestens nach 90 Kalendertagen ein neues Allzeithoch ("H") erreicht wird. Ist dies nicht der Fall, so beginnt am Tag nach dem letzten Allzeithoch eine Verlustphase. die bis zu ihrem Tiefpunkt ("T") andauert. Im entsprechenden rot unterlegten Feld findet man den höchsten Verlust ("Maximum Drawdown") einer jeden Verlustphase. Ehe nun für den Anleger Mehrwert erzielt wird, muss zunächst der Verlust wieder aufgeholt werden. Die Aufholphase dauert bis zu dem Tag, an dem ein neuer Höchststand des Fondsanteilspreises erzielt wird ("MW"). In den Feldern in der Zeile "Tage" sieht man, wie viele Kalendertage die einzelnen Phasen dauern. Die Summe der Tage aus der Verlust- und der dazugehörigen Aufholphase bezeichnet man auch als "Underwater-Phase". Unten findet man den prozentualen Anteil der Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen am Gesamtzeitraum seit Start des MPA-Histogramms. Je geringer der Anteil der Verlustphasen und je geringer die Verluste in den Verlustphasen (und insbesondere der Maximum Drawdown), desto besser ist der Fonds grundsätzlich für defensivere Anleger geeignet.

Bezeichnend: Die durchschnittliche jährliche Performance seit Auflage war zum Zeitpunkt des jüngsten Allzeithoch vom 18.11.2021 gerade mal um 0,02 Prozent p.a. höher als zum Zeitpunkt des Tiefs am 27.12.2018.

Immerhin ist am rechten Rand des Calmar-Histogramms (siehe folgende Grafik) Besserung erkennbar. Erstmals seit mehr als sechseinhalb Jahren stieg die durchschnittliche Drei-Jahres-Performance wieder auf mehr als 5 Prozent an.

Im Fonds-Newsletter "W-Basis" werden die 50 vermögensverwaltenden Multi Asset- und Alternative-Fonds einer sorgfältig zusammengestellten Empfehlungsliste regelmäßig besprochen und – soweit notwendig – ausgetauscht. In diesem Zusammenhang werden auch das MPA- und das Calmar-Histogramm für diese Fonds regelmäßig aktualisiert.

[pma:]-Partner können diesen wertvollen Newsletter mit einem Rabatt von 50 Prozent abonnieren. Fordern Sie doch einfach mal ein kostenloses Probe-Abonnement an. Hierfür reicht eine kurze Mail an info@aecon-gmbh.de.



Erläuterungen zum Calmar-Histogramm:

Neben dem Bestreben der Verlustreduktion ist natürlich der Plan einer jeden Kapitalanlage auch die Erzielung einer akzeptablen Rendite. Die Rendite ist letzten Ende nichts anderes als die Prämie dafür, dass man im Vergleich zu einer Anlage des Geldes auf einem Termingeldkonto höhere Risiken in Kauf nimmt. Diese Risiken werden oft mit der Schwankung ("Volatilität") beschrieben. Tatsächlich sind es jedoch die Verluste in einer Verlustphase und die Dauer, diese wieder aufzuholen, die der Anleger nachvollziehen kann (während die Volatilität für ihn völlig abstrakt ist). Wir setzen deshalb die Rendite in Relation zum Maximalverlust. Diese Chance/Risiko-Kennzahl bezeichnet man im Fachjargon als "Calmar Ratio". Sie wird in der Regel jeweils für einen Drei-Jahreszeitraum berechnet. Da diese Kennzahl im Zeitablauf durchaus auch stärkeren Schwankungen unterliegen kann, betrachten wir Monat für Monat die jeweils letzten drei Jahre. Im Calmar-Histogramm sind der Maximum Drawdown sowie die durchschnittliche jährliche Rendite eines jeden Drei-Jahres-Zeitraumes abgetragen. Die Relation dieser beiden Werte ergibt die Calmar Ratio, deren Wert auf der rechten Skala des Calmar-Histogramms abgelesen werden kann. Je höher die Calmar Ratio, desto besser die Management-Leistung, deren Qualität aber letztendlich erst im Vergleich mit anderen Fonds bzw. mit den Marktentwicklungen beurteilt werden kann.

Doch eine Schwalbe macht bekanntlich noch keinen Sommer und so gilt es abzuwarten, ob der einstige Klassiker wieder dauerhaft in die Spur kommt.

Aecon | Jürgen Dumschat

DOPPELT AUSGEZEICHNET: DAS FONDSANGEBOT DER BASLER

AISGEALI DAS ROND

recDa

partner:] 1 | 2022

Erneute Assekurata-Bestnote "sehr gut" für die Fondsauswahl der Basler Fondspolicen "Basler Invest Vario": Die Basler Lebensversicherung, Teil der Schweizer Baloise Gruppe, erhält im zweiten Jahr in Folge die "Handelsblatt"-Auszeichnung "sehr gut" für ihr Fondsangebot.

SCHWEIZER INVESTMENTKOMPETENZ IM FONDSANALYSE UND AUSWAHLPROZESS

Gute Performance in der Vergangenheit ist keine Garantie für eine gute Wertentwicklung im aktuellen Marktumfeld. Kontinuierliches Monitoring, Steuerung und Anpassung der Fondsauswahl sind damit wichtig für die zukünftige Entwicklung. Bei der Basler werden regelmäßig alle Fonds auf den Prüfstand gestellt - das gilt für bereits vorhandene Fonds genauso wie für solche, die zur Neuaufnahme in das Fondsportfolio anstehen. Dabei werden die Fonds sehr gründlich nach verschiedenen Qualitätskriterien bewertet. Im Ergebnis qualifizieren sich gute Fonds für eine Neuaufnahme und andere werden aus dem Angebot genommen, wenn sie die sehr hohen Anforderungen nicht erfüllen. Qualitätsgarant ist die sehr konsequente Umsetzung der zu Grunde liegenden Kriterien.

EINZEL-FONDSANGEBOT AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Assekurata hat die Fondsangebote von 33 Lebensversicherern analysiert. Die Basler erreichte in sechs der acht getesteten Fonds-Kategorien die Note "sehr gut". Bei den Mischfonds ertragsorientiert und Aktien Emerging Markets erkämpfte sich die Basler Platz 2 und ist damit in allen acht Segmenten innerhalb der Top 10. In der Gesamtbewertung konnte die Basler den 2. Platz verteidigen. Unter den Spitzenanbietern hat die Basler mit 85 Fonds die breiteste Fondsauswahl im Angebot.

"Unser Ziel ist es, in jeder relevanten Anlageklasse für unsere Vertriebspartner und Kunden die besten Fonds herauszufinden. So stellen wir eine dauerhaft hohe Qualität der Fondsauswahl sicher", erläutert Dr. Hartmut Holz, Bereichsleiter Fachmanagement Leben der Basler Lebensversicherungs-AG.

MODERNES FONDSUNIVERSUM

Das Basler Fondsuniversum enthält ETFs der relevanten Märkte, institutionelle Tranchen, Dimensional Fonds sowie eine große Auswahl an Nachhaltigkeitsfonds.

In Kürze kommen nachhaltige ETFs hinzu, die Fondspalette wird also laufend aktualisiert.

Innerhalb der Basler Fondspolicen können die Fonds nahezu beliebig kombiniert werden (Mindestanteil pro Fonds 1 Prozent), bei den Vario-Produkten kann zudem das Garantievermögen in die Anlage einbezogen werden.

1 | 2022 [partner:]

FÜR JEDEN KUNDEN DAS PASSENDE KONZEPT.

BASLER INVEST KIDS

Die Alternative zum Banksparplan. Ideal auch als Geschenkpolice für Großeltern und Paten, da der Abschluss ohne Unterschrift der Eltern möglich ist.

- Keine Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss
- Kostenlose Berufsstarter-Option
 Diese beinhaltet zum 18. Lebensjahr zusätzlich zur BU auch die Möglichkeit des Abschlusses einer Grundfähigkeiten-Versicherung, gegen eine stark vereinfachte Gesundheitserklärung
- Rabatt bei Abschluss von zwei Verträgen (Juniorvorteil)
- Optional: Versorgermitversicherung bei Tod (Zahlung der ausstehenden Beiträge in einer Summe)
- Einvertragslösung:
 Nachträgliche Erhöhungen in Form von Zuzahlungen (bis 50.000 EUR p.a.), Beitragserhöhungen (bis 20.000 EUR p.a.)
 oder Dynamik-Erhöhungen erfolgen zu den bei Vertragsbeginn vereinbarten garantierten Rentenfaktoren

BASLER INVEST GARANT

Für sicherheitsbewusste Anleger, die trotzdem von Renditechancen profitieren möchten.

- Modernster 2-Topf-Hybrid mit Garant Tracker
- Garantieniveau von 10 Prozent bis 80 Prozent der Beitragssumme wählbar
- "Garantie Plus" bis 120 Prozent möglich Einschluss auch nachträglich wählbar
- Einvertragslösung: Nachträgliche Erhöhungen in Form von Zuzahlungen (bis 50.000 EUR p.a.), Beitragserhöhungen (bis 20.000 EUR p.a.) oder Dynamik-Erhöhungen erfolgen zu den bei Vertragsbeginn vereinbarten garantierten Rentenfaktoren
- Große Auswahl an Verrentungsmodellen inkl. Fonds-Rentenplan/Rente mit Kapitaloption mit flexibler Rentenphase bis Alter 89

BASLER INVEST VARIO

Für Anleger, die höchste Flexibilität wünschen. Die Aufteilung der Anlage kann zwischen Fondsanlage und Garantievermögen frei gewählt werden.

- Vario-Schieberegler
- Sicherungsoption und Investmentoptimierung
- Einvertragslösung:
 Nachträgliche Erhöhungen in Form von Zuzahlungen (bis 50.000 EUR p.a.), Beitragserhöhungen (bis 20.000 EUR p.a.) oder Dynamik-Erhöhungen erfolgen zu den bei Vertragsbeginn vereinbarten garantierten Rentenfaktoren
- Große Auswahl an Verrentungsmodellen inkl. Fonds-Rentenplan/Rente mit Kapitaloption mit flexibler Rentenphase bis Alter 89

BASLER BASISRENTE INVEST VARIO

Für Kunden, die sich maximale Steuervorteile sichern möchten und höchste Flexibilität bei Ihrer Anlage wünschen.

- Vario-Schieberegler
- Sicherungsoption und Investmentoptimierung
- Einvertragslösung:
 - Nachträgliche Erhöhungen in Form von Zuzahlungen (bis 50.000 EUR p.a.), Beitragserhöhungen (bis 20.000 EUR p.a.) oder Dynamik-Erhöhungen erfolgen zu den bei Vertragsbeginn vereinbarten garantierten Rentenfaktoren
- Große Auswahl von Verrentungsmodellen

ERFAHREN SIE NOCH MEHR IN UNSEREN WEBINAREN INKL. IDD-ZEITGUTSCHRIFT. ANMELDUNGEN UNTER: WWW.BASLER-VERTRIEBSSERVICE.INFO

Basler Vertriebsservice AG

Nadja Lippert, Vertriebsdirektorin E-Mail: nadja.lippert@basler.de Mobil: +49 160 3388541



WENN DU FEHLST, SIND WIR DA.

Jetzt Erklärfilm ansehen:





DIE ANZAHL UND INTENSITÄT VON WETTEREXTREMEN NEHMEN GLOBAL ZU, VERURSACHT INSBESONDERE DURCH DEN WACHSENDEN EINFLUSS DES MENSCHEN AUF DAS KLIMA. DIE DARAUS ENTSTEHENDEN SCHÄDEN UND GESUNDHEITLICHEN FOLGEN WERDEN AUF DAUER UNKALKULIERBAR UND LETZTENDLICH NICHT MEHR VERSICHERBAR. ES IST UNSERE GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG, DEN NACHHALTIGEN UMBAU VON WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT ZU FÖRDERN UND MIT DEN UNS MÖGLICHEN MITTELN ZU UNTERSTÜTZEN.

EINER DER GRÖSSTEN HEBEL: NACHHALTIG INVESTIEREN

Der Anspruch von AXA ist es, eine aktive Rolle in der Gestaltung der Versicherung und auch der Wirtschaft der Zukunft einzunehmen. Das bedeutet, dass wir aktiv Einfluss ausüben – beispielsweise als Investor, der Kundenbeiträge am Kapitalmarkt über einen längeren Zeithorizont anlegt. Die AXA Gruppe verwaltet weltweit 600 Milliarden Euro, mehr als der Deutsche Bundeshaushalt. Durch gezielte Entscheidungen darüber, Projekte oder Geschäftsmodelle von Unternehmen zu finanzieren oder davon abzusehen, haben wir also einen sehr großen Hebel.

Als Mitglied der Net-Zero Asset Owner Alliance hat es sich AXA zum Ziel gesetzt, weltweit bis 2050 in den Anlageportfolien die Nettoemissionen auf null zu reduzieren. Bereits bis 2025 werden diese Emissionen um 20 Prozent reduziert (im Vergleich zu 2019). Bis 2023 wird AXA zudem gruppenweit 26 Milliarden Euro in grüne Anlagen investieren.

NACHHALTIGKEIT UND RENDITE – EINE GUTE VERBINDUNG

Aus der Marktforschung wissen wir, dass mehr als die Hälfte der Bevölkerung künftig auch bei der Auswahl von Versicherungsprodukten stärker auf Nachhaltigkeit achten will. Auf der Produktseite und bei den Investments wird AXA deshalb immer grüner. Die Fondsauswahl für unsere Produkte mit freier Investmentanlage wurde 2022 um weitere nachhaltige Fonds erweitert. Zudem hat AXA Investment Managers die eigenen gemanagten Lösungen auf nachhaltige Investments umgestellt.

Fakt ist: Nachhaltiges Investieren macht für die Zukunft unserer Welt einen entscheidenden Unterschied. Aber welchen Unterschied macht die nachhaltige Ausrichtung bei der Performance? Die Erfahrung zeigt, dass Nachhaltigkeit und Rendite kein Widerspruch sein müssen. Im Gegenteil. Laut einer "Analyse der Ertragsentwicklung nachhaltiger Investments" des GDV aus 2018 zählen gerade nachhaltig orientierte Unternehmen häufig zu den besonders erfolgreichen. Ein Vergleich des MSCI World-Index mit seiner nachhaltigeren Variante von 2007 bis 2021 belegt ebenfalls, dass Aktien der unter ESG-Gesichtspunkten führenden Unternehmen den breiten Aktienmarkt übertreffen können. Obwohl beide Indizes ähnliche Auf- und Abwärtstrends aufweisen, konnte die nachhaltige Variante in der Vergangenheit langfristig eine bessere Performance erzielen.

GREENINVEST VON AXA – ES GEMEINSAM BESSER MACHEN

Mit GreenInvest geht AXA ab 2022 einen weiteren Schritt auf dem Weg in Richtung Nachhaltigkeit. GreenInvest vereint alle Vorteile der Fonds-Rente von AXA mit den Chancen nachhaltiger Investments. Mit Hilfe eines mehrstufigen Auswahlprozesses haben unsere Kapitalanlageexperten eine sorgfältige Vorauswahl an nachhaltigen top Investments getroffen, die alle in den Kategorien "ESG" (Artikel 8) oder "Impact" (Artikel 9) gemäß EU-Offenlegungsverordnung eingestuft sind.

Für all diejenigen, die mit der Rentenphase Performance die Renditechancen des Kapitalmarkts auch später weiter nutzen möchten, berücksichtigt der Global Multi Asset Index* nachhaltige Aspekte durch einen nachhaltigen Aktienkorb. Wer auch in der Rentenphase vollständig nachhaltig sein will, entscheidet sich für die konventionelle Verrentung mit dem Sicherungsvermögen, das bereits seit vielen Jahren Nachhaltigkeitskriterien erfüllt.

WERDEN SIE TEIL DER BEWEGUNG

Um Unternehmen und Produkte vergleichbarer zu machen, werden Ratings auf Basis von Nachhaltigkeitskriterien immer wichtiger. Sie helfen Ihnen und Ihren Kunden dabei, einfach und fundiert Entscheidungen zu treffen. Das Ratingunternehmen Zielke Research Consult hat AXA gerade als nachhaltigsten Versicherer Deutschlands ausgezeichnet und in Zusammenarbeit mit Morgen&Morgen für GreenInvest in der Kategorie "nachhaltiges Versicherungsprodukt" die Höchstbewertung "Gold" vergeben.

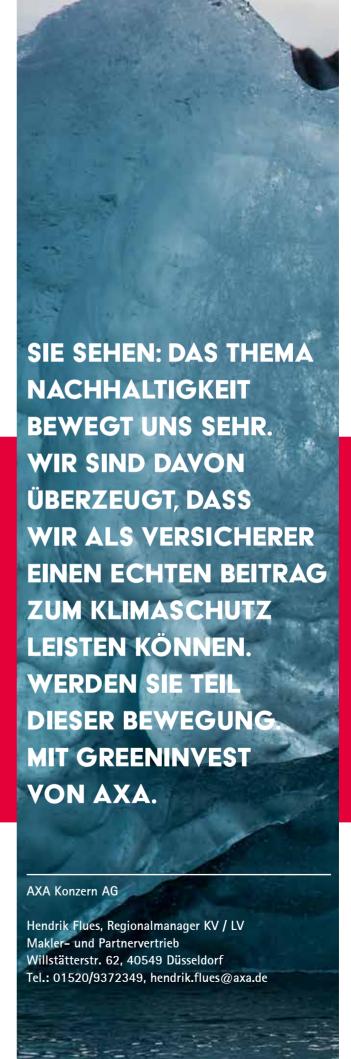
Ihre Kunden schaffen sich mit GreenInvest also nicht nur finanzielle Freiheit für später, sondern leisten nachweislich einen Beitrag für ein nachhaltiges Morgen. Sie als Vertriebspartner nutzen alle Vorteile einer unkomplizierten Beratung – mit einem ausgezeichneten Produkt, einer hervorragenden Fondsauswahl und einem Partner, für den Nachhaltigkeit nicht nur Theorie, sondern gelebte Praxis ist.





*BNP Paribas als Indexsponsor und BNP Paribas Arbitrage SNC als Indexberechnungsstelle bzw. ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen übernehmen keinerlei Haftung für den Index gegenüber Versicherungsnehmern. Von regulatorischen Verpflichtungen abgesehen, bestehen zwischen BNP Paribas, BNP Paribas Arbitrage SNC bzw. ihren jeweiligen verbundenen Unternehmen und den Versicherungsnehmern keine vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen, bezogen auf Bewirtschaftung, Berechnung und Veröffentlichung des Index.

[partner:] 1 | 2022





Für Gesundheit und das schönste Lachen: Zahnver icheru gslücken jetzt schließen.

Mut zur Lücke ist weder für die Zähne Ihrer Kunden noch deren Haushaltskasse die richtige Strategie. Die private Zahn-Zusatzversicherung von SIGNAL IDUNA ist das optimale Rezept, um dem entgegenzuwirken. Viel für die Gesundheit und Schutz vor hohen Zuzahlungen für Zahnersatz, Zahnbehandlung, professionelle Zahnreinigung sowie Kieferorthopädie für Kinder.

Frank-Constantin Jackisch Key-Account Manager Krankenversicherung Telefon 0231 135-3818 Mobil 0162 4075083 frank-constantin.jackisch@signal-iduna.de





Chancen und Sicherheit in der richtigen Balance

^{*} Dies gilt für Perspektive und für KomfortDynamik, InvestFlex mit Garantie für das im Sicherungsvermögen angelegte Kapital (Angleichung Zusatzüberschuss auf 0,2 Prozent (bisher 0,1 Prozent) aus verändertem Garantieniveau). Bei laufenden Renten beträgt die Verzinsung 2,75 Prozent.

^{**}Der anfängliche Anteil der chancenorientierten Anlagen an der Kapitalanlage ist laufzeitabhängig. Zugrunde liegen die Aufteilung der Kapitalanlagen von Allianz Leben und die Aufteilung des Sondervermögens zum 30.09.2021 (Garantieniveau 90 Prozent mit St(S)).

In Zeiten von Null- und Negativzinsen fragen sich viele Menschen, wie sie am besten für später vorsorgen können. Alleine mit sicheren Anlagen sind keine attraktiven Renditen mehr darstellbar. Es braucht daher mehr Chancenorientierung und eine neue Balance aus Renditechancen und Sicherheit, um langfristig echte Mehrwerte zu erzielen. Wichtig ist vielen Sparern, dass sie einerseits eine möglichst hohe Rendite erzielen und dabei gleichzeitig ihr Geld sicher angelegt ist.

[Allianz Leben hat in einem dynamischen Marktumfeld wichtige Weichen für die Zukunft gestellt und bietet zeitgemäße Garantieniveaus von 60, 80 und 90 Prozent der eingezahlten Beiträge bei Rentenbeginn an. Damit werden die Freiräume in der Kapitalanlage konsequent gestärkt, um einen höheren Anteil chancenorientierter Anlagen in der Altersvorsorge zu ermöglichen. Das Sicherungsvermögen von Allianz Leben ist dabei die Basis aller Vorsorgekonzepte und das effiziente und stabilisierende Element, welches Risiken minimiert und Kapitalmarktschwankungen glättet.

Allianz Leben hält die Gesamtverzinsung mit 3,2 Prozent auch in 2022 unverändert hoch* und stellt für jeden Kundenbedarf die passenden Lösungen zur Verfügung. Mit einer breit diversifizierten Kapitalanlage im Sicherungsvermögen und einem hohen Anteil an chancenorientierten Anlagen wie Aktien und Alternativen Anlagen bieten wir unseren Kundinnen und Kunden eine unverändert starke Verzinsung. Mehrere individuell gestaltbare Vorsorgekonzepte stehen zur Auswahl, von denen drei Möglichkeiten hier näher beleuchtet werden:

So überzeugt zum Beispiel die Allianz KomfortDynamik mit einfachen und starken Argumenten: Hier wird das leistungsstarke und stabilisierende Sicherungsvermögen mit dem chancenorientierten Sondervermögen kombiniert. Die Aufteilung zwischen diesen beiden Töpfen wird dabei börsentäglich überprüft und im Bedarfsfall angepasst. Die Verwaltungskosten für das Sondervermögen bewegen sich auf ETF-Niveau und fallen damit sehr niedrig aus. Außerdem sorgen die dynamische Garantieerhöhung und das Ablaufmanagement für intelligente Sicherheitsmechanismen. Zur Auswahl stehen hier Garantieniveaus von 60, 80 oder 90 Prozent. Je nach Garantieniveau wird der Anteil der chancenorientierten Anlage ausbalanciert. Das Beispiel einer Privat Rente mit einer Laufzeit von 30 Jahren zeigt**: Ein Garantieniveau von 90 Prozent ermöglicht einen anfänglichen Anteil von 57 Prozent an chancenorientierten Anlagen; bei einem Garantieniveau von 80 Prozent sind es bereits 70 Prozent und ein Garantieniveau von 60 ermöglicht sogar einen Anteil von 76 Prozent an chancenorientierten Anlagen. Kurz gesagt: KomfortDynamik bietet ein überzeugendes Rendite-Risiko-Profil für Kunden, die Wert auf eine Chancenorientierung und eine komfortable Steuerung der Kapitalanlage legen.

Bei der **Allianz InvestFlex** dagegen haben Kunden die Möglichkeit, ihre Vorsorge mitzugestalten und über qualitätsgeprüfte Fonds die Renditechancen der Kapitalmärkte zu nutzen. In der Variante InvestFlex Green ist dies sogar auch ausschließlich mit nachhaltigen Fonds möglich – seit kurzem auch in der Basisrente. Auch bei der InvestFlex gilt, dass das Garantieniveau mit intelligentem Wertsicherungskonzept je nach Bedarf gewählt werden kann. Zur Auswahl stehen hier Garantieniveaus von 0, 60, 80 oder 90 Prozent.

Die **PrivateFinancePolice** ist eine private Rentenversicherung mit Kapitaloption ohne garantierte Kapitalleistung. Gegen einen Einmalbeitrag von mindestens 10.000 Euro bietet sie Zugang zu globalen Renditechancen aus alternativen Anlagen. Alternative Anlagen unterliegen nicht den üblichen Schwankungen des Kapitalmarktes, sind aber für Privatanleger normalerweise nur schwer zugänglich, weil sie nicht an der Börse gehandelt werden, ein hohes Investitionsvolumen und besondere Expertise voraussetzen. Zu ihnen gehören z.B. die Finanzierung von Gewerbeimmobilien, erneuerbaren Energien und Infrastrukturprojekte wie Autobahnen oder Schienennetze. Grundsätzlich werden bei diesen Anlagen Zusatzerträge generiert, weil sie einer erschwerten Handelbarkeit unterliegen und der höhere Aufwand für das Management u.a. aus regulatorischen Aspekten zusätzlich vergütet wird.]

Allianz Lebensversicherungs-AG

Maklerbetreuer Leben Maklervertrieb Köln

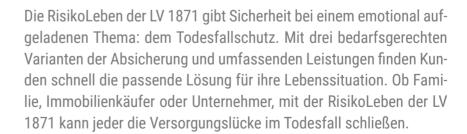
E-Mail: leben-koeln@allianz.de Telefon: +49 (0)221 5731 3767

1 | 2022 [partner:]

57







^{*} Repräsentative Umfrage von Civey im Auftrag der LV 1871, September 2020 1n = 2.508; 2n = 2.505

[Dass es bedeutende Versorgungslücken beim Hinterbliebenenschutz gibt, verdeutlicht die repräsentative Umfrage* von Civey im Auftrag der LV 1871: 43 Prozent der Teilnehmer könnten in finanzielle Schwierigkeiten geraten, wenn das Einkommen ihres Partners wegfällt. Gleichzeitig haben 23 Prozent ihre Familie und Partner noch nicht abgesichert, obwohl das durchaus nötig wäre. Dabei ist eine langfristige Absicherung vor allem dann bedeutsam, wenn man heiratet, Kinder bekommt oder ein Eigenheim kauft. Insgesamt besteht bei Kunden also großer Absicherungsbedarf.

Moderner Todesfallschutz mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis

Die LV 1871 hat mit der RisikoLeben deshalb eine Versicherung im Angebot, die Kunden eine zuverlässige Absicherung im Todesfall ermöglicht. Zur Auswahl stehen eine Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme (Tarif R1) und mit gleichmäßig fallender Versicherungssumme (Tarif R2). Drei umfangreiche, aufeinander aufbauende Varianten ermöglichen es, je nach Lebenssituation, den passenden Schutz zu finden: RisikoLeben Basis, Risiko Leben Comfort und RisikoLeben Premium. Der Basistarif bietet neben der Todesfallleistung, eine Vorableistung und eine Nachversicherungsgarantie. Der Comforttarif beinhaltet darüber hinaus die Nachversicherungsgarantie Plus, die Sofortleistung und die Verlängerungsoption. Der Premiumtarif umfasst

alle zuvor genannten Leistungen und bietet mit dem Familienschutz und der Extraleistung Pflege einen zusätzlichen Schutz für Familien beziehungsweise für den Fall der Pflegebedürftigkeit.

Absicherung jederzeit anpassbar

Kunden entscheiden sich zu Beginn für eine der drei Absicherungsvarianten und können diese jederzeit nachträglich ändern – innerhalb der ersten fünf Jahre nach Versicherungsbeginn sogar ohne erneute Risikoprüfung. So kann sich jeder bedarfsgerecht absichern: Familien oder Paare, Immobilienkäufer und Unternehmer.

Vereinfachte Risikoprüfung für viele Kunden

Ein besonderer Service der LV 1871 für Vermittler und Kunden ist die vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen und verständlichen Risikofragen für vier verschiedene Lebenssituationen: für junge Leute bis 35 Jahre, bei Immobilienneuerwerb, Praxis-, Kanzlei- oder Existenzgründung, für junge Eltern und bei Abschluss einer Privaten Krankenvollversicherung. Außerdem sind hohe Versicherungssummen ohne ärztliches Zeugnis möglich. Die Einreichung eines ärztlichen Zeugnisses ist bei Vereinbarung einer gleichbleibenden Versicherungssumme (Tarif R1) erst ab einer Versicherungssumme von 500.001 Euro, bei Vereinbarung einer fallenden Versicherungssumme (Tarif R2) sogar erst ab einer Versicherungssumme von 600.001 Euro erforderlich.



VERMITTLERN STEHT FÜR DIE KUNDENANSPRACHE UND BERATUNG EIN UMFASSENDES MARKETINGPAKET ZUR

VERFÜGUNG – MIT KUNDEN-PROSPEKT, ERKLÄRFILM, AN-GEBOTSRECHNER, SPEZIELLEM SOCIAL CONTENT UND VIELEM MEHR. ALLES INFOS DAZU ÜBER DEN QR CODE ODER UNTER: HTTPS://WWW.LV1871.DE/ RISIKOLEBEN-BERATEN



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

1 | 2022 [partner:]

UWP-Fonds von Canada Life: MEHR ESG+ GARANTIE-UPDATE

Ökologische und soziale Merkmale nach Art. 8 TVO gehören nun zur Investment-Strategie des UWP-Fonds. Zudem bewahrt ein Garantie-Update die bewährten Renditechancen. Diese haben sich zum Jahresende 2021 mit einer Wertentwicklung von 5,7 Prozent p.a. netto erneut als stark erwiesen.

Canada Life stellt die Weichen für eine renditeorientierte, sichere und nachhaltigere Altersvorsorge. Zur Anlage-Strategie des Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds gehören seit Jahresbeginn ökologische und soziale Merkmale nach Artikel 8 der Transparenzverordung (TVO). Der Fonds ist über die GENERATION-Tarife in allen Schichten der Altersvorsorge erreichbar.

Die Fondsgesellschaft Setanta schließt beim UWP-Fonds nun Unternehmen aus, die in die Produktion umstrittener Waffen involviert sind und die aktuell gegen den UN Global Compact verstoßen - einem Pakt zwischen den Vereinten Nationen und Unternehmen zur ökologischeren Gestaltung der Globalisierung. Ausschlüsse gibt es auch für Unternehmen, deren Umsätze bestimmte Schwellenwerte für Rüstung, Tabak und Kohle überschreiten sowie für Staatsanleihen von Ländern, die nach dem Freedom House Index als "nicht frei" eingestuft sind. Die Nichtregierungsorganisation Freedom House hat zum Ziel, liberale Demokratien weltweit zu fördern und misst jährlich in ihrem Index, wie Staaten mit demokratischen Rechten und Freiheiten umgehen.

Ökologische und soziale Merkmale nach Artikel 8 TVO gehören nun nicht nur zur Investment-Strategie des UWP-, sondern auch der meisten anderen Canada Life-Fonds. Dies gilt ebenfalls für das Automatische Portfolio Management (APM) des Versicherers. Es bietet eine Verwaltung der Kundenbeiträge anhand gemangter Portfolios mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen. Der Fonds Aktien Chance Umwelt II ist ein Impact Fonds nach Artikel 9 der TVO. Solche Fonds verfolgen konkrete Nachhaltigkeitsziele wie etwa Ressourceneffizienz bei der Wassernutzung.

Nachhaltigkeitspräferenzen: ESG-Info schon jetzt in Canada Life-Angebotssoftware!

Ab August 2022 kommen neue Verpflichtungen auf Vermittler zu. Sie müssen ab dann auch die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden bei einer Beratung abfragen. Canada Life bietet dazu schon jetzt die nötige Unterstützung: Die vorvertraglichen Informationen in der Angebotssoftware enthalten bereits Angaben dazu, wie die gewählten Fonds ESG-Themen berücksichtigen.



Welche Investitionsstrategie verfolgt dieses Finanzprodukt?

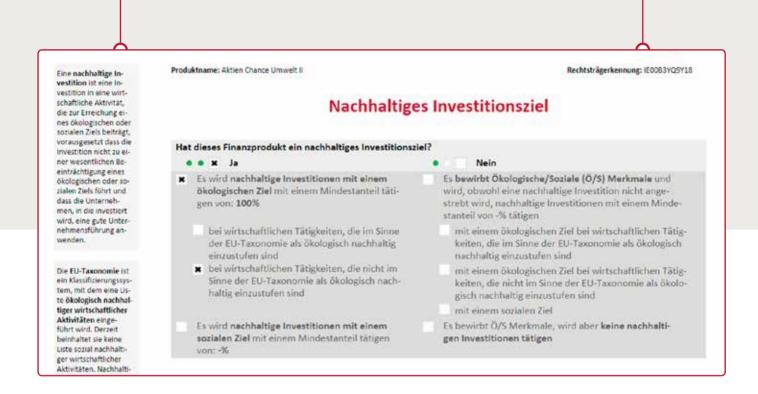
Der UWP-Fonds ist ein aktiv verwalteter Mischfonds, der in internationale Aktien, Anleihen, Immobilien und Anlagen am Geldmarkt investiert. Der Fonds wendet Mindestauschlüsse an. Die im Fonds gehaltenen Wertpapiere werden regelmäßig überprüft, um zu gewährleisten, dass die Mindestauschlüsse eingehalten werden.

Die Investitionsstrategie lenkt Investitions entscheidungen auf der Grundlage von Faktoren wie Investitionszielen und Risikotoleranz.

Welche verbindlichen Faktoren der Investitionsstrategie wurden zur Auswahl der Investitionen verwendet, um die durch dieses Finanzprodukt beworbenen ökologischen oder sozialen Merkmale zu erreichen?

Der Fonds hat verbindliche Ausschlusskriterien. Emittenten, die nachweislich in folgende Bereiche involviert sind: (i) Verbotene Waffen; (ii) Rüstungsgüter; (iii) Tabakproduktion; (iv) Kohle; (v) Schwere Verstöße gegen den UN Global Compact, sind von diesem Fonds ausgeschlossen. Die oben angegebenen Kriterien sind eine Mischung aus umsatzabhängigen Ausschlüssen und direkten Ausschlüssen. Mindestens 75% dieses Fonds werden den oben angegebenen Kriterien entsprechen.

Schwarz auf weiß: UWP ist ein Fonds nach Artikel 8 der Transparenzverordnung. Die vorvertraglichen Informationen zeigen jeweils, inwiefern die Investment-Strategie ESG-Themen berücksichtigt.



Garantie-Update: Kombination von Renditechancen und Absicherung bleibt

Ein weiteres aktuelles Thema im UWP-Fonds sind seine Renditechancen, die sich in der Vergangenheit schon vielfach bewährt haben. Um sie zu erhalten, passt Canada Life die Garantien in den GENERATION-Tarifen auf Markt-Niveau an. Grund dafür sind die im Zuge der Niedrigzinsen gestiegenen Kosten für die Sicherstellung der Garantie.

Über den UWP-Fonds erhalten Kunden nach wie vor eine endfällige Garantie, wenn sie die Voraussetzungen dafür eingehalten haben. Dazu gehört ein Glättungsverfahren, das sie vor Kapitalmarktverlusten schützt. Hierfür deklariert Canada Life jährlich einen geglätteten Wertzuwachs. 2021 lag er zum Beispiel bei 1,7 Prozent p.a. Er kann rückwirkend nicht genommen werden und nie negativ sein. Zum Rentenbeginn steht dann ein geglätteter Wert bereit. Diesen erhalten die Kunden, falls die tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds schwächer ausfallen sollte. Neben der Glättung bleibt auch die Beitragsgarantie erhalten. Sie liegt künftig bei mindestens 90 Prozent. Die bisher verfügbare Mindestwertentwicklung von 1 Prozent entfällt hingegen. Da aber die Glättung erhalten bleibt und so Negativ-Entwicklungen ausgeschlossen werden, ergibt sich in den meisten Fällen eine Garantie von über 90 Prozent des eingezahlten Kapitals.

Robuste UWP-Performance: Die meisten Kunden waren nicht auf Garantie angewiesen

In der Vergangenheit hat sich die gute Performance des Fonds als wichtiger Garantie-Baustein erwiesen. Denn die Kunden bekommen den tatsächlichen Fondswert ausbezahlt, wenn er den geglätteten Wert übersteigt. Durch die sehr robuste tatsächliche Wertentwicklung brauchte bislang der Großteil der GENERATI-ON-Kunden die Produkt-Garantien nicht in Anspruch zu nehmen. Bei den meisten Verträgen, die zum Rentenbeginn zur Auszahlung kamen, erhielten die Kunden den tatsächlichen Wert, der über dem geglätteten Wert lag.

| ROBUSTE PERFORMANCE: Der UWP-Fonds zum Ende 2021 | | | | | | |
|---|-----------------|---|--|--|--|--|
| 10 Jahre | 7,0% p.a. netto | | | | | |
| Seit Auflegung am 31.01.2004 | 5,7% p.a. netto | þ | | | | |

Die tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds lag netto zum 31.12.2021 bei 7,0 Prozent p.a. seit 10 Jahren und bei 5,7 Prozent p.a. seit Auflegung Ende Januar 2004. Damit meisterte er nicht nur die Finanz- und Eurokrise sowie die Volatilität durch die Covid-19-Pandemie. Der UWP-Fonds erwies sich auch als stark im Niedrigzins, der bei konventionellen Policen die Erträge empfindlich minderte. Dass Kunden bei guten Fondswerten durch die Auszahlung profitieren, ermöglicht ihnen profitables Sparen für ein lebenslanges Einkommen.

canada life









Das betriebliche Altersvorsorge heute für alle einfach umsetzbar ist, damit wirbt XEMPUS. Dass das auch so ist, wurde auf der diesjährigen Jahresauftakttagung anschaulich demonstriert. Neu sind Branchenlösungen. Die Signal Iduna hat in Kooperation mit Xempus die erste zu 99 Prozent digitale bAV Plattform aufgebaut.

[Dabei ist es gelungen, alle Beteiligten (Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Versicherer und Vermittler) digital unter einen Hut zu bringen. Bereits seit 2002 gibt es im Hotel- und Gaststättengewerbe eine tarifvertragliche Altersvorsorge. Durch neue bundesweit einheitliche Tarifverträge wurde die betriebliche Altersversorgung an das Betriebsrentenstärkungsgesetz angepasst.

Digitale Lösungen im Rahmen der hogarenteplus

hoga bAVnet hoga

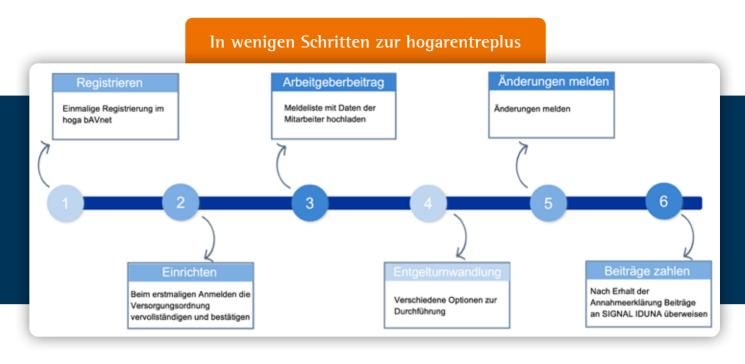
hoga

für Arbeitnehmer

bAV Berater

Effiziente, einfache und digitale <u>bAV</u>-Verwaltung für Unternehmen Beschäftigte verwalten ihre Verträge bequem online und treffen informiert Entscheidungen Beratung und Abwicklung vollständig digital für den optimalen Vertrieb

[partner:] 1 | 2022



hoga bAVnet - das Arbeitgeber-Portal |

- Anmeldung neuer Mitarbeiter
- für Arbeitgeberbeitrag und Entgeltumwandlung inkl. Arbeitgeberzuschuss
- über Meldeliste
- volle Transparenz über alle bAV-Verträge
- für Änderungsmeldungen
- über Meldeliste oder Einzelmeldung (geplant)
- Keine persönliche Beratung erforderlich

Arbeitnehmer-Info-Portal |

Der Mitarbeiter/innen können sich vorab zur betrieblichen Altersvorsorge und zum Angebot der Signal Iduna informieren und eigene Berechnungen durchführen:

- Erstinformation der Arbeitnehmer
- Beratung zur Entgeltumwandlung im Self-Service
- Keine Abschlussmöglichkeit
- Möglichkeit zur Kontaktaufnahme zum Berater hogarenteplus

Arbeitnehmer-Zugang |

Entscheidet sich ein Arbeitgeber für die betriebliche Altersvorsorge, sind es nur noch ein Brief und drei Schritte, um ein Benutzerkonto zu aktivieren: Brief des Arbeitgebers mit persönlichem

- Aktivierungs-Code
- Eintrittsdatum in das Unternehmen
- 10 Minuten Zeit

Im persönlichen Benutzerkonto kann der Arbeitnehmer sich im Self-Service beraten, die Entgeltumwandlung beantragen und den Vertrag abschließen.

hoga bAV Berater |

Die Arbeitnehmer-Beratung erfolgt Schritt für Schritt über das Portal. Diese unterliegt einem festen Prozess, der sich wie ein roter Faden durch die Beratung zieht. Dank elektronischer Unterschrift kann der Antrag direkt online abgeschlossen werden.

Sie sehen, bAV geht heute geht ganz einfach zu 99 Prozent digital und online. Nur der Brief mit den Zugangsdaten kommt noch analog.

Wenn auch Sie Ihren Kunden bAV ganz einfach digital und online anbieten wollen, sprechen Sie uns an. Die Kollegen Thomas Brunsmann und Bastian Föcking helfen Ihnen gerne weiter.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

Wenn die Autter mit dem Kinde einmal rausgeht...

Oder: wann die Krankenkasse die Kosten für eine İtutter-Kind-Kur übernimmt

Mutter sein kann manchmal ganz schön anstrengend sein. Es ist nicht leicht Kindererziehung, Familie, Haushalt und Beruf unter einen Hut zu bringen. Schon gar nicht, wenn familiäre Schwierigkeiten, soziale oder gesundheitliche Probleme hinzukommen. Schnell gerät die Gesundheit der Mutter in Gefahr, Krankheiten entstehen oder verschlimmern sich und die Beziehung zum Kind droht zu leiden. Um solchen Belastungssituationen gerecht zu werden, und wirksam und nachhaltig zu helfen, gibt es speziell für Mütter ein Vorsorge- und Rehabilitationsangebot. Diese sogenannten Mutter-Kind-Kuren gehören sogar zu den Pflichtleistungen der gesetzlichen Krankenkassen und sind damit gutes Recht: allerdings nicht für alle!

[Während privat versicherte Kinder auf Kosten der gesetzlichen Krankenkassen mit ihren gesetzlich versicherten Müttern oder Vätern eine Eltern-Kind-Kur antreten können, bleibt privat versicherten Müttern (oder Vätern) der Anspruch auf diese GKV-Leistung verwehrt – auch, wenn die Kinder über den Partner gesetzlich versichert sind.

Gesetzliche Grundlage ist ein Doppelurteil des Bundessozialgerichts in Kassel vom 28. Mai 2019.

Im ersten Fall hatte eine gesetzlich versicherte Mutter von ihrer Krankenkasse eine Mutter-Kind-Kur über drei Wochen bewilligt bekommen. Weil die Kinder aber beim beihilfeberechtigten Vater in der PKV versichert sind, lehnte die Krankenkasse die Mitnahme der Kinder (zunächst) ab.



Die Lichter entschieden jedoch: der Versichertenstatus der Kinder ist unerheblich!

Sie verpflichteten daher die Krankenkasse, auch in diesem Fall für die Kosten zur Mitnahme und Unterbringung der Kinder aufzukommen. Diese erfülle ihren Sinn darin, der Mutter überhaupt "eine Teilnahme an der stationären Vorsorgemaßnahme zu ermöglichen oder ihr die Entscheidung dafür zumindest zu erleichtern". Der Versichertenstatus der Kinder sei in diesem Zusammenhang nicht zu berücksichtigen.

Anders ist die Handhabung im umgekehrten Fall!

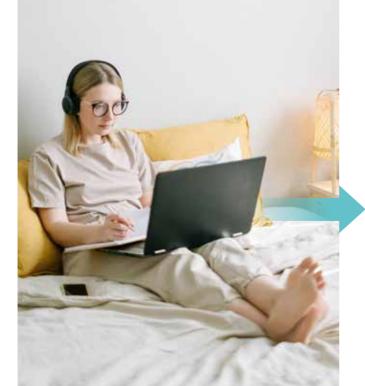
Hier hatte eine privat versicherte Mutter geklagt. Sie wollte auf Kosten der gesetzlichen Krankenkasse mit ihren Kindern die Kur in Anspruch nehmen. Die Richter lehnten hier die Pflicht der Kostenübernahme ab und begründeten ihr Urteil damit, dass die Kurleistungen für Begleitkinder nur anhänglich an die eigentlichen "medizinischen Vorsorgeleistungen für in der GKV versicherte Mütter und Väter erbracht" würden.

Ebenso wie im ersten Urteil kommt es also nicht auf den Versichertenstatus der Kinder an. Für die Kostenübernahme von begleitenden Kindern in Eltern-Kind-Kuren wird eine gesetzliche Versicherung von Mutter oder Vater vorausgesetzt.]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

Coach:N: die kostenfreie Gesundheitsplattform für Einkommensschutz4Future-Kunden

Nicht erst seit Beginn der Corona-Pandemie spielt das Thema Gesundheit in der Bevölkerung eine ganz entscheidende Rolle. Daher ist es umso wichtiger, dass Vermittler für ihre Kunden ganzheitliche Lösungen parat haben. Mit Coach: N bieten Vermittler ihren NÜRNBERGER Finkommensschutz4Future-Kunden einen exklusiven Zugang zu über 3.000 digitalen Gesundheits-Coachings sowie die Möglichkeit, bis zu 100 EUR im Jahr erstattet zu bekommen. Auf diese Weise können Vermittler das Neukundengeschäft und die Kundenbindung steigern und dem Kunden helfen, gesund zu bleiben.



| Mit Vorteilen beim Kunden punkten

Die Kunden können die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei in ihrem Alltag nutzen. Mehr als 3.000 digitale Gesundheitskurse zu den Themen Bewegung, Achtsamkeit, Abnehmen, Stressreduktion und Ernährung sorgen für ein breites Spektrum an Trainingsmöglichkeiten. Einmalig ist dabei auch das Feature, eine Erstattung von bis zu 100 EUR im Jahr durch das Absolvieren verschiedener Kurse und Trainingseinheiten zu erhalten. Wichtig: Coach:N ist kein kostenpflichtiges Abo. Die Kunden nutzen die App ohne Werbung und versteckte Kosten.

I 100 Prozent Datensicherheit

Coach:N schreibt das Thema Datenschutz sehr groß. Durch die Möglichkeit einer vollständig anonymen Registrierung und die zufällige Verteilung der Zugangscodes ist kein Rückschluss auf persönliche Daten möglich. So können Kunden sicher sein, dass niemand über das persönliche Wohlbefinden informiert ist. Es findet also kein Austausch von persönlichen Gesundheitsdaten zwischen Coach:N und der NÜRNBERGER statt.

l Einfach runterladen

Alles, was Kunden benötigen, ist ein iOS Smartphone oder Tablet (iPhone, iPad, iPad Touch) beziehungsweise ein Android Smartphone oder Tablet. Dann einfach aus dem Coach:N App Store oder Coach:N Google Play Store die App runterladen, den Zugangscode eingeben, und die Kunden können sich Coach:N lassen ...

Übrigens: Die Gesundheitsplattform kann die Daten sogenannter Tracker integrieren. Das bedeutet, dass zum Beispiel Schritte gezählt werden. Coach:N unterstützt die gängigen Tracking-Apps Apple Health und Google Fit. Aber auch wenn Kunden sogenannte externe Tracker (also zum Beispiel Fitness-Armbänder) nutzen, ist das für Coach:N kein Problem, da sie die Geräte von Garmin, Fitbit, Withings, Misfit und Polar ebenfalls unterstützt.

Alle Infos zu Coach:N auf NÜRNBERGER Vertriebsportal (nuemberger.de)

NÜRNBERGER

Der Start in eine neue Dimension Gesundheitsschutz.

Die DKV präsentiert das nächste Level in der Krankenvollversicherung (KKV).



Mit einem breiten Absicherungsangebot und modernsten Leistungen nimmt die DKV eine führende Position unter den deutschen Krankenversicherern ein. Dieser Erfolg wird zum Ansporn für weitere Ziele. Um die Marktpräsenz in der Krankenvollversicherung zu stärken, steht das laufende Jahr ganz im Zeichen der Kampagne "KKV – The Next Level". Für besondere Aufmerksamkeit sorgt dabei der neue Tarif PremiumMed.

Konstant weit oben - mit Kompetenz und Erfahrung.

Gerade Privatpatienten erwarten von ihrer Versicherung mehr als nur soliden Grundschutz. Die DKV wird diesem Anspruch gerecht und bildet mit ihren leistungsstarken Tarifen das gesamte Spektrum der Krankenvollversicherungen ab. Der erfahrene Anbieter geht dabei über das bloße Erstatten von Kosten hinaus: Mit schnellen Prozessen und digitalen Services wird die Qualität in der Patientenversorgung fortlaufend verbessert. Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz mit langfristig stabilen Beiträgen sorgt für Sicherheit bis ins hohe Alter. Mit mehr als 100 Jahren Erfahrung steht die DKV heute und in Zukunft für erstklassiges Gesundheitsmanagement.

Weiter hoch hinaus - mit dem neuen Tarif PremiumMed.

Mit der Einführung des neuen Tarifs PremiumMed erweitert die DKV ihr Portfolio für Kunden, die keine Kompromisse eingehen möchten. Für Unternehmer, Freiberufler und Gutverdiener wird PremiumMed zur besten Investition in die Gesundheit – mit Leistungen auf höchstem Niveau. So bietet der Tarif im Bereich Zahngesundheit den Verzicht auf eine Zahnstaffel oder eine Implantatbegrenzung. Für Brillen und andere Sehhilfen erhalten Kunden die höchste Leistung am Markt: 100% bis zu einer Höhe von 1.500 Euro innerhalb von 24 Monaten. Darüber hinaus Kosten von bis zu 1.500 Euro je Auge bei einer refraktiven Augen-OP (Lasik). PremiumMed-Versicherte profitieren außerdem automatisch

vom Programm Best Care – einem speziellen Ärzte-Netzwerk aus 100 Top-Experten. Doch selbst die professionellste Behandlung ersetzt keine vorbeugende gesunde Lebensweise. Deshalb belohnt die DKV leistungsfreie Jahre mit einer der besten Beitragsrückerstattungen am Markt. Vielfältige Services runden das Angebot ab.

Auch online auf der nächsten Stufe – mit einer sehenswerten Landingpage.

Unter dem Motto "KKV – The Next Level" kommuniziert die DKV deshalb klar und deutlich ihren Anspruch als Marktführer. Auf der neu gelaunchten Landingpage finden sich ausführliche Tarif-Highlights und Benefits sowie Content zur optimalen Verkaufsunterstützung. Ein frischer Look und kurze Videos sorgen für Unterhaltung. Reinschauen lohnt sich!

Ins nächste Level geht es auf: https://makler.ergo.de/kkv-the-next-level

ERGO Group AG

Antje Arnold | Key Account Manager Gesundheit (DKV) Ergo-Platz 1 | 40477 Düsseldorf Mobil: 0172 2534080 | antje.arnold@erqo.de

[partner:] 1 | 2022



NEUER PKV-TOP-SCHUTZ: DER GRÖSSTE NK, DEN ES JE GAB!

Mit dem neuen **NK.select XL** hat die Hallesche ihren langjährigen Erfolgstarif NK weitergedacht – und noch besser gemacht. Er zeigt sich besonders leistungsstark, vorsorge- und familienfreundlich. Der neue Spitzentarif ist nicht nur für Angestellte und Selbstständige, sondern ab sofort auch das neue Top-Angebot der Hallesche für die Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte.

[Seit 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Im Zusammenspiel mit der PKV-Kompetenz der Hallesche und ihrer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik, können die Versicherten auf ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Beitragsstabilität und ein breites Spektrum an Gesundheitsservices zählen. Ideale Voraussetzungen, um die Kunden als Gesundheitspartner ein Leben lang zu begleiten.

WEITERGEDACHT - UND NOCH BESSER GEMACHT

Der neue NK.select XL zeigt sich besonders leistungsstark, vorsorge- und familienfreundlich und zukunftsorientiert, was sowohl Singles als auch Familien einen Gesundheitsschutz auf höchstem Niveau ermöglicht. Selbstverständlich profitieren die Versicherten von all den bewährten NK-Vorteilen, wie freie Arztund Krankenhauswahl, Unterbringung im Einbettzimmer, offener Hilfsmittelkatalog, Heilpraktiker oder keine Begrenzung auf die GOÄ/GOZ-Höchstsätze. Dennoch kann NK.select XL an vielen Stellen mit besonderen Leistungserweiterungen und Neuheiten überzeugen. Einige Beispiele:

- ✓ Familienfreundliche Leistungen, wie beitragsfreie Mitversicherung von Kindern im 1. Lebensjahr, Kinderbetreuungspauschale, halber Selbstbehalt für Kinder und Jugendliche, Familien- und Haushaltshilfe
- Umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen sowie Schutzimpfungen, die weder auf den Selbstbehalt oder Bonus angerechnet werden noch eine Beitragsrückerstattung gefährden
- ✓ Hohe Zahnleistungen: 100 Prozent für Zahnbehandlung, 90 Prozent bei Zahnersatz und KfO und eine deutlich verkürzte Zahnstaffel

✓ Vielfältig optimierte Erstattungssätze (z.B. bei Heilmitteln, Sehhilfen und Psychotherapie) und neue Leistungsbereiche wie "Digitale Gesundheitsanwendungen"

NK.select XL wird mit jährlichen Selbstbehalt-Stufen von 600, 1.200 und 3.000 Euro angeboten. Alternativ gibt es die Bonusvariante mit einer garantierten Auszahlung in Höhe von 100 Euro monatlich, die ganz besonders lohnend für Angestellte mit Arbeitgeberzuschuss ist.

EIN TOP-SCHUTZ - AUCH FÜR MEDIZINER!

Ein weiteres Highlight ist die Ausweitung des versicherbaren Personenkreises. Der neue Top-Schutz steht nicht nur Angestellten und Selbstständigen, sondern auch für die Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte offen. Trotz den vielen Mehrleistungen kann der Hochleistungstarif auch auf der Beitragsseite überraschen. Ein Grund mehr, sich jetzt von den Vorzügen zu überzeugen!

WEITERE INFORMATIONEN UNTER WWW.YERMITTLERPORTAL.DE/NKSELECTXL

Hallesche Krankenversicherung

Andreas Pohl, Accountmanager Kranken Vertriebsdirektion West Tel. 0211/60298-668, E-Mail: andreas.pohl@hallesche.de





Mehr Infos unter axa-makler.de

von AXA verbindet Verantwortung und Renditechancen optimal: Investiert wird ausschließlich in nachhaltige Fonds und Portfolios. Nutzen Sie diese Chance und bieten Sie GreenInvest aktiv an!

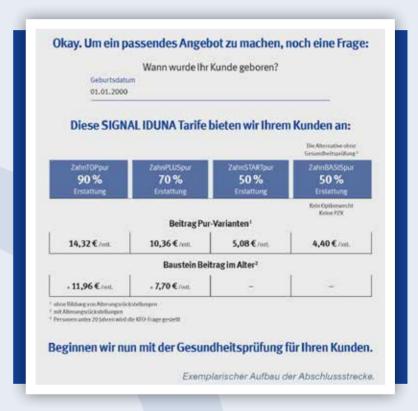
Know You Can

Die **Zahn-Zusatzversicherung** geht digital: Schließen Sie im Namen Ihres Kunden ab!

Ab sofort haben Sie auch als [pma]:-Partner die Möglichkeit, ganz bequem für Ihre Kunden den Tarif ZahnTOP (pur) und die weiteren Tarife der Produktlinie "Zahn" abzuschließen – mit der **SIGNAL IDUNA** Vermittlerantragstrecke für Vertriebspartner, die als Versicherungsmakler tätig sind.

IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK

- ✓ Unkomplizierte und rechtssichere Möglichkeit, KV-Geschäft zu generieren
- ✓ Antragsaufnahme Online
- ✓ Es wird immer ein Tarif angeboten
- ✓ Zeitnahe Policierung und Vergütung
- ✓ Unterschrift des Kunden ist nicht erforderlich
- ✓ Top-Seller ZahnTOPpur ohne Alterungsrückstellungen jetzt auch über das 39. Lebensjahr hinaus zu attraktiven Beiträgen versicherbar
- Risikoprüfung innerhalb der Abschlussstrecke kundenzentrierte Anpassung der Gesundheitsfragen wurde vorgenommen
- Digitale oder wahlweise postalische Police wird direkt an den Kunden versandt
- ✓ Sie erhalten einen personalisierten [pma:]-Link. Diesen können Sie sich von den Herren Wegmann und Rulff zusenden lassen. Auch Ihre interne [pma:]-Vermittlernummer muss in der Abschlusstrecke hinterlegt werden, so dass die Courtage korrekt zugewiesen werden kann.







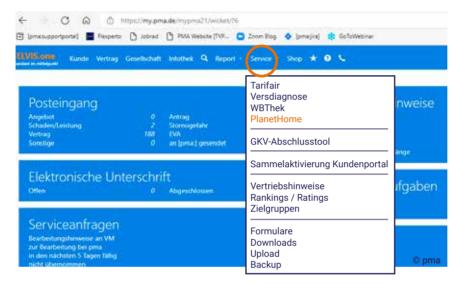


Neuer Partner für Ihre Immobilienthemen: so funktioniert die Zusammenarbeit mit PlanetHome

Nehmen Sie an unserem Gewinnspiel teil und registrieren Sie sich!

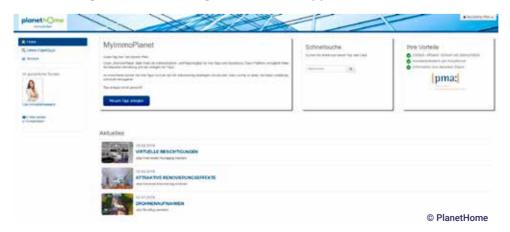
Registrierung im Portal der pma: ELVIS.one

- Nur die einmalige Eingabe Ihrer Vertreterdaten erforderlich
- Per Single-Sign-On-Lösung dauerhaft mit PlanetHome verknüpft
- Das Benutzerkonto ist aktiviert, die Tippeingabe ist sofort möglich



Überleitung mittels ImmoPlanet - Ihr Nutzen

- Einfache Handhabung und übermittelte Objekttipps können jederzeit nachverfolgt werden
- Stets alle aktuellen Informationen zu Ihren Tipps, 24-Stunden verfügbar
- Automatische E-Mail-/Chatfunktion zum PlanetHome Makler
- Zuführung von Finanzierungs-/Neukundentipps seitens PlanetHome



Jetzt anmelden und einen von 3 Amazon-Gutscheinen im Wert von 250€ gewinnen!¹

¹ Unter allen Erst-Anmeldungen im PlanetHome System ImmoPlanet verlosen wir 3 Amazon-Gutscheine im Wert von jeweils 250 Euro. Um an der Verlosung teilzunehmen, melden Sie sich bitte im ImmoPlanet, wie oben dargestellt, an. Im Falle eines Gewinns informieren wir Sie schriftlich. Aktion ist gültig bis 31.03.2022. Die erste Anmeldung im System ist ausschlaggebend



[Pro Jahr ereignen sich mehr als 3 Millionen Unfälle im Haushalt. Und jeder weiß, dass mit zunehmendem Alter deren Folgenschwere exponentiell ansteigt und in eine kostenintensive Pflegebedürftigkeit münden kann. So beläuft sich etwa der durchschnittliche monatliche Eigenanteil bei stationärer Pflegebedürftigkeit derzeit bei rund 2.125 Euro (Quelle: vdsk, Stand 07/21) – Tendenz steigend.

DIE KONSEQUENZ: Ohne eine mitunter kostenintensive private Pflege(zusatz)versicherung, ein per se hohes Vermögenspolster bzw. eine sonstig überdurchschnittliche Rücklage, geraten Betroffene im Pflegefall bereits heutzutage weit häufiger und schneller als gedacht in eine nicht mehr zu stemmende Kostenfalle. Demgegenüber stellt aus genannten Gründen eine private Unfall-Pflegerente – dabei durchaus nicht nur ausschließlich für ältere Menschen – eine vergleichsweise preiswerte Lösung für all jene dar, die zum Thema eine sinnvolle Absicherung suchen bzw. die aufgrund von Vorerkrankungen eventuell keine anderweitige Vorsorge treffen können.

Top-Leistungsspektrum mit dem Testsieger

Für diese Fälle hat die InterRisk je nach persönlichem Bedarf drei hervorragende Leistungspakete geschnürt (L, XL oder XXL), die mit rundum attraktiven Features aufwarten. So ist neben der Notwendigkeit zur Beantwortung lediglich einer einzigen Gesundheitsfrage allen gemeinsam, dass sie weder Höchsteintrittsalter noch Altersbegrenzungen vorgeben und weltweiten Versicherungsschutz - in Beruf und Freizeit, zu Hause und auf Reisen - garantieren. Der Versicherte kann sich je nach eigenem Gusto daneben für eine von drei passgenauen Rentenmodellen – Progressions-, Stufen- oder Festrente – entscheiden. Darüber hinaus glänzt vor allem der Premium XXL-Tarif mit einem, von unabhängiger Seite prämierten erweiterten Service-/Leistungsumfang, der im Wettbewerb seinesgleichen sucht. Und dies alles nicht nur alleinig aufgrund seines umfänglichen beitragsfreien Leistungskatalogs bei Eintritt in den Versicherungsfall, worauf etwa die Innovationsauszeichnungen des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) oder der Qualitätsaward des Verbrauchermagazins "Guter Rat" eindrucksvoll hindeuten.

KURZUM: Mithilfe der Angebote rund um die Unfall-Pflegerente legt die InterRisk allen engagierten Beratungsprofis ein im wahrsten Sinne des Wortes ausgezeichnetes Werkzeug in die Hände, das zu idealem Gesprächsanlass betreffend Neukundengewinnung und Bestandsoptimierung animiert.]

Highlight-Features der InterRisk Unfall-Pflegerente XXL:

- Unfallbedingte Absicherung >> bereits ab 25 prozentigem Invaliditätsgrad bzw. alternativ ab Pflegestufe 2
- Individuelle Wahlmöglichkeit des Rentenleistungsmodells >> Fest-, Stufen- oder Progressionsrente
- Einfache Versicherbarkeit >> verbunden mit nur einer einzigen Gesundheitsfrage
- Beitragsfreie Zusatz- und Assistanceleistungen >> teils ohne Limit – wie z.B. sämtliche behinderungsbedingte Mehraufwendungen (Prothesen, Anschaffung eines Blindenhundes, etc.) – u.v.a.m.



WEITERE INFORMATIONEN ZUM THEMA FINDEN SIE UNTER: WWW.INTERRISK.DE/UNFALL

InterRisk

PRIVATE SAMMLUNGEN EINFACH PAUSCHAL VERSICHERN

Kunstversicherung ARTIMA mit neuen Varianten: **Pro pauschal und Premium pauschal**

Kunstobjekte und Kunstsammlungen sind ein sensibles Gut. Eine Versicherung für Kunstwerke muss daher weit mehr leisten als die finanzielle Kompensation im Schadenfall. Mit der Allgefahrendeckung ARTI-MA von der Mannheimer erhalten Ihre Kunden eine passende Versicherungslösung verbunden mit einem fundierten und persönlichen Service. Unsere hochqualifizierten Kunsthistoriker können Sie bei der Einschätzung und Bewertung der Sammlung begleiten.

Wählen Sie, was zum Bedarf Ihrer Kunden passt:

Mit ARTIMA Pro pauschal können Sie kleine Sammlungen ohne Einzelauflistung und Underwriter-Unterstützung versichern. Damit Sie dabei noch mehr Freiraum haben, wurde die mögliche Höchst-Versicherungssumme von bisher 100.000 Euro auf 250.000 Euro erhöht.

Ab sofort gibt es auch für ARTIMA Premium, die kombinierte Sammlungs- und Hausrat-Police von ARTIMA, eine pauschale Variante. Mit ARTIMA Premium pauschal versichern Sie Sammlungen, Hausrat und Wertgegenstände gegen alle Gefahren in einer Police pauschal ohne Einzelauflistungen oder Underwriter-Besichtigung.

Das sind die Vorteile der ARTIMA Pauschallösungen

- bewährte ARTIMA Allgefahren-Deckung
- schlanke, einfache Beantragung per rechnendem Deckungsauftrag
- keine Underwriter-Besichtigung nötig
- niedrige Mindestbeiträge

Hier die beiden Varianten Pro pauschal und Premium pauschal im Vergleich:

ARTIMA Pro pauschal

für Sammlungsgegenstände

- pauschale Höchst-Versicherungssumme bis 250.000
- gestaffelter Jahresbeitrag:
 bis 100.000 Euro -> 250 Euro
 bis 160.000 Euro -> 350 Euro
 bis 250.000 Euro -> 450 Euro
 jeweils plus Versicherungssteuer

ARTIMA Premium pauschal

für Sammlungsgegenstände, Hausrat und Wertsachen

- pauschale Gesamt-Versicherungssumme bis 500.000 Euro
- Mindestversicherungssumme Sammlung 30.000 Euro
- Jahresbeitrag ab 750 Euro
- plus Versicherungssteuer Beitragssatz 2,5 Promille

Praxisbeispiele finden Sie unter https://makler.mannheimer.de/

HÖHERE VERSICHERUNGS-SUMMEN KÖNNEN SIE SELBST-VERSTÄNDLICH WEITERHIN MIT ARTIMA PRO UND ARTIMA PREMIUM VERSICHERN

Mannheimer

1 | 2022 | partner

Tierisch gut Versichert.

In deutschen Haushalten lebten im Jahr 2021 rund 35 Millionen Haustiere unterschiedlichster Art. Im Vergleich zum Jahr 2016 wuchs damit die Zahl der Samtpfoten, Fellnasen sowie der gefiederten und geschuppten Freunde unter deutschen Dächern um rund 3,3 Millionen an. Laut Statista ist das beliebteste Haustier der Deutschen die Katze. Rund 15,7 Millionen Katzen leben in den deutschen Haushalten. Die Anzahl der Hunde beläuft sich auf 10,7 Millionen.

[Neben Katzen und Hunden sind in den deutschen Haushalten auch kleinere Tiere sehr beliebt. Unter der Kategorie der Kleintiere fallen zum Beispiel Kaninchen, Meerschweinchen oder Hamster. Die Haltung von Nagetieren scheint meist unkompliziert, dennoch sollte auf eine artgerechte Haltung mit ausreichend Platz geachtet werden. Vor dem Kauf sollten sich die zukünftigen Haustierbesitzer daher ausführlich über die Haltungsbedingungen informieren.

Die tierischen Begleiter werden oft als bester Freund des Menschen bezeichnet. Im Unterschied zur Nutztierhaltung sind Haustiere Familienmitglieder. In der Haltung von Hund, Katze oder anderen Haustieren sollte jedoch das Tierwohl immer im Vordergrund stehen. Durch die wachsende Tierliebe der Deutschen entwickelte sich in den vergangenen Jahren hierzulande ein riesiger Absatzmarkt für Heimtierprodukte. Damit sie umfangreich geschützt sind, bieten Versicherer ganz unterschiedliche Lösungen an – von Hund und Katze bis zum Pferd.

Rund ums Tier

Tiere können im Gegensatz zu Menschen keine Schmerzen äußern und sind daher umso mehr auf die Hilfe ihrer Besitzer angewiesen. Tierarztbesuche können aber schon einmal mehrere hundert Euro kosten und damit ganz schön ins Geld gehen. Um Besitzern hier die Sorgen zu nehmen, gibt es ganz unterschiedliche Angebote. Darunter fallen bei der Hunde- und Katzenkrankenversicherung die Operationskosten, der Auslandschutz, die Vorsorgeleistungen oder auch die Zahnbehandlungen. Kunden können sich ihre Versicherung so zusammenstellen, wie es für sie am besten ist, um die vierbeinigen Lieblinge individuell abzusichern. So kann das gute Zusammenleben mit dem Tier im Vordergrund stehen – und der finanzielle Stress rückt im Fall der Fälle in den Hintergrund.

Unter anderem die Operationskostenversicherung. Sie gilt für ambulante wie stationäre Eingriffe und deckt gleichzeitig auch alle vorbereitenden Untersuchungen, wenn eine versicherte Operation durchgeführt wird- einschließlich Labortests, Röntgenaufnahmen oder Magnet-Resonanz-Tomographien – mit ab. Und das am besten ohne Jahreshöchstbegrenzung. Wie auch beim Menschen, ist es auch für die Tiere sinnvoll, dass der Halter freie Arztwahl hat. Je nach Bedarf sollte dieser Schutz auch für vorübergehende Auslandsaufenthalte bestehen. Zu beachten ist auch, dass häufig Altershöchstgrenzen für den Abschluss existieren. Einmal abgeschlossen, sollte sie aber ein Tierleben lang gelten.

Operationskosten-Schutz fuer den Vierbeiner

Ist ein Tier schwer verletzt oder ernsthaft erkrankt, können die Behandlungskosten schnell explodieren. Damit nicht die finanziellen Möglichkeiten der Besitzer über die Gesundheit des Tieres entscheiden müssen, gibt es unterschiedliche Angebote, das lieb gewonnene Haustier rundum abzusichern.

Tier-Krankenversicherung

Wünscht der Besitzer des Tieres einen erweiterten Leistungsumfang, kann auch eine Tier-Krankenversicherung abgeschlossen werden. Diese beinhaltet, zusätzlich zu den Leistungen der OP-Versicherung, Leistungen für notwendige ambulante Behandlungen – einschließlich Telemedizin. Der Versicherungsnehmer kann verschiedene Erstattungssätze und Jahreshöchstgrenzen wählen – je nach Budget oder Wunsch des Kunden.

Insbesondere telemedizinische Leistungen sind gefragt. Digitale Services werden – gerade in Zeiten der Pandemie –

1 | 2022 [partner:]

verstärkt nachgefragt. Mit FirstVet hat zum Beispiel die Barmenia einen weiteren erfahrenen und etablierten Telemedizinpartner auf diesem innovativen Feld der Tiermedizin als Kooperationspartner gewinnen können. FirstVet bietet den Kunden via Smartphone, Computer oder Tablet einfach und unkompliziert Zugang zu einem erfahrenen Tierarzt. Telemedizinische Leistungen werden ohne Mehrkosten in allen Tarifen angeboten.

Besonderheit Pferde

Mit ihrer Ausdauer und Kraft sind Pferde beeindruckende Tiere. Mit der Pferdestärke haben sie sogar unser Maß für Leistung definiert. Doch auch Pferde sind anfällig für Krankheiten und Verletzungen. Und sie haben nicht nur eine 360°-Sicht und ein sehr feines Gehör, sondern auch ihren ganz eigenen Kopf:

Von der Blesse auf der Stirn bis zur Fessel am Hinterfuß ist jedes Pferd einzigartig- ganz besonders natürlich das eigene. Sie kennen seinen Charakter, können seine Stimmung an der kleinsten Bewegung der Ohren ablesen und erkennen, ob es schlapp oder zufrieden ist. Doch was, wenn einmal der Tierarzt genau schauen muss, was nicht stimmt. Nicht selten ist es auch mit einer ambulanten Untersuchung nicht getan. Koliken sind dabei eine der häufigsten Ursachen für Operationen bei Pferden. Die Operationskosten für diese großen Tiere kosten schnell tausende Euro, einschließlich notwendigem stationären Aufenthalt nach der Operation.

Tierhalter-Haftpflichtversicherung

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.

Auch Pferde sind äußert sensible und vorsichtige Tiere. Doch sie können auch schreckhaft sein und unvermutet ausschlagen. Für Schäden, die Ihr Pferd verursacht, kommt die Pferdehalter-Haftpflichtversicherung auf.

Da die Haftung immer unbegrenzt ist, sind Kosten schwer überschaubar und von daher ist die Tierhalterhaftpflichtversicherung ein Muss! 1



Weitere Informationen erhalten Sie unter: tier.barmenia.de

Barmenia







Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum manche Menschen trotz gleicher Konto- und Lebensumstände glücklicher und zufriedener sind als andere? Oder warum Wohlbefinden und Zufriedenheit ab einem bestimmten Einkommen stagnieren? Ist Glück etwa erlernbar? Wir finden es heraus.

[Glück ist sowohl simpel als auch äußerst kompliziert. Denken Sie nur an das Märchen von Hans im Glück. Während wir gelernt haben, dass Wachstum die Maxime des Wirtschaftens ist, sagt das Märchen etwas anderes. In der Geschichte der Gebrüder Grimm erscheint der Handwerksbursche Hans zunächst als Unglücksrabe und Verlierer einer Welt, in der alle ihren persönlichen Vorteil suchen. Er kehrt nämlich nach seiner Lehre nach Hause zurück und verliert auf seinem beschwerlichen Weg in einer Kette von seltsamen Tauschgeschäften seinen Besitz (ursprünglich ein Goldklumpen), den er als Lohn für sieben Jahre Dienstzeit erhalten hat.

Das Überraschende an der Geschichte ist jedoch, dass Hans, als ihm final auch noch seine Steine in den Brunnen fallen während er trinken will sagt: "So glücklich wie ich gibt es keinen Menschen unter der Sonne." Er hatte am Ende also (fast) alles verloren, ging aber leichten Herzens und frei von aller Last - überglücklich - nach Hause.

Bedeutet Glück also frei von Besitz, Geld und Belastungen zu sein?

Vielleicht. Geldverdienen ist schließlich nur die erste Stufe zum Glück. In einer zweiten muss man dieses Geld auch für Dinge verwenden, die glücklich und zufrieden machen. Sich selbst jeden Wunsch erfüllen zu können und keinerlei finanzielle Probleme zu haben, klingt nach einer guten Lösung.

Aber reicht Geld allein für langanhaltendes Glück? Pauschal lässt sich das sicher nicht sagen. Fragt man nämlich Menschen mit allgemein steigendem Einkommen, ob sie zufriedener oder glücklicher werden, lautet die Antwort: nein. In diesem Sinne macht Geld allein nicht glücklich und mehr ist nicht mehr, wenn es darum geht, der Unzufriedenheit zu entfliehen. Reichtum, Geld und Besitz garantieren keine Glückswunder. Wie so häufig sind es die kleinen Dinge, die den großen Unterschied machen. Dinge, die sich nicht kaufen lassen und die nur durch Geben und Nehmen zu bekommen sind.

Welche das sind, muss jedoch jeder für sich selbst herausfinden und wenn Sie sie gefunden haben, denken Sie daran:

Glück ist das Einzige, was sich verdoppelt, wenn man es teilt! l

[pma:]

5 Dinge, die man sich für kein Geld der Welt kaufen kann

Heute lässt sich so ziemlich alles mit Geld kaufen - rund um die Uhr. Wir wollen aber an dieser Stelle nicht den moralischen Zeigefinger heben. Nur kurz in Erinnerung rufen, dass die Dinge, die im Leben wirklich wichtig sind, unbezahlbar sind.

ICH KANN MIR EIN RUBBELLOS KAUFEN, ABER KEIN GLÜCK.

Bin ich glücklich? Diese Frage hat sich wahrscheinlich jeder schon einmal im Leben gestellt. Aber was bedeutet Glück?
Eine neue Designer-Handtasche, ein schöner Urlaub, ein Lottogewinn...? Die meisten Studien, die die Frage "Kann man Glück kaufen?" zu beantworten versuchen, kommen bei einer Sache überein: sind unsere Grundbedürfnisse erfüllt, verlieren die positiven Auswirkungen des Geldes an Bedeutung. Ein glückliches Leben hat also nichts mit dem Bankkonto zu tun. Gewiss ist vieles einfacher, wenn man keine Geldsorgen hat. Doch zwangsläufig glücklich ist man deshalb noch lange nicht. Doch wenn es nicht das Geld ist, was macht dann glücklich? Gute Beziehungen, Liebe und wahre Freundschaften

ICH KANN MIR EINE UHR KAUFEN. ABER KEINE ZEIT.

Hören Sie das? Tick, Tack, Tick, Tack... Wir leben nicht ewig. Und auch mit viel Geld lässt sich unser Leben nicht verlängern. Darum sollten wir jeden Tag, jede Minute unserer kostbaren Zeit so gut nutzen, wie es nur geht. Allein, mit der Familie, mit Freunden. Diese Zeit beschenkt uns mit Erinnerungen, die unbezahlbar sind.

ICH KANN MIR PILLEN KAUFEN, Aber Keine Gesundheit.

machen uns glücklicher (und

gesünder).

Spätestens die Corona-Pandemie in 2020/2021 führt allen bewusst vor Augen: unsere Gesundheit ist weder ersetzbar noch austauschbar. Und je älter wir sind, desto wichtiger wird das Thema Gesundheit. Und alles Geld der Welt bringt uns im Leben nichts, wenn unsere Gesundheit nicht mitspielt und uns daran hindert, das zu tun, worauf wir gerade Lust haben. Also: Wenn Sie gesund sind, schätzen Sie sich glücklich. Es gibt viele Menschen da draußen, die umgehend mit Ihnen tauschen würden.

GELD BESCHERT MIR AUFMERKSAMKEIT, ABER KEINE ECHTE LIEBE.

"(Money) can't buy me love!" sangen auch schon die Beatles. Oder frei nach Wilhelm Busch "Das Schönste aber hier auf Erden ist lieben und geliebt zu werden". Liebe kann man nicht kaufen oder erarbeiten. Sie ist ein Geschenk. Und genau deshalb ist sie so kostbar.

ICH KANN MIR GESELLSCHAFT KAUFEN, ABER KEINE ECHTE FREUNDSCHAFT.

Der griechische Philosoph Aristoteles sagte: "Freundschaft, das ist eine Seele in zwei Körpern." Vertrauen, emotionale Unterstützung, aufrichtige Anteilnahme sind einige Merkmale echter Freundschaften. Freundschaft ist immer ein Geben und Nehmen – doch eines ist Freundschaft garantiert nicht: käuflich. Echte Freunde sind wie eine zweite Familie und sie geben uns Halt im Leben. Ob in jungen Jahren oder im Alter: Freunde sind von unschätzbarem Wert für uns.

Unser Fazit: Zufriedenheit ist der größte Reichtum. Innere Zufriedenheit ist mehr wert als alles Geld der Welt.
Wer mit sich selbst und seinem Leben im Reinen ist, ist reicher als jeder Millionär. Wir wünschen Ihnen, dass Sie steinreich sind!

[pma:]



Ob Wanderungen zu traditionsreichen Weinhöfen, Führungen durch Apfelwiesen oder kulinarische Genüsse, hier bleiben keine Wünsche offen. Inspiriert von den Schätzen der Natur, zaubern die Küchenmeister traditionelle und innovative Frühlingsgerichte aus hochwertigen Zutaten und dem regionalen Angebot der Saison auf den Teller. Zudem lockt die Bäuerliche Genussmeile, bei der 50 Südtiroler Bauernstände das Ortszentrum von Lana bevölkern, mit hofeigenen Spezialitäten zum Kosten und Kaufen.

GESCHMACKSVIELFALT ZWISCHEN BUSCHENSCHÄNKEN UND HAUBENKÜCHE

Ob Foodies auf der Suche nach Trends, Feinschmecker oder Fans lokaler Spezialitäten, die Region Lana bietet Leckerbissen für jeden Gusto. Erstklassige Restaurants, exquisite Gerichte und herzhafte Hausmannskost auf hohem Niveau, treffen auf urige Schankbetriebe mit Südtiroler Lebensart, unverfälschten Speisen und Hauswein. In Lana und Umgebung verschmilzt die Tiroler Vorliebe für bodenständige Küche mit der raffinierten Kochkunst Italiens. Kunstvoll zubereitete Antipasti gehören ebenso zum kulinarischen Alltag, wie Südtiroler Haupt- oder Mehlspeisen. Zu jeder Jahreszeit überraschen intensive Geschmacksexplosionen. Im Frühling dominieren Brennnessel-Knödel und Bärlauch-Teigtaschen die Speisekarte. Die warme Saison prägen Salate, Vorspeisen und leichte Desserts. Traditionelle Speisen wie Schlutzkrapfen und

Sauerkraut bereichern den Herbst und den Winter. Doch bevor die Region die Bühne für ihre Gerichte freimacht, setzt sie im Glas ihre Trauben in Szene. Von fruchtig-frisch bis feinwürzig, hier, wo bereits die Römer Reben anbauten, ist für jeden etwas dabei. Als Weindorf an der Etsch belieferte das heutige Apfeldorf Lana bis in das 20. Jahrhundert die bayerischen Klöster mit dem begehrten Rebensaft. Bis heute pflegen die Bauern und Winzer ihre Weinberge rund um die Dörfer Lana, Burgstall, Gargazon und Tscherms. Sie keltern nicht nur Vernatsch, den typischen

Rotwein aus der Region, sondern unter anderem auch Blauburgunder oder Sauvignon Blanc, teilweise sogar noch in den historischen Weinkellern.

MAGISCHE NATURERLEBNISSE

Die malerischen Weinberge und Obstgärten der Region sorgen nicht nur für lukullischen Genuss. Ob inmitten duftender Apfelhaine und Blumenwiesen oder in der Stille märchenhafter Lärchenwälder, in der abwechslungsreichen Landschaft finden Aktivbegeisterte und Ruhesuchende ganzjährig ihr Eldorado. Verschiedene Höhenlagen machen Lana zu einem beliebten

Ausflugsziel für Wander- und Radfans. Sanfte Panoramawege und Talradwege laden zum Genusswandern- und biken ein. So führen beispielsweise die beiden Waalwege der Region durch Kastanienhaine, Weinberge und Apfelwiesen. Gleichzeitig zeigen sie ein Stück Brauchtum, denn die sogenannten Waale beruhen auf uralten Bewässerungskanälen für Wiesen und Feldern. Mit ihrem ebenen Verlauf ermöglichen sie sanfte Bewegung für jede Altersgruppe. Weiterer Pluspunkt: Da die Routen für Kinderwagen geeignet sind, sind sie ideal für Familien. Abenteuerliche Gebirgsrouten und anspruchsvolle Trails locken zum Bergsteigen und Moutainbiken.

Den Alltag hinter sich lassen und Entschleunigung erleben? Das gelingt besonders gut auf dem Vigiljoch, dem Hausberg der Region Lana. Wo keine Autos fahren und die Natur noch Natur sein darf, beginnt die Erholung schon beim ersten Schritt. In nur acht Minuten schweben Entspannungssuchende mit der Seilbahn hinauf. Oben angekommen, eröffnet sich ihnen ein kleines Paradies. Hier zeigt sich die Natur in ihrer ursprünglichsten Form. Vögel zwitschern und der Duft von Lärchen und bunten Wiesenblumen liegt in der Luft. Kein Auto, kein Lärm, kein Stress. Einfach nur Stille. Die wertvolle Ruhe, die im Alltag so oft ausbleibt, ist auf dem Vigiljoch allgegenwärtig und schmeichelt der Seele. Bei einem Picknick auf der Wiese, bei Wanderungen zu Almen mit Panoramablick auf die Dolomiten oder bei einem Sprung ins kühle Nass, erleben sie die Kraft der Natur hautnah und tanken neue Kraft.







lanaregion.it



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.











[partner:] 1 | 2022

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 | Arikel Region Lana: Patrick Schwienbacher, Maike Descher, Maria Gapp, (IDM) Marion Lafogler | Zusammenfassung JAT: Foto Bender | LAIC Interview: Christina Koerte

Erscheinungsweise

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

Auflage: 1.250

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

[partner:] 02.2022.1T



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.



Fondspolicen mit Garantie

100% war gestern – 120% ist heute

Lassen Sie Ihre Kunden von den Produktvorteilen der Garantiepolice **Basler Invest Garant** profitieren. Bei Einschluss des Bausteins Garantie Plus erhöht sich bei guter Investmententwicklung das Garantieniveau. Monat für Monat. So können zum Rentenbeginn bis zu 120% Garantieniveau erreicht werden.

Mehr Infos unter: www.basler-vertriebsservice.info

