

[partner:] magazin



Schwerpunkt: Kommunikation

Kommunikation
in Zahlen

Kommunikation
früher und heute

Jeder hört mit
vier „Ohren“



2023

Liebe Leserinnen und Leser,

finden Sie auch, dass früher alles besser war? Früher war es nämlich egal, wie man aussieht. Schlimme Haare, Soße auf dem Hemd, Füße auf dem Tisch – aber Mutti oder der Chef am anderen Ende der Leitung sahen nichts davon. Früher war man auch einfach nicht mehr erreichbar, wenn der Stecker aus der Telefondose gezogen war oder das Modem mal wieder eine lange Leitung hatte. Und früher fuhr man in den Urlaub und verschickte Postkarten. Ja, früher...

Früher konnte man nicht mit einem kleinen, leichten Bildschirm, wie mit dem unseres Smartphones, weit entfernt wohnende Kinder und Enkel aufwachsen sehen, Trennungsschmerzen einer Fernbeziehung überwinden, unterrichten und arbeiten während einer Pandemie, oder sogar Gehörlosen eine neue Technik für die Gebärdensprache ermöglichen.

Heute dagegen sind wir immer und überall erreichbar – meistens sogar ganz gern. Wir überbrücken große Distanzen und entwickeln die Möglichkeiten unserer Kommunikation ständig weiter. Denn: Kommunikation hat eine grundlegende Bedeutung in unserer Gesellschaft und für unseren Alltag. Sie dient unserem Austausch und unserer Information. Sie bestimmt aber auch die Qualität unserer Beziehungen. So reden wir oft miteinander, hier und da auch übereinander und manchmal sogar gar nicht. Dennoch tauschen wir uns miteinander aus oder senden Botschaften, bewusste wie unbewusste. Vor diesem Hintergrund beschäftigen wir uns in der aktuellen Ausgabe unseres Heftes genau damit, mit Kommunikation.

Wir ergründen, warum es trotz der vielzähligen Kommunikationsmittel heute zwar problemlos möglich ist, Entfernungen kommunikativ zu überwinden, aber es immer schwieriger wird, miteinander zu reden, ohne dass es zu (Kommunikations-) Problemen oder Missverständnissen kommt – selbst wenn man die gleiche Sprache spricht. Wir lernen, wie Konflikte entstehen, wie wir ihnen vorbeugen oder besser damit umgehen. Für eine gute Gesprächsbasis kann aber auch die richtige Körpersprache sorgen. Mit nonverbaler Kommunikation können wir unserem Gegenüber nicht nur die nötige Achtung, Toleranz und Offenheit signalisieren, sondern auch Paul Watzlawick alle Ehre machen und einmal mehr beweisen, dass man nicht *nicht* kommunizieren kann. Wie gute Kommunikation noch besser funktioniert – nämlich in Form von Komplimenten – verraten wir Ihnen ebenfalls. Komplimente machen nämlich glücklich, sind aber häufig nur gut

gemeint, nicht gut gemacht. Apropos machen. Getreu dem Motto „Tue Gutes und rede darüber“ berichten wir in einer neuen Rubrik (Angebot und Nachfrage) künftig über die Themen, die wir im Hause [pma:] treiben und damit natürlich über Themen, die Sie bewegen. Und wenn Sie sich jetzt fragen, wer bei [pma:] für den (persönlichen) Austausch, die Vermittlung von Informationen und die Kommunikation sorgt, dann helfen wir Ihnen gern weiter. In unserer Mitarbeiterserie stellen wir Ihnen die zwei Kolleginnen vor, die von morgens bis abends (fast) nichts anderes tun. Wir zeigen Ihnen aber auch, wie Mensch und Maschine voneinander profitieren und welche Kommunikationsmethoden allein im Elvis-one dabei helfen, die Kommunikation mit Gesellschaften und uns zu beschleunigen und zu vereinfachen.

Sie merken es schon, Kommunikation ist mehr als nur Senden und Empfangen. Wir setzen uns in Verbindung, verständigen uns und pflegen zwischenmenschliche Beziehungen. Und wer von Ihnen jetzt eigentlich nur noch eines will – nämlich nach Hause telefonieren – den erinnern wir abschließend noch daran, dass Reden Silber und Schweigen Gold ist. Um sich mit seinem Gegenüber zu verständigen, braucht es manchmal kein Medium und keine Message, sondern lediglich ein offenes Ohr.

In diesem Sinne: vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihre [pma:]



B + U

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Kommunikation]

- 06 Kommunikation in Zahlen _[pma:]
- 08 Kompliment! _[pma:]
- 10 Kommunikation früher und heute _[pma:]
- 12 Jeder hört mit vier "Ohren" _[pma:]
- 16 Unsere Mitarbeiter – Über uns _[pma:]
- 18 Die BPS-Fondsvermögensverwaltung
richtig kommuniziert _[pma:]
- 22 Die Dos and Don'ts der Körpersprache _[pma:]

[Lebensversicherung]

- 38 Basler HITS for KIDS _[pma:] Basler Vertriebsservice AG
- 40 Performer Golden BU _[pma:] Lebensversicherung von 1871
- 44 Flexibler SBU-Schutz der InterRisk: Ausgezeichnet!
_[pma:] InterRisk Lebensversicherungs-AG
- 46 BU+ von Canada Life: Existenz-Schutz auf höchstem
Niveau _[pma:] Canada Life
- 50 NEU: Der individuelle Grundfähigkeitsschutz der Alte
Leipziger _[pma:] Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
- 52 Sich um das kümmern, was Ärzte und Medizinerinnen
wirklich brauchen _[pma:] Barmenia
- 54 NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente _[pma:] Nürnberger
- 56 Vorgezogene Todesfall-Leistung ohne Mehrkosten
_[pma:] EUROPA Versicherungen
- 58 „Übernehmen oder Übergeben“
_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 62 SI RisikofreiLeben – die neue Risikolebensversicherung der
SIGNAL IDUNA _[pma:] SIGNAL IDUNA Gruppe

[Vertrieb]

- 24 Angebot & Nachfrage _[pma:]
- 26 Wussten Sie schon...!? _[pma:] Vertriebstechnik

[Krankenversicherung]

- 64 Bundeszuschuss für gesetzliche Krankenkassen auf
Rekord-Level _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge,
Vermögen
- 66 Die betriebliche Krankenversicherung ist im Kommen
_[pma:] Allianz Private Krankenversicherung
- 68 Die betriebliche Krankenversicherung ist gefragt
_[pma:] AXA Konzern AG

[Sachversicherung]

- 70 Liquidität schaffen, Vermögen schützen und Investitio-
nen sichern _[pma:] R+V
- 72 _[pma:] Serie _[pma:]
- 76 Die neue Grundsteuerreform _[pma:] planethOme

[Kapitalanlagen]

- 78 Depotüberträge – Die Finanzaufsicht BaFin greift regu-
lierend ein _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge,
Vermögen
- 80 Aktien Börse & Co. Das Einmaleins der Geldanlage
_[pma:] AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- 84 Review „Squad Capital – Squad Makro“ (A1CSXC)
_[pma:] AECON

[pma: panorama]

34 The Secret Sölden _THE SECRET Sölden

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

88 Impressum



Kommunikation in Zahlen

Menschen können sich angeblich nur drei Zahlen merken. Mit reinen Zahlen tun wir uns schwer, besonders mit großen. Macht aber nichts. Weil die Welt der Kommunikation selbst so komplex ist und wir nicht erwarten, dass Sie sich an alle Zahlen künftig gleichermaßen erinnern, und wir sicher sind, dass Sie die Daumenregel sowieso übertreffen, anbei unsere Lieblingszahlen zu verbaler und nicht verbaler Kommunikation.

Deutsche Wörter

**300.000-
500.000**

WAS IST ÜBERHAUPT EIN WORT?

Der digitale Dudenkorpus umfasst 23 Mio. Grundlexeme. Wie geht das? Es ist im Grunde sehr simpel: Jeder zählt anders.

Dialekte in Deutschland

57

Sprachen weltweit

6.900

Maximale Zahl von Wörtern, die das menschliche Gehirn pro Sekunde produzieren kann

7

Anzahl chinesischer Schriftzeichen

50.000

Durchschnittliche Anzahl Wörter bei Frauen und Männern am Tag

**Frauen 16.215
Männer 15.669**

Anzahl Emojis

3.633

Anzahl Nutzer von
Sozialen Netzwerken
Weltweit (Jan 2022)

4,62 Mrd.

Tägl. Nutzerzahlen Messenger-
Apps (Nov. 2019, in Mio. €)

WhatsApp 58,0

Facebook Messenger 18,1

Apple Messages App 15,1

Nutzerzahlen von Dating-
plattformen (in DE, in %)

28

Umsatz im Bereich Infor-
mation und Kommunika-
tion (2022, in Mrd. €)

291,16

Versickte Emails (2018)

848,1 Milliarden

KOMPLIMENT!

Komplimente sind in allen Bereichen des Lebens wichtig: in der Partnerschaft, im Beruf und in Freundschaften. Sie wärmen die Seele wie Hühnersuppe den Bauch, machen uns produktiver und sind manchen Menschen sogar wichtiger als Geld. Warum aber gehen wir im Alltag so geizig damit um und wie äußert man Wertschätzung richtig?

ANERKENNUNG IST WICHTIG, EGAL OB IM BÜRO, IN DER KINDERERZIEHUNG ODER LIEBE.

Mark Twain hat dazu sogar einmal geschrieben, dass er von einem guten Kompliment zwei Monate lang leben könnte und griff damit der modernen Forschung voraus, die Komplimente für ähnlich lebensnotwendig hält wie Essen. Denn genau wie ein Stück Brot den Hunger stillt, nährt eine freundliche Bemerkung das Selbstwertgefühl.

HIRNFORSCHER GERHARD ROTH ZUFOLGE IST SOZIALE ANERKENNUNG EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS. KEIN WUNDER ALSO, DASS EINE MCKINSEY-STUDIE ZEIGT, DASS KOMPLIMENTE GLÜCKLICHER MACHEN ALS EINE GEHALTSERHÖHUNG UND SOGAR VOR BURNOUT SCHÜTZEN.

KOMPLIMENTE HABEN EINEN STARKEN EFFEKT AUF UNSERE PSYCHE.

Erkennt unser Gehirn positives Feedback, schüttet es zu Belohnung einen Mix aus wilden Hormonen aus, die sofort Wirkung zeigen. Opioide machen uns glücklich, Oxytocin stärkt unser Bindungsgefühl und Dopamin schickt uns auf die Jagd nach weiteren Erfolgserlebnissen. Bekommen wir ein Kompliment, sind wir motiviert, dem positiven Bild tatsächlich zu entsprechen. Selbst Komplimente zu machen, beflügelt aber auch. Wenn Sie jemanden erfreuen, erleben Sie sich selbst als herzlich und großzügig – erneut gutes Futter für unser Selbstbewusstsein. Positiver Nebeneffekt: wenn der andere uns das Kompliment als ehrlich gemeint abnimmt und sich selbst für lobenswert hält, dann fühlt er sich wohl in unserer Nähe. Komplimente stärken alle Arten von Bindungen, bringen uns zusammen und motivieren uns, unser Bestes zu geben.



DU SIEHST TOLL AUS!

DU BIST GROSSARTIG!

BESSER HÄTTE MAN ES
NICHT MACHEN KÖNNEN!

DAS HAST DU
GUT GEMACHT!

Doch nicht jedem fällt es leicht Komplimente zu machen. Viele von uns tun sich schwer damit, die richtigen Worte zu finden und dem Gegenüber etwas Nettes zu sagen. Aber warum eigentlich? Wie teilt man ordentlich Lob aus und nimmt es auch selbstbewusst an?

ANLEITUNG FÜR EIN GUTES KOMPLIMENT

1. Genau hinschauen: Was hat diese Person besonders Gutes getan? In welchem Zusammenhang war die Handlung oder Eigenschaft wichtig?
2. Sich trauen: Sie müssen nicht Bert Brecht oder Shirin David sein, um jemandem zu sagen, wie fantastisch er ist. Normale Worte reichen völlig aus.
3. Der richtige Ort: Keine Frau freut sich über Komplimente an leeren Bushaltestellen oder in überfüllten U-Bahnen. Creepy!
4. Vorsicht vor Hierarchien und Altersdiskrepanzen: Schüler und Auszubildende lässt man als Erwachsener besser in Ruhe. Einem wesentlich älteren Menschen ein Kompliment zu machen kann schnell besserwisserisch wirken.
5. Komplimente für Fremde: Man kann auch Fremden sagen, dass sie ein schönes Armband tragen. Einfach ausprobieren, lächeln, weitergehen.
6. Wenn man selbst ein Kompliment bekommen hat: Einfach „danke“ sagen. Schießen Sie keine Nettigkeit zurück, das reduziert die freundliche Bemerkung. Zeigen Sie einfach Freude und denken Sie daran: Sie haben Lob verdient.

VORAUSSETZUNG FÜR EIN GUTES KOMPLIMENT IST EHRlichkeit.

Übersteigern oder erfinden Sie keine Eigenschaften Ihres Gegenübers. Loben Sie nur Leistungen oder Eigenschaften anderer, die Sie wirklich als gut und besonders empfinden. Durchschnittliches zu loben, ist genau so wenig angebracht wie sich durch ein lobheischendes Verhalten zu einer halbherzigen Anerkennung hinreißen zu lassen. Begründen Sie Ihr Kompliment am besten mit einer präzisen Beobachtung wie etwa: „Wenn wir uns unterhalten, nehme ich immer einen wertvollen neuen Gedanken mit.“

Vermeiden Sie Floskeln. Ein gutes Kompliment ist nicht austauschbar. Einen Anlass für Anerkennung liefert Ihnen jeder, der sich ehrlich um etwas bemüht hat. Das müssen keine großen Lobreden sein. Ein anerkennender Blick, ein besonders herzliches „Danke, mit diesen Informationen haben Sie mir sehr geholfen“ tun gut. Halten Sie die Augen offen. Fällt Ihnen etwas Materielles positiv auf, schließen Sie auf die Persönlichkeit. Finden Sie tatsächlich das Hemd oder das Kleid bemerkenswert oder vielmehr den inspirierenden Modegeschmack? Je weniger oberflächlich das Kompliment ist, desto beschwingender ist seine Wirkung.

Kleiner Fun Fact, vielleicht für das nächste Date oder den nächsten Beratungstermin: Komplimente kommen im linken Ohr zwölf Prozent besser an, da die zugehörige rechte Hirnhälfte stärker auf emotionale Reize reagiert!



ALSO, ZÖGERN SIE NICHT WEITER.
BETRACHTEN SIE KOMPLIMENTE
ALS GESCHENK, DAS SIE IHREM
GEGENÜBER MACHEN UND LASSEN
SIE DIESEN ENTScheiden, OB ER
IHR GESCHENK ANNEHMEN MÖCHTE.

[pma:]

Kommunikation

früher und heute

Eine Landkarte erspart langwierige Erklärungen darüber, wie man zu seinem Ziel kommt. Ähnlich verhält es sich mit Kommunikationsmitteln. Sie sind ein Mittel zum Zweck und sollen dabei helfen, Kommunikation zwischen Menschen einfacher, verständlicher und vor allen unmissverständlicher zu machen. Spannend zu sehen ist daher, wie sich die analoge Kommunikation von früher, als es noch keine Smartphones und Computer gab, scheinbar ganz fließend fortentwickelt hat und aus der Landkarte ein mobiles Navigationssystem geworden ist.

Vorher

1. Rauchzeichen, 2. Nachrichtentrommeln, 3. Brieftauben, 4. Briefe, Postkarten, 5. Funk, 6. Morsen, 7. Telegramm, 8. Fernschreiber, 9. Telefax, 10. Festnetztelefon, 11. Telefonzelle, 12. Videotext

Nachher (Durch Computer und Smartphone)

13. Mobiltelefone (SMS/MMS), 14. E-Mail, 15. Whatsapp, 16. Messenger, 17. Webcams, 18. Slack, 19. Skype, Zoom, Teams, Facetime

Vorteile digitaler Kommunikation

- Kommunikation ist einfacher
- Kommunikation ist schneller
- Kommunikation ist näher
- Kommunikation ist günstiger
- Kommunikation ist transparenter



6



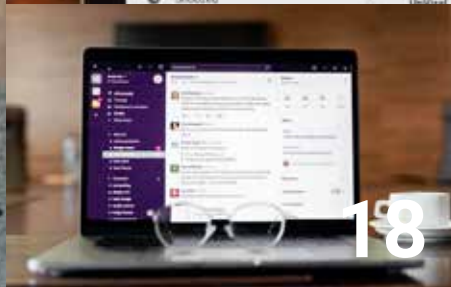
14



12



12



18



15



9



1



18



5



13



3



8



7



16



17



10



2



4

Jeder hört mit vier

"



hren"

Konflikte und Missverständnisse sind vorprogrammiert

Der Kommunikationspsychologe Friedemann Schulz von Thun schreibt 1981 in seinem Buch „Miteinander reden“, dass jede noch so kurze Nachricht eigentlich ein ganzes Paket mit vielen Botschaften sei. Wer eine Nachricht empfängt, kann diese – so Schulz – mit vier verschiedenen „Ohren“ hören. Das birgt Risiken und führt dazu, dass Kommunikation enorm störanfällig ist.

„Das habe ich doch gar nicht so gemeint“. Dieser Satz kommt Ihnen sicherlich bekannt vor. Er ist ein deutliches Zeichen dafür, dass Menschen einander falsch verstanden oder eine Aussage unterschiedlich interpretiert haben. Und schon ist es da, das Missverständnis.

Missverständnisse sind Störungen in der Kommunikation, deren Ursache ein Unterschied zwischen dem Gemeinten und dem Verstandenen ist.

Doch woran liegt das eigentlich? Und was sollte man immer im Hinterkopf haben, wenn man sich in das Minenfeld der Kommunikation hinauswagt?

Um Missverständnisse in der Kommunikation zu vermeiden, ist es hilfreich zu verstehen, wie Kommunikation überhaupt funktioniert. Das Sender-Empfänger-Modell geht dabei von einer mitteilenden Person, dem Sender, und einer angesprochenen Person, dem Empfänger, aus. Der Sender verschlüsselt seine Gedanken in einer Botschaft und übermittelt sie dem Empfänger. Dieser empfängt die Nachricht und entschlüsselt sie. Hier entsteht Raum für Missverständnisse. Dies liegt nicht nur daran, wie der Sprecher etwas sagt und welche Stimmung er dabei hat. Das liegt vor allem daran, dass Kommunikation immer zwischen Personen stattfindet, die jeweils eigene Überzeugungen mit in das Gespräch einbringen. Leichter wird es, wenn man versteht, was beim Kommunizieren eigentlich geschieht. Erinnern wir uns doch noch einmal an Friedemann Schulz von Thun und sein „4-Ohren-Modell“:

Für die Übertragung von Botschaften gibt es verschiedene „Kanäle“. Bei der verbalen Kommunikation werden Informationen über das explizit Gesagte, also über den Inhalt der Worte übertragen. Gemäß dem Motto „Der Ton macht die Musik“ sind auch in der Stimme und in der Sprechweise Botschaften versteckt. Dies wird paraverbale Kommunikation genannt. Ein weiterer Kanal ist unser Körper, der durch nonverbale Kommunikation Signale und Informationen sendet und empfängt.

Diese vier „Ohren“ bzw. Ebenen, werden auch als „vier Seiten einer Nachricht“, Nachrichtenquadrat oder Kommunikationsquadrat bezeichnet

Sach-Ohr:

Worüber informiert mich die andere Person?

Selbstkundgabe-Ohr:

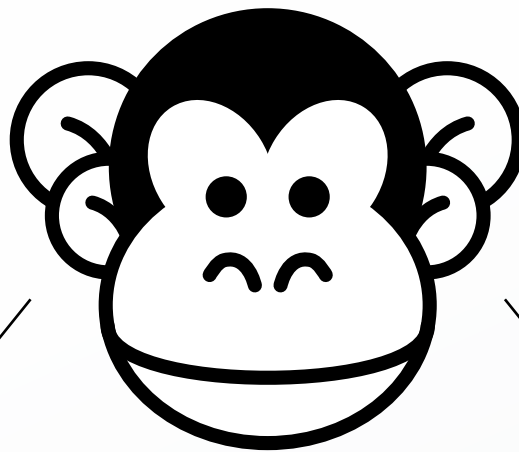
Was gibt die andere Person von sich zu erkennen?

Beziehungs-Ohr:

Was hält die andere Person von mir und wie steht sie zu mir?

Appell-Ohr:

Was möchte die andere Person bei mir erreichen?



Die vier Seiten einer Nachricht zeigen, dass eine Nachricht immer vier Botschaften enthält. Die Aussage „Die Ampel ist grün“ kann zum Beispiel auf diese Arten interpretiert werden:

1. Appell: Eine Aufforderung zum Fahren.
2. Sachebene: Ein Hinweis, dass die Ampel grün ist.
3. Selbstoffenbarung: Der Sender hat es eilig.
4. Beziehung: Der Sender vertraut dem Empfänger nicht.

Zu Missverständnissen kommt es also dann, wenn die Ebenen des Senders und Empfängers nicht miteinander übereinstimmen.

Missverständnisse beruhen aber auch auf einer falschen Grundannahme. Man glaubt und vertraut darauf, sich über einen Sachverhalt korrekt verständigt zu haben. An diesem Punkt unterscheidet sich das Missverständnis vom Unverständnis, das auf mangelnde Verständigungsmöglichkeiten oder -voraussetzungen zurück geht. Eingeschränkte Hörfähigkeit, Sprachschwierigkeiten, Übertragungsstörungen, mangelnde Bildung oder Grenzen des Denkvermögens führen ebenfalls zu Kommunikationsproblemen, werden aber typischerweise schneller erkannt, weil die Partner der Kommunikation oft bereits bei der Verständigung merken, dass von der Gegenseite nicht die Signale kommen, die zu den Erwartungen des Absenders der Botschaft passen würden. Missverstehen hat also andere Gründe, nicht diese.

So liegt die Ursache von Missverständnissen häufig in unterschiedlichen mentalen Modellen, die wir im Laufe unseres Lebens mit Wissen über die Welt füllen. Weil wir jedoch verschiedene Erfahrungen machen, haben wir unterschiedliche mentale Modelle, die wir zur Verschlüsselung und Interpretation von Nachrichten nutzen. Ein Beispiel: Bei dem Wort „Kleidungsstück“ denken Menschen aus dem europäischen Kulturkreis vermutlich an ein T-Shirt oder eine Hose. Menschen aus Indien hingegen könnten eher an einen Sari denken. Aber auch die Entscheidung für ein bestimmtes Kommunikationsmedium birgt Gefahrenpotenzial. Durch fehlende Körpersprache oder stimmliche Signale ist die schriftliche Kommunikation besonders störanfällig für Missverständnisse. Das liegt an dem größeren Interpretationsspielraum einer Nachricht auf Seiten des Empfängers. Im persönlichen Austausch ist dieser Raum durch mehr Beziehungsinformationen gefüllt und daher weniger anfällig für Fehldeutungen.

Was können wir also tun, um Missverständnisse in unserer Kommunikation zu vermeiden?

1. Nicht verallgemeinern

Bestimmte Aussagen sind Gift für eine erfolgreiche Kommunikation. Dazu gehören verallgemeinernde Aussagen wie immer, nie, andauernd usw. Wenn Sie einen Appell an eine andere Person mit diesen Wörtern versehen, ist Stress beinahe vorprogrammiert. Versuchen Sie daher unbedingt, nicht zu verallgemeinern und bei der konkreten Situation zu bleiben.

2. Ich-Aussagen

Viele sprechen gar nicht konkret von dem, was sie persönlich wollen. Stattdessen verfallen sie in einen Singsang aus „Du-Aussagen“ wie zum Beispiel „Du hast den Müll nicht runtergebracht“ oder „Kannst du nicht...?“

Schnell entsteht bei der anderen Person dann der Eindruck, dass sie mit Vorwürfen konfrontiert wird. Versuchen Sie Ihr Anliegen daher lieber in Ich-Aussagen (oder Wir-Aussagen) umzuwandeln. Das sorgt dafür, dass sie sich sprachlich nicht so sehr von der anderen Person abgrenzen und somit für eine wohlwollendere Atmosphäre.

3. Die Signale beobachten

Dass jeder beim Kommunizieren auch Signale sendet, wissen wir nun. Interessant wäre es nun, diese auch noch bewusst zu registrieren und dadurch womöglich richtig(er) zu deuten. Versuchen Sie daher, die Gestik, Mimik etc. der anderen Person genau zu reflektieren. Ist diese Person wirklich sauer oder wirkt sie nicht vielleicht doch eher unsicher?

4. Fragen stellen

Wichtig ist nicht nur, dass Sie sich richtig ausdrücken, sondern auch, dass Sie sicherstellen, die Aussagen Ihres Gegenübers auch auf der Sachebene richtig zu verstehen. Stellen Sie daher auch Rückfragen, wenn etwas nicht ganz klar geworden ist. So vermeiden Sie unnötige Missverständnisse.

5. Richtig zuhören

Das ist wohl das, was den meisten am schwersten fällt: Das richtige Zuhören. Jeder möchte gerne mitteilen, was er mitzuteilen hat – zum Zuhören bedarf es aber das nötige Maß an Geduld und Feingefühl. Gehen Sie daher nicht einfach über das hinweg, was Ihr Gesprächspartner sagt. Signalisieren Sie, dass Sie interessiert sind! Das kann darin bestehen, die andere Person nicht zu unterbrechen, aber auch darin, mit Ihrer Gestik und Mimik zu zeigen, dass Sie wirklich zuhören. Das können Sie erreichen, indem Sie Augenkontakt halten, nicken und Rückfragen stellen. Klingt einfach – schaffen die meisten Menschen aber kaum!

Fazit:

Wenn Sie bis hierher gelesen haben, ist Ihnen Kommunikation genauso wichtig, wie uns und Sie haben gemerkt, dass die meisten Missverständnisse völlig unnötig und leicht zu vermeiden sind. Probieren Sie unsere Tipps daher gern bei nächster Gelegenheit einmal aus. Sie werden sehen, wie sich Ihre Missverständnisse in Luft auflösen. Und falls nicht, dann geben Sie Ihrem Gegenüber einfach diesen Artikel.

[pma:]



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Flexibel reisen Richtung Rente.

Mit der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Privatrente sorgen wir dafür, dass Ihre Kunden gut ankommen – auch wenn ihr Ruhestand noch in weiter Ferne liegt.

Landesdirektion Nord

Thomas Potthoff

Mobil 0151 53841215

thomas.potthoff@nuernberger.de

Michaela Wegener

Mobil 0151 53840445

michaela.wegener@nuernberger.de

**Jetzt
informieren**

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen
für alle Geschlechter gleichermaßen.



UNSERE MITARBEITER – ÜBER UNS



KATARINA ORLOVIC

Irgendwas zwischen 5 und 50, seit 2004 bei [pma:], in einer Beziehung, fußballbeklopfte Schokolikerin

Beschreibe Deinen Job in einem Satz (oder Wort):

Hahaha... Wie lang soll dieser Satz denn werden?

Kurz: Vollzeit-Multitasking-Assistenz.

Welchen Beruf würdest Du gern für einen Tag ausüben?

Cheftrainerin beim BVB.

Deine größte Schwäche?

Ich bin ein Genussmensch – beantwortet das die Frage?

Was lernst Du nie?

Freihändig Fahrradfahren.

Welches Event würdest Du gerne einmal organisieren?

Das Line-Up beim Rock am Ring.

Ein Event, das Du nie vergisst:

Es gibt so viel, was mir immer in Erinnerung bleiben wird. Das DFB-Pokalfinale 2012 live im Olympiastadion gehört sicherlich auch dazu.

Worauf achtest Du, wenn du jemanden zum ersten Mal begegnest?

Auf den Blick(kontakt) meines Gegenübers.

Wenn wir Dich zu Hause besuchen würden, was würdest Du für uns kochen?

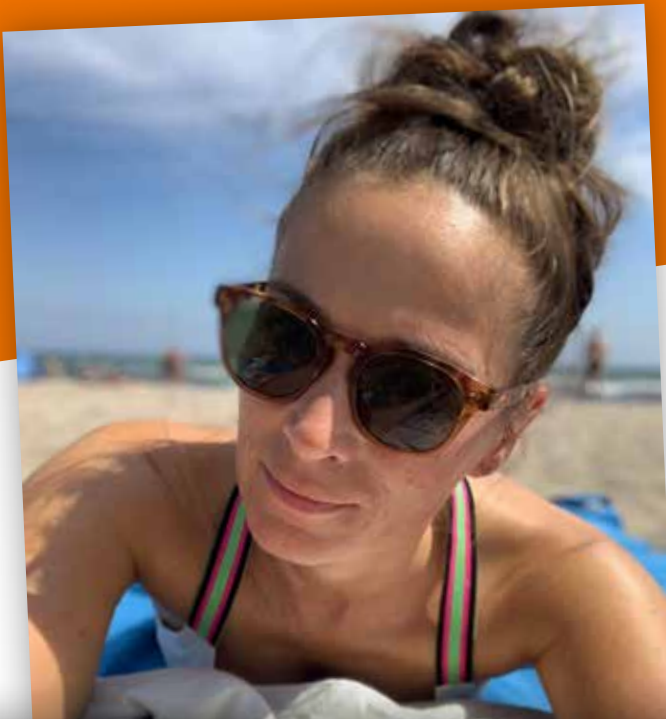
Definitiv etwas Leckeres. 😊

Das letzte Wort:

habe meistens ich 😊

Macher mit flexiblem, kreativem und kommunikativem Weitblick

Unabhängig von ihrer jeweiligen Spezialisierung, im Fokus der Arbeit dieser zwei Kolleginnen steht die Kommunikation: in all ihren Facetten. Sie überzeugen mit Worten und Taten, machen die Marke lesbar und erlebbar und präsentieren und kommunizieren wie kein anderer. Von wem wir reden? Schauen Sie doch einfach!



BRITTA SCHOKE

Am liebsten für immer 29, ein Lebensabschnittsgefährte, kein Haus, keine Kinder, kein Pferd, studierte Kunsthistorikerin, seit 2020 bei [pma:]

Beschreibe Deinen Job in einem Satz (oder Wort):

Ich versuche unsere Marke und Dienstleistung für Markt und Markler schmackhaft zu machen.

Was ist das Beste an Deinem Beruf?

Der Freiraum für kreative Ideen. Die Vielfalt. Und natürlich die ganzen bunten Bilder. 😊

Wer oder was inspiriert Dich?

Reisen, Menschen, Bücher und das Internet.

Du darfst den Duden um drei Wörter ergänzen. Welche wären das?

„Puppensprudel“ und „drölf“. Nummer 3 hebe ich mir auf für das drölfte Glas Puppensprudel.

Über welches Thema könntest Du eine 30-minütige Präsentation halten, ohne jede Vorbereitung?

Fasten nach Buchinger.

Was braucht unsere Arbeitswelt von morgen?

Offene Augen und Ohren! Wir müssen einander mehr zuhören.

Welche Frage hätten wir Dir stellen sollen?

Wie viele Schuhe hast du in deinem Schrank?

Das letzte Wort:

Danke!

Die BPS-Fondsvermögensverwaltung richtig kommuniziert: Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Geldanlage

Wir, Ihre Kollegen von der BPS-Fondsvermögensverwaltung, haben uns bereits in der Gründungsphase über die Möglichkeiten der Unterstützung unserer Mitstreiter Gedanken gemacht. Besonders wichtig war und ist es auch heute noch, nicht einfach ein Produkt ins Regal zu stellen. Wir waren uns darüber im Klaren, dass viele Kolleginnen und Kollegen über langjährige Erfahrungen im Bereich der Kapitalanlage verfügen. Allen anderen wollen wir den Schritt hin zu einem weiteren attraktiven Einnahmebaustein erleichtern.

Die Kommunikation aus der Perspektive von Berater und Anleger

Zur Erreichung eines Ziels gibt es wie immer verschiedene Wege. Keiner davon ist richtig oder falsch. Wichtig ist nur, dass er funktioniert. Inzwischen haben sich nahezu 300 Anleger für eine Investition in das BPS-Produkt entschieden. Immer wieder werden Gründe genannt, die ebenso der Interessenlage der Berater entsprechen.

► HIER EINIGE BEISPIELE:

Der Anleger entscheidet sich für eine Strategie. Es muss nicht jeder Fonds im einzelnen zwischen Berater und Anleger abgewogen werden. Die nachfolgende Ausgestaltung und Änderungen im Zeitablauf innerhalb der Strategien erfolgen automatisch. Die Protokollierung verunsichert viele Investoren. Sie sind bei jedweder Anpassung aufgrund erneuter Protokollierung immer wieder gefordert. Das kostet Zeit und Nerven. Bei BPS ist grundsätzlich nur einmal zu Beginn eine Protokollierung erforderlich. Immer wieder wird auch die Kommunikation als wesentlicher Aspekt angeführt. Neben den regelmäßigen individuellen vierteljährlichen Depotberichten, erhalten die Anleger von uns zusätzlich einen Quartalsbericht mit den wichtigsten wirtschaftlichen Ereignissen sowie Informationen zu den Strategien. Bei stärkeren Rücksetzern werden automatisiert Nachrichten verschickt und es wird die Situation kommuniziert.

Unabhängig von Marktereignissen, fordern wir unsere Investoren auf, uns bei Fragen zu kontaktieren. Dieses Angebot wird gerne wahrgenommen.

Die Kosten der BPS-Fondsvermögensverwaltung sind transparent und im Marktvergleich mehr als konkurrenzfähig.

Was passiert, wenn der Markt dringende Anpassungen erforderlich macht, der Berater aber z.B. 100 Anlagekunden hat? Wann erreicht er bei Einzeldepots dann den Ersten und wann den Letzten? Und wie soll er Präferenzen setzen? Bei BPS werden alle Depots auf Knopfdruck gleichzeitig und damit schnellstmöglich angepasst.

Kurzfristige Verfügbarkeit, auch von Teilbeträgen, ist genauso wichtig, wie die Möglichkeit der Zuzahlung durch regelmäßige oder einmalige Beträge.

Für eine zusätzliche Kommunikation bieten sich seit einiger Zeit die Themen Verwarentgelte und Inflation an. Das gilt sowohl für potenzielle, wie auch für bereits investierte Anleger.

Es ist für uns erstaunlich, dass wir immer noch in vielen Gesprächen mit den Kunden über das Thema Verwarentgelte sprechen. Der Weg aus der Strafbzinsfalle ist doch einfach.

Wir stellen fest, dass sich immer mehr Anleger fragen, was die aktuelle Inflationsrate bei Zinsen nahe null Prozent eigentlich für sie bedeutet. Wir sprechen dann über Realrendite und die Konsequenz eines erheblichen Vermögensverlustes.





I Die Kommunikation mit den BPS-Advisorn

Von Kollege zu Kollege/in bieten wir Ihnen auch eine persönliche Unterstützung in gemeinsamen Gesprächen. Rufen Sie uns gern dazu an. In einem Telefonat besprechen wir dann, wie wir Sie unterstützen können.

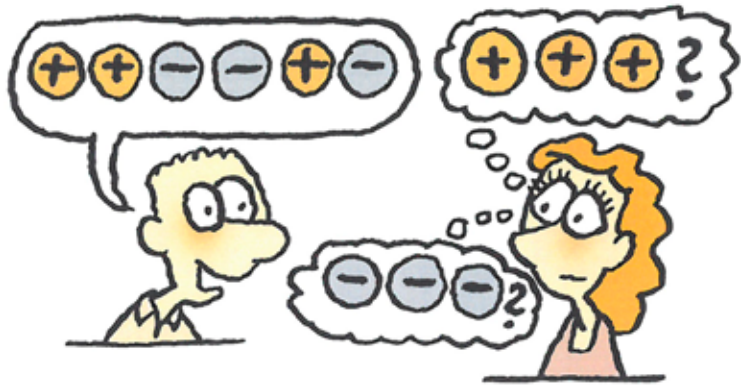
► HIER EINIGE BEISPIELE:

Sehr gute Erfahrungen haben wir bei größeren Anlagebeträgen mit einer persönlichen Begleitung im Beratungsgespräch gemacht. So ist es uns gemeinsam mit dem jeweiligen Berater gelungen, Kunden im sechs- und siebenstelligen Bereich zu gewinnen. Sie planen eine Veranstaltung für Ihre Kunden? Neben anderen für Sie in der Agenda wichtigen und aktuellen Themen übernehmen wir von der BPS gerne einen Part. Die bisherigen Rückmeldungen seitens der Partner und auch der Teilnehmer sind ausgesprochen positiv.

Seit einigen Monaten bieten wir einen Internetauftritt an. Sie kennen unsere Seite noch nicht? Dann schauen Sie doch einmal unter www.bps-vermoegen.de vorbei. Machen Sie sich selbst ein Bild und verschaffen Sie Ihren Kunden die Möglichkeit einer Erstinformation. Übrigens: Unsere Quartals- und Sonderberichte finden Sie auch auf dieser Seite.

Hin und wieder werden wir gefragt, warum die Factsheets dort nicht hinterlegt sind. Wir haben dabei an Sie gedacht. So können Sie gemeinsam mit den Kunden im Vorfeld zunächst die Strategie definieren. In einem zweiten Schritt übergeben Sie dann im persönlichen Gespräch das Factsheet. Damit wollen wir Ihre Beraterposition gegenüber Ihrem Kunden stärken.

Sie wünschen weitere Informationen? Im ELVIS.one finden Sie sämtliche Inhalte unter dem Code ID 8885A. Auch die aktuellen Factsheets sind dort abrufbar.



HIER EINIGE MARKANTE AUSSAGEN:

„Vertrauen entsteht, wenn jemand etwas so erklärt, dass der andere es versteht“.

„Vertrauen ist die Basis dafür, sich auch in geschäftlichen Beziehungen anvertrauen zu können, ohne einen Missbrauch fürchten zu müssen“.

„Vertrauen ist, sich auf einen anderen einlassen zu können, auch auf Dinge und Verhältnisse“.

I Kommunikation auf Augenhöhe

Für eine erfolgreiche Beratung sind viele Hintergrundinformationen wichtig. Dazu ist Kommunikation notwendig, und sie sollte auf einem vom Kunden favorisierten Weg erfolgen. Die klassische Beratung, also das persönliche Zusammentreffen, wird zuletzt leider vernachlässigt. Inzwischen wissen wir, das hat den Banken viel Geld und Ansehen gekostet.

Die wichtigste Berateraufgabe wird in absehbarer Zeit nicht digital darstellbar sein, nämlich eine echte Vertrauensbeziehung aufzubauen. Die digitale Transformation bietet (aber) eine technologisch unterstützte Konzentration auf die wertstiftende Beratung. Der Normalfall gegenseitiger Wertschätzung ist das Gespräch auf Augenhöhe. Auf Augenhöhe miteinander reden heißt, sich Zeit nehmen und die Perspektive seines Gegenübers zu hören und zu verstehen. Eine ausschließliche produktbezogene Vorbereitung und Darstellung im Beratungstermin reicht nicht aus. Ziel ist es doch das beste Ergebnis zu erreichen: Zufriedenheit und Vertrauen. Anleger haben Erwartungen an ihr Investment und was heißt dabei eigentlich Vertrauen?

Kurz gesagt: Vertrauen wird durch Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit und Authentizität begründet. Es wirkt im Hier und Jetzt, ist aber auf zukünftige Ereignisse gerichtet. Und hier kommt eindeutig der Vorteil des Menschen (des Beraters in der Finanzberatung) gegenüber einer Maschine zum Tragen. Der Mensch spricht, geht mit Emotionen um, kann unterhalten und psychologisch betreuen.

Schlagen Sie hierzu auch einmal im [partner:] Magazin, Ausgabe 3/2020, nach. Ausgabe 3/2020. Vielleicht erinnern Sie sich noch an unseren Artikel „Finanzbutler – zukünftig dringend gesucht“.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Kommunikation – auf Augenhöhe – mit Ihren Kunden!

Ihre BPS-Advisor
Klaus Bucker | Daniel Platte | Norbert Schmitz

gesund^x –
die Extraportion
Gesundheit

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV)
der Allianz.

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

Marc Lorbeer-Feldmann

Tel.: 0221.9457-22278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Die **Dos and Don'ts** der Körpersprache.

Mit diesen Tipps punkten Sie nicht nur im Büro.

DO:

- Blickkontakt – Ein offener, freundlicher Blick suggeriert Interesse und Aufmerksamkeit. Halten Sie während des Gesprächs Augenkontakt.
- Körperhaltung – „Machen Sie sich groß!“ Das strahlt Sicherheit und Knowhow aus.
- Lächeln – Ein Lächeln wirkt ja bekanntlich Wunder. Sie wirken sympathischer und vermitteln den Eindruck, zufrieden zu sein.
- Arme und Hände – Gestikulieren Sie oberhalb der Hüfte. Vor allem bei Reden oder Präsentationen kommt dies gut an.

DON'T:

- Distanzbedürfnisse nicht einhalten – Treten Sie Ihrem Gegenüber wortwörtlich nicht zu Nahe. Der richtige Abstand kann über Sympathie oder eben Antipathie bestimmen.
- Nervöse Gesten – Spielen Sie nicht mit Ihren Haaren oder Klicken sie den Kugelschreiber ständig. Das wirkt unprofessionell und unsicher.
- Arme verschränken – Damit signalisieren Sie, dass Sie sich abschotten und mit niemandem reden wollen.
- Gesichtsakrobatik – Passen Sie auf, dass Sie nicht aus Versehen die Augen verdrehen oder aus Zweifel eine Augenbraue hochziehen.

Auch winzige Signale des Körpers werden von anderen
– **und sei es nur unbewusst** –
ganz genau registriert.

[pma:]



B&S Werbeagentur

Seit 1995

WIR UNTERNEHMEN WERBUNG

PRINT - WEB - APP - FOTO - FILM - MESSEBAU

werbeagentur.ms

B&S Werbeagentur GmbH & Co. KG | Bredeheide 19 | 48161 Münster
+49 251 32800-0 | contact@werbeagentur.ms



Gemeinsam das **BESTE** verdienen

Erfolgreiche Geschäftsideen sind nie Eintagsfliegen, sondern besitzen hinreichend viel Potenzial für Weiterentwicklungen. Deshalb sollte auch unser Geschäftsmodell immer möglichst modifizierbar bleiben und ausreichend Platz für Innovationen bieten.

„Wer keine Probleme löst, darf sich nicht wundern, dass sich keiner für das Angebot interessiert.“

Peter Sawtschenko

[Vor diesem Hintergrund arbeiten wir mehr denn je daran, für unser Unternehmen Maklerpool, neue Produkte und Funktionen zu entwickeln, die Ihnen die Arbeit erleichtern, Prozesse optimieren und im Vertrieb zu mehr oder besseren Kundenbeziehungen führen. Unter der Rubrik „Angebot und Nachfrage“ finden Sie in unserem Magazin demnächst die Themen, die wir treiben und die Sie bewegen!]

KURZ UM: WIR TUN GUTES UND REDEN DARÜBER. ABER WORÜBER GENAU?

1. „Nachhaltige“ Kapitalanlagen
2. Datengetriebene Geschäftsmodelle
3. Zielgruppenspezifische Angebote (baV, DPM)

Natürlich würden wir uns aber auch über Ihre Anregungen und Ideen freuen. Lassen Sie uns daher gern wissen, wo der Schuh drückt, wir Ihnen helfen können oder wo noch Potenziale schlummern, die Sie gern zum Leben erwecken würden.]



Alte Leipziger
ALH Gruppe



GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

NEU: Individueller Grundfähigkeitsschutz!

Rundum absichern, was Ihren Kunden wirklich wichtig ist.

www.vermittlerportal.de/grundfaehigkeit

Wussten Sie schon...?!

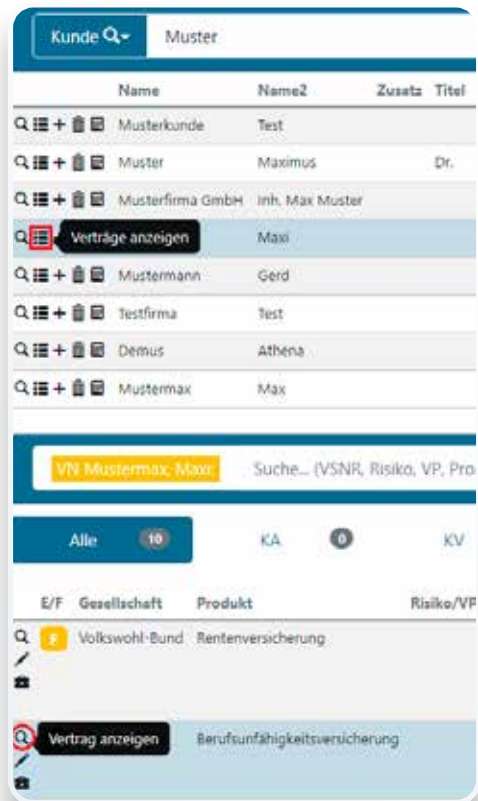
Wir kommunizieren ständig. Mal bewusst, mal unbewusst. Bekunden, was wir möchten und wollen. Sowohl in persönlichen Begegnungen als auch in der virtuellen Welt. Warum sollte dies bei uns anders sein? Damit Sie uns Ihr(e) Anliegen schnellst- und bestmöglich schildern können, stellen wir für Sie besondere Kommunikationsmodule im ELVIS.one bereit, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Mit der sogenannten Serviceanfrage können Sie z.B. über uns an und mit der Gesellschaft kommunizieren. Aber auch für die Kommunikation mit Ihren Kunden und uns haben wir spannende Lösungen, die den Austausch erleichtern oder bereichern.

Beginnen wir doch zunächst mit der Serviceanfrage.

Serviceanfrage

Nach Ihrer erfolgreichen Anmeldung bei ELVIS.one suchen Sie sich den Kunden und den entsprechenden Vertrag, der Ihr Anliegen betrifft.



Damit die entsprechenden Verträge unterhalb der Kundenmaske angezeigt werden, klicken Sie einfach auf das Symbol „Verträge anzeigen“.

Über das „Lupen Symbol“ erhalten Sie mehr Details zu dem betreffenden Vertrag.

Im Vertrag selbst wählen Sie nun auf der rechten Seite den Menüpunkt „Serviceanfragen“.

Hier helfen verschiedene Rubriken dabei, Ihr Anliegen zu konkretisieren:

- Auskunft zum Vertrag
- Mitteilung an die Gesellschaft [pma:]
- Dokumente / Bestätigungen/ Nachweise
- Änderungen zu Bestandsdaten
- Fragen zur Provision

Bild 4

Wenn Sie den gewünschten Betreff angeklickt haben, gelangen Sie zu einer Übersicht mit integriertem Textfeld und vorgefertigtem Text. Hier können Sie bestehende Nachrichten ergänzen oder eigene erfassen und versenden. Sie können einen Wunschtermin eintragen, die Dringlichkeit bestimmen und haben die Option, über jeden Fortschritt informiert zu werden.

Natürlich können Sie uns auch eigene Nachrichten senden und auf den vorgefertigten Text verzichten. Dazu einfach auf „**Mustertext leeren**“ klicken.

Zusätzlich stehen Ihnen die Optionen „**Entwurf Speichern**“, „**Entwurf löschen**“ und eigens erstellte „**Textbaustein**“ hinzufügen zur Verfügung. Entwurf speichern gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihre Serviceanfrage als Entwurf zu hinterlegen und zu einem anderen Zeitpunkt zu senden.



Über die Symbole unter der Überschrift „**Aktion**“ können Sie mit einem Klick auf den Stift den Entwurf weiterbearbeiten, wodurch Sie zurück zu Bild 4 *Übersicht mit Nachrichtenfeld* gelangen und die Nachricht weiter bearbeiten können. Mit einem Klick auf die „**Mülltonne**“ können Sie den Entwurf löschen.



Durch die Betätigung der Aktion Entwurf löschen wird sicherheitshalber eine weitere Bestätigung abgefragt.



Mit Bestätigung der Aktion Entwurf Löschen, wird der Entwurf aus Übersicht entfernt. Wählen Sie die Registerkarte „neue Anfrage“ aus, um in Bild 4 Übersicht mit Nachrichtenfeld zu kommen, wo Sie dann die zuvor geschilderten Aktionen vornehmen können.

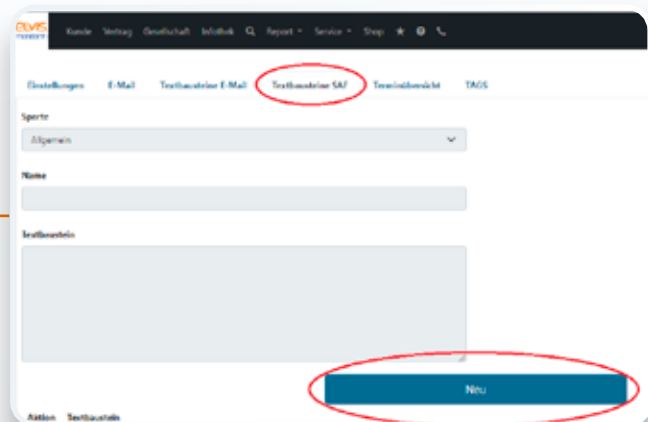


Erstellen eines Textbausteins

Ihre Individuellen Textbausteine können über das Menü „Einstellungen“ im ELVIS.one neu erstellt oder angepasst werden.

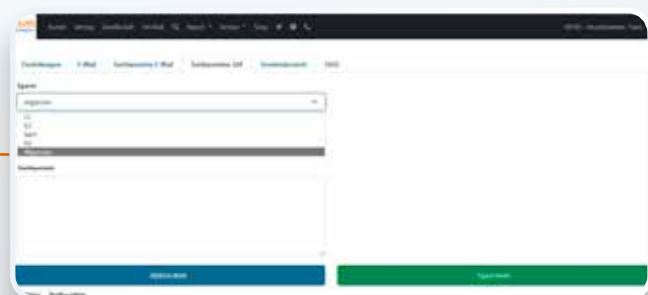


Mit Klick auf Einstellungen gelangen Sie in die nächste Ebene. Innerhalb der Registerkarte „Textbausteine SAF“ erstellen Sie den gewünschten Textbaustein für Ihre individualisierte Serviceanfrage in dem Sie auf den Button Neu klicken.



Im Dropdown Menü „Sparte“, wählen Sie die gewünschte Option aus, geben dem Textbaustein einen Namen und befüllen den Bereich Textbaustein mit den erforderlichen Informationen.

Nach Eingabe und betätigen des Buttons „Speichern“, greifen Sie wie nachfolgend beschrieben auf den Textbaustein innerhalb der Serviceanfrage zu.



Abruf des Textbausteines innerhalb der Serviceanfrage

Ausgehend von der Übersicht mit integriertem Textfeld (Bild 4), klicken Sie auf den Button Textbaustein.

Mit Klick auf Textbaustein öffnet sich ein weiteres Dialogfenster.

Wählen Sie nun die entsprechende Registerkarte aus, um die von Ihnen erstellten Textbausteine anzeigen zu lassen. Wählen Sie über die aufgeführten Sparten die dazugehörigen Textbausteine aus. Eine Mehrfachauswahl ist möglich.

Im Anschluss können Sie Ihren Text oder Ihre Nachricht weiterbearbeiten. Ist die Serviceanfrage bereit zum Versenden, betätigen Sie den Button „Senden“.

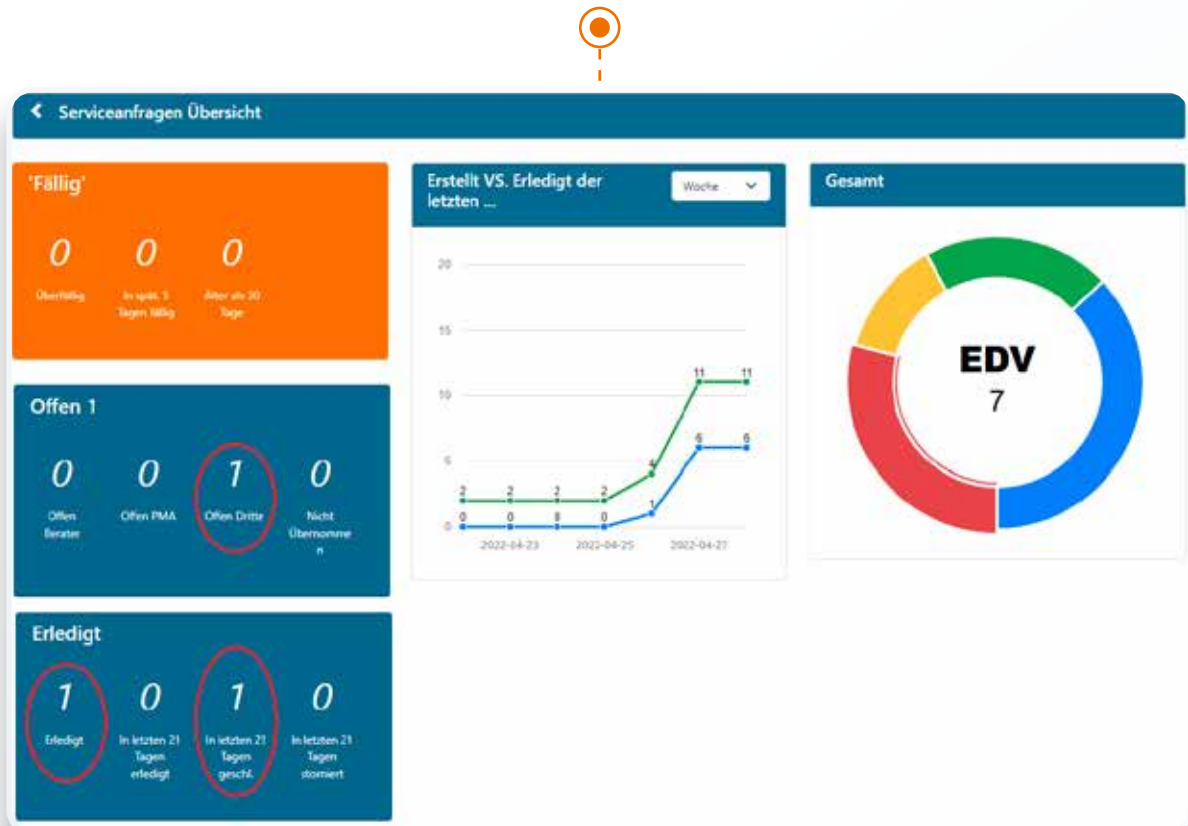
Nachverfolgen der Serviceanfrage

Den Fortschritt Ihrer gestellten Anfrage können Sie jederzeit über das Dashboard Ihrer Startseite, blaue Kachel „Serviceanfrage“, einsehen. Hierfür klicken Sie einfach auf das kleine Kästchen mit dem Pfeil innerhalb der Kachel, um den Absprung zur Statistik der Serviceanfragen zu gelangen.

In der Statistikübersicht Serviceanfrage sehen Sie links drei Status-Kacheln: „Fällig“, „Offen“ und „Erledigt“. In der Mitte sehen Sie eine grafische Darstellung „Erstellt VS. Erledigt“ in einem von Ihnen definierten Zeitraum. In unserem aktuellen Beispiel eine Woche (zur Verfügung stehen: 1 Woche, 14 Tage, 21 Tage, 30 Tage oder 100 Tage). Es lässt sich hieraus schnell ableiten, wie schnell Ihre Serviceanfragen abgearbeitet wurden.

Um sich schnell eine Übersicht der Rubriken zu verschaffen, finden Sie rechts eine grafische Darstellung, die Ihnen komfortabel anzeigt, in welchem Bereich Ihre Serviceanfragen überwiegen.

Klicken Sie auf der linken Seite eine Zahl, um die Serviceanfragen im Detail einzusehen.

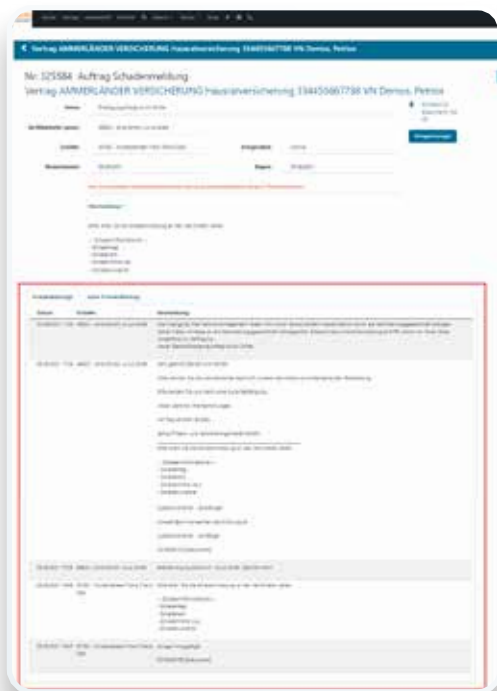
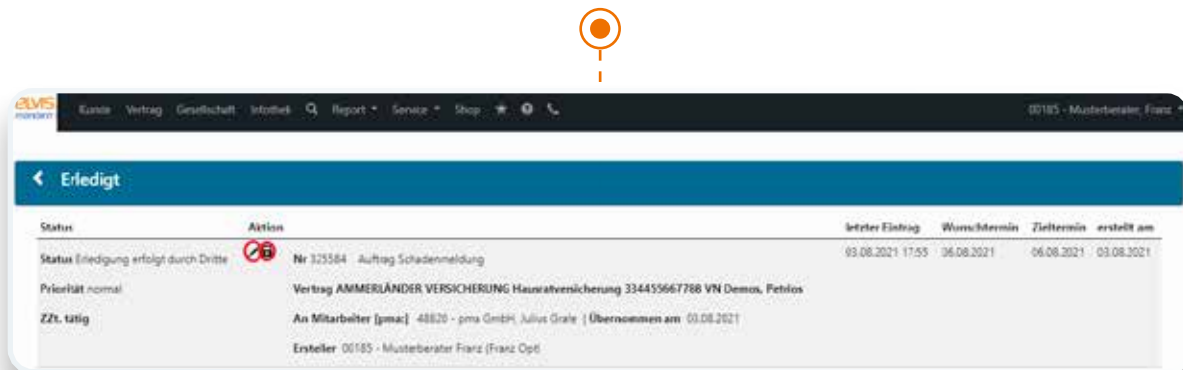


Mit Klick auf die „Lupe“ erhalten Sie einen detaillierten Blick innerhalb der in der Übersicht aufgeführten Serviceanfragen. Über das „Drucken“-Symbol können Sie die Serviceanfragen und deren Protokolleinträge als PDF herunterladen.

The detailed view of a service request shows the following information:

Status	Aktion	letzter Eintrag	Wunschtermin	Zieltermin	erstellt am
Status Geschlossen	Nr 248745 - Auftrag Schadenmeldung	26.04.2022 10:47	29.04.2022	29.04.2022	26.04.2022
Priorität normal	Vertrag AMMERLANDER VERSICHERUNG Hausratversicherung 1804459601 VN Olaszewski, Siegrun				
Zzt. tätig Niemand	An Mitarbeiter [pina] 22919 - pina GmbH Ernst Selzer Übernommen am 26.04.2022				
	Ersteller 00183 - Musterberater Franz (Franz Opt)				

Mit Klick auf den „Stift“ können Sie zu einer bereits gestellten Serviceanfrage einen neuen Protokolleintrag hinzufügen und diesen weiterleiten. Sie erhalten zusätzlich einen Überblick auf die gesamten Protokolleinträge der ausgewählten Serviceanfrage.



Falls eine weitere Bearbeitung der Serviceanfrage nicht mehr erforderlich ist, und die Serviceanfrage für Sie erledigt ist, können Sie mit Klick auf das „Schloss“-Symbol die Serviceanfrage schließen.

Wenn Sie eine Serviceanfrage bearbeiten oder sich anzeigen lassen, kommen Sie zur Eingabemaske Übersicht, innerhalb dieser die einzelnen Protokolleinträge einsehbar sind.

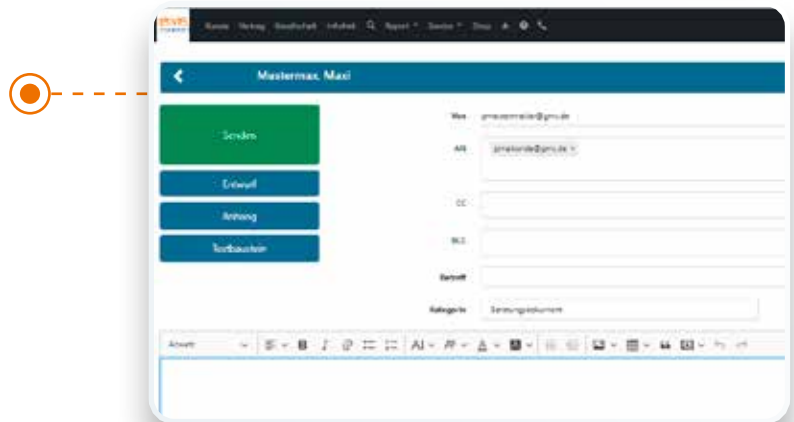
Kommunikation mit Kunden

Sie haben im ELVIS.one in gleich mehreren Masken die Möglichkeit, Ihren Kunden direkt per E-Mail – sofern Sie diese Option im Menüpunkt Einstellungen in Ihrem Profil hinterlegt haben – zu kontaktieren. Alles, was Sie dafür tun müssen, ist auf das „Briefsymbol“ zu klicken, wenn es Ihnen in der Menüleiste wie dargestellt angezeigt wird.



Sie gelangen dann sofort zur Eingabemaske, welche genau so aufgebaut ist, wie Sie es aus den gängigen E-Mail-Programmen kennen. Absender und Empfänger werden von ELVIS.one automatisch ausgefüllt, sofern Sie die Angaben im ELVIS.one an der Person eingepflegt haben.

Analog zur Serviceanfrage haben Sie auch hier die Möglichkeit, zwischen voreingestellten und selbst angelegten Textbausteinen auszuwählen – oder natürlich auch frei und direkt zu formulieren.



Kontakt zu uns

Möchten Sie mit einem [pma:]– Ansprechpartner persönlich Kontakt aufnehmen, klicken Sie einfach auf den „Telefonhörer“ in der Objektmenüleiste.



Es erscheint die Kontaktliste unserer Mitarbeiter.

In der Kontaktliste wählen Sie per Klick Ihre gewünschte Kontaktaufnahmemethode. Klicken Sie also auf die Telefonnummer, stellt Ihr System/Telefon – sofern Sie über die nötigen Systemeinstellungen und eine entsprechende Software verfügen – automatisch eine Verbindung zum gewünschten Ansprechpartner her.

Gleiches gilt für den Wunsch, eine E-Mail zu versenden. Klicken Sie auf die E-Mail-Adresse, kann direkt ein Fenster zur Erstellung einer E-Mail erscheinen. Auch hier gilt aber, dass Sie Ihr E-Mail-Programm entsprechend synchronisiert haben müssen.



Sie sehen, die Wege der Kommunikation sind vielfältig – lassen Sie daher gern von sich hören, oder lesen.



Noch ein Geheimtipp: **THE SECRET Sölden**

In bester versteckter Ruhelage setzen die Tiroler Unternehmer Barbara und Nick Huter mit THE SECRET Sölden konzeptionell und architektonisch neue Maßstäbe. Die Architektur des THE SECRET ist eine Hommage an Sölden und spiegelt den Lebensstil auf allen Ebenen zwischen Gemütlichkeit und Gletscherskifahren wider. Moderne trifft hier auf die traditionelle Architektur des Ötztals – eine perfekte Kombination. Kupferfarbene Metallpaneele an der Fassade und ein opulent-goldener Eingang lassen bereits von außen erahnen, dass die Gäste dahinter etwas Neuartiges erwartet. Im Inneren greifen edles Design und hochwertige Materialien harmonisch ineinander. Steinoberflächen, glatte Lederstoffe und die Verwendung von warmen Holztönen sorgen für ein stilvolles Gegengewicht zu den modernen Elementen und stellen den Bezug zur Natur her.



In Anlehnung an die Dreharbeiten für den Hollywood-Blockbuster „Spectre“ 2015 in Sölden findet sich der 007-Pistolenlauf als Stilelement in den Deckenleuchten wieder. Bodentiefe Fenster bilden den Rahmen für die umliegende Bergkulisse. Das Herzstück des Hauses, das LA'LIV, gilt ganztägig als gastronomischer Treffpunkt in gemütlicher Wohnzimmeratmosphäre.

THE SECRET Sölden vereint auf einer großen Fläche das einstige, burgförmige Hotel Castello mit dem neuerrichteten Anbau. Insgesamt zählt das Apartment-Resort 44 Wohneinheiten, wovon das Bestandshaus 23 beherbergt. Weitere 21 Signature Apartments sowie das LA'LIV, welches morgens mit dem Frühstück, tagsüber als Open Bar und abends als Restaurant aufwartet, befinden sich im Neubau. Ganz oben, im vierten Obergeschoss thront die neue Skybar THE VUE. Der Wellnessbereich LE FEEL auf zwei Etagen und das Fitnessstudio runden das Angebot im neuen Gebäude ab.

44 großzügige Apartments sind unterteilt in die Größen Small, Medium, Large und Extra Large und insgesamt neun Kategorien. Sie bieten viel Privatsphäre und alle Annehmlichkeiten eines Rückzugsorts mit geräumigen Wohnbereichen, teils mehreren Schlafzimmern und Bädern sowie jeweils einer vollausgestatteten Küche. Während die 21 Signature Apartments für zwei bis vier Personen über eine Größe zwischen 35 und 84 Quadratmetern verfügen, begrüßen die übrigen 23 Einheiten bis zu acht Gäste auf 50 bis 155 Quadratmetern. Insbesondere die Apartments der Kategorien Large und Extra Large eignen sich mit drei bis vier Schlafzimmern und zwei bis drei Badezimmern perfekt für größere Familien und Freundesgruppen.

Mit seinem innovativen Konzept bricht THE SECRET Sölden bewusst alte Hotelstrukturen auf und setzt seinen zentralen Bereich LA'LIV vielfältig ein. Nach dem Frühstück, das im LA'LIV täglich ab 7:30 Uhr am Buffet oder auf Wunsch im eigenen Apartment eingenommen wird, verwandelt sich der Bereich zur Tagesbar.

Dank der innovativen Open-Bar-Verpflegung haben Besucher:innen die Möglichkeit, sich zwischen 12 und 17 Uhr selbst an der feinen Auswahl von Fingerfood, Snacks und den auf Eis gekühltem Wein, Winzersekt oder THE SECRET Tagescocktail zu bedienen.

Abends verwandelt sich das LA'LIV durch eine smarte Raumgestaltung zum schicken Restaurant. So erwartet die Gäste beim Dinner ab 18 Uhr eine kulinarische Welt mit französisch-alpiner Fusionsküche.

Nach Schließung der Küche garantiert der rund um die Uhr geöffnete THE DELI Pick-up-Store im Untergeschoss die Versorgung mit Snacks und Getränken von Wasser bis zum Champagner und vom Schokoriegel bis zur Trüffelpasta. Apropos Champagner: Das

Haus zählt seit Eröffnung zum exklusiven Club der Rothschild Ambassadors und schenkt den feinen Tropfen aus dem Hause Barons de Rothschild aus.

Die spektakuläre Skybar THE VUE, die einzige im Ortskern von Sölden, gilt als neuer Place to be. Dank der großen Glasfronten und zum Teil verglasten Decke bietet sie einen einmaligen Blick auf die umgebenden Berge und den Sternenhimmel.

Highlight des kleinen, aber feinen Wellnessbereichs LE FEEL auf 365 Quadratmetern und zwei Ebenen ist der Infinitypool, der sich vom Indoor- zum Freiluftbecken verwandelt und täglich geöffnet ist. Ausgerichtet zum Garten und mit Blick auf den Gaislachkogel und den Nederkogel finden sich in der oberen Etage mehrere Saunen, Dampfbad, Erlebnisduschen, Eisbrunnen und zwei Ruheräume. Für die Erfrischung zwischendurch stehen Getränke- und Snack-Stationen bereit.

Ausgestattet mit Top-Geräten für Cardio- und Krafttraining komplettiert ein Fitnessraum mit viel Tageslicht und Bergblick das Angebot.



In Sachen Skivergnügen ist Sölden ein Superlativ. Wintersportler freuen sich über die ruhige Lage nur 150 Meter von der Gaislachkogelbahn entfernt und starten direkt vom Hotel aus zum Skifahren, Snowboarden, Rodeln, Langlaufen und zu Skitouren. Im Sommer wird das Skigebiet zur Bike Republic Sölden mit erlebnisreichen Trails und einem abwechslungsreichen Streckennetz für Outdoorfans. Besonders reizvoll sind auch die Wanderwege zu den Gletschern.

Fünf Gründe für THE SECRET Sölden

1. Neuartige Architektur und edles Design im alpinen Sölden
2. Innovatives Gesamtkonzept, unter anderem mit Open-Bar-Verpflegung
3. Spektakuläre Skybar mit teilverglaster Decke
4. Großzügige Apartments als privater Rückzugsort mit vollausgestatteter Küche
5. Schnell auf der Piste dank unmittelbarer Nähe zur Gaislachkogelbahn

Eine Übernachtung im Signature Apartment kostet ab 181 Euro für zwei Personen inkl. Frühstück und Open-Bar-Verpflegung am Nachmittag.

Im Sommer nutzen Gäste des THE SECRET Sölden die Vorteile der Ötztal Inside Summer Card mit vielen Vergünstigungen und kostenfreien Angeboten wie Bergbahnfahrten und geführten Wanderungen.

Direktbucher nutzen die Tiefgarage des Resorts kostenfrei, ansonsten veranschlagt das Hotel zehn Euro pro Nacht und Stellplatz. Sechs E-Ladestationen befinden sich ebenfalls in der Tiefgarage, wobei das Aufladen für Hausgäste kostenlos ist.



Buchungskontakt THE SECRET Sölden
T: +43 5254 26 00 | info@the-secret-soelden.com

Social Media
[instagram.com/theseecret_soelden/](https://www.instagram.com/theseecret_soelden/)
[facebook.com/theseecretsoelden](https://www.facebook.com/theseecretsoelden)
[#thesecondsölden](#) [#acosmopolitanexperience](#) [#sölden](#) [#öztal](#)

www.the-secret-soelden.com

BASLER HITS FOR KIDS



*MIT ATTRAKTIVEN VORSORGE LÖSUN-
GEN HEUTE SCHON DIE KUNDEN
VON MORGEN (AB)SICHERN!*

HIT 1

BASLER INVEST KIDS – FÜR KINDER AB GEBURT

Die Alternative zum Banksparplan! Unsere professionelle Fondsauswahl bietet Ihren Kunden passende Investments, auch mit Vermögensportfolios und Anlagepaketen «Nachhaltigkeit». Der Abschluss ist ohne Elternunterschrift möglich – also ideal auch für Großeltern & Paten!

- Nachhaltiger Vermögensaufbau inkl. ETF-Lösungen
- Vermögensportfolios mit Schweizer Investmentkompetenz
- Jetzt auch als Einmalbeitragspolice (mind. 5.000 Euro)
- ohne Unterschrift der Eltern möglich (ideal für Paten und Großeltern)
- Rabatt bei Abschluss von 2 Kindern (Juniorvorteil)
- Optional: Versorgermitversicherung bei Tod (Leistung in einer Summe)
- Kostenlose Berufsstarter-Option für Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung (ohne Gesundheitsprüfung bei Antragsstellung der Basler Invest Kids – vereinfachte Fragen bei Ausübung)
- «Die Kinderpolice mit Gesicht»: Geschenkkurkunde für mehr Persönlichkeit

HIT 2

BASLER GRUNDFÄHIGKEITENVERSICHERUNG – FÜR KINDER AB 6 JAHRE

Nach dem Grundsatz „Je früher, desto besser“, heute schon die Existenz der Kinder sichern!

Die Einkommensabsicherung ist eine der wichtigsten Versicherungen überhaupt, sagen Verbraucherschützer. Leider bleibt einigen der Schutz aufgrund von Vorerkrankungen verwehrt oder weil die Entscheidung für diese wichtige Absicherung aufgeschoben wurde und in der Zwischenzeit eine Erkrankung vorliegt. Auch die Behauptung „Wenn ich warte, dann spare ich Geld“ ist nicht richtig, denn im höheren Erwachsenenalter sind die Beiträge höher und für viele oft zu teuer.

Zwei Gründe sprechen für eine Absicherung: Die Kinder Ihrer Kunden konservieren, im übertragenen Sinne, den guten Gesundheitszustand vertraglich auf Lebenszeit und sichern sich einen ausbaufähigen Einkommensschutz zu günstigen Beiträgen.

- Sehr attraktive Beiträge mit Top-Leistungspaketen
- Besonders einfache und verständliche Regelungen

- Spezialantrag 3 Fragen/Abfragezeitraum: 3 Jahre
- Wechseloption in die Berufsunfähigkeitsversicherung – bei Ausübung ohne Gesundheitsfragen
- Optional: AU-Baustein bis 24 Monate
- Einsteigertarife mit reduzierten Startbeiträgen wählbar – einzigartig am Markt!

HIT 3

BASLER BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG – FÜR SCHÜLER AB 10 JAHREN

Top-Einkommensschutz für ein ganzes Arbeitsleben. Den Kindern heute schon günstigere Beiträge und eine zukünftige Flexibilität an geänderte Lebensumstände sichern. Unser Absicherungskonzept besteht aus sehr attraktiven Beiträgen, klar definierten Leistungsbeschreibungen und weitreichenden Anpassungsoptionen.

- Echte Schüler-BU – Testsieger 2021 (Finanztest -Ausgabe 05/2021)
- bis 1.500 Euro BU-Rente mit vereinfachten Gesundheitsfragen (Easy-Going-Antrag)
- Günstigerprüfung bei Wechsel der Schulform, Berufseinstieg/ Studium
- Nachversicherungsgarantie bis 4.000 EUR ohne erneute Risikoprüfung
- Optional: AU-Baustein bis 36 Monate
- Zusätzlicher Einsteigertarif mit um 25 Prozent reduziertem Startbeitrag in den ersten 5 Jahren – bei voller Absicherung

FAZIT:

DIE BASLER HITS FOR KIDS – JE FRÜHER, DESTO BESSER.

Erfahren Sie noch mehr in unseren Webinaren inkl. IDD-Zeitgut-schrift. Anmeldung unter: www.basler-vertriebsservice.info

Basler Vertriebsservice AG

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

PERFORMER GOLDEN BU: Voller Berufsun- fähigkeitsschutz und attraktive Ren- dite kombiniert

Die Performer Golden BU der LV 1871 legt vorhandene Überschüsse gewinnbringend an und hilft so, eine nützliche Geldreserve aufzubauen.

Wer vorausschauend plant, sichert sich gegen Berufsunfähigkeit ab und sorgt zusätzlich für das Alter vor. Umso besser ist es daher, beides in einer Vorsorge zu kombinieren. Dafür bietet die LV 1871 mit der Performer Golden BU eine Lösung, die vollen Berufsunfähigkeitsschutz und attraktive Renditen kombiniert. Für die Anlage der Überschüsse steht die komplette Fondspalette der LV 1871 zur Verfügung. Darin finden sich viele Fonds renommierter Investmentgesellschaften und mehrere exklusive Lösungen.

FONDSGUTHABEN TEILWEISE ODER KOMPLETT STEUERFREI AUSZAHLEN LASSEN

Zum Vertragsende haben Kunden die Wahl: Sie können sich einen persönlichen Traum erfüllen oder das Kapital zum Aufstocken ihrer Altersvorsorge nutzen. Wer sich das angesparte Fondsguthaben teilweise oder komplett auszahlen lassen will, erhält es sogar steuerfrei. Wer weiterhin von einer attraktiven Kapitalanlage profitieren möchte, kann die Fondsanteile auf das eigene Depot übertragen.

Daneben profitieren Kunden von zahlreichen weiteren Vorteilen. So steht während der Laufzeit eine flexible Geldreserve zur Verfügung. Bereits vor Ende der Vertragslaufzeit können Kunden damit über ihr Fondsguthaben teilweise oder komplett verfügen. Der Berufsunfähigkeitsschutz bleibt dabei vollständig erhalten.

FAIRE BEITRAGSBERECHNUNG UND VEREINFACHTE RISIKOPRÜFUNG

Zusätzliche Bonuskriterien, zum Beispiel für Ausbildung, Familie oder Lebensgewohnheiten, sichern niedrigere Beiträge. Unter bestimmten Voraussetzungen besteht die Möglichkeit, zur vereinfachten Risikoprüfung mit nur sieben Risikofragen. Das gilt für ein Eintrittsalter bis höchstens 35 Jahre, für eine Vielzahl von Berufen aus dem kaufmännisch Bereich, für Akademiker oder Schüler (Gymnasium) und sofern Körpergröße und Gewicht der versicherten Person im normalen Bereich liegen.

Die maximal versicherbare monatliche BU-Rente beträgt dann 1.500 Euro. Sie ist jedoch begrenzt auf die für den Beruf mögliche Höchstrente (bei Schülern beispielsweise maximal 1.500 Euro). Bei der Beitragsdynamik kann dann maximal drei Prozent ausgewählt werden.

Um die Berufsunfähigkeitsversicherung noch kundenfreundlicher zu gestalten, unterstützt die LV 1871 Versicherungsnehmer auch bei Zahlungsschwierigkeiten. Beispielsweise sind Stundungen für bis zu 24 Monate möglich. Auf Wunsch kann der gestundete Beitrag mit dem Fondsguthaben verrechnet werden.

KURZÜBERSICHT

FSBU – fondsgebundene selbstständige
Berufsunfähigkeitsversicherung (Golden BU)

Fondsanlage

- Bis zu 20 Fonds wählbar
- Mindestanteil beträgt drei Prozent je Fonds
- Auswahl aus einer Vielzahl von Fonds und ETFs möglich
- Switchen und Shiften unbegrenzt kostenfrei möglich
- Auch als Expertenpolice oder ETF-Portfolio Plus erhältlich

Überschussverwendung

Während der Aufschubzeit stehen zur Wahl:

- Fondsguthaben: Die aktuelle Sofortdividende wird in dem oder den gewählten Fonds angelegt.
- Teilweise Beitragsverrechnung (bei Direktversicherungen nicht empfohlen): Die aktuelle Sofortdividende wird teilweise mit dem Beitrag verrechnet und teilweise in dem oder den gewählten Fonds angelegt.
- Vollständige Beitragsverrechnung (möglich bei FSBU netto): Die jährlich anfallenden Überschussanteile werden mit den laufenden Beiträgen verrechnet

Beitrag

- Stundung: für bis zu 24 Monate möglich. Auf Wunsch kann der Beitrag mit dem Fondsguthaben verrechnet werden.
- Beitragsfreistellung: mit Wiederinkraftsetzung ohne erneute Risikoprüfung innerhalb von sechs Monaten.
- Befristete Beitragsfreistellung: Beitragsfreistellung kann auf bis zu sechs Monate befristet werden, sodass nach Ablauf der Frist die Beitragszahlung automatisch wieder in Kraft gesetzt wird.
- Beitragsdynamik: wählbar zwischen drei und fünf Prozent, der Beitragsdynamik kann unbegrenzt oft widersprochen werden, ohne das Dynamikrecht zu verlieren.



BEISPIEL

Performer Golden BU

NAME: MAXIMILIAN KUNZ

ALTER: 25

BERUF: BANKKAUFMANN

PERSÖNL. ANGABEN: LEDIG, KEINE KINDER, NICHTRAUCHER

VERSICHERUNGSBEGINN: 01.04.2022

LAUFZEIT: BIS 67 JAHRE

HÖHE DER MONATLICHEN BU-RENTE: 1.000 Euro

MONATLICHER ZAHLBEITRAG (=BRUTTOBEITRAG): 72,37 Euro

GESAMTZAHLBEITRAG BEI ABLAUF MIT 67 JAHREN*: 36.474 Euro

FONDSGUTHABEN BEI ABLAUF MIT 67 JAHREN: 44.097 Euro

(ANGENOMMENE WERTENTWICKLUNG 6 Prozent P. A.)**

*Gesamtbeitrag aller über die Laufzeit gezahlten Beiträge beläuft sich auf 36.474 Euro, die BU wäre also bei einer derartigen Wertentwicklung kostenlos, bzw. ergäbe sogar einen Gewinn

** Zugrunde gelegter Fonds: IE00B4L5Y983 – iShares Core MSCI World UCITS ETF (zu 100 Prozent), mit Berücksichtigung der Fondskosten

Den PMA-Partnern steht für die Kundenansprache und Beratung ein umfassendes Informationspaket zur Verfügung.

Alle Infos dazu über den QR Code oder unter:

<https://www.lv1871.de/lv/performer-golden-bu/>



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

Mit V-Quiz Ihre Weiterbildung spielend APPsolvieren:

1h GRATIS

und 15% Rabatt sichern!

**Exklusiv
für pma
Vermittler**



- ✓ Lückenzeiten nutzen und IDD-Stunden ganz einfach mit Ihrem Smartphone absolvieren
- ✓ Lernen wann, wo und so lange Sie wollen, im spielerischen Quiz-Format

1. Gratis App downloaden
2. Mit E-Mail-Adresse registrieren und kostenlos los-quizzen!
3. Erst bei der Beantragung von Weiterbildungszeit fallen Kosten an:
 - mit dem Vorteils-Code **Joker-2022** erhalten Sie einmalig eine Stunde gratis
 - mit dem Vorteils-Code **pma-15** sparen Sie 15 % bis zum 31.12.2022

Vorteils-Code
für einmalig
1h gratis:

Joker-2022

Vorteils-Code
für 15% Rabatt:

pma-15

* NEU: Quizzen nun auch via unserer Webseite www.v-quiz.de möglich



Bekannt aus:

VersicherungsJournal.de
Das WissensMagazin zu Recht

Versicherungsbote
www.versicherungsbote.de

Pfefferminzia



www.v-quiz.de

FLEXIBLER SBU-SCHUTZ DER INTERRISK: **AUSGEZEICHNET!**



Mit erweitertem Leistungskatalog weiter auf der Überholspur

Die InterRisk offeriert attraktive wie mehrfach prämierte selbständige BU-Lösungspakete (SBU), mit denen sich quasi über alle Berufs- und Altersgruppen hinweg hervorragende Absicherungsmöglichkeiten abbilden lassen – beginnend mit dem EcoPlan für junge Menschen und Berufseinsteiger, über das klassische XL-Konzept, bis hin zum prämierten Top-Schutz mit innovativen Zusatzleistungen (XXL-Version). Daneben unterstreichen zahlreiche Auszeichnungen von unabhängiger Seite – wie etwa von Morgen & Morgen, softfair, oder infinma – Qualität, Transparenz und vor allem Prämienstabilität seit Produktlinienstart der SBU-Angebotswelt in 2002.

* Stand: 31.01.22

** mit Bürotätigkeit (mehr als 75 Prozent) und Führungsverantwortung (mehr als 5 Mitarbeiter)

Zeitgemäß: Passgenau in allen Berufsphasen

Das InterRisk SBU-Angebotsuniversum eröffnet absolute Flexibilität in Sachen Vertragsgestaltung und Neujustierung. So finden sich nebst vieler Gestaltungsmöglichkeiten während der Vertragslaufzeit im Leistungskatalog u.a. auch attraktive Anpassungsoptionen OHNE (!) erneute Gesundheitsprüfung, wie etwa:

- NEU: Tarifwechseloption vom Tarif XL in den Tarif XXL innerhalb von 10 Jahren nach Vertragsabschluss (max. bis zum 50. Lebensjahr)
- Verlängerungsoption (sofern ursprünglich anvisierte Vertragslaufzeit künftig nicht mehr reichen sollte)
- Neben zahlreichen Nachversicherungsgarantien zusätzliche Verlängerungsoption auch über das 67. Lebensjahr hinaus bei Erhöhung des Regelrenteneintrittsalters

Unbürokratisch: „Gutes noch besser machen“

Unter selbigem Motto lassen sein breit gefächertes Assistancelistungsspektrum wie auch dazugehörige SBU-Bedingungswerke kundenseitig kaum mehr Wünsche offen. Nebst unkomplizierter Antragsbearbeitung, generellem alters- wie berufsunabhängigem Verzicht auf abstrakte Verweisung sowie Beitragserhöhungsverzicht (§163 VVG) im Tarif XXL und einer AU-Klausel, wurden weitere attraktive Neuerungen und (X)XL-Bestleistungen implementiert, wie etwa:

- Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen mit weniger als fünf Mitarbeitern
- Verzicht auf Prüfung auch von Hobbys und Beruf im Rahmen der Nachversicherung
- Schnelle Leistung bei ständigem Rollstuhlbedarf (bis zu 15 Monatsrenten)

„RUNDUM ÜBERZEUGEND DANK BEITRAGSSTABILITÄT, MAXIMALER FLEXIBILITÄT UND TRANSPARENZ.“

Verbraucherfreundlich: Auch beim Beitrag!

Zu alledem kennzeichnet eine durchgängig faire Preiskalkulation, verbunden mit zertifizierter Beitragsstabilität (infinma, Stand 07.2021), die SBU-Tarifwelt der InterRisk – so wurde seit über 20 Jahren (!) keine Anpassung der BU-Prämien vorgenommen. Insofern nicht nur in unseren Augen ein weiteres schlagendes Argument pro SBU der InterRisk!

STABILE BEITRÄGE, FAIR KALKULIERT!

BEISPIEL: Geschäftsführer/in (EA: 30 Jahre – LZ bis 67 Jahre)*/**

Höhe der BU-Rente (monatlich): 1.000 Euro

Monatlicher Beitrag im XL-Konzept 43,73 Euro

Monatlicher Beitrag im XXL-Konzept 50,42 Euro

BEISPIEL: Erzieher/in (EA: 20 Jahre – LZ bis 67 Jahre)*

Höhe der BU-Rente (monatlich): 1.000 Euro

Monatlicher Beitrag im XL-Konzept 60,91 Euro

Monatlicher Beitrag im XXL-Konzept 70,23 Euro

DAHER UNSER TIPP:

Überzeugen auch Sie sich am besten noch gleich heute über die mehrfach ausgezeichnete SBU-Tarifwelt der InterRisk. Die komplette Leistungsübersicht finden Sie unter: www.interrisk.de/berufsunfaehigkeit

InterRisk Lebensversicherungs-AG
Vienna Insurance Group

Kornelia Sallmon
Stellvertretende Abteilungsleiterin Vertrieb und Betreuung
Pools/Verbünde
vermittlerservice@interrisk.de
Telefon: 0611 2787-381



BU+ von **Canada Life**: Existenz-Schutz auf höchstem Niveau

Lebensunterhalt per BU absichern ist gut. On top Soforthilfe für schwere Krankheiten draufpacken noch besser: Lernen Sie mit BU + das umfassende Absicherungskonzept der Canada Life kennen! Der Rundumschutz ist nicht nur preislich machbar, sondern bietet ein echtes Highlight: Beide Lösungen haben voll garantierte Beiträge. Sie steigen nur, wenn Ihre Kunden ihren Schutz erhöhen!



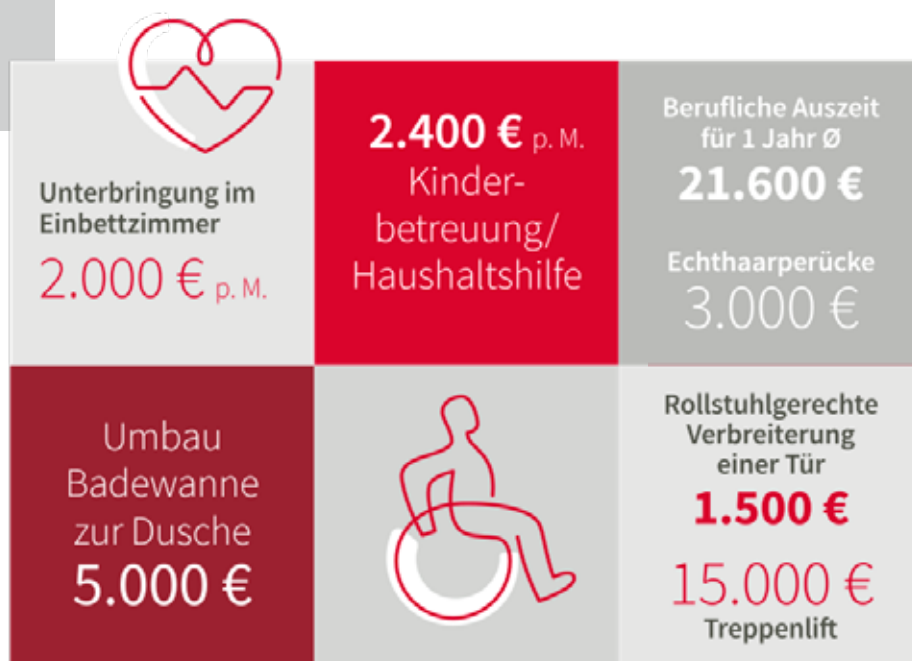
[Es gibt Vorsorge-Szenarien, die unbestritten Prio 1-Rang genießen: Zum Beispiel der Schutz der Arbeitskraft. Ist sie weg, kann der Ruin drohen. Ein Grund mehr, sich ein umfassendes Sicherheitsnetz zu schaffen. Einen wertvollen Baustein stellt hier die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) dar. Sie fängt Kunden auf, wenn sie ihren Beruf nur noch bis zu 50 Prozent ausüben können. Mit einer BU-Rente von 80 Prozent des Netto-Einkommens – so eine gängige Empfehlung für den Abschluss – kommen viele Menschen zurecht.

– Krankheit kostet –

Aber was passiert, wenn die gesundheitliche Ausnahmesituation ad hoc deutlich mehr Kapital fordert? Genau das kann eintreten, wenn man an Krebs erkrankt oder einen Schlaganfall erleidet. Wie wichtig finanzielle Prävention hier ist, liegt auf der Hand. Bei einer schweren Krankheit ist man monatelang, manchmal Jahre außer Gefecht. Und an ein schnelles Weiterarbeiten ist nicht zu denken, denn die Genesung hat Vorrang. Stattdessen wächst der Druck auf der Ausgaben-Seite. Das Analysehaus Morgen & Morgen stellte 2021 fest, dass Krebs und andere bösartige Geschwulste die Ursache für rund 18 Prozent der BU-Fälle sind. Und laut Daten-Analyst Statista belegen Erkrankung, Unfall und Sucht bei den Überschuldungsauslösern mit 18 Prozent den zweiten Platz.

– Absichern – in alle Richtungen –

All dies sind gute Gründe für einen Existenz-Schutz, der einen Schritt weiter geht als gewöhnliche Konzepte: BU+ von Canada Life. Der moderne und mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitschutz sichert als Basis den gewohnten Lebensunterhalt ab. On top kann man sich finanzielle Unabhängigkeit bei mindestens 55 schweren Erkrankungen sichern: Mit der Schweren Krankheiten Vorsorge. Als Soforthilfe erhalten Kunden im Versicherungsfall eine Einmalzahlung. Denn wer schwer krank ist, braucht oft größere Summen auf einen Schlag. Die Zahlung können Kunden völlig frei verwenden: Für eine berufliche Auszeit oder die Therapie der Wahl – zum Beispiel bei einem Spezialisten im Ausland oder für alternative Heilmethoden. Für eine Pflege, die die eigenen Wünsche berücksichtigt – das kann die familiäre Situation sehr entlasten. Für den Umbau des Hauses oder Autos, falls man einen Rollstuhl braucht. Oder um finanzielle Verpflichtungen wie Immobilien-Kredite zu tilgen.



– Machbarer Preis, garantierter Beitrag –

Der Schutz der Schweren Krankheiten Vorsorge muss nicht teuer sein: Seit 2021 kann man sich schon ab monatlich 10 Euro damit absichern. Das ermöglicht vielfach, on top eine Absicherung zu einer bestehenden BU anzubieten. Sowohl die Canada Life-BU als auch die Schwere Krankheiten Vorsorge bieten noch einen einzigartigen Vorteil: Die Beiträge sind voll garantiert und vom Höchstrechnungszins unabhängig.

Diese Eigenschaft macht sich in Zeiten niedriger Zinsen bezahlt: Denn diese beeinflussen nicht nur die Altersvorsorge, sondern auch den Risikoschutz klassischer Versicherer. Die Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent Anfang 2022 sorgt dafür, dass BU-Versicherer mit Deckungsstock-Konzept aus ihren Rücklagen für den Schadensfall weniger Erträge erwirtschaften können. Als Folge kann es zu Beitragserhöhungen kommen. Anfang Februar 2022 berichtete das Analysehaus Morgen & Morgen schon von einem leichten Beitragsanstieg bei BU-Tarifen und Grundfähigkeitsversicherungen.

– Canada Life-Vorteil: Preisstabilität im Risikoschutz –

Beim Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life sieht das Beitrags-Szenario anders aus. Dieser ist unabhängig vom Höchstrechnungszins und daher von seiner Absenkung nicht betroffen. Die Rechnungsgrundlage ist nicht nur für die gesamte Beitragshöhe garantiert, sondern auch für künftige Nachversicherungen und die gewählte Dynamik. Dafür sorgt eine sorgfältige Kalkulation, die die Kosten fürs Kollektiv nicht durch Sonderaktionen aufweicht.

Erst recht entspannen kann sich, wer schon eine Risikoschutz-Police von Canada Life hat. Denn Canada Life-Kunden profitieren von Preisstabilität: Ihre Beiträge sind voll garantiert – es wird nur teurer, wenn sie ihren Schutz nach oben anpassen möchten. Den bei konventionellen BU-Versicherern üblichen Brutto-Netto-Spread gibt es nicht. Hier kann der Netto-Beitrag bis auf den teureren Brutto-Beitrag ansteigen. Dann zahlen die Kunden drauf, und das kann verheerende Folgen haben: Nicht jeder könnte sich die teureren Beiträge leisten. Und ein Wechsel kann schwierig werden, wenn man schon älter ist und die eine oder andere gesundheitliche Belastung mitbringt. Im schlimmsten Fall stehen die Kunden dann ohne Risikoschutz da. Die Preisstabilität im Canada Life-Risikoschutz bietet eine Alternative für alle, die ihre Absicherung langfristig planen wollen.]



Leben planen heißt Einkommen planen

DIE BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

NEU in der BU der InterRisk:

- ✓ Schnelle Leistung bei ständigem Rollstuhlbedarf, bis zu 15 Monatsrenten
- ✓ Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen mit weniger als 5 Mitarbeitern
- ✓ Verzicht auf Prüfung auch von Hobbys und Beruf im Rahmen der Nachversicherung
- ✓ Tarifwechseloption innerhalb von 10 Jahren nach Vertragsabschluss, max. bis zum 50. Lebensjahr vom Tarif XL in den Tarif XXL ... uvm.



Informieren
Sie sich jetzt:



06 11 27 87 - 381
www.interrisk.de

einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP



NEU:

Der individuelle Grundfähigkeits- schutz der Alte Leipziger

Mit dem neuen Grundfähigkeitsschutz der Alte Leipziger setzen Sie auf starke Perspektiven bei der Absicherung Ihrer Kunden. Punkten Sie mit einem modularen Schutz, der ganz individuell zusammengestellt werden kann. Besonders bequem: Die vorgefertigten „Grundfähigkeits-Konzepte“ erleichtern Ihnen die Beratung und ermöglichen gleichzeitig eine passgenaue Absicherung.

[Jeder Mensch hat andere Bedürfnisse und Ansprüche – das gilt auch bei der Absicherung von Grundfähigkeiten. Deshalb kann der neue Grundfähigkeitsschutz der Alte Leipziger modular gestaltet werden und setzt auf Bausteine, die individuell nach persönlichen und beruflichen Fähigkeiten zusammengestellt werden können.

Sie wünschen sich eine noch bequemere Lösung für Ihre Kunden? Wie immer setzt die Alte Leipziger darauf, Ihren Alltag zu erleichtern. Deshalb können Sie neben dem modularen Schutz auch auf speziell vorgefertigte Konzepte setzen. Dabei stehen Ihnen gleich zwei Ansätze zur Auswahl: Die Komfort-Konzepte und die Zielgruppen-Konzepte.

Komfort-Konzepte:

Mit den beiden Konzepten „Komfort“ und „KomfortPlus“ bieten Sie jedem Ihrer Kunden ein fertig verpacktes Rundum-sorglos-Paket. Das Komfort-Konzept sichert alle wichtigen alltäglichen Fähigkeiten für den privaten und beruflichen Bereich ab. Mit dem KomfortPlus-Konzept bieten Sie Ihrem Kunden einen noch umfangreicheren Schutz, der u.a. auch geistige Grundfähigkeiten absichert. **Übrigens: Beide Komfort-Konzepte wurden von Morgen & Morgen mit vollen 5 Sternen ausgezeichnet!**

Zielgruppen-Konzepte:

Die Zielgruppen-Konzepte ermöglichen Ihren Kunden eine Absicherung, mit der die wichtigsten privaten und beruflichen Fähigkeiten passgenau kombiniert werden. **Und das für jeden einzelnen Beruf!** Wie auch bei den Komfort-Konzepten kann je Zielgruppen-Konzept optional ein ZielgruppenPlus-Konzept gewählt werden, das den Umfang der Absicherung um weitere bedarfsgerechte Grundfähigkeiten ergänzt. Ob Krankenpfleger, Köchin, Fliesenleger oder Friseurin: Sie setzen auf eine einfache Lösung, die optimal auf jede Zielgruppe zugeschnitten ist.

DIE Innovation am Biometrie-Markt: Das neue Kinder-Konzept!

Mit dem Kinder-Konzept ermöglicht die Alte Leipziger ab sofort einen Schutz „von klein auf“. Setzen Sie jetzt auf neue Zielgruppen und bieten Sie eine frühe Absicherung für **Babys und kleine Kinder ab 6 Monaten**. Der Schutz wächst mit den Kleinen mit und wird zum 3. Geburtstag automatisch in eine echte Grundfähigkeitsversicherung umgewandelt. Ab dem 10. Geburtstag kann der Grundfähigkeitsschutz des Kindes ganz individuell angepasst werden. Einzigartig: Beim Übergang von der Grundschule auf eine weiterführende Schule ist sogar der Wechsel in eine Schüler-BU möglich (Berufsgruppe gemäß Schulzweig). Sprechen Sie jetzt junge Familien an und nutzen Sie das **enorme Vertriebspotential dieser jungen Zielgruppe!**]

**JETZT RUNDUM ABSICHERN, WAS
WIRKLICH WICHTIG IST – MIT DEM
NEUEN GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ
DER ALTE LEIPZIGER.**

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

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



Sich um das kümmern, was Ärzte und Medizinerinnen wirklich brauchen:

Vorausschauende passgenaue Versicherungslösungen

Menschen helfen, Krankheiten heilen, Leben retten... Ärzte – egal ob sie am Anfang ihrer Ausbildung stehen – oder bereits erfolgreiche Mediziner sind, tragen eine große Verantwortung für Andere. 2020 waren laut statista (Quelle: Statistisches Bundesamt und Bundesärztekammer) 409.121 Ärzte und Ärztinnen in den unterschiedlichsten Disziplinen in Deutschland tätig. Viele von ihnen investieren – gerade wenn sie eine eigene Praxis betreiben – viel Geld in eine Absicherung. Aber auch junge Mediziner*innen, die in der Ausbildung stehen, sollten sich individuell beraten lassen und die richtigen Versicherungslösungen für sich finden.

Lösungen mit Weitblick

Aus ihrem Berufsalltag wissen Ärzte, wie wichtig eine leistungsstarke Kranken- oder eine Berufsunfähigkeitsversicherung sein können. Deshalb gibt es für Mediziner speziell auf ihre Zielgruppe zugeschnittene Angebote mit hohen Erstattungssätzen, ohne Begrenzung auf die Höchstsätze der GOÄ, GOZ oder GebÜH, mit Optionsrecht auf höheren Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung sowie zu bestimmten Anlässen (z. B. Praxiseröffnung).

Leistungsfähige Krankenversicherung... auch für den Mediziner-Nachwuchs

Auch für Medizin-Student*innen ist eine vorausschauende Absicherung wichtig. Sie sind grundsätzlich krankenversicherungspflichtig, können sich jedoch innerhalb von drei Monaten von der Versicherungspflicht befreien lassen. Perspektivisch stehen Ihnen dann alle Türen offen, sich privat zu versichern. Vorteil: Durch den Einstieg in jungen Jahren in eine private Krankenversicherung sichern sich die angehenden Mediziner*innen günstige Beiträge und genießen alle Vorteile einer privaten Krankenversicherung. Junge Ärzte und Ärztinnen, die (noch) versicherungspflichtig sind, können sich ebenso ergänzend absichern und später in einen vollwertigen Ärztetarif wechseln, sobald sich ihre Einkommensverhältnisse ändern – ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten!

Arbeitskraft als wichtigstes Kapital

Ärzte und Ärztinnen sind in der Regel über ihre berufsständischen Versorgungswerke auch gegen das Risiko Berufsunfähigkeit abgesichert. Nur ist dieser Schutz nicht immer lückenlos. Die Barmenia bietet mit ihren Berufsunfähigkeitsversicherungen einen bezahlbaren und leistungsstarken Schutz, der Mediziner im Fall einer Berufsunfähigkeit auffängt. Da sich Lebenssituationen im Leben ändern, gestaltet sich dieser Schutz anpassungsfähig und gibt die Möglichkeit, die Absicherung bei ausgewählten Ereignissen ohne erneute Gesundheitsprüfung zu erhöhen.

Lückloser Schutz – garantiert!

Lückenloser Schutz ist häufig ein Streitthema, wenn beide Risiken bei unterschiedlichen Anbietern abgesichert sind. Der Grund: Beginn bzw. Ende der Leistungsansprüche sind nicht aufeinander abgestimmt. Hier kommt es häufig zu langen Wartezeiten, bis eine Klärung erfolgen konnte. Deshalb sollte bei der Beratung auf diese potenziellen Komplikationen hingewiesen werden. Es gibt jedoch Möglichkeiten, dieses Risiko zu umgehen – die Barmenia beispielsweise garantiert einen lückenlosen Schutz, wenn sowohl die Kranken- als auch die Berufsunfähigkeitsversicherung aus ihrem Hause kommen.

Verantwortung und Weitblick

... das sind die Attribute, die eine gute Beratung auszeichnen. Gerade Ärzte und Ärztinnen sollten ihre Lebenssituation vor einer Entscheidung mit Expert*innen diskutieren. Denn nur so lässt sich eine geeignete Versorgung und Absicherung sicherstellen. Auch für bereits abgesicherte Mediziner*innen lohnt sich der prüfende Blick in den Versicherungsbestand.

LERNEN SIE DIE VORTEILE DER ANGEBOTE DER BARMENIA KENNEN!

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge unter

www.barmenia.de und
www.maklerservice.de.

Barmenia



NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente:

die maßkonfektionierte Altersvorsorge, die sich mit dem Kunden auch während der Laufzeit verändert

Jeder Kunde hat eigene Pläne für die Zukunft. Doch die ändern sich häufig. Und oft gibt es Veränderungen im Leben, auf die man reagieren muss. Genau das Gleiche gilt für die Altersvorsorge. Oder weiß jeder Kunde bereits heute, wann genau er in Rente möchte? Wieviel Beitrag er sich in 10 Jahren leisten kann? Oder wie sich die Märkte in fünf Jahren entwickelt haben werden? Mit der flexiblen Fondspolice der NÜRNBERGER kann der Kunde stets auf Veränderungen reagieren.

Flexibel den Rentenbeginn ändern, Beiträge anpassen ohne Nachteile

Mit der Fondsgebundenen Privatrente ist es möglich, den Rentenbeginn bis kurz vor der Rente zwischen Alter 62 und 84 zu verschieben. Und die Beiträge können zwischen 25 – 750 EUR verändert werden (maximal 300 Prozent des Ursprungsbeitrags). Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Dynamiken jederzeit zu erhöhen, zu reduzieren oder zu reaktivieren (bis 20 Prozent).

Zuzahlungen können bis 500.000 EUR geleistet werden. Und sollten der Kunde Zahlungsschwierigkeiten haben, kann der Vermittler ihm anbieten, eine bis zu dreijährige Pause einzulegen.

Von maximaler Garantie im Sicherungsvermögen bis 100 Prozent Aktienfonds: Alles ist möglich

Der Kunde erhält die Option, eine Garantie zwischen 0-80 Prozent zu wählen. Und während der Laufzeit kann diese Garantie monatlich verändert werden – sogar über die Beitragssumme hinaus. Ein weiterer Vorteil, den der Vermittler seinem Kunden bieten kann: Neben zahlreichen Einzelfonds inklusive ETFs sorgen die vermögensverwalteten Portfolios für den richtigen Renditemix. Und der Kunde muss sich um nichts kümmern.

Ablaufmanagement und weitere Optionen

Entnahmen (ab 250 EUR) aus dem und Zuzahlungen in das Fondsvermögen bis zu 500.000 EUR sind über die gesamte Ver-

tragslaufzeit möglich. Bei Pflegebedürftigkeit erhält der Versicherte im Tarif mit Pflege-Option eine erhöhte Rente. Bei beiden Tarifen kann er bis einen Monat vor Rentenbeginn frei wählen, ob er eine lebenslange Rente, Kapitalauszahlung, einmalige Teilauszahlung oder eine Übertragung der Fondsanteile in ein Privatdepot wünscht. Bei Kunden, die eine Überwachung ihres Fondsguthabens gegen Ende der Vertragslaufzeit wünschen, punktet der

Vermittler mit dem Ablaufmanagement, für das keine zusätzlichen Kosten erhoben werden. Hierbei wird die Fondsanlage in monatlichen Abständen bewertet. Bei schlechter Fondsentwicklung kommt es zu einer automatischen Umschichtung in den risikooarmen Spezialfonds der NÜRNBERGER. Und im Falle einer Berufsunfähigkeit ist die Beitragsbefreiung bis 250 EUR vereinfacht.

ÜBRIGENS:

Bessere Renditeentwicklungen und damit hohe Ablaufleistungen im Marktvergleich ermöglichen zudem die niedrigen Kosten. So sind z. B. die Kosten, die sich auf das Vertragsguthaben beziehen, mit 0,2 Prozent des Deckungskapitals weit unterdurchschnittlich.

Digitale Möglichkeiten

Der Antrag läuft komplett elektronisch – der Kunde hat hierbei eine 48-Stunden-Policierungsgarantie. Ob digitaler Fondswechsel oder Garantieänderung: Das alles ist mit der Beratungstechnologie ganz einfach möglich. Und im digitalen Kundenportal unter www.meine.nuernberger.de können Kunden Fondspolice und Fondssparplan inklusive Steuerrechnung und aller Kosten miteinander vergleichen.

Nürnberg



**Kennen Sie
den Wert
Ihrer
Immobilie?**

Testen Sie unseren Service selbst und nutzen Sie unseren Gutschein für einen kostenlosen ImmoCheck für Ihre eigene Immobilie – einfach und unverbindlich.

Wie funktioniert's?

1. in unserem Portal - dem ImmoPlanet anmelden**
2. eigene Immobilie als Tipp erfassen mit Notiz „Willkommensgeschenk [pma:] Mitarbeiter“
3. eigene Immobilie unverbindlich bewerten lassen

Gutschein

für einen
kostenlosen
ImmoCheck* Ihrer
eigenen Immobilie

* Hierbei handelt es sich um eine unverbindliche softwarebasierte erste Indikation des zum jeweiligen Zeitpunkt bei einem Verkauf der Immobilie erzielbaren Preises auf Grundlage der uns vorliegenden Informationen.

** Über das Portal der [pma:] ELVIS.one gelangen Sie zum Portal der PlanetHome – dem ImmoPlanet. Die Anmeldung erfolgt über Single Sign On.

Vorgezogene Todesfall-Leistung ohne Mehrkosten

Von Dirk Felten, Leiter Maklerservice
der EUROPA Versicherungen

Bei einer Risikolebensversicherung gibt es Leistungen, die vielen Kunden nicht so präsent sind. Um dies zu ändern, ergänzt die EUROPA Lebensversicherung ihren günstigen Basis-Tarif bis Ende Juni um die vorgezogene Todesfall-Leistung. Ohne Mehrkosten. Für einen besseren Überblick ihrer Produkte, hat die EUROPA zudem das Vermittler-Portal komplett überarbeitet.

[Jeder fünfte Deutsche stirbt laut Statistischem Bundesamt im Laufe seiner Erwerbstätigkeit. Und damit noch vor dem 65. Lebensjahr. Viele davon an schweren Krankheiten. Mit der vorgezogenen Todesfall-Leistung können Versicherte die finanziellen Belastungen einer solchen Krankheit auffangen. Dabei wird die Versicherungssumme bereits vor dem Tod der versicherten Person ausgezahlt. Voraussetzung ist eine schwere Krankheit, die nach ärztlicher Ansicht innerhalb von zwölf Monaten zum Tode führen wird. So können der Versicherte und seine Familie zum Beispiel mögliche Pflegekosten auffangen. Oder die finanziellen Belastungen eines Arbeitsplatzverlustes.

Schwere Erkrankungen finanziell abfedern

Um weitere finanzielle Herausforderungen während einer schweren Erkrankung zu mildern, bietet die EUROPA Krebs Plus an. Mit dieser Zusatzleistung wird dem Kunden bei den Diagnosen Krebs, Schlaganfall oder Herzinfarkt eine finanzielle Soforthilfe ausgezahlt. Diese entspricht 10 Prozent der vereinbarten Todesfall-Leistung, maximal 30.000 Euro. Die Soforthilfe kann bis zu zweimal im Laufe der gesamten Versicherungsdauer in Anspruch genommen werden.

Zusatzleistung zu fairen Preisen

Krebs Plus kann ebenfalls im günstigen Basis-Tarif hinzugebucht werden. Bei einer Todesfall-Leistung von 100.000 Euro zahlt ein 30-jähriger, nichtrauchender Betriebswirt im Basis-Tarif inklusive



Krebs Plus rund 3,30 Euro pro Monat. Vorausgesetzt wird eine Vertragslaufzeit von 10 Jahren. Da schwere Erkrankungen nicht nach der Größe des Geldbeutels unterscheiden, kann Krebs Plus sowohl im Basis- als auch im Premium-Tarif hinzugebucht werden. Dies unterscheidet die EUROPA von zahlreichen Mitbewerbern.

Schlanke Prozesse, verständliche Anträge, zügige Policierung

Um einen schnellen und bequemen Abschluss zu ermöglichen, fokussiert sich die EUROPA auf schlanke und digitale Prozesse. Garant hierfür ist unter anderem der eGesundheitsCheck. Dabei handelt es sich um ein fortschrittliches digitales Tool, das den Antragsprozess verkürzt und transparenter macht. Es führt den Vermittler und seinen Kunden gemeinsam durch nur vier einfach formulierte interaktive Gesundheits- und Risikofragen. Erforderliche Rückfragen erzeugt das System automatisch, ergänzende Fragebögen fallen so in den meisten Fällen weg. Am Ende des Online-Abschlusses folgt in der Regel direkt eine Entscheidung über den Antrag. Dadurch hat der Kunde sofort Gewissheit, ob sein Antrag angenommen wurde. Vorteil für den Vermittler: Der Vertrag wird schneller poliziert.

Persönliche Ansprechpartner und ausgezeichnete Service

Als Teil des Continentale Versicherungsverbundes steht die EUROPA zudem für exzellenten Service. So stehen den Vermittlern

unter anderem persönliche Ansprechpartner mit umfangreichem Fachwissen zur Seite. Dadurch verbessert sich auch die Beratungsqualität der Vermittler gegenüber den Kunden, was sich wiederum positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt.

Überarbeitetes Vermittler-Portal für noch gezieltere Informationen

Um Vermittlern einen noch besseren Überblick über die Produkte zu geben, hat die EUROPA das Vermittler-Portal komplett überarbeitet. Unter www.europa-vertriebspartner.de finden Vermittler einfacher und schneller alle wichtigen Informationen, die sie für einen erfolgreichen Abschluss benötigen. Getreu dem Motto: „Versicherung pur“. Zum Start des neuen Portals verlost die EUROPA drei Einkaufsgutscheine. Also: gleich mal reinschauen.]

EUROPA Versicherungen

Piusstr. 137, 50931 Köln

Tel.: 0221 5737-300

E-Mail: vep@europa.de

www.europa-vertriebspartner.de

„ÜBERNEHMEN ODER ÜBERGEBEN“

Betriebliche Altersversorgung
beim Arbeitgeberwechsel

Waren es früher die schlechte Bezahlung, der cholerische Chef oder die Liebe am anderen Ende der Republik, so ist es heute eher die dynamische Arbeitswelt, die uns veranlasst, über einen Arbeitgeberwechsel nachzudenken. Jobhopping ist längst keine Seltenheit mehr, lässt aber mit einer einst eingerichteten betrieblichen Altersvorsorge Fragen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer offen.



[Wechselt ein Arbeitnehmer den Arbeitgeber und existiert eine betriebliche Altersversorgung, gilt es einige Dinge zu beachten. Die wichtigsten davon haben wir einmal für Sie zusammengefasst.

1. Die Mitnahme des bAV-Vertrages muss innerhalb eines Jahres nach Jobwechsel erfolgen.
2. Für die Übertragung des Kapitals können Gebühren anfallen und der neue Arbeitgeber muss nicht zwingend den gleichen Zuschuss zahlen wie der vorherige.
3. Die Übertragung gilt nicht für Zusatzleistungen, wie etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Allenfalls muss diese der Arbeitgeber selbst zahlen.

Für die Mitnahme der bAV selbst gibt es verschiedene Möglichkeiten. Durch den Gesetzgeber sind die Optionen der Übernahme oder des Übertrages geregelt. Es existiert jedoch noch eine dritte Möglichkeit: die Portierung nach Portierungsabkommen der GDV.

Wo die Unterschiede liegen und wann welche Variante mehr oder weniger Sinn macht, erfahren Sie hier.

ÜBERNAHME	ÜBERTRAG	PORTIERUNG
Neuer Arbeitgeber übernimmt die Versorgung und führt sie weiter. Nur einvernehmlich möglich. Eventuelle Fehler werden übernommen inklusive der Haftung. Schuldbefreiung des alten Arbeitgebers. Neuer Arbeitgeber ist nicht verpflichtet die gleichen Zusatzversicherungen wie der alte Arbeitgeber anzubieten oder die gleichen Zuschüsse zu zahlen. Es fallen in der Regel keine Abschlusskosten an.	Versorgungskapital wird auf neuen Arbeitgeber übertragen. Wertgleiche Zusage vom neuen Arbeitgeber. Zusage des alten Arbeitgebers erlischt. Neue Zusage ist Entgeltumwandlung. Es können Abschlusskosten anfallen.	Unabhängig vom Gesetz. Der Arbeitnehmer wechselt vom alten Arbeitgeber zum neuen Arbeitgeber und besitzt eine Versorgung beim alten Versorgungsträger. Der neue Arbeitgeber führt die bAV mit dem neuen Versorgungsträger durch. Günstiger als die gesetzliche Regelung gemäß BetrAVG sind z.B.: ▪ Verzicht auf erneute Abschlusskosten ▪ Verzicht auf erneute Gesundheitsprüfung Unternehmen müssen Mitglied des Portierungsabkommens des GDV sein.

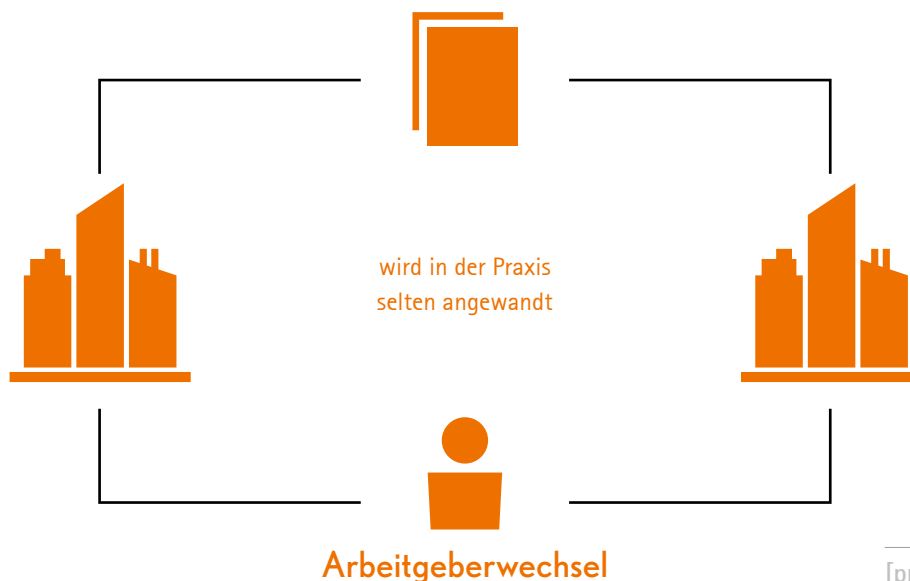
Wir halten also fest, dass Arbeitnehmer, die mit einer betrieblichen Altersvorsorge den Job wechseln, den neuen Arbeitgeber frühzeitig auf die Thematik ansprechen sollten. Wir empfehlen daher Kunden (AG und AN) rechtzeitig zu informieren und Unterstützung beim Wechsel – oder der Neuanstellung – anzubieten.]

Vergessen Sie nicht: Arbeitnehmer haben ein Recht auf betriebliche Altersvorsorge. Wie diese ausgestaltet wird, d.h. den Durchführungsweg und das passende Versorgungssystem, wählt der Arbeitgeber.

Übertragung des Versorgungswertes



Übernahme der Zusage



[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



Schützen, was mir wichtig ist: mit **SI RisikofreiLeben.**

Eine Risikolebensversicherung ist für die meisten kein Thema, mit dem man sich gerne auseinandersetzt. Dabei ist rechtzeitiges Absichern für den Fall der Fälle wichtig. Laut Statista stirbt in Deutschland jeder Siebte, bevor er 65 Jahre alt ist. Wir bieten Ihnen passgenaue Lösungen an – mit drei Produktvarianten, die wir speziell auf individuelle Versicherungsbedürfnisse angepasst haben. Denn Sicherheit ist mehr als persönlicher Schutz.

SIGNAL IDUNA Gruppe

Gudrun Baumgartner-Gruzlo

Key Account Managerin Leben / Finanzen

Telefon 0231 135-3825

Mobil 0173 1587078

gudrun.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de

maklerportal.signal-iduna.de

maklerblog.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA



gut zu wissen



SI RisikofreiLeben – die neue Risiko- lebensversicherung der **SIGNAL IDUNA**

Eine Risikolebensversicherung ist für die meisten kein Thema, mit dem man sich gerne auseinandersetzt. Dabei ist ein rechtzeitiges Absichern für den Fall der Fälle wichtig. Denn Sicherheit ist mehr als persönlicher Schutz.

[Mit der neuen Risikolebensversicherung „SI RisikofreiLeben“ bietet die SIGNAL IDUNA drei unterschiedliche Produktvarianten an – mehr Flexibilität für unterschiedliche Kundenbedürfnisse.

1. SI RisikofreiLeben

SI RisikofreiLeben ist die beste Absicherung, wenn Ihr Kunde eine einfache und besonders preisgünstige Lösung für die Familien- oder Unternehmensabsicherung wünscht. Das Produkt leistet im Todesfall während der Versicherungsdauer die vereinbarte Versicherungssumme. Besondere Highlights sind die umfassenden Ausbaurückstellungen mit und ohne Anlass, der vorläufiger Versicherungsschutz und die optionale BU-Beitragsbefreiung.

2. SI RisikofreiLeben-PLUS

Wenn ihr Kunde ein PLUS an Absicherung wünscht ist SI RisikofreiLeben-PLUS die richtige Wahl. Zusätzliche Highlights sind die vorgezogene Todesfallleistung, die Verlängerungsoption, der Baubonus und der Kinderbonus.

3. SI RisikofreiLeben-Immo

Für einen besonders erschwinglichen Beitrag erhält Ihr Kunde einen Versicherungsschutz mit fallender Versicherungssumme. Damit kann er z.B. die finanziellen Belastungen eines Kredits für den Fall seines Todes abfedern. Die Highlights der Immo-Variante sind die optionale BU-Beitragsbefreiung, die Möglichkeit der verkürzten Gesundheitsfragen bei Baufinanzierung einer selbstgenutzten Immobilie und die Wechseloption in eine konstante Versicherungssumme.]

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann freuen wir uns von Ihnen zu hören!

SIGNAL IDUNA Gruppe

Gudrun Baumgartner-Gruzlo, Key Account Managerin Leben / Finanzen
Telefon: 0231 135 38 25, Email: Gudrun.Baumgartner-Gruzlo@Signal-Iduna.de



Basler Invest Kids

Gibt es nur bei uns: Die Kinder-Vorsorge mit Berufsstart-Option

- Schon ab 25 € im Monat
- Schieberegler als Beratungsunterstützung erhältlich
- **Abschluss ohne Elternunterschrift möglich!**
- Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
- Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen
- Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
- **Berufsstart-Option für BU oder GF ohne Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss bis monatlich max. 2.000 EUR Rentenhöhe**



Weitere Infos auf unserer Homepage

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice AG
www.basler-vertriebsservice.info, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: Makler-Service@Basler.de

 **Basler**
Versicherungen

Bundeszuschuss für gesetzliche Krankenkassen **auf Rekord-Level**

Im nächsten Jahr fehlen den gesetzlichen Krankenkassen nach Schätzungen 17 Milliarden Euro. Trotz dieser erheblichen Finanzlücke soll es 2023 keine Leistungskürzungen geben, beteuert Gesundheitsminister Karl Lauterbach. Versicherte müssen sich jedoch auf erhöhte Beiträge einstellen.

BUNDESZUSCHUSS STEIGT AUF REKORDWERT

Steuerzuschüsse zur gesetzlichen Krankenversicherung, in Milliarden Euro

Quelle: BMG



[Dieses Jahr erreicht der Bundeszuschuss zur Gesetzlichen Krankenversicherung mit 28,5 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert. Einige Gesetze aus der vergangenen Legislaturperiode trieben die Kosten. Auch fehlten Einnahmen wegen der Corona-Pandemie. Die Soziale Pflegeversicherung wird ebenfalls erstmals einen jährlichen Steuerzuschuss von zunächst 1 Milliarde Euro erhalten.

Deutlich wie nie zeigt sich in diesen Tagen, dass der demografische Wandel das umlagefinanzierte System aus Gesetzlicher Krankenversicherung (GKV) und Sozialer Pflegeversicherung (SPV) vor große Probleme stellt. In den Sozialversicherungen verteilen sich immer höhere Lasten auf immer weniger Schultern. Die Folge: Vor allem die GKV kann sich schon seit Jahren nicht mehr allein durch ihre Beitragseinnahmen finanzieren. Bereits seit dem Jahr 2004 erhält die Gesetzliche Krankenversicherung deswegen Bundeszuschüsse zum Gesundheitsfonds. Im nächsten Jahr fehlen, laut Aussagen des Spitzenverbands der Gesetzlichen Krankenkassen, 17 Milliarden Euro. Diese Lasten sollen nun im kommenden Jahr

„AUF MEHRERE SCHULTERN“
verteilt werden.

Gesetzlich Krankenversicherte müssen sich darauf einstellen, dass sie schon bald höhere Beiträge für ihre Krankenkasse zahlen müssen. Denn Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach meint, dies lasse sich

„NICHT VOLLSTÄNDIG VERMEIDEN“.

Geplant ist daher an folgenden vier Stellschrauben zu drehen:

- Effizienzreserven im Gesundheitssystem heben
- Reserven bei den Krankenkassen nutzen
- Zusätzliche Bundeszuschüsse gewähren
- Die Beiträge anheben.

Um welchen Prozentsatz die Beiträge steigen sollen, wollte er aber noch nicht sagen.]



**DESHALB RATEN
WIR IHNEN:**

Sprechen Sie bitte Ihre Kunden an -> bei freiwilliger Mitgliedschaft in der GKV!
Sprechen Sie uns an und wir zeigen Ihnen auf, wie sich Ihr Kunde in der PKV wohl fühlt!

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



Die betriebliche **Krankenversicherung** ist im Kommen

Die bKV ist DER Wachstumsmarkt, denn die arbeitgeberfinanzierte und steuerlich begünstigte Krankenzusatzversicherung bietet Mitarbeiter:innen einen erweiterten Gesundheitsschutz, der viele Versorgungslücken schließen kann – ganz ohne Gesundheitsfragen oder Wartezeiten.

[Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die von ihrem Arbeitgeber eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) finanziert bekommen, steigt kontinuierlich. Besonders viele können sich dabei über eine Absicherung der Allianz freuen: Die Allianz bKV wächst fast fünfmal stärker als der Markt – und das stetig. Seit 2015 zählt sie jedes Jahr rund 55 Prozent mehr Versicherte als im jeweiligen Vorjahr.

Gut angenommen werden von den Firmenkunden die erst im Frühjahr 2021 eingeführten bKV-Budgettarife. Auf sie entfällt bereits rund die Hälfte der neu hinzugekommenen Verträge. Besonders beliebt sind dabei die Kombi-Angebote »MeinGesundheits-Budget Plus« und »MeinGesundheits-Budget Best«. Diese bKV-Pakete vereinen die Leistungen eines klassischen Budgettarifs mit einer zusätzlichen Absicherung für Zahnersatz. Die oft teuren Zahnersatzleistungen werden hier außerhalb des Budgets abgerechnet und – inklusive der Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung – zu 70 Prozent (Plus) oder 90 Prozent (Best) von der Versicherung erstattet. Egal, wie hoch die Kosten ausfallen. Den versicherten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern steht so weiterhin ihr volles Budget für andere Gesundheitsleistungen zur Verfügung.

Mit der Erhöhung der Freigrenze für Sachbezüge von 44 EUR auf 50 EUR zum 01.01.2022 spricht noch mehr für die bKV.

Eine weitere Verbesserung unserer Prozesse wurde am 17.01.2022 durch die Integration der bKV in FirmenOnline erreicht. Damit bietet die Allianz eine Komplettlösung für das digitale Vorsorge-Management in der bAV und bKV.

In Kombination bKV mit betrieblicher Altersversorgung (bAV) können Arbeitgeber ihre Belegschaft sogar doppelt absichern und Vorteile anbieten: „Beides sind Zusatzleistungen, die ein Unternehmen attraktiver machen. In Zeiten des

Fachkräftemangels ist das ein unschlagbares Argument für Firmen, die Spezialisten suchen, aber auch dann, wenn sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter binden wollen. Denn sie bieten ihrer Belegschaft damit eine Rundumvorsorge. Für Beschäftigte ist das Angebot attraktiv, weil sie dadurch eine Gesundheitsleistung erhalten, die sie sich privat möglicherweise nicht leisten könnten – oder aufgrund der Gesundheitsfragen gar nicht bekämen. Wenn der Arbeitgeber die bKV abschließt, müssen die Mitarbeiter keine Gesundheitsfragen beantworten“ sagt Natalie Avi-Tal von der APKV.

Die Vorteile für Firmen liegen also auf der Hand. Haben auch Maklerinnen und Makler etwas davon, bAV und bKV gemeinsam zu verkaufen? Vor allem bei der bKV ist das Vertriebspotenzial sehr groß: Nur drei bis fünf Prozent der Betriebe mit mehr als zehn Mitarbeitern bieten die Leistung an. Die bAV ist bei Arbeitgebern zwar bekannter, aber auch hier gibt es bei kleineren Unternehmen Luft nach oben: Etwa 30 Prozent von ihnen haben die bAV im Angebot. Bei größeren Firmen mit mehr als 100 Beschäftigten sind es mehr als 80 Prozent.

Wir unterstützen Sie bei Ihren Firmenkunden auch gerne online oder vor Ort.]

[Für weitere Details zur bKV informieren Sie sich gerne in unserm Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Maklerbetreuer der APKV:]

Allianz Private Krankenversicherung

Marc Lorbeer-Feldmann

Tel.: 0221.9457-22278 | Mail: marc.lorbeer@allianz.de



***WENN DU FEHLST,
SIND WIR DA.***

Jetzt Erklärfilm ansehen:



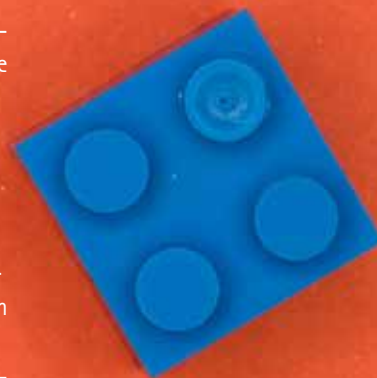
Die RisikoLeben der LV 1871

DIE BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG IST GEFRAGT: NUTZEN SIE DIE KOMBINATION AUS DEM BUDGETTARIF UND DEM STATIONÄREN BAUSTEINTARIF.

DIE BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG (BKV) WIRD IMMER BELIEBTER. SEIT 2015 HAT SICH DIE ANZAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IHREN MITARBEITENDEN EINE KRANKENZUSATZVERSICHERUNG ANBIETEN, MEHR ALS VERVIERFACHT. LAUT VERBAND DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG HABEN 17.500 UNTERNEHMEN BIS ENDE 2021 BEREITS EINE ARBEITGEBERFINANZIERTE BKV ABGESCHLOSSEN UND RUND 1,59 MILLIONEN MITARBEITENDE ABGESICHERT. GERADE DAS KONZEPT DES BUDGET-TARIFS KOMMT BEI DEN FIRMENKUNDEN AN UND BIETET EINEN ATTRAKTIVEN GESUNDHEITSMEHrwERT IN ZEITEN DES SICH VERSCHÄRFENDEN FACHKRÄFTEMANGELS.

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

Attraktive Kombination aus Gesundheitsbudget und stationären Zusatzleistungen im Krankenhaus bietet Vorteile der Erlebbarkeit und bestmögliche Absicherung im Krankheitsfall.



Beim Budget-Tarif bestimmen Arbeitgeber ein jährliches Gesundheitsbudget, innerhalb dessen die Mitarbeiter Rechnungen erstattet bekommen, die von der gesetzlichen oder der jeweiligen privaten Krankenversicherung nicht oder nur teilweise übernommen werden. Hierdurch wird die bKV transparent und individuell einsetzbar – und die vom Unternehmen gewährten Vorteile einer bKV werden für die Mitarbeiter unmittelbar erlebbar. Bei FlexMed easy von AXA kann der Firmenkunde zwischen fünf Budgetstufen von 300 Euro bis 1.500 Euro entscheiden.

Erstattet werden zum Beispiel Behandlungen durch Heilpraktiker, Naturheilverfahren durch Ärzte, Zahnersatz und -aufhellung sowie operative Sehschärfenkorrekturen oder auch – einzigartig am Markt – die Therapie mit transparenten Zahnschienen.

WEITERE ALLGEMEINE LEISTUNGEN SIND:

- Keine Gesundheitsprüfung
- Laufende und angeratene Behandlungen sind mitversichert
- Volles Budget pro Jahr – unabhängig vom Versicherungsbeginn
- Gesundheitsservice 24/7 (Gesundheitsberatung, Zweitmeinung, Online-Arzt etc.)
- Versichertenkarte für jeden Mitarbeiter (mit Arbeitgeberlogo)
- Beitragsbefreiungen bei Elternzeit und längerer AU (bis 36 Monate)
- Private Fortführung im Budgettarif möglich

In Kombination mit FlexMed easy bietet sich der Gesundheitsbaustein FlexMed Stationär 2-Bett an. Dieser Tarif gewährt hochwertige Leistungen im Krankenhaus. Die Mitarbeitenden genießen eine privatärztliche Behandlung durch den Chefarzt bzw. Spezialisten und können für ein wenig mehr Ruhe das Zwei-

bettzimmer in Anspruch nehmen. Mit einem solchen Gesamtpaket profitiert der Arbeitgeber neben der Wertschätzung seiner Mitarbeitenden für den sofort erlebbaren Gesundheitsmehrwert auch von schnelleren Genesungszeiten seiner Arbeitskräfte und reduziert ganz nebenbei die Krankenausfallkosten.

1

FlexMed easy

Gesundheitsbudget pro Jahr und Mitarbeiter

Budgetpaket 1:	300€
Budgetpaket 2:	600€
Budgetpaket 3:	900€
Budgetpaket 4:	1.200€
Budgetpaket 5:	1.500€

2

FlexMed Gesundheitsbaustein

Höherwertige Unterbringung, Chefarztbehandlung

Stationär 2-Bett:

Zweibettzimmer NEU



HINWEIS

Monatliche Sachbezugsfreigrenze in Höhe von 50 € nutzen!

UNSER 1. TIPP

FlexMed easy 600 plus Stationär 2-Bett
Monatlicher Beitrag pro Mitarbeiter*

ab 25 MA	10-24 MA
43,71 €	48,08 €

* Beitragsfreiheit bei Elternzeit (max. 12 Monate), Pflegezeit (max. 6 Monate), langfristiger Arbeitsunfähigkeit (ab 43. Tag, max. 36 Monate).

DIGITALE LÖSUNGEN BIETEN EINFACHES HANDLING FÜR ALLE BETEILIGTEN

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

ERHÖHTER STEUERFREIBETRAG SEIT 2022

Die bKV ist bereits aufgrund der Leistungen und ihres Kosten-Nutzen-Verhältnisses ein interessantes Personalinstrument. Im Vergleich zu anderen Zusatzleistungen ist sie auch günstig. Dennoch ist es von Vorteil, dass die bKV-Beiträge steuerlich als Sachlohn gewertet werden und sie innerhalb der Steuerfreigrenze von derzeit 50 Euro steuer- und sozialabgabenfrei sind. Unabhängig davon können Unternehmen die Beiträge aber auch als Betriebsausgaben steuerlich absetzen.]

AXA Konzern AG

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



Selbst finanzstarke Unternehmen benötigen Sicherheiten und Schutz vor Forderungsausfällen sowie Wirtschaftskriminalität. Das Gleichgewicht zwischen Forderungen, Verbindlichkeiten und Eigenkapital ist sehr schnell gestört. Die R+V bietet Maklern mit den Kautions-, Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherungen die passgenauen Absicherungen für das Firmenvermögen. Das Plus für Versicherungsmakler: mehr Geschäft durch die intensivere Anbindung der Unternehmenskunden.

Künftige Zahlungsziele sind ungesicherte Kredite

In der Zukunft liegende Zahlungsziele wirken wie ungesicherte Kredite. Die Verluste durch Forderungsausfälle muss das Unternehmen durch erhebliche Mehrumsätze mit anderen Kunden ausgleichen. Eine Forderungsabsicherung mit der R+V schützt vor finanziellen Folgen aus Forderungsausfällen, stärkt die Planungssicherheit und schafft mehr Freiraum für andere, lukrative Geschäfte. Unternehmen sichern Forderungsausfälle aufgrund unbezahlter Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen mit der Warenkreditversicherung der R+V ab.

Liquidität schaffen, Vermögen schützen und Investitionen sichern

mit den R+V Kreditversicherungen immer gut aufgestellt

Vertrauensverluste gefährden jedes Unternehmen

Wirtschaftskriminalität sorgt jährlich für 3 Mrd. Euro Verlust in den Unternehmensbilanzen mit steigender Tendenz. Ausnahmslos jedes Unternehmen aus jeder Branche wird von Wirtschaftskriminellen zunehmend über Ausnutzung des Internets bedroht. Zu den Betrugsgefahren von außen kommen mitunter kriminelle Absichten eigener Mitarbeiter und Subunternehmer. Die finanziellen Folgen, sowie der mit solchen Schäden einhergehende Vertrauensverlust im Geschäftsverkehr, gefährden Unternehmen existenziell. Die R+V schützt mit der Vertrauensschadenversicherung vor den Folgen.

Bürgschaften für mehr Aufträge und Liquidität

Alternativ zur Bankbürgschaft bietet die Kautionsversicherung Sicherheiten, ohne die Bankkreditlinien zu belasten. Mit Bürgschaften aus der Kautionsversicherung entfallen die Sicherungseinhalte, was die Liquiditätsausstattung zusätzlich stärkt. Besonders in der Bauwirtschaft entscheiden Bürgschaften über die Auftragsvergaben. Zur Anmietung von Gewerbeflächen ist die R+V-MietkautionsBürgschaft eine alternative Versicherungslösung zum Mietkautionskonto bei der Bank.

MEHR ÜBER DIE R+V-LÖSUNGEN, ZU DEN KAUTIONS-, VERTRAUENSSCHADEN- UND WARENKREDITVERSICHERUNGEN FINDEN SIE IM **R+V MAKLERPORTAL.**



[pma:] Serie

*Produkt-Welt HUKRS –
DIE HAUSRATVERSICHERUNG*

Wer einen Haushalt sein Eigen nennen kann, der verfügt in aller Regel über einen mehr oder minder wertvollen Hausrat, den er gegen Einbruchdiebstahl, Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel, Elementar u.v.m. versichern kann und sollte. Im Falle einer Zerstörung oder Entwendung nach einem versicherten Schaden hilft eben jene Hausratversicherung den zum Teil beträchtlichen materiellen Schaden auszugleichen, ohne, dass der Eigentümer finanziell belastet wird. Doch was passiert, wenn man sich räumlich vergrößert, in eine neue Einrichtung investiert hat oder plötzlich ein neues E-Bike im Keller stehen hat?

Wir verraten es Ihnen gern.

[Wie bei einer Gebäudeversicherung können Veränderungen der Wohnfläche durch z.B. Umzug, Umbauten, Anbauten oder Ausbauten zu einer Unterversicherung führen. Weiterhin kann durch neue Anschaffungen, wie z.B. hochwertigen Fahrrädern/E-Bikes, eine Anpassung der Versicherung erforderlich sein.

DAHER WIRD EMPFOHLEN, IN REGELMÄSSIGEN ABSTÄNDEN DEN VERSICHERUNGSSCHUTZ ZU ÜBERPRÜFEN.

Prämien Hausrat sind unter Anderem abhängig von:

- Wohnfläche
- Deckungssumme
- Wohnort

WER BENÖTIGT EINE HAUSRATVERSICHERUNG?

Jeder, der eine Wohnung oder ein Haus bewohnt, egal ob im Eigenheim oder zur Miete, benötigt eine Hausratversicherung. Die Hausratversicherung wird pro Haushalt abgeschlossen.

WARUM IST EINE HAUSRATVERSICHERUNG SINNVOLL?

Der Wert des gesamten Hausrates bildet in der Regel einen wesentlichen Teil des Vermögens eines Privathaushalts. Die Hausratversicherung hilft Eigentümern und Mietern, ihren Hausrat nach einem Schadensfall zu ersetzen und schützt vor den finanziellen Folgen eines solchen.

Im Versicherungsfall wird der Wiederbeschaffungspreis von Sachen gleicher Art und Güte in neuwertigem Zustand (Neuwert) ersetzt.

WOFÜR BESTEHT SCHUTZ?

Versichert ist der gesamte Hausrat. Zum Hausrat gehören alle Sachen, die im Haushalt zur Einrichtung, zum Gebrauch oder zum Verbrauch dienen. Dazu zählen auch Wertsachen wie z.B. Bargeld, Sparbücher oder Antiquitäten.

Zum Hausrat gehören versicherungsrechtlich unter anderem auch vom Versicherungsnehmer als Mieter eingebrachte Sachen, die sonst eigentlich über die Gebäudeversicherung gedeckt wären.

In der Regel sind Schäden durch folgende Gefahren abgedeckt:



LEITUNGSWASSER

Ein Leitungswasserschaden liegt vor, wenn Wasser bestimmungswidrig aus dem mit dem Gebäude verbundenen Leitungssystem austritt und Hausratgegenstände beschädigt werden. Dieses kann z.B. durch einen Rohrbruch, durch Frost oder auch durch einen geplatzten Schlauch geschehen.



FEUER

Die Feuerversicherung reguliert Schäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion oder Implosion.



STURM UND HAGEL

Die Versicherung leistet Entschädigung für versicherte Sachen die durch Sturm, Hagel zerstört oder beschädigt werden. Als Sturm gilt bei den meisten Versicherern eine wetterbedingte Luftbewegung von mindestens Windstärke 8 (ca. 62 km/h).



EINBRUCH-DIEBSTAHL

Schäden durch Einbruchdiebstahl sind versichert, einfacher Diebstahl hingegen nicht. Auch Vandalismus sowie Raub sind versichert.

WAS IST WICHTIG?

VERSICHERUNGORT

Der versicherte Hausrat ist zunächst nur in der im Versicherungsschein bezeichneten Wohnung abgesichert. Zur Wohnung gehören auch Räume in Nebengebäuden einschließlich Garagen. Arbeitszimmer, die ausschließlich beruflich oder gewerblich genutzt werden, gehören nicht zur Wohnung, es sei denn, sie sind nur über die Wohnung zu betreten.

Hausrat, der sich vorübergehend (meist nicht länger als drei Monate) außerhalb der Wohnung befindet, ist im Rahmen der Außenversicherung mit entsprechenden Entschädigungsgrenzen weltweit versichert.

Während eines Umzuges ist der Hausrat der alten und der neuen Wohnung versichert. Spätestens zwei Monate nach Umzugsbeginn endet der Versicherungsschutz in der bisherigen Wohnung. Einen Umzug sollte der Versicherung allerdings rechtzeitig gemeldet werden.

VERSICHERUNGSSUMME

Es ist wichtig, dass die Versicherungssumme exakt ermittelt wird. Sonst besteht die Gefahr, dass eine Unterversicherung entsteht. Kommt es in einem solchen Fall zum Schaden, ersetzt die Versicherung nur einen Teil davon.

BESONDERHEITEN

Viele Hausrattarife bauen auf dem bisher genannten BASIS-Schutz auf. Der Schutz kann durch weitere Bausteine und/oder Tariflinien (von z.B. Standard bis Top) erweitert werden. Als wichtigster Baustein ist die erweiterte Elementarversicherung (Erdbeben, Erdbeben, Überschwemmung...) zu nennen. In den Tariflinien wird der Versicherungsschutz und die Ursache der bereits versicherten Gefahren erweitert.

Einige Beispiele die Berücksichtigung bei der Tariffindung sollten:

- Unterversicherungsverzichtsklausel
- Fahrraddiebstahlversicherung
- Glasversicherung

WEITERE BESONDERHEITEN:

Hausrat in nicht ständig bewohnten Wohnungen oder Häusern, z.B. Zweitwohnungen oder Ferienwohnungen müssen speziell berechnet und versichert werden.

Gleiches gilt für extrem hochwertigen Hausrat (Kunst, teurer Schmuck, hochwertige Hausratgegenstände etc.). Die Versicherer bieten dafür in der Regel spezielle Konzepte an, die per Fragebogen individuell tarifiert werden müssen.]

[pma:] Team Sachversicherung



Mitarbeiter- motivation anno 1998

Jetzt
neu!

Mitarbeiterversorgung
Betriebliche Krankenversicherung
FlexMed easy



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

Know You Can

Die neue Grundsteuerreform – WAS ÄNDERT SICH IN DIESEM JAHR?

Ab 2025 soll die neue Grundsteuer gelten. Für deren Berechnung müssen Eigentümer in diesem Jahr eine Grundsteuererklärung abgeben. Die Folge: Für manche Eigentümer wird es künftig günstiger, für andere teurer.

[Seit dem 01.01.2022 ist die neue Grundsteuerreform in Kraft. Sie soll wieder Fairness in die bisherigen, veralteten Berechnungsgrundlagen bringen, die laut Bundesverfassungsgericht bereits im Jahr 2018 für verfassungswidrig erklärt wurden.

WARUM DIE ALTE BERECHNUNGSGRUNDLAGE NICHT MEHR AKTUELL IST

Die alte Methode: Bislang berechneten die Finanzämter die Grundsteuer für Häuser und unbebaute Grundstücke anhand von Einheitswerten, die in den alten Bundesländern aus dem Jahr 1964 und in den neuen Bundesländern aus dem Jahr 1935 stammten. Diese Praxis hat das Bundesverfassungsgericht im April 2018 für verfassungswidrig erklärt und eine gesetzliche Neuregelung bis Ende 2019 gefordert. Hauptkritikpunkt: Die zugrunde gelegten Werte spiegeln die tatsächliche Wertentwicklung nicht mehr in ausreichendem Maße wider.

DIE FOLGE DER REFORM AUF BUNDESLANDEBENE

Die Bundesländer haben durch die sogenannte Öffnungsklausel die Befugnis, eigene Gesetze zur Grundsteuer zu erlassen. Derzeit machen fünf Länder von der Länderöffnungsklausel Gebrauch und haben ein eigenes Grundsteuermodell entwickelt. Die anderen Länder (Berlin, Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen und Nordrhein-Westfalen) setzen das Bundesgesetz um. Grundsätzlich bleibt das bisherige dreistufige Verfahren bestehen: Zunächst berechnet das Finanzamt den Grundsteuerwert, dann folgt die Multiplikation mit einer Steuermesszahl. Abschließend findet die Umsetzung des Hebesatzes durch die Kommune statt.

WAS BEDEUTET DAS FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER?

Zeitnah werden alle betroffenen Eigentümer vom Finanzamt zur Neubewertung ihrer Immobilie aufgefordert. Die sogenannte Feststellungserklärung, welche zur Berechnung der Grundsteuer dient, muss bis Ende Oktober eingereicht werden.

MEHR INFOS ZUM THEMA
GRUNDSTEUERREFORM ERHALTEN
SIE VON UNS AN DEN DIESJÄHRIGEN
VERTRIEBSTAGEN:

17. Mai 2022 Würzburg
23. Mai 2022 Werder / Havel
24. Mai 2022 Hamburg
30. Mai 2022 Düsseldorf
01. Juni 2022 Münster

WIR FREUEN UNS,
SIE DORT PERSÖNLICH
KENNENZULERNEN!

Unser Tipp: Vorbereitende Tätigkeiten wie das Sammeln relevanter Unterlagen sollten bereits jetzt vorgenommen werden.

GUT ZU WISSEN:

- Welche Daten in der Erklärung abgegeben werden müssen, hängt vom einzelnen Bundesland ab. Meist geht es um die Grundstücks- und Wohnfläche, die Art des Gebäudes, das Baujahr und den Bodenrichtwert.
- Abgabe der Feststellungserklärung beim Finanzamt 01.07. – 31.10.2022. Die Aufforderung zur Abgabe der Feststellungserklärung wird voraussichtlich ab Ende März durch öffentliche Bekanntmachung erfolgen. Die erste Hauptfeststellung der neuen Grundstückswerte zum Stichtag 1. Januar 2022
- Das Finanzamt erwartet die Erklärung in elektronischer Form (z. B. ELSTER)

Lassen Sie auch Ihre Kunden profitieren, denn für diejenigen mit Immobilienbesitz können die Informationen über diese Reform eine große Hilfe sein. Außerdem kann in diesem Zusammenhang eine Immobilieneinwertung ein zusätzlicher Mehrwert sein.]

UNSER TIPP:

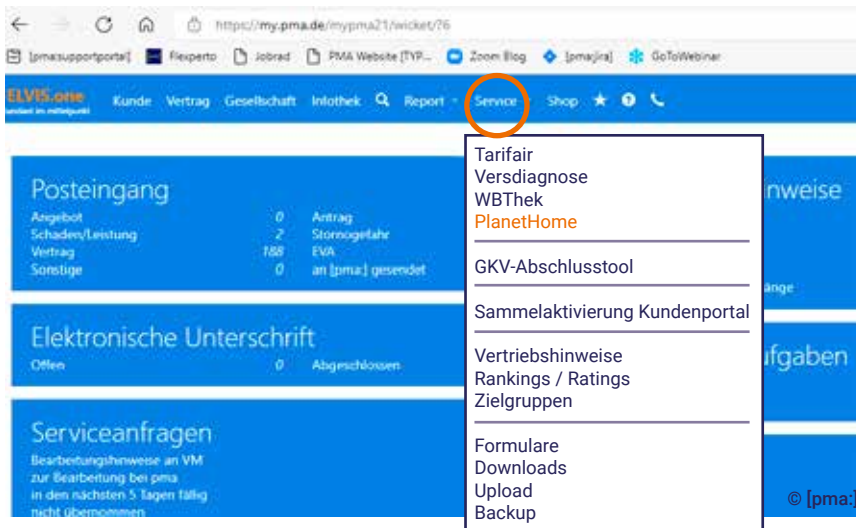
PlanetHome ist mehr als ein Produktpartner. Wir sind Ihr Dienstleister, der rund um das Thema Immobilien Mehrwerte schafft. Mehr zum Thema Grundsteuerreform und Immobilienbewertung erfahren Sie direkt bei uns über das Portal ELVIS.one. Sie sind noch nicht registriert? Das geht ganz einfach in Elvis.one als [pma:] Versicherungsmakler.

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

Nehmen Sie an unserem Gewinnspiel teil und registrieren Sie sich!

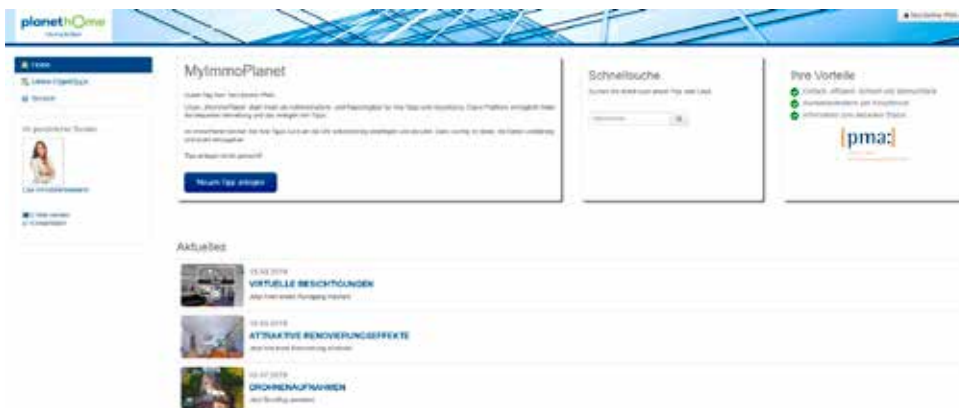
Registrierung im Portal der [pma:] ELVIS.one

- 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 Objekttyps 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



© PlanetHome

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

¹Unter 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 30.06.2022. Die erste Anmeldung im System ist ausschlaggebend.

Depotüberträge

Die Finanzaufsicht BaFin greift regulierend ein

Auch das ist wohl Verbraucherschutz: Aufgrund massiver Beschwerden von Depotkunden, die sich über lange Übertragungszeiten bei Depotüberträgen beklagt haben, greift die Finanzaufsicht BaFin nun regulierend ein. In ihrem aktualisierten Frage-Antwort-Katalog heißt es daher ab sofort: "Ein **DEPOTAUFTRAG** soll innerhalb von längstens drei Wochen ausgeführt werden. Sofern ein Depotübertrag innerhalb von drei Wochen nicht möglich ist, übermittelt das beauftragte Institut dem Kunden nach Ablauf der drei Wochen unverzüglich, spätestens innerhalb von fünf Arbeitstagen, eine Zwischennachricht, in der es auch den Grund für die Verzögerung darlegt."

Der Depotübertrag darf künftig maximal drei Wochen dauern.

[Zu dem Eingriff der Finanzaufsicht erklärt Exekutivdirektor Thorsten Pötzsch zudem wie folgt: "Wenn Institute aus selbstverschuldeten organisatorischen Gründen nicht in der Lage sind, Kundenwertpapiere zügig zu übertragen, dann ist dieser Umstand inakzeptabel". Gleichzeitig kündigt die Aufsicht eingehende Prüfungen der Depotübertragungen und gegebenenfalls Sanktionen bei Nichteinhalten der Vorgaben an.

DOCH WARUM ERZÄHLEN WIR IHNEN DAS ALLES?

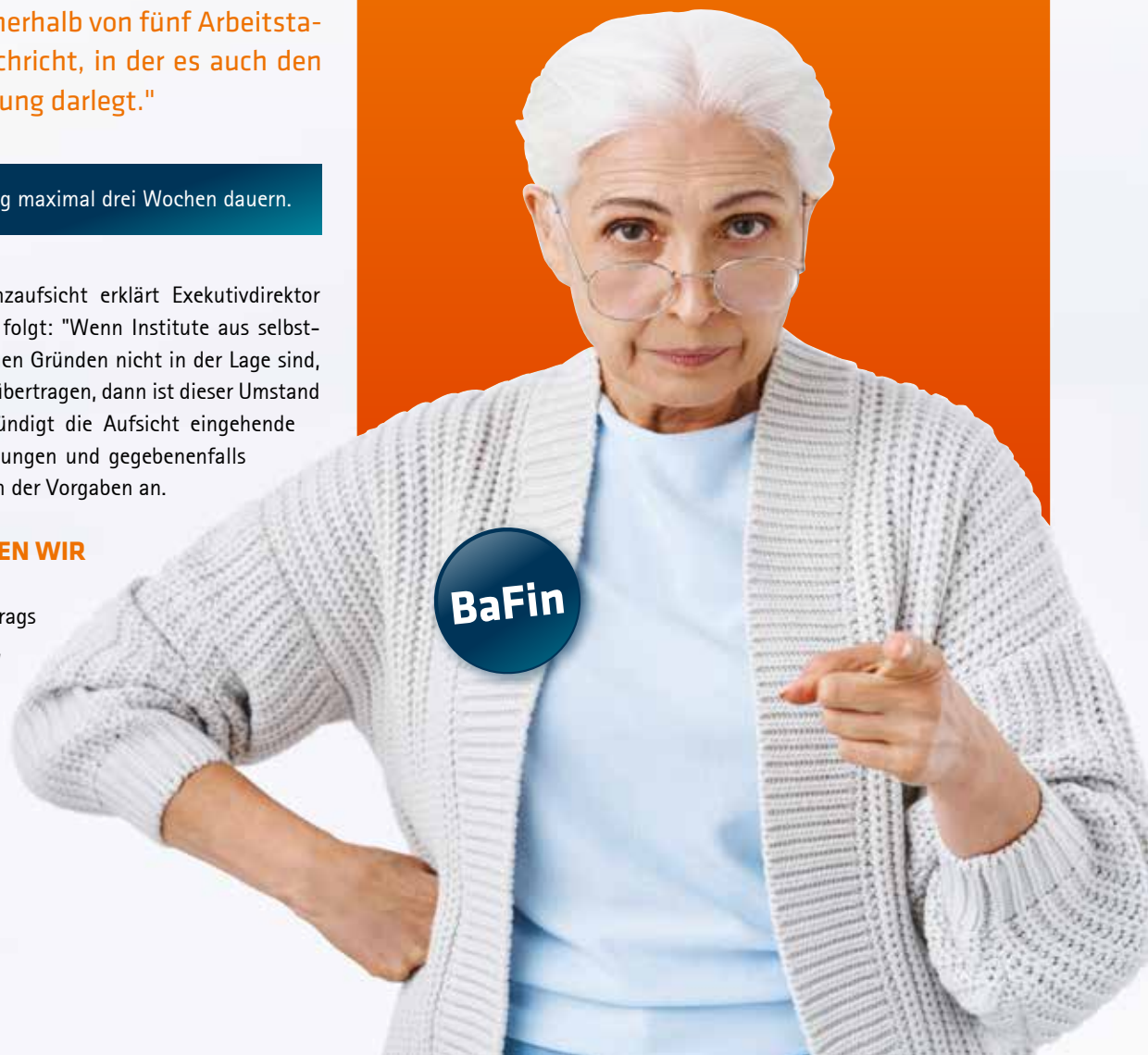
Da während eines Depotübertrags in der Regel kein Handeln, also auch kein Verkauf von Anteilen möglich ist, ist eine zügige Bearbeitung des Übertrags – gerade in Zeiten mit starken Schwankungen an den Märkten – von enormer Bedeutung.

UNSER VORSCHLAG DAHER:

Fragen Sie doch einmal Ihre Kunden, ob sie schon von der Neuerung gehört haben und ob Sie beim Depotübertrag behilflich sein können. Hilfreiche Argumente für den Übertrag können zudem geringere Kosten für Lagerstellen, eine noch bessere Beratung und noch größere Gewinne für beide Seiten sein (Ihre Provision, sein Ertrag). Hat der Kunde sein Depot übertragen, ist es an Ihnen einen Depotcheck durchzuführen. Sollten Sie dabei oder bei der Auswahl neuer Lagerstellen, wie etwa FFB, eBase oder Fondsdepotbank, benötigen helfen wir Ihnen gern.]

**DIESES ANGEBOT GILT AUCH FÜR
BERATER OHNE §34F LIZENZ!
DANK EINES TIPPGEBERMODELLS
KÖNNEN AUCH SIE PROFITIEREN.**

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen





WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Ihre Expertengemeinschaft für Kreditversicherungen

Die Expertengemeinschaft der R+V-Versicherungsgruppe bietet Ihnen und Ihren Kunden umfassendes Wissen, individuelle Betreuung und ein einzigartiges Angebot. Kurz: Bei uns stehen Sie und Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Für Ihre Kunden zählt finanzielle Flexibilität: liquide Mittel und verlässliche Zahlungseingänge, um investieren zu können und Krisenzeiten zu meistern. Wir verschaffen und sichern Ihren Kunden diesen finanziellen Spielraum mit unseren individuellen Angeboten.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Kreditversicherungen.
Jetzt informieren auf makler.ruv.de/firmenkunden



Die R+V Versicherungsgruppe



TEIL SECHS 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.

[Die Realität ist oft ernüchternd. Dabei hat man sich doch Mühe gegeben, um das Geld des Kunden sorgfältig in vielversprechende Fonds zu investieren. Doch bei genauerer Betrachtung fällt auf, dass die Auswahl der Fonds sich weniger danach richtete, wie diese sich sinnvoll im Anlegerdepot ergänzen, als vielmehr danach, wann

der Anleger „frisches Geld“ zum Investieren hatte. War gerade Krise, so waren die ausgewählten Fonds eher defensiver. Nur wenige Monate später hätte das schon wieder ganz anders ausgesehen. Oft sind es Fonds, über die man – natürlich nur Gutes – gelesen hatte. Wusste man, ob hier ein fachkundiger Redakteur am Werk

war oder ob es sich um Content handelte, den die Fondsgesellschaft zur Verfügung gestellt hat. Häufig lassen sich „Fachpublikationen“ dafür bezahlen, dass sie die werblich gut gestalteten Texte der Marketingabteilung unkritisch übernehmen. Manchmal werden im Gegenzug Anzeigen geschaltet. Behält sich die Publikation die Schlussredaktion vor, so muss die Publikation noch nicht einmal als Werbung gekennzeichnet werden, auch dann nicht, wenn Text und Grafik 1:1 vom Fondsanbieter übernommen werden.

So wundert es nicht, dass sich Fonds vor allem dann über hohe Mittelzuflüsse freuen können, wenn sie ihren Bekanntheitsgrad steigern. Gute Leistungen sind sicher hilfreich. Gute Leistungen alleine bleiben jedoch meist unbeachtet, obwohl es gerade die kleineren Boutiquenfonds sind, die herausragende Leistungen erbringen (lesen Sie hierzu bspw. das Review zum „SQUAD MAKRO“ ab Seite ... in dieser Ausgabe). Bei dieser Gelegenheit sei angemerkt, dass es für die Aufnahme eines Fonds in die dem VV-Basis-Newsletter zugrunde liegende Empfehlungsliste keinerlei direkte oder indirekte Gegenleistung gibt. Der Newsletter wird ausschließlich über Einnahmen aus den Abonnements finanziert.

Unabhängige Fonds-Selektion ist eine Aufgabe, die nicht mal nebenbei erledigt werden kann. Wer täglich Kunden akquiriert und berät, ist in der Regel voll ausgelastet. Wer trotzdem kompetent beraten will, der ist gut beraten, sich die Expertise „einzukaufen“. Die gute Nachricht: Für Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis“ ist die externe Beratung bereits bezahlt. [pma:] kooperiert nämlich mit der AECON Fondsmarketing GmbH hinsichtlich

der Beratung bei der Konstruktion von Anlegerdepots, die der jeweiligen Risikotragfähigkeit der Anleger entsprechen. Sie bekommen also nicht nur wertvolle Analysen für die 50 selektierten Fonds der VV-Basis-Empfehlungsliste sowie die detaillierte Vorstellung neuer Fonds, die im Austausch in die VV-Basis-Liste aufgenommen werden. Sie erhalten komplette Portfoliovorschlüsse mit einer Auswahl zueinander passender Fonds. Je nachdem, welche Risikobereitschaft und welchen Anlagehorizont ein Anleger hat, wird der Portfoliovorschlag defensiver oder offensiver gestaltet sein. Eine breite Streuung sorgt dabei dafür, dass nicht ständig Änderungen an der Allokation vorgenommen werden müssen. Wer eine höhere Rendite anstrebt, der muss auch die Bereitschaft mitbringen, höhere Rückschläge zu verkraften, ohne gleich ängstlich „von Bord zu gehen“, wenn es zu einem Rückschlag an den Anlagemärkten kommt.

Wenige Angaben reichen aus, um einen entsprechenden Vorschlag zu erstellen. Dazu gehören ...

- das Alter des/der Kunden,
- die voraussichtliche Mindestanlagedauer,
- Frage, ob Zuzahlungen (ggfs. als regelmäßiger Sparplan) vorgesehen sind oder
- ob (und ab wann) regelmäßige Auszahlungen erfolgen sollen und
- welchen maximalen temporären Verlust („Drawdown“) der Kunde akzeptieren könnte.

WKN	Fondsname	Anteil	SRRI
A0X754	Acatis GANÉ Value Event UI	6,50%	5
A1JCBM	Acatis Global Value Event UI	5,10%	5
A1VWXX	Acatis Global Value Event UI	4,50%	4
A1JCBM	Acatis Global Value Event UI	5,30%	4
A2JWXX	Acatis Global Value Event UI	5,90%	5
A1JCBM	Acatis Global Value Event UI	5,30%	5
A2JWXX	Acatis Global Value Event UI	6,20%	4
A1JCBM	Acatis Global Value Event UI	6,50%	4
A0C888	Acatis Global Value Event UI	4,90%	5
A2JWXX	Acatis Global Value Event UI	5,60%	5
A1JCBM	Acatis Global Value Event UI	5,20%	5
A1VWXX	Acatis Global Value Event UI	4,80%	3
A0MS73	Lupus alpha Return	6,50%	4
A0MZM2	Managed Profit Plus	6,30%	4
A2ANEB	MFS Meridian Prudent Capital	6,50%	4
A1JCWX	PTAM Global Allocation	4,90%	5
A0MZ31	SIGAVEST Vermögensverwaltungs-fonds UI	5,00%	5
A2PZ78	Vontobel II - Vescore Active Beta Opport.	5,00%	4

Mit einem Newsletter-Abonnement ist der Zugriff auf sechs standardisierte Portfoliovorschlüsse verbunden, mit denen der größte Teil aller Beratungen abgedeckt werden kann. Hierbei handelt es sich nicht etwa nur um eine Tabelle (wie nebenstehend), in der die Fonds eines Portfolios aufgelistet werden. Mit einem Klick

erhalten Sie nämlich eine komplette Powerpoint-Präsentation, die Sie mit ihren Kontaktdaten (ggfs. plus Bild und/oder Logo) ergänzen und hinsichtlich der Kundenansprache personalisieren können. Bei der Einrichtung erhalten Sie bei Bedarf Hilfestellung. Wollen Sie einen weiteren Fonds einbinden oder einen im Vorschlag enthaltenen Fonds austauschen – kein Problem, auch hier wird Ihnen gerne geholfen.

Informationen zu den verschiedenen Fonds erhalten Sie in der Regel über den VV-Basis-Newsletter. Da hier jedoch nur Fonds aufgenommen werden, die mindestens drei Jahre alt sind und mindestens 50 Millionen Euro verwalten, erhalten Sie jüngere bzw. kleinere Fonds, die in den Portfoliovorschlüssen enthalten sind, über die AECON-Website vorgestellt. Hierzu erhalten Sie als VV-Basis-Abonnent Ihren persönlichen Zugang. Für alle Fonds eines Portfoliovorschlages aber gilt, dass jeder Fonds in einer einseitigen Kurz-Präsentation vorgestellt wird. Alle Fondsseiten werden monatlich aktualisiert. Nebenstehend ein Beispiel. In der Kopfzeile könnte nun der Name des jeweils angesprochenen Anlegers stehen, der damit das Gefühl hat, dass Sie diese Präsentation individuell für ihn erstellt haben. In der Fußzeile ist ausreichend Platz für Ihre Kontaktdaten (inkl. Portraitfoto und/oder Logo).

Ideen für ein breit diversifiziertes Portfolio für den eher ausgewogenen Anleger

Assenagon I Multi Asset Conservative P2 (WKN A14 0LW)

Mitglieder des Multi Asset-Teams von Union Investment unter Leitung von Thomas Romig wechselten vor einigen Jahren zu Assenagon. Thomas Romig, der u.a. auch Spezialist für Wertsicherung-Konzepte ist, übernahm federführend das Management für den neu aufgelegten Fonds, der zunächst mit einer rollierenden Wertsicherung über jeweils 12 Monate arbeitete. Angesichts immer weiter fallender Zinsen schränkte die Wertsicherung, die eben auch entsprechend mit entsprechenden Assets (vorzugsweise Anleihen) unterlegt werden musste, die Handlungsfreiheit des Managements immer mehr ein, weshalb man sich im August 2018 entschloss, auf Zusicherungen hinsichtlich eines Maximalverlustes über 12 Monate zu verzichten. Nun konnte mit mehr Freiheiten gearbeitet werden, wobei natürlich nach wie vor das Augenmerk auf Verlustreduktion liegt. Tatsächlich hat der Fonds auch seit August 2018 niemals einen höheren Verlust erlitten, als zuvor zugesichert.

Das Besondere an diesem Fonds ist, dass er einerseits als Dachfonds (mit einer physischen Mindestaktienquote von 25%) agiert, jedoch andererseits sein eigenes Risikomanagement betreibt. Je nach Marktlage und -einschätzung werden Terminkontrakte auf liquide Aktien- und Renten-Indices sowie auf Devisen zur Absicherung oder auch zur Renditeoptimierung eingesetzt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.



Vergleichsgruppe: Mischfonds defensiv	Durchschnittl. jährl. Rendite seit (Anzahl der Fonds)			
	1 Jahr (873)	3 Jahre (779)	5 Jahre (668)	Auflage (11/2015)
Performance				
Bester Fonds	+16,60%	+9,85%	+6,55%	-
Assenagon I	-0,21%	+6,23%	+3,79%	+3,01%
Schlechtester	-10,28%	-6,17%	-3,62%	-
Volatilität				
Bester Fonds	0,06%	0,23%	Angaben per 07.03.2022 Grafik per 07.03.2022	
Assenagon I	4,94%	5,37%		
Schlechtester	11,20%	16,79%		

Die Angaben stammen aus öffentlich zugänglichen Internetquellen oder unmittelbar von der KAG. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Gewähr übernommen.

Stand der Ausarbeitung: März 2022

8

Es ist kaum zu erwarten, dass Anlageinteressenten sich die Kurzbesprechungen aller Fonds detailliert durchlesen. Es ist vor allem der positive Eindruck von der Professionalität, mit der Sie einen Anlagevorschlag präsentieren, auf den es ankommt. Aber natürlich können auch Fragen der Anlageinteressenten häufig mit dem Blick auf eine der Grafiken beantwortet werden. Insbesondere dann, wenn im weiteren Verlauf mal einer der Fonds in Relation zu den Marktentwicklungen „schwächelt“, so beantwortet möglicherweise der kurze Text die Frage, warum dies akzeptiert werden kann. Möglicherweise handelt es sich um einen Fonds, der in Krisenzeiten für Stabilität sorgen soll, denn solche Fonds hinken in Zeiten steigender Börsenkurse oft hinterher.

Bei der Konstruktion der Portfolios wird vor allem darauf abgestellt, die Grenzen der Risikotragfähigkeit des Anlegers nicht zu strapazieren. Ein defensives Portfolio sollte möglichst nicht mehr als 8 Prozent Drawdown (= die Differenz von einem einmal erreichten Höchststand bis zum anschließenden Tiefpunkt) erleiden müssen. Dabei sollten sich die Depot-Verluste jedoch mit großer Mehrheit innerhalb einer Bandbreite von 5 Prozent unterhalb des jeweils letzten Höchststandes bewegen.

Ideen für ein breit diversifiziertes Portfolio für den eher defensiveren Anleger

Der 10-Jahres-Backtest des defensiven Portfolios



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

Stand der Ausarbeitung: April 2022

26

In jedem Depotvorschlag ist ein Backtest über die letzten zehn Jahre enthalten, der ebenfalls von Zeit zu Zeit aktualisiert wird. Hier ist eine exakte Angabe enthalten, wie hoch der höchste Drawdown des jeweiligen Depots ausgefallen wäre. Wichtig ist hier die Botschaft für Anleger mit schwachen Nerven, nach einem scharfen Einbruch nicht zu verkaufen und damit den Verlust festzuschreiben. Man sieht, dass es nach einem scharfen Einbruch meist schnell wieder bergauf geht. Wer nach gemachtem Verlust verkauft, hat vor weiteren Gewinnen verkauft ... und damit sicher verloren.

Ein ausgewogenes Portfolio sollte möglichst nicht mehr als 13 Prozent Drawdown erleiden müssen. Dabei sollten sich die Depot-Verluste jedoch mit großer Mehrheit innerhalb einer Bandbreite von 10 Prozent unterhalb des jeweils letzten Höchststandes bewegen. Beim chancenorientierten Depot muss man angesichts einer deutlich höheren Gewinnerwartung auf mittlere und lange Sicht mit bis zu 20 Prozent Drawdown rechnen, wobei auch hier die Bandbreite niedriger – meist unterhalb von 15 Prozent – ist.

Kommt es zu Änderungen der Zusammensetzung der Beispieldepots, so wird dies auf der AECON-Website kommentiert. Sie können dann entscheiden, ob Sie Kunden zeitnah über die notwendige An-

passung des Portfolios informieren wollen oder ob es ausreichend erscheint, die Änderungen bei nächsten Servicetermin umzusetzen. Durch die breite Streuung ist der Einfluss eines einzelnen enttäuschenden Fonds gering, so dass Sie als Berater nicht unter Zeitdruck geraten.

Mit den Beispieldepots und der zugehörigen Powerpoint-Präsentation können Sie sich deutlich von Wettbewerbern, vor allem von der Konkurrenz der Hausbank, absetzen. Die Erfolgsquote bei Einsatz derart professioneller Unterstützung befristet.]

In der nächsten Folge unserer „Serie zur wunderbaren Welt der Geldanlage“ erklären wir, wie die umfangreiche Fondsselektion erfolgt, ehe ein Fonds in die Empfehlungsliste und letztendlich in ein Beispieldepot aufgenommen wird. Bleiben Sie gespannt. (Sollten Ihnen die fünf vorangegangenen Ausgaben des [partner:]Magazins nicht mehr vorliegen, so können Sie die Artikel dieser Serie gerne als pdf-Datei bei uns abrufen. Hierzu reicht eine einfache Mail an Herrn Ummen oder Herrn Sommer.

AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]

REVIEW

„SQUAD CAPITAL – SQUAD MAKRO“ (A1CSXC)

[Extreme Positionierung vermeiden und sich anbahnende Systemwechsel frühzeitig identifizieren – getreu dem Motto der kanadischen Eishockeylegende Wayne Gretzky: „I skate to where the puck is going to be, not to where it has been.“ („Ich skate dahin, wo der Puck sein wird und nicht dahin, wo er war.“). Fondsmanager Alexander Kapfer managt den „SQUAD MAKRO“ seit mehr als 12 Jahren mit ruhiger Hand. Das Ergebnis – in der folgenden Grafik für die letzten zehn Jahre – kann sich sehen lassen:



Nur wenige flexible Mischfonds können in diesem Jahr mit einem Allzeithoch zu Ostern und einem Plus seit Jahresbeginn von gut 5 Prozent aufwarten. Die Art und Weise, wie der Fonds sich über die letzten zehn Jahre an der 8 Prozent-Linie entlang hangelt, ist beeindruckend. Auch wenn man die ersten beiden Jahre, in denen der Fonds in seine längste Underwater-Periode hinein startete, einbezieht, kann der Fonds mit einer Durchschnitts-Performance von 7,36 Prozentp.a. glänzen:

MPA-Histogramm des Squad Capital - Squad Makro N (A1CSXC)

Start	H	T	MW	H	T	MW	H	T	MW
19.03.2010	14.04.2010	11.08.2011	07.08.2012	21.07.2015	25.08.2015	02.12.2015	02.12.2015	12.02.2016	12.01.2017
Tage	26	484	362	1078	35	99	0	72	335
Wertveränd.	0,08%	-15,58%	19,53%	51,22%	-11,23%	12,96%	0,00%	-15,74%	18,94%
Wert	99,44	83,95	100,34	151,74	134,70	152,16	152,16	128,21	152,50
p.a.-Rendite	1,13%	-11,36%	0,41%	8,25%	5,76%	7,75%	7,75%	4,41%	6,48%
	H	T	MW	H	T	MW	H	T	MW
	12.05.2017	30.08.2017	02.10.2017	26.07.2018	04.01.2019	25.04.2019	20.02.2020	24.03.2020	21.01.2021
Tage	120	110	88	297	162	111	301	33	303
Wertveränd.	5,13%	-4,51%	4,90%	9,69%	-14,58%	17,11%	8,94%	-22,96%	31,70%
Wert	160,32	153,08	160,59	176,15	150,46	176,20	191,95	147,87	194,75
p.a.-Rendite	6,92%	5,97%	6,57%	7,09%	4,83%	6,49%	6,85%	4,05%	6,40%
	H	T	MW	aktuell					
	17.11.2021	02.12.2021	22.03.2022	14.04.2022					
Tage	300	15	110	23					
Wertveränd.	16,68%	-5,43%	6,05%	2,86%					
Wert	227,24	214,90	227,90	234,42					
p.a.-Rendite	7,34%	6,81%	7,15%	7,36%					

© AECON Fondsmarketing GmbH

Verlustphasen = 20,66% / Aufholphasen = 30,69% / Mehrwertphasen = 48,65%

Im MPA-Histogramm findet man die DNA eines jeden Fonds auf einem Blick. Das MPA-Histogramm ist in Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen unterteilt. Eine Mehrwertphase (grün) ist intakt, solange innerhalb von maximal 90 Kalendertagen ein neues Allzeithoch erreicht wird. Ist dies nicht der Fall, so beginnt ab dem letzten Allzeithoch eine Verlustphase (rot), die bis zum tiefsten Anteilspreis andauert. Die für die Kompensation des Verlusts benötigte Zeit wird als Aufholphase (gelb) bezeichnet. Erst wenn das bisherige Allzeithoch erreicht bzw. überboten wird, beginnt erneut eine Mehrwertphase, denn erst jetzt wird für den langfristig investierten Anleger wieder Mehrwert (über den bislang erreichten Höchststand hinaus) geschaffen.

Zu den jeweiligen Extrempunkten der verschiedenen Phasen wird in der untersten Zeile jeweils die durchschnittliche jährliche Rendite seit Auflage (ggfs. seit Strategiewechsel) des jeweiligen Fonds ausgewiesen. Hier kann man erkennen, ob die Ertragskraft eines Fonds intakt ist oder nachlässt. Zudem kann man ablesen, wie viele Kalendertage eine jeweilige Phase dauerte. Addiert man die Tage einer Verlust- und einer Aufholphase, so kann man ablesen, wie lange der Fonds „unter Wasser“ war. Zudem kann man auf einen Blick die Höhe aller Verluste in den Verlustphasen ablesen.

Durch Vergleiche mit den MPA-Histogrammen anderer Fonds kann man nun erkennen, ob der Fonds sich parallel oder eher konträr zu anderen Fonds entwickelt. Für den Aufbau eines schwankungsarmen Portfolios ist es von großem Vorteil, Fonds mit unterschiedlichen Phasenentwicklungen miteinander zu kombinieren.

Erläuterungen zum MPA-Histogramm:

Kaum zu glauben, dass dieser Fonds es in 12 Jahren gerade mal auf ein Volumen von 120 Millionen Euro gebracht hat. Vergleicht man ihn mit den beiden milliardenschweren Fonds, die seit Jahren an der Spitze der Mittelzufluss-Statistiken zu finden sind, so kommt man ins Grübeln, denn natürlich sind alle Daten zu Performance und Risiko der Fonds im Netz zu finden. Dies ist jedoch keine Garantie dafür, dass Fonds mit den besseren Ergebnissen auch automatisch mehr Anlegergeld zur Verwaltung anvertraut bekommen.



Während für den Flossbach-Fonds noch geltend gemacht werden kann, dass sein im Zuge des Corona-Crashes erlittener Maximum Drawdown auf 15,48 Prozent begrenzt werden konnte, liegt der GANÉ-Fonds bei einem Maximalverlust von 25,83 Prozent mit seiner Performance auf Augenhöhe mit dem Flossbach-Fonds, mit seinem Maximum Drawdown jedoch über dem SQUAD-Fonds, der in 2020 einen um knapp 3 Prozent geringeren Drawdown erlitt.

Über den in der obigen Grafik ersichtlichen 10-Jahres-Zeitraum hat der SQUAD-Fonds jedoch rund 20 Prozent mehr Performance abgeliefert als die beiden (von uns durchaus sehr geschätzten) „Dickschiffe“, die 6,6 bzw. 40,3 Milliarden Euro (beide Multiple Opportunities-Fonds zusammen) verwalten. Hier gibt es für Oliver Morath, der früher den Vertrieb bei Flossbach von Storch leitete und nun seit Februar des Jahres bei SQUAD als Managing Director, Strategie & Vertrieb tätig ist, viel zu tun.

Alexander Kapfer ist mit der Capanum GmbH selbständiger Partner von SQUAD und gleichzeitig unter dem Haftungsdach der PEH Wertpapier AG tätig. Hinsichtlich der Beratung des Fonds hat jedoch Kapfer das Heft in der Hand. Wie der Name des Fonds bereits andeutet, agiert er nach einem Top-Down-Ansatz. Die Frage ist stets, ob der Wert vom Markt reflektiert wird und was er zu zahlen bereit ist. Vor der Einzeltitelselektion wird also zunächst geschaut, wie sich die Märkte entwickeln. Auch wenn die Märkte verrücktspielen, stellt sich weniger die Frage, ob desinvestiert werden sollte. Vielmehr schaut Alexander Kapfer, welche Bereiche Rückenwind haben, um sich auf diese zu konzentrieren, da sich Chancen leichter in wachsenden Märkten realisieren lassen. In den jeweiligen Segmenten wird dann sondiert, welche Titel in Frage kommen könnten.

Doch nicht immer funktioniert diese Vorgehensweise. So hält Kapfer bspw. den Bereich Cybersecurity aus der Makro-Perspektive für sehr vielversprechend. Aber er ist Realist genug, um einzugestehen, dass für diesen Bereich keine auch nur halbwegs sichere Prognose möglich ist, wer Potenzial vom Kaliber Microsoft hat. Hinzu kommt, dass die Werte durchweg recht hoch bewertet sind. Auf Einzeltitelebene funktioniert dieses Thema daher nicht. Aber es gibt – so Kapfer – genug andere Themen, bei denen seine Sichtweise aufgeht.

Die Aktienquote wird meist über die Cashquote gesteuert. Eine Anlage in Anleihen wird hierbei – obwohl gemäß Prospekt ebenso möglich wie der Einsatz von Derivaten – aus nachvollziehbaren Gründen schon lange nicht mehr erwogen. Aus diesem Grund ist der Fonds bspw. bei FWW inzwischen als „Strategiefonds Aktien-Strategie Equity Active Market Timing Welt“ klassifiziert. Diese Zuordnung passt genauso gut oder schlecht wie die Morningstar-Einordnung als „Mischfonds EUR flexibel – Global“. Doch es spielt aktuell keine Rolle, denn in beiden Kategorien ist er jeweils mit fünf Sternen ausgezeichnet.

Steuerlich gilt der Fonds als Aktienfonds. Mindestens 51 Prozent des Fondsvermögens sind stets physisch in Aktien investiert, so dass 30 Prozent der Erträge (inkl. der Kursgewinne) von der Abgeltungssteuer befreit sind. Aktuell sind knapp 80 Prozent in Aktien und gut 20 Prozent in Cash investiert. Ende Januar waren noch fast 90 Prozent in Aktien investiert.

Bemerkenswert, dass der Fonds mit dieser recht offensiven Ausrichtung in diesem Jahr (per 14.04.2022) ein Plus von bislang 5 Prozent erwirtschaften konnte (zum Vergleich: Der „FvS Multiple Opportunities“ oder der „ACATIS GANÉ Value Event“ liegen seit Jahresbeginn mit 2 Prozent bzw. 5 Prozent im Minus).

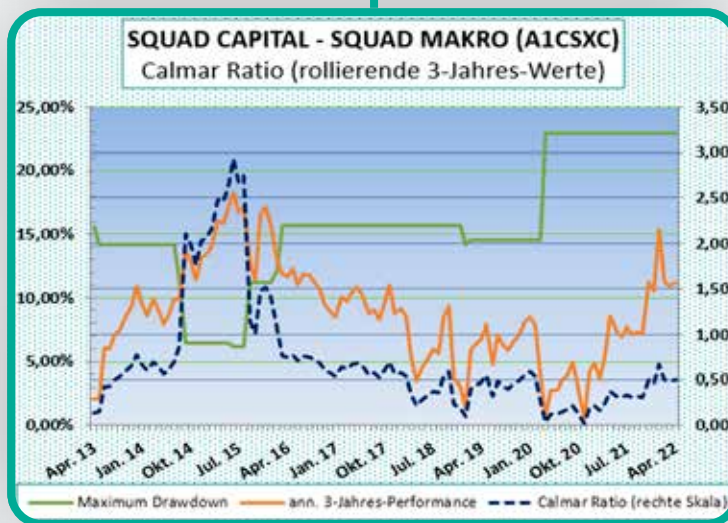
Top 5-Positionen per 31.03.2022

Unternehmen	Anteil am Portfolio	im Portfolio seit
Amazon	4,60%	Dez. 11
Newmont	4,30%	Jun. 12
Alphabet	3,40%	Jun. 10
Microsoft	2,50%	Jun. 12
Oracle	2,30%	Dez. 12

Die fünf größten Positionen im Portfolio vermitteln einen Eindruck von der langfristigen Ausrichtung der Allokation, die sich ganz offensichtlich nicht am schnell wechselnden Sentiment der Anleger orientiert. Langfristiger Investor statt Kurzfrist-Spekulant oder wie es Alexander Kapfer kürzlich in einem Interview formulierte: „Man kann die Tour de France auch ohne Etappensieg gewinnen, man darf nur nicht vom Fahrrad fallen.“ Nun, vom Fahrrad gefallen ist er in den immerhin 12 Jahren seit Auflage des Fonds noch nicht. Allerdings bringt das Festhalten an langfristigen Investments auch hin und wieder – so bspw. während des Corona-Crashes – einen höheren Draw-down mit sich. Umgekehrt partizipiert der Fonds dann aber auch beim Rebound der Märkte von Anfang an und kann so den temporären Verlust schneller als andere wieder aufholen. Der höhere Drawdown schlägt sich aber auch in der Calmar Ratio nieder. Wer in den Genuss der höheren Renditeerwartung des SQUAD-Fonds kommen will, muss die etwas ungünstigere Chance/Risiko-Relation (bspw. im Vergleich zum „FvS Multiple Opportunities“) in Kauf nehmen.

Im Fonds-Newsletter „VV-Basis“ werden die 50 vermögensverwaltenden Multi Asset- und Liquid 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 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.



Der Fonds, der gemäß Offenlegungsverordnung als Art. 8-Fonds klassifiziert ist, eignet sich also als Basis-Investment für Anleger mit höherer Risikotragfähigkeit, kann aber natürlich auch als Beimischung für ausgewogenere Portfolios genutzt werden. Bislang wurde jedoch über jeden beliebigen Drei-Jahres-Zeitraum ein positives Ergebnis erzielt. Das Minimum lag bei 0,48 Prozentpro Jahr.

KALENDER

[PMA:] VERTRIEBSTAGE

17.05. - 01.06.2022

in Würzburg, Werder/Havel,
Hamburg, Düsseldorf und Münster

**Ihr Feedback ist
uns wichtig!**

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

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

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

Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Klaus Tisson

Redaktion

Katarina Orlovic, Britta Schoke

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

B&S Werbeagentur, Münster, www.werbeagentur.ms



Bildnachweise

Titelseite: Diese Seite wurde mit Ressourcen von Freepik.com erstellt | Editorial: Wolfgang Koehler | Artikel BPS Fonds: Fotografie Witte Wattendorf | Artikel The Secret Sölden: Matthias Dengler

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:] 05.2022.1T





Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

SO INDIVIDUELL WIE IHRE KUNDEN: UNSER BERUFSUNFÄHIGKEITS- SCHUTZ.

#MachenWirGern

Die individuell auf Ihre Kunden abgestimmte Absicherung.

Die Arbeitskraft ist die Grundlage, um den Lebensunterhalt für sich und die Familie zu sichern. Was aber, wenn man von heute auf morgen nicht mehr arbeiten kann? Dann gerät das Fundament ins Wanken und stellt ein existenzielles Risiko dar.

Um sich für den Notfall optimal abzusichern, bietet die Barmenia SoloBU eine mehrfach ausgezeichnete und individuell an Bedürfnisse und Wünsche angepasste Lösung zur Einkommensabsicherung.

Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, finden Sie unter www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438 3734**

Auto. Abschluss. Überholspur.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere günstige **Kfz-Versicherung**
mit **schneller Schadenregulierung**.

Starten
Sie durch!

Die Vorteile unserer Kfz-Versicherung:

- günstige Konditionen für Begleitetes Fahren
- umfangreiche Leistungen für Elektro- und Hybrid-Pkw
- attraktive Tarife auch für Camping-Fahrzeuge
- persönliche Unterstützung durch erfahrene Maklerberater

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