

[partner:] magazin



SCHWERPUNKT: KONZEPTE

Store
Stories

Neu gedacht &
neu gemacht

Wir machen
Schule

[PMA:] FEIERT



JAHRE

2023

Liebe Leserinnen und Leser,

Albert Einstein hat wohl einmal gesagt, dass man Probleme nicht mit derselben Denkweise lösen kann, mit der sie entstanden sind. Recht hat er! Oder was denken Sie? Auch wir merken, dass es immer wieder neue Blickwinkel braucht, gerade, wenn es darum geht Systeme und Strukturen zu verbessern oder eigene Denkmuster zu hinterfragen. Schnell wird vor allem bei letzterem klar, dass es wichtig ist, zu reflektieren und sich aus der Komfortzone herauszubewegen.

Innovationsfreudigkeit und der Wille zur Verbesserung kommen aber nicht nur uns, sondern auch diesem Heft und damit Ihnen zugute. Wir haben diese Ausgabe daher dem Schwerpunkt Konzepte gewidmet und dabei festgestellt, dass in der aktuellen Arbeitswelt der Begriff in vielen verschiedenen Formen und Facetten Anwendung findet.

Konzept kommt nämlich aus dem Lateinischen und heißt „Entwurf“. Entwerfen kann aber auch heißen, „einen großen Wurf“ landen oder „eine provisorische Fassung erstellen“. Zwei Vorgänge, die sich durchaus nicht ausschließen. Wichtig ist daher also weniger, wie der Konzeptbegriff inhaltlich gefüllt ist, sondern welche Ziele mit einem Konzept verfolgt oder welche Vorstellungen mit einem Konzept verbunden werden.

So ist die Idee hinter dem Konzept unseres Partners Michael Fraund, das Thema Mehrgenerationenwohnen wieder in unsere Köpfe und in unsere Gesellschaft zu bringen.

Natürlich führen neben demografischen Entwicklungen auch rechtliche Veränderungen, wie etwa beim Thema Nachhaltigkeit, dazu, dass neue und zusätzliche Konzepte gebraucht werden. In unserem Artikel „Wir machen Schule“ berichten wir daher darüber, wie wir der neuen Verpflichtung zur Abfrage und Offenlegung der Nachhaltigkeitspräferenzen begegnen und wie Sie vom Megatrend Nachhaltigkeit nachhaltig profitieren.

Darüber hinaus wissen wir, dass vor allem im Bereich Technik nichts so beständig ist, wie der Wandel. Gerade hier zeigt sich eine zunehmende Konzentration auf menschliche, d.h. kundenspezifische Bedürfnisse. Die sogenannte Customer Centricity – zu Deutsch: Kundenorientierung oder Kundenzentrierung – ist Treiber für gänzlich neue Vertriebs- und Marketingkonzepte, die den Kunden und nicht das Produkt in den Mittelpunkt des Interesses rücken. Mit gleich drei spannenden Beiträgen entfüh-

ren wir Sie in die Welt datengetriebener Geschäftsmodelle, neu gedachter und neu gemachter Plattformen sowie in den Bereich des Design Thinkings. Sie lernen also u.a. wie künstliche Intelligenz Ihnen dabei helfen kann, nicht nur schneller und flexibel, sondern auch vertrieblisch noch erfolgreicher zu werden und wie man unter Abwägung von Wirtschaftlichkeit, Machbarkeit und Erwünschtheit aus Kundensicht überlegene Lösungen für den Betrieb einer Website entwickelt.

Kundenzentrierung- und/oder Fokussierung erstreckt sich aber auch auf die Bereiche Strategie und Philosophie, weshalb wir Ihnen erklären wollen, warum es vorteilhaft sein kann, sich als Vermittler zu spezialisieren und sich auf ein bestimmtes Kundensegment zu konzentrieren. Sie sehen das anders? Dann lesen Sie vielleicht unseren Artikel zu kognitiver Dissonanz. Der beschreibt ganz wunderbar, dass es manchmal ganz hilfreich und förderlich sein kann, sich mit einer Tatsache intensiver zu beschäftigen und seine Denkweise zu verändern. Und für diejenigen unter Ihnen, die noch auf der Suche nach ganz anderen Konzepten sind, denen können wir vielleicht mit den Themen Konzeptkunst und concept stores eine kleine Freude bereiten.

In diesem Sinne: viel Spaß beim Lesen!

Ihre [pma:]



Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Konzepte]

- 06 Im Visier _[pma:]
- 10 Wir machen Schule _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 12 Store Stories _[pma:]
- 16 Über Kreuz _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 18 Konzeptkunst _[pma:]
- 22 Design Thinking _[pma:]
- 26 Co-Housing _[pma:]
- 28 Kognitive Dissonanz _[pma:]

[Lebensversicherung]

- 30 Die Arbeitskraftsicherung der Allianz _Allianz Lebensversicherungs-AG
- 32 BU/DU mit der DBV für Studenten und Auszubildende _AXA Konzern AG
- 36 Doppelt stark mit Canada Life _Canada Life
- 40 Hart rackern, aber nicht schützen _Basler Vertriebsservice AG
- 42 Risikolebensversicherung der InterRisk _InterRisk Lebensversicherungs-AG
- 44 50 Jahre der Spezialist für Risikoleben _Dialog

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 98 Impressum

[Sachversicherung]

- 46 Modellbahnen: Versicherungsschutz für Spezialzielgruppe entwickelt sich weiter _Mannheimer Versicherung AG
- 48 [pma:] Serie Produktwelt HUKRS – Die Rechtsschutzversicherung _[pma:] Team Sachversicherung
- 52 Neu gedacht & neu gemacht – unsere Gewerbeplattform _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 54 Vielseitig & einfach – Barmenias neue Tarifwelt für Beamte _Barmenia
- 56 Der neue Premiumschutz der DKV für Ärzte _ERGO Group AG
- 58 Gesund bleiben, gesund werden und sich gut aufgehoben fühlen _R+V
- 60 Innovatives Gesundheitskonzept für Firmenkunden FEEL-free:up – einzigartig am bKV-Markt _Hallesche Krankenversicherung
- 62 Nürnberger Budgettarife: Die flexible Lösung _NÜRNBERGER
- 64 Mit dem ZahnEXKLUSIV komplettiert die SIGNAL IDUNA die Tariflinie „Zahn“. _SIGNAL IDUNA Gruppe

[Kapitalanlagen]

- 90 Hidden Champions Tour ...seit 2008 mit (noch) unentdeckten Fondsperven unterwegs _AECON Fondsmarketing GmbH
- 92 Erfolg ist kein Zufall sondern das Ergebnis eines erprobten Motors _LAIC
- 96 Fair verteilt? Eigentümer sollen ab 2023 die CO2-Steuer mittragen _planethOme

[pma: panorama]

- 66 Vom Fordern und Fördern _[pma:]
- 68 Häuser für Individualisten – vor beeindruckender Naturkulisse _FOURELEMENTS – Living by berger
- 72 Damit Sie nicht aus dem Konzept geraten _[pma:]

[Vertrieb]

- 74 Kundengewinnung ohne teure Werbeanzeigen _seo premium agentur
- 76 Alle reden von Digitalisierung wir machen's! _[pma:]
- 80 Wussten Sie schon...!? _[pma:] Vertriebstechnik
- 85 Für uns total normal – DIN 77235 Zertifizierung _[pma:]
- 86 Unsere Mitarbeiter Kollegen über uns _[pma:]
- 88 Spezialist ist besser als Generalist _[pma:]



IM VISIER



ODER WARUM WIR GLAUBEN, DASS SICH EINE
SPEZIALISIERUNG WIRKLICH LOHNT

Viele Versicherungsvermittler übernehmen gerade zu Beginn ihrer Selbständigkeit jeden Auftrag, der sich ihnen bietet. Das wird dann im weiteren Verlauf des Berufslebens so beibehalten. Ein Fehler, wie wir finden.

SIE SIND BEREITS IM „ZIELGRUPPENGESCHÄFT“ TÄTIG?

Gratuliere, dann arbeiten Sie sich doch bis zum Punkt „Zielgruppengeschäft mit [pma:] vor

SIE SIND NOCH NICHT IM „ZIELGRUPPENGESCHÄFT“ TÄTIG?

Das macht nichts. Lesen Sie einfach weiter – was noch nicht ist ...

[Wer seine Zielgruppe, sprich seinen Kunden (oder auch potenzielle Kunden), genau kennt, weiß auch, wie er sie richtig ansprechen kann.

Wer seinen Kunden nicht genau kennt, arbeitet vielleicht nach dem Prinzip „Gießkanne“.

Jeder Kunde hat aber seine ganz eigenen Vorstellungen und Vorlieben und damit auch ganz spezielle, individuelle Anforderungen.

Einen Privatkunden beschäftigen etwa ganz andere Fragestellungen als einen Gewerbekunden, einen niedergelassenen Arzt wiederum andere Themen als einen angestellten Arzt usw.

Ein Vermittler, der alle Kunden über einen Kamm schert, läuft daher im Zweifel Gefahr, überhaupt keinen Kunden anzusprechen. Je besser also Vermittler über ihren Kundenkreis Bescheid wissen, desto größer sind die Chancen, diese „unbekannten Wesen“ durch zielgruppenspezifische Beratung für sich zu gewinnen.

ABER WAS IST NUN EINE ZIELGRUPPE?

„Unsere Zielgruppe sind alle potenziellen Kunden im Umkreis von x Kilometern“. So – oder ähnlich – fallen die überwiegenden Antworten vieler Vermittler aus, wenn es um die Zielgruppenfrage geht. Viele Vermittler konzentrieren sich zu sehr auf die Produkte, die ihnen von Produktanbietern zur Vermittlung offeriert werden.

Viel wichtiger als diese, i.d.R. austauschbaren Produkte, sind aber die Menschen, die diese Produkte von Ihnen „kaufen“ sollen. Nur wer sich am Bedarf einer genau definierten Zielgruppe orientiert, wird langfristig Erfolg haben.

Oder anders ausgedrückt: Es sind nicht die Produkte, sondern die Menschen, die Kunden binden und das vor allem dann, wenn die Leistungen austauschbar sind! Für einen Vermittler ist es deshalb wichtig, einen Service oder ein Produkt anzubieten, den/das seine Kunden von keinem anderen Anbieter am Markt bekommen können.

ENGE
ZIELGRUP-
PEN, SIND
LEICHTER ZU
DURCHDRINGEN
ALS WEITE.

NISCHEN
FINDEN
UND KUNDEN
BINDEN

DER ERSTE SCHRITT IN RICHTUNG ZIELGRUPPENBERATUNG IST DIE BEANTWORTUNG DER FOLGENDEN FRAGEN:

- Wer ist Ihr Kunde?
- Haben Sie die „richtigen“ Kunden?
- Wen möchten Sie ansprechen?
- Welche Zielgruppen fallen Ihnen ein?

WIE FINDE ICH M/EINE ZIELGRUPPE?

Erstellen Sie sich eine Liste – starten Sie mit Ihren A-Kunden. Schreiben Sie alle Namen, die Ihnen einfallen, einfach auf. Anschließend fassen Sie die Namen zu Zielgruppen zusammen. Betrachten Sie dazu Ihre A-Kunden und überlegen Sie, welche Personen/Unternehmen ähnliche Probleme, Bedarfe, etc. haben. Verfeinern Sie die Liste und ergänzen sie diese um Ihre Wunsch-Zielgruppen, also Personen, die vielleicht noch nicht so stark vertreten sind und fragen Sie sich:

- Welcher Zielgruppe könnten Sie den größtmöglichen Nutzen bieten?
- Mit welcher Zielgruppe hätten Sie am liebsten zu tun? Zu welcher haben Sie das beste Vertrauensverhältnis, und wo schätzt man Sie am meisten?

WELCHE VORTEILE HAT EINE ZIELGRUPPENSPEZIALISIERUNG?

- Über Interaktion mit den Mitgliedern Ihrer Zielgruppe schärfen Sie Ihr Profil.
- Sie erkennen die Veränderungen des Bedarfs und der Probleme Ihrer Zielgruppe schneller als andere Marktteilnehmer und sichern sich damit einen Wettbewerbsvorsprung.
- Sie entwickeln sich dadurch zum Spezialisten dieser Zielgruppe. Sie werden häufiger empfohlen.
- Weil Sie nicht bei jedem Kunden bei Null anfangen müssen, erzielen Sie wirtschaftliche Vorteile. Stichwort: Synergieeffekt.

ZIELGRUPPENGESCHÄFT MIT [PMA:]

- Sie sind bereits erfolgreich in einer Zielgruppe unterwegs? Dann lassen Sie uns und Ihre Kollegen an Ihrem Wissen und Ihrer Spezialisierung teilhaben. Gern berichten wir über Ihre Klientel und/oder entwickeln gemeinsame Konzepte: „Von Partnern für Partner“.
- Sie haben eine spannende Zielgruppe gefunden, finden aber nicht so richtig Zugang? Dann sprechen Sie uns an. Gemeinsam erarbeiten wir passende Ansprachekonzepte.
- Sie sind noch auf der Suche nach einer spannenden Zielgruppe? Dann könnten unsere neuen Zielgruppenwebinare etwas für Sie sein.]

SPEZIALIST
IST BESSER ALS
GENERALIST

SPEZIALISIE-
RUNG HEISST
QUALIFIZIE-
RUNG

[pma:]



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Perfektes Duo für Ihre Firmenkunden.

Doppelt gut: Mit HUMANOO können Ihre Firmenkunden präventiv etwas für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter tun. Und mit der NÜRNBERGER betrieblichen Krankenversicherung deren medizinische Versorgung verbessern.



HUMANOO
belohnt gesünder
leben mit bis zu
100 EUR
p. a.



NÜRNBERGER Krankenversicherung AG
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

WIR MACHEN SCHULE

...und das in mehrfacher Hinsicht. Nicht nur, dass wir mit der Zielke Research Consult GmbH als erster Maklerpool ein Produktlabel über Nachhaltigkeit für unsere Partner entwickelt haben, wir helfen Interessierten auch dabei, das Investmentgeschäft für sich zu erschließen. Mit einfachen Lösungen machen wir aus einer vermeintlich komplexen Geschichte, eine entspannte Angelegenheit und Sie zum Hidden Champion in Sachen Geldanlage – sogar nachhaltig.

Nun ist es also offiziell und rechtlich bindend. Seit dem 02.08.2022 besteht in der Finanz- und Versicherungswirtschaft die Verpflichtung, die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abzufragen. Doch wie sieht sie eigentlich konkret in der Praxis aus, diese Nachhaltigkeit? Was bedeutet der Trend für Ihre Beratungs- und Vermittlungsarbeit konkret?

WIR VERRATEN ES IHNEN!

Im Rahmen unserer neuen Schulungsreihe „Nachhaltiger Vertrieb“ werden wir Ihnen ab August nicht nur die Grundlagen zur ESG-Regulatorik vermitteln, detailliert Produkte und Ratings betrachten, sondern auch mittels konkreter Fallbeispiele für die Kundenberatungspraxis trainieren.

**HIER
ANMELDEN!**



SIE SICHERN ALSO:

- Wir greifen das Thema Nachhaltigkeit aktiv auf und rennen nicht den Entwicklungen am Markt hinterher.
- Wir definieren einen nachhaltigen Beratungsprozess, um entsprechende Kunden gezielt mit passenden Produkten zu versorgen.
- Wir nehmen Ihnen die lästigen regulatorischen Pflichten im Thema Nachhaltigkeit ab...

und schaffen damit Raum für mehr Wachstum und mehr Geschäft!

JETZT BERATUNGS- EXPERTISE SICHERN

18. UND 19. AUGUST 2022
STADTHOTEL MÜNSTER

PMA PORTFOLIO - BAUSTEINE

1

- Wir wollen in Versuchung führen.
- Wir wollen animieren, sich auch anderen Themen zu widmen.
- Wir wollen, dass Sie mehr und andere Vitamine zu sich nehmen!

2



- Analog einer Landkarte hilft ein „Kompass“ nicht vom richtigen Weg abzukommen.
- Unsere Toolbox unterstützt mit entsprechenden Leitfäden und Unterlagen.

3



- Statt Rechenschieber eine digitale Lösung zur Zinsberechnung
- Mit nur wenigen Klicks und ohne viel Aufwand
- Minusinsen umgehen und Renditen generieren

4



- Wir bieten die Chance im Bereich Investment ein- und aufzusteigen.
- Wir begleiten Sie fachlich, vertrieblich, technisch.
- Wir machen aus heimlichen Helden echte Champions.



Ha-
ben Sie sich
schon einmal gefragt,
was es eigentlich mit diesen
ganzen Pop-Up-, Department-
oder Concept Stores auf sich hat
und welches Konzept sich dahinter
versteckt? Wir verraten es Ihnen
und stellen passend zum Schwer-
punkt dieser Ausgabe ein
paar Beispiele aus ganz
Deutschland vor.

Der Pop-up-Store

Diese Shops poppen im wahrsten Sinne des Wortes einfach irgendwo auf, verschwinden aber schon nach kurzer Zeit wieder. Wir finden sie meist in der City oder in Wohnvierteln, wo sie leerstehenden Fabriken oder Geschäftsräumen für kurze Zeit neues Leben einhauchen. Hier wecken sie Begehrlichkeiten und in uns das Bedürfnis, schnell etwas einzukaufen zu müssen, bevor sie wieder von der Bildfläche verschwinden. Die provisorischen Shops werden meist von einem bestimmten Label betrieben. Ihren Ursprung verdanken wir 2004 der japanischen Designerin Rei Kawakubo und ihrer Marke Comme des Garçons.

RE STORIES

Der Concept Store

Er ist der Individualist unter den Shops und irgendwo zwischen Boutique und Warenhaus angesiedelt. Hier gibt es von Kleidung über Bücher und Kosmetik bis hin zu Möbeln so ziemlich alles. Hauptsache, es ist möglichst exquisit und einzigartig. Concept Stores sind nie an eine spezielle Marke gebunden, sondern vertreiben handverlesene Produkte unterschiedlicher Marken. Berühmte Beispiele: Colette in Paris oder **APROPOS** in Deutschland.

Mit ihren APROPOS The Concept Stores präsentieren Daniel Riedo und Klaus Ritzenhöfer seit 30 Jahren ausgewählte Fashion aus dem High-End-Portfolio namhafter internationaler Designer, Beauty-Produkte sowie Interieur-Artikel und beweisen ihr besonderes Stilgefühl jede Saison aufs Neue.

„In einem Concept Store findet man alles oder nichts, besonders, wenn man eben gar nicht auf der Suche nach etwas bestimmtem ist.“

Der Department Store

Das ist der große Bruder des Concept Stores und bezeichnet in einem Neu-Englisch das gute alte Warenhaus, wie etwa Karstadt. "Departments" sind nämlich nichts anderes als die verschiedenen Abteilungen: Damen, Herren, Unterwäsche, Food etc.

| Düsseldorf – Jades

Wer sich für Mode interessiert, kam jahrelang an Jades24 nicht vorbei. Und wer interessiert sich in der deutschen Modemetropole Düsseldorf eigentlich nicht für Fashion? Angefangen als „Modeladen an der Ecke“ in der Düsseldorfer Altstadt, hat sich Jades mittlerweile zu einem deutschlandweiten Namen etabliert. Wer den Shop mal besucht hat, weiß das Ambiente, den Enthusiasmus der Verkäufer und auch das glamouröse Rock'n'Roll-Feeling zu schätzen.

Wer nicht konform untergehen will und gerne auffällt, ist hier richtig. Auch online.

| Dresden – Eclectic Design

Weil sie Design lieben, bieten Sebastian Kasper und Team einen Mix unterschiedlicher Designstile, natürlich nach dem eklektischen Ansatz, wie der Name schon verrät. Eclectic Design gibt neben etablierten Marken auch jungen Labels eine Chance, am Point of Sales gesehen zu werden. Zu den Designmöbeln kombinieren sie auch andere Trends, wie Manufakturschokolade oder exklusive Accessoires.

| Karlsruhe – Minette

Esther Laut ist junge Mutter, bloggt über News aus Fashion, Trends und Style und betreibt seit 2018 den Concept Store „Minette“. Ihre Leidenschaft ist Mode, weshalb sie mit Minette einerseits die neuesten Trends für „Modemädchen“ nach Karlsruhe holen will und andererseits eine Community aufbauen will, in der man sich über Trends und Lifestyle austauschen kann. Kunden finden in dem Store neben angesagten Klamotten und Accessoires auch Home Accessoires, Gimmicks, Fashion Books und Beautyprodukte.

| Göttingen – Big Lebowski

Drei Etagen geballte Streetwear und Fashion, davon eine Etage nur für Frauen, das ist das Konzept von René Mergl oder besser gesagt: Südniedersachsens erste Adresse, wenn es um Denim, Streetwear, Skateboard und Graffiti geht. Big Lebowski ist nach eigenen Angaben der ideale Shop für die junge und junggebliebene modebewusste Frau, die sich nicht im Einheitsbrei der Modketten bewegt, sondern Lust auf individuelle Styles und frische Marken hat.

| Münster – tischkultur!

Schon lange bevor die Vokabel Concept Store Einzug in unseren Sprachgebrauch hielt, eröffnete Kirsten Westerheide in einem der ältesten Geschäftsräume Münsters ihre tischkultur. In dem unter Denkmalschutz stehenden Ladenlokal mit seiner Deckenmalerei und der Originalfassade von 1928 bietet die Inhaberin nicht nur das perfekte Ambiente für ihre Dekorationen, sondern auch ausgesuchte Wohn- und Tischaccessoires, Schmuck und Mode sowie Geschenke für alle Anlässe. Wer darüber hinaus Hilfe beim Einrichten oder Dekorieren seiner eigenen vier Wände benötigt, der ist hier ebenfalls gut aufgehoben: Kirsten Westerheide bietet auch die passenden Innenraumkonzepte.

| Hannover – Ach wie fein

Auf einer Fläche von ca. 120 qm präsentieren die Betreiber des Family Concept Stores eine sorgfältige Auswahl an Marken für Babys und Kinder, wie Little Dutch, Done by Deer, Trixie Baby, Lässig, CamCam Copenhagen, Bibs Schnuller, Jellycat, Fabelab, und einige mehr. Neben dem täglichen Bedarf findet man hier aber auch Geschenkideen für besondere Anlässe, wie zum Beispiel zur Geburt, zur Taufe oder Geburtstag.

| Bremen – Glückstreter

Wer Sneaker liebt, von Turnschuhen nie genug bekommen kann und auf der Suche nach etwas Besonderem – oder auch einfach nur Inspiration ist – der ist bei Stefan im Bremer Viertel gut aufgehoben. Der „Glückstreter“ erfreut seine Kunden mit mehreren hundert aktuellen Modellen ausgewählter Sneaker Brands. In entspannter Shopping Atmosphäre oder bei Instore Events können aber auch ganze Sportswear-Outfits sowie angesagte Fashion Accessoires von immer wechselnden Brands erworben werden.

| Berlin – Hallesche Haus

In den Räumlichkeiten des ehemaligen Nachtclubs Horst Krzbrg am Kreuzberger Tempelhofer Ufer findet sich das Hallesche Haus, ein Concept Store, der gleichzeitig auch Café und Eventlocation ist. Die drei Besitzer, allesamt zuvor Einkäufer bei großen Design-Online-Händlern, bieten mit Plastik-Kakteen, buntem Geschirr, Vintage-Möbelstücken, gemusterten Tischdecken und extravaganten Kerzenständern ein buntes Potpourri und die Gelegenheit zu stöbern und zu staunen.

| Köln: Boutique Belgique

Jahrelang wurde Lena Terlutter gefragt, ob sie aus ihrer süßen Boutique Belgique im Kölner Belgischen Viertel auch einen Online-Shop machen will. Jahrelang hat sie das Konzept des Walk-in Concept Stores verteidigt. Wollte die Kunden beraten. Ihnen ihre höchstpersönlich ausgesuchten Kollektionen selbst vorstellen. Doch dann kam Corona und nun dürfen nicht nur Kölner von ihrem erlesenen Geschmack profitieren. Und der ist schon etwas ausgefallener. Lena Terlutter ist übrigens auch „Influencerin“ mit über 740 Tausend Followern. Die Frau, übrigens Mutter von vier Kindern, weiß, was angesagt ist.

| Frankfurt – The Listener

Ein achtköpfiges Team steckt hinter "The Listener". Gemeinsam überlegen sie sich neue Konzepte, planen Shootings für Social Media und organisieren mehrmals in der Saison angesagte Partys. Kunden sollen sich beim Betreten des Ladens heimisch fühlen, weshalb das Team viel Wert auf eine Wohnzimmeratmosphäre legt. Aber auch eine Bar lädt zum Verweilen ein. Neben dem Kernsortiment findet der Kunde immer wieder Unerwartetes. Mehrmals im Jahr bekommt der Store einen neuen Look.

| München – Reibolds

Nützliches und Dinge, die man zwar nicht unbedingt braucht, die den Alltag aber ungemein schöner machen: Im Reibolds Store mitten in Haidhausen findet man hochwertige Produkte für ein gutes Leben! Das Sortiment erstreckt sich von Textilien, Keramik und kleinen Möbeln bis hin zu Papeterie und Kosmetik. Statt Trendteilen gibt's hier vor allem zeitlose und qualitative Stücke, die einen viele Jahre begleiten und erfreuen.

| Hamburg – Minimart

Mitten in der Schanze liegt der hübsche Minimart. Wer dort hineinrauscht, sollte sich darauf gefasst machen, dass es an jeder Ecke etwas zu entdecken gibt. Kunst hier und da. Schmuck in der einen Ecke. Textilien in der anderen. Und natürlich viele Designobjekte, die eigentlich in jede Wohnung gehören. Besitzerin Xenia Rosengart hat nämlich ein ausgezeichnetes Händchen für Dinge. Deswegen berät sie auch gerne per WhatsApp. Und zwar, wie ihr am besten eure Wohnung einrichtet. Wer nicht nach Hamburg kommt, kann sich online umschauen und shoppen. Sehr lohnenswert.

| Nürnberg – Sein und Haben

Sein und Haben – das sind die Schwestern Anne und Dorothea. Sie sind verrückt nach Dekoration, Umgestaltung, Renovierung und allem, was mit Einrichtung zu tun hat. Besonders angetan hat es ihnen das skandinavische Design, weshalb es in ihrem Geschäft ausgesuchte Stücke von Papeterie über Vasen, Kissen und Garderobe bis hin zum Regal sowie Artprints & Typographie, kurz um alles, was das Zuhause noch schöner macht, gibt.

[pma:]



ÜBER KREUZ

ZWEI VERTRÄGE UND TROTZDEM
STEUERN SPAREN

Miteinander alt werden. Eine Familie gründen. Vielleicht sogar eine gemeinsame Immobilie erwerben. Für viele Paare ein Traum – auch ohne Trauschein. Und damit sich dieser - im schlimmsten aller Fälle - also, wenn der Tod einander scheidet, nicht zum Alptraum entwickelt, stellt die Risikolebensversicherung eine preiswerte Absicherung da. Wäre da nicht folgendes Detail: kommt es zur Auszahlung der Versicherungssumme, möchte auch das Finanzamt seinen Anteil haben. Deshalb zeigen wir Ihnen am Konzept der „Über-Kreuz-Risikolebensversicherung“, wie gerade Ihre unverheirateten Kunden* Geldeinbußen vermeiden und sich vor den Ansprüchen des Fiskus schützen (können).

[Die Risikolebensversicherung ist das richtige Produkt, um seinen Partner vor finanziellen Risiken im Falle des eigenen Ablebens abzusichern. Bereits bei geringen Beiträgen kann man eine hohe Todesfallsumme mit langer Laufzeit vereinbaren. Einziges Problem: bei Auszahlung der vereinbarten Summe fällt die Erbschaftssteuer an. Sie trifft vor allem unverheiratete Paare, da der Freibetrag lediglich 20.000 Euro beträgt. Alles darüber hinaus ist steuerpflichtig!

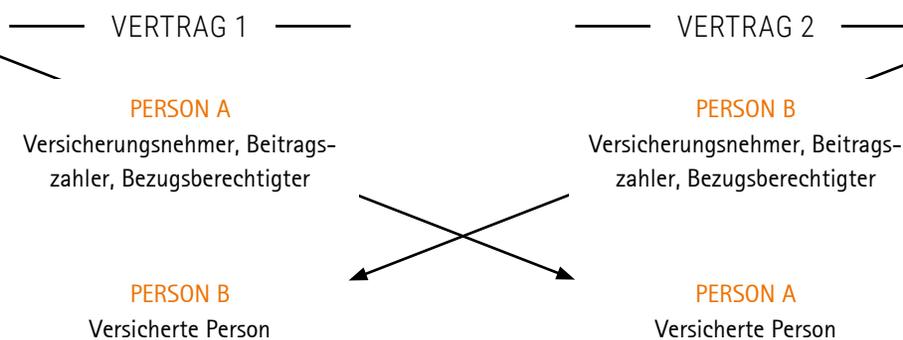
Zum Vergleich: Ehepartner haben einen Freibetrag von 500.000 Euro

AKTUELL GELTENDE ERBSCHAFTSTEUER-FREIBETRÄGE

Ehe- und eingetragene Lebenspartner	500.00 Euro
Kinder	400.000 Euro
Enkel	200.000 Euro
Eltern/Großeltern	100.000 Euro
unverheiratete Partner	20.000 Euro

Im Todesfall der versicherten Person erhält somit der überlebende Partner die Todesfallleistung als Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter aus seinem eigenen Vertrag. Wichtig ist jedoch, dass der Versicherungsnehmer auch Beitragszahler und Bezugsberechtigter ist. Dadurch wird nichts „vererbt“ und keine Steuer fällig.

WIE FUNKTIONIEREN VERTRÄGE AUF GEGENSEITIGKEIT?



Ein weiterer Vorteil der Über-Kreuz-Risikolebensversicherung ist, dass jeder seinen eigenen Vertrag besitzt.

Verstirbt ein Partner, so erhält der Überlebende die Versicherungsleistung, ohne dass der zweite Vertrag erlischt. Dies wäre nämlich bei einem Vertrag auf verbundene Leben (ein Vertrag / zwei versicherte Personen) der Fall.

Somit besteht der Todesfallschutz für den noch lebenden Partner weiterhin. Es kann dann ein Versicherungsnehmerwechsel und eine Neuregelung des Bezugsrechts (Kinder o.ä.) gewählt werden. Sofern jede Person einen eigenen Vertrag besitzt, kann dies natürlich auch bei unterschiedlichen Gesellschaften erfolgen. Kunden/Interessierte sind nicht, wie bei einem Vertrag auf verbundene Leben, auf einen Anbieter angewiesen und können individuell den für sie passenden Tarif und/oder Versicherer auswählen.]

SIE SEHEN ALSO, KREUZ UND QUER IST MANCHMAL GAR NICHT SO VERKEHRT.

Sollten Sie Fragen zu diesem Konzept oder zur Auswahl des passenden Versicherers und/oder Tarifs haben...

...helfen wir Ihnen gerne weiter.

*Geburtsdatum, Rauchverhalten, Hobbies, Beruf, Gesundheitszustand etc. wirken sich maßgeblich auf den Beitrag aus.

KONZEPT KUNST

Warum ist was Kunst?
Was macht eine Discokugel in einer Ausstellung?
Lange galt die Qualität der Ausführung als Indiz dafür, dass es sich bei einem Werk um Kunst handelte, oder eben nicht...

■ Konzeptkunst ist eine künstlerischer Stilrichtung, die in den 1960er Jahren vom US-Künstler Sol LeWitt geprägt wird (Conceptual Art). Die Ursprünge der Konzeptkunst liegen in der Minimal Art, und mit ihr werden die Theorien und Tendenzen der abstrakten Malerei weiterentwickelt. Die Konzeptkunst umfasst so verschiedene Kunstrichtungen, wie Objektkunst oder Happening. Bei allen steht das Konzept vor der Ausführung eines Kunstwerks. Der Idee kommt mehr Bedeutung zu als der Ausführung, die nicht einmal vom Künstler selbst erfolgen muss. Insofern treten an die Stelle des fertigen Werkes die Skizzen, Anleitungstexte, Notizen etc., auch Künstlerbücher, die eigene ästhetische Qualitäten entfalten.

EMANZIPATION DER FORMEN UND FARBEN

Irgendwann jedoch distanzieren sich viele Künstler von einer realistischen Wiedergabe der Wirklichkeit und überliefern dies der gerade erfundenen Fotografie. Sie wollten vielmehr mit neuen Mitteln zu einem tieferen Verständnis der Dinge und der Welt vordringen. Farben und Formen emanzipierten sich. Die Werke wurden immer abstrakter.

AM NULLPUNKT DER KUNST

Und dann kam Kasimir Malewitsch. Der Avantgarde Künstler stellte vor rund hundert Jahren in Russland ein Bild aus, das die Malerei für immer verändern sollte.

Das schwarze Quadrat, 1915 von Kasimir Maletwitsch (Tretjakow Galerie, Moskau)

Sein schwarzes Quadrat auf weißem Grund war ein Akt der Befreiung vom Ballast des Gegenständlichen – und eine Provokation! Die Kunst war mit diesem Bild bei sich selbst angekommen. Das Quadrat war alles und nichts zugleich. Eine reine malerische Fläche. Und doch sehr viel mehr.

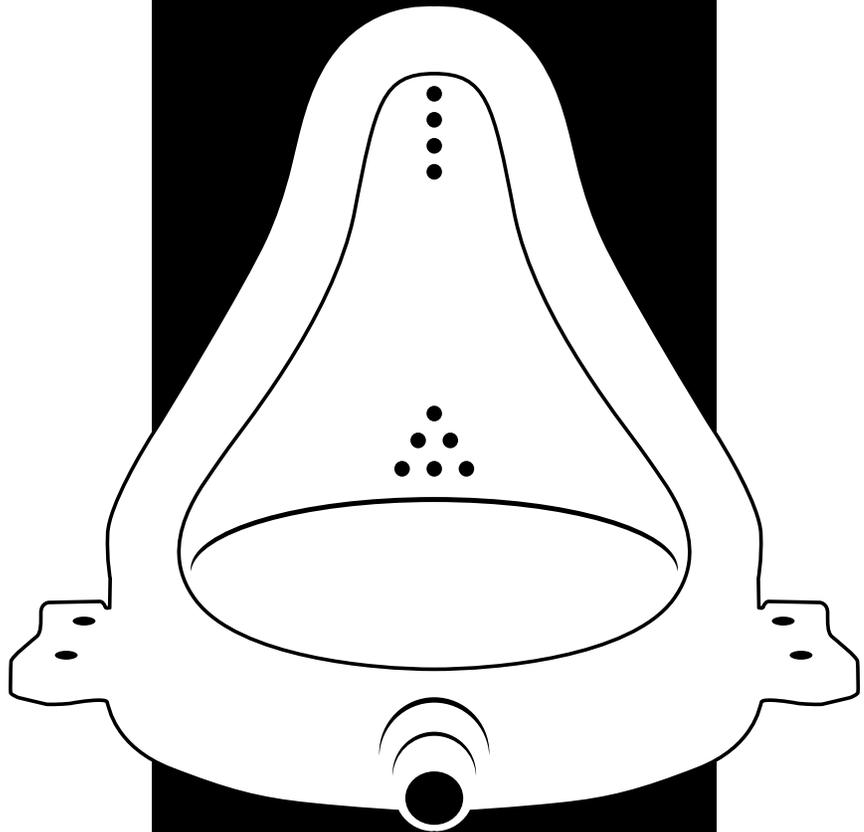
DIE BEFREIUNG DES OBJEKTS

Ab jetzt war alles möglich. Zum Beispiel auch dies:

Fountain, 1917 von Marcel Duchamp (Original ist verschollen Repliken u.a. für das Moderna Museet in Stockholm)

In dem Marcel Duchamp einen bereits existierenden Gegenstand aus der Herrentoilette in eine Ausstellung brachte, durchbrach er alle Konventionen.

Der Weg für das, was später einmal Konzeptkunst heißen würde, war geebnet.



VERSTEHEN STATT SEHEN

Losgelöst von ihrer funktionalen Umgebung betrachten wir diese Objekte im musealen Kontext mit völlig anderen Augen. Diese Werke haben mehr mit dem Verstehen als mit dem Sehen zu tun.

Mehr mit Erkenntnis als mit Erkennen.

Künstler der Renaissance, wie etwa Michelangelo, gingen übrigens ähnlich vor, indem sie das Kunstwerk bewusst nicht vollendeten (Non Finito).

Pieta Rondanini, 1564 von Michelangelo (Castello Sforzesco, Mailand)

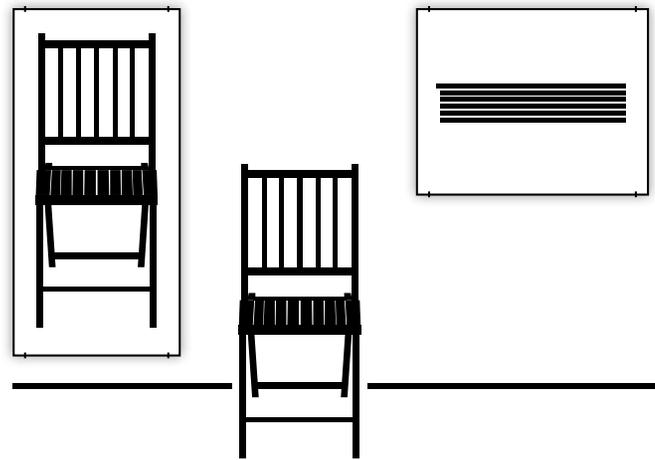


IM KOPF DES BETRACHTERS

Der Betrachter wird auf diese Weise zum Komplizen des Künstlers und in der Konzeptkunst gelegentlich sogar selbst zum Akteur.

Was ist wirklicher? Das Objekt? Sein Abbild oder seine Beschreibung?

One and Three Chairs, 1965 von Joseph Kosuth (Museum of Modern Art, New York)



Was passiert, wenn eine malerische Geste in Serie geht?

Wie können wir Zeit und Vergänglichkeit begreifen?

Und wie verändert sich die Bedeutung eines Bildes, wenn es mit Sprache kombiniert wird?

Wir erhalten keine Antworten. Wir sind vielmehr aufgefordert, sie selbst zu finden.

TEXT UND KONZEPT

SCHIRN SHORTCUT. Der kürzeste Weg zu mehr Wissen. Die Videoserie der Schirn Kunsthalle Frankfurt vermittelt kurzweilig woher künstlerische Phänomene oder Stile kommen oder wie sie entstehen. Weitere Informationen und alle SCHIRN SHORTCUTS unter: www.schirn.de/shortcuts

Die SCHIRN SHORTCUTS werden ermöglicht durch „experimente#digital“ – eine Kulturinitiative der Aventis Foundation.



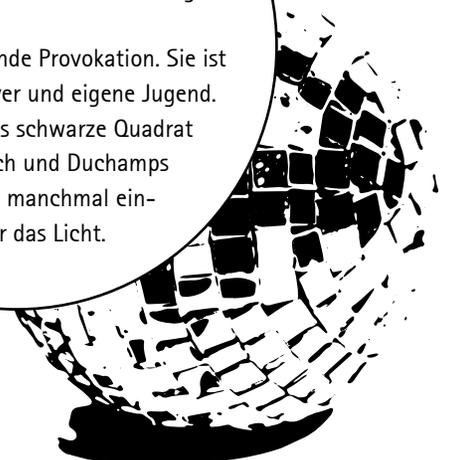
EINE FLIRRENDE REFLEXION

Und die Discokugel in der Ausstellung?

Eine sich sanft regende Provokation. Sie ist Saturday Night Fever und eigene Jugend.

Sie reflektiert das schwarze Quadrat von Malewitsch und Duchamps Pissoir – und manchmal einfach nur das Licht.

[pma:]



Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

50
JAHRE
1972 – 2022

DER Spezialist für Risikoleben

Für Sie und Ihre Kunden

50 Jahre Erfahrung

- ✓ **Stabile Beiträge**
Netto-Prämien im Bestand
noch nie erhöht
- ✓ **Qualitätsanbieter**
Exzellentes Preis-/Leistungsverhältnis,
faire Leistungsregulierung und eine
Prozessquote, die gegen Null geht.¹
- ✓ **Preisgekrönte Tarife**

Franke | Bornberg

Risikoleben

Dialog Lebensversicherungs-AG
RLV RISK-vario Premium

FFF+
hervorragend
0,5

Produkt 10|2021
Rating 04|2022

fb-rating.de

g

★★★★★
AUSGEZEICHNET

M&M RATING
RISIKOLEBEN

Dialog Lebensversicherungs-AG
RISK-vario
RISK-vario Premium

HORGEN | HORGEN

ID: D 21006 12.2021 mm-ratings.de

Handelsblatt

**Risikolebens-
versicherung
SEHR GUT**

— 2021 —

Dialog
Lebensversicherungs-AG
RLV RISK-vario Premium

Im Test: 31 Versicherer
Handelsblatt - 25.08.2021

Franke | Bornberg



Nähere Informationen zu den Ratingsiegeln unter [dialog-versicherung.de/ratings](https://www.dialog-versicherung.de/ratings)
¹ Quelle: <https://www.bu-portal24.de/blog-prozessquote.html>

Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Str. 99, 86157 Augsburg

www.dialog-versicherung.de

Ein Unternehmen der



DESIGN THINKING

Im September 2021 legten wir mit der exklusiven Vertriebspartnerschaft rund um DenPhaMed.de, einem Informationsportal für Ärzte, Zahnärzte und Apotheker, den Grundstein für den Ausbau unserer vertrieblichen Aktivitäten im Umfeld einer ganz speziellen Zielgruppe: den Heilberuflern. Dieser Personenkreis ist bestens ausgebildet, verdient gut und stellt an seine Versicherungsvermittler hohe Anforderungen. Um diese Plattform künftig zu DEM Informations- und Beratungsportal für alle Gesundheitsberufe auszubauen, haben wir nicht nur einen umfassenden Relaunch der bisherigen Internetpräsenz angestoßen, sondern lassen diesen auch im Rahmen eines spannenden Projektseminars von der Westfälischen Wilhelms-Universität (WWU) begleiten.

DOCH WAS PASSIERT DA GENAU?

Seit dem Sommersemester 2022 widmen sich am European Research Center for Information Systems (ERCIS) vier Bachelorstudentinnen- und Studenten des Fachbereichs Wirtschaftsinformatik der Modernisierung und dem Ausbau von DenPhaMed und dessen Geschäftsmodell. Mit Hilfe des Design Thinking Ansatzes werden sie neue, nutzerorientierte Konzepte entwickeln, und so die Akzeptanz und Awareness bei Anwendern aus den Gesundheitsberufen stärken und einen für diese Zielgruppe noch höheren Nutzen generieren.

Klar ist, Zahnärzte, Humanmediziner, Pharmazeuten und andere Mitglieder der Gesundheitsberufe sind große Fachexperten in ihren Themen, sie sind aber als niedergelassene Mediziner und Apotheker auch für ihr Arbeitsumfeld verantwortlich. Fragen wie „Wie gründe ich eine Praxis?“, „Welche Versicherungen benötige ich als Zahnarzt eigentlich?“ oder „Was brauche ich, um Mitarbeiter für meine Apotheke einzustellen?“, werden dabei sehr schnell zentral.

„Der betriebliche Alltag in Gesundheitsberufen ist äußerst komplex“ weiß auch Prof. Dr. Dr. h.c. Dr. h.c. Jörg Becker, Akademischer Direktor des ERCIS der WWU. Er ist davon überzeugt, dass umfangreiche Informationsangebote, etwa mithilfe einer Informationsplattform, dabei helfen können diesen selbstständigen und unternehmerischen Tätigkeiten noch besser nachzukommen.

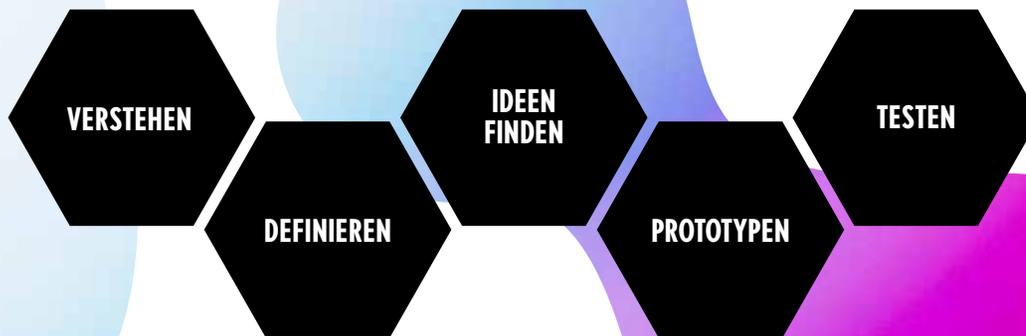
SIE WOLLEN ES NOCH EIN BISSCHEN GENAUER WISSEN? ABER GERN. WIR HABEN DIE WICHTIGSTEN FRAGEN EINMAL FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST.

WAS IST DESIGN THINKING?

Design Thinking ist eine systematische Herangehensweise an komplexe Problemstellungen aus allen Lebensbereichen. Der Ansatz geht weit über die klassischen Design-Disziplinen wie Formgebung und Gestaltung hinaus. Im Gegensatz zu vielen Herangehensweisen in Wissenschaft und Praxis, die von der technischen Lösbarkeit die Aufgabe angehen, stehen beim Design Thinking Nutzerwünsche und -bedürfnisse sowie nutzerorientiertes Erfinden im Zentrum des Prozesses. Design Thinker schauen durch die Brille des Nutzers auf das Problem und begeben sich dadurch in die Rolle des Anwenders.

D.H. DESIGN THINKING NIMMT DIE MENSCHLICHE PERSPEKTIVE ZUM AUSGANGSPUNKT DER ZIELSTELLUNG, INNOVATIVE PRODUKTE, SERVICES ODER ERLEBNISSE ZU GESTALTEN, DIE NICHT NUR ATTRAKTIV, SONDERN AUCH REALISIERBAR UND MARKTFÄHIG SIND.

WAS PASSIERT BEIM DESIGN THINKING?



PHASEN EINS UND ZWEI: VERSTEHEN UND DEFINIEREN

In Phase eins (Verstehen) geht es darum, möglichst viele Daten über unsere Kunden, unsere Zielgruppe und deren Ziele zu sammeln und auszuwerten. Eine Customer Journey Map (CJM) hilft dabei, die erhobenen Daten in Phase zwei (Definieren) zu bündeln und auf die wesentlichen Probleme der Zielgruppe zu fokussieren. Da die CJM die Ziele, Bedürfnisse und Anliegen der Kunden zusammenfasst, entsteht eine gemeinsame Diskussionsgrundlage für die wichtigsten Touchpoints, Problemstellungen etc.

PHASE DREI: IDEEN SAMMELN

Das gemeinsame Bild der Kundenbedürfnisse hilft dabei, in Phase drei (Sammeln) konkrete Lösungsvorschläge zu sammeln. Das Ziel dieser Phase ist, so viele Ideen wie möglich zu generieren, die unser Produkt / unsere Marke verbessern, erweitern oder auf eine andere Weise optimieren. Die CJM hilft uns dabei, die Ideen nutzer- und zielorientiert zu bewerten und nur die Ideen weiterzuverfolgen, die für den Nutzer den größten Mehrwert bieten.

PHASE VIER UND FÜNF: PROTOTYPING UND TESTEN

In Phase vier (Prototyping) geht es darum, die entwickelten Ideen in einen Prototyp zu überführen. Durch die Berücksichtigung der CJM in puncto Touchpoints in der Phase zuvor, kann jetzt eine geeignete Userstory entwickelt werden. Dadurch ist garantiert, dass der Prototyp unter möglichst realistischen Voraussetzungen in Phase fünf (Testen) getestet wird. In dieser Phase können die neu entwickelten Ideen und Features von echten Nutzern auf die Probe gestellt werden. Die CJM dient hierbei als eine Art Wegweiser dafür, dass die getroffenen Designentscheidungen die bestehende Customer Journey nachhaltig optimiert haben.



**WAS HABEN DIE STUDENTEN HERAUSGEFUNDEN?
DAS VERRATEN WIR IHNEN IN DER NÄCHSTEN AUSGABE.**

[pma:]



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

Jetzt Erklärfilm ansehen:



Die RisikoLeben der LV 1871



CO-HOUSING

Die Zukunft des Wohnens?

Die Bevölkerung in Deutschland wird älter, kleiner und vielfältiger. Sind schon heute rund 21 Millionen Menschen 60 Jahre oder älter, so werden dies in knapp 20 Jahren über 28 Millionen sein. Das sind dann fast 40 Prozent unserer Gesamtbevölkerung. Vor diesem Hintergrund stehen demografischer Wandel und die alternde deutsche Gesellschaft seit längerem im Fokus von Öffentlichkeit und Politik. Vor allem, wenn man bedenkt, dass ein Großteil von ihnen alleine leben wird. War es früher ganz normal, dass Urgroßeltern und Urenkel in einem Großfamilienhaus unter einem Dach lebten, ist generationsübergreifendes Miteinander heutzutage eher eine Seltenheit. Zeit das zu ändern und Zeit, sich diesem Thema wieder anzunähern.

Quellen: <https://www.pflege.de/altenpflege/mehrgenerationenhaus/>
<https://www.leben-im-flaeming.de/>
Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend

Laut des Zentrums für Altersfragen (DZA) erhält jeder vierte alte Mensch nur einmal im Monat Besuch von Freunden und Bekannten. Manche haben gar keinen Kontakt mehr nach außen.

Mehrgenerationswohnen ist ein Konzept um nicht nur auf die Bedürfnisse älterer Menschen, sondern Menschen jeder Altersgruppe einzugehen und so eine Gemeinschaft zu bilden. Individuelle Fähigkeiten sollen so genutzt werden, dass alle Bewohner davon profitieren. Beispielsweise können Senioren auf den Nachwuchs ihrer Nachbarn aufpassen und im Gegenzug Unterstützung beim Einkaufen erhalten. Es gilt, neue Hilfenetzwerke zu knüpfen, es ist die moderne Interpretation der Großfamilie: Menschen aus allen Generationen begegnen sich, verbringen ihre Freizeit miteinander und helfen einander.

Genau solch eine Gemeinschaft soll in Bad Belzig entstehen. „LiF – Leben im Fläming“ ist ein Co-Housing Projekt, ins Leben gerufen von Kerstin Schulenburg, indem sie das Grundstück erwarb und 2019 Menschen für eine Pioniergruppe aussuchte. Um mehr über dieses spannende Projekt zu erfahren, haben wir ein Mitglied aus dieser Pioniergruppe und aus unseren Reihen, Michael Fraud, interviewt.

| Herr Fraud, worum geht es bei dem Projekt?

Es geht darum, eine Gemeinschaft zu bilden. Wir sind momentan ca. 60 Erwachsene und 30 Kinder. Die Altersspanne reicht von 0–72 Jahren. Wir möchten eine Gruppe voller Diversität, verschiedene Menschen, die einen Leitgedanken teilen, sich untereinander helfen und unterstützen. Es gibt 45 Wohnungen und viele Gemeinschaftsräume. So besteht die Möglichkeit, gemeinsame Aktivitäten zu planen oder auch mal seine Privatsphäre in den eigenen vier Wänden zu genießen. Außerdem legen wir viel Wert auf Nachhaltigkeit. Wir sind fossilfrei, also nicht auf externe Energie angewiesen. Mit Wasser gehen wir ressourcenschonend um. Wir sammeln Regenwasser und haben einen Grauwasserkreislauf.

| Warum haben sie sich entschieden bei dem Projekt mitzumachen?

Meine Frau und ich waren auf der Suche nach einer alternativen Lebensform im Alter. Das Co-Housing Projekt ist eine Möglichkeit,

Michael Fraud



mit jungen Leuten in einer Gemeinschaft zu leben und so selbst jung zu bleiben. Unsere beiden Töchter werden ebenfalls mit ihren Kindern einziehen, es ist also tatsächlich auch für uns ein Mehrgenerationswohnen.

| Wo ist das Projekt?

Es ist wichtig, dass so ein Projekt in der Nähe einer Großstadt aufgebaut wird, um auch junge Menschen dafür zu gewinnen. Unser Grundstück liegt in der Nähe von Berlin. Berlin ist eine Metropole, die nach wie vor vor allem junge Leute anzieht. Daher ist Bad Belzig ideal.

| Wie läuft das Ganze ab?

Wenn Interesse besteht, Teil der Gruppe zu werden, gibt es eine 3-monatige Probephase. So können sich alle Beteiligten kennenlernen und schauen, „ob es passt“. Natürlich möchten wir eine große Vielfalt an Menschen, das Leitbild und der Grundgedanke sollte aber geteilt und unterstützt werden. Momentan sind noch 10 Wohnungen frei. Diese sind etwas größer, also perfekt für Familien mit Kindern.

| Was ist das Beste an dem Projekt?

Die Menschen! Die Vielfalt an Leuten, die zusammenkommen, um etwas Neues zu schaffen.

Danke, Herr Fraud.

[Sie haben Fragen oder sind in ähnlichen Projekten aktiv? Dann lassen Sie uns und Ihre Kollegen gern daran teilhaben.]

[pma:]

KOGNITIVE DISSONANZ:

Wenn andere Meinungen nicht ins Konzept passen



[Unter Kognitiver Dissonanz versteht man die Annahme, dass einander widersprechende Kognitionen oder nicht zueinander passende Kognitionen (Informationen, Wünsche, Meinungen) und Verhaltensweisen einen unangenehmen motivationalen Zustand, eine Dissonanz und eine gewisse Spannung hervorrufen.

Eine starke Dissonanz kann bei der Gefährdung eines stabilen, positiven Selbstkonzeptes entstehen. Ein Kommentar vom Kollegen zum letzten Projekt oder Feedback vom Chef kann schon reichen. Bekommen wir von irgendwo die Information, etwas nicht richtig gemacht zu haben oder gar dumm zu sein, möchte uns jemand seine Meinung aufdrängen, so steht dies im Konflikt mit unserem Selbstbild. Daraus entsteht ein unschöner Gemütszustand und im Gespräch mit Anderen kann es zu peinlichen Momenten kommen.

Auch in anderen Teilen unseres Lebens kann es vorkommen, dass bestimmte Gedanken nicht in unser Konzept passen. Wir alle kennen gute Vorsätze zu Beginn des Jahres. Möchte man mehr Sport machen, weniger Schokolade essen oder endlich die lang geplante Reise machen. Ganz egal welches Vorhaben es sein mag, wird dieses nicht verwirklicht, entsteht eine Dissonanz zwischen Erwartung und Realität.

Die Lösung hierfür ist eigentlich ganz einfach. Wir müssen die Differenz zwischen Anspruch und Wirklichkeit

verringern oder ganz eliminieren. Dafür gibt es verschiedene Strategien. Am leichtesten wäre es natürlich, die guten Vorsätze umzusetzen oder die Meinung der anderen zu ignorieren. Jedoch sind nur wenige Menschen so diszipliniert. Öfter wird von dem Widerspruch abgelenkt oder es wird kleingeredet. „Die Reise ist sowieso zu teuer“, „Habe ich nicht letztens erst gelesen, dass Kakao unheimlich gesund ist?“

Weiterhin sind Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen oft Auslöser für persönliche Dissonanz. „Ich fahre doch nie mit dem Auto zur Arbeit, sondern mit dem Fahrrad, da kann ich doch einmal im Jahr mit dem Flieger in den Urlaub“. „Sind wir überhaupt sicher, dass der Klimawandel von Menschenhand gemacht ist?“ Sich an die eigene Nase zu fassen ist sehr schwer und deswegen wird oft verdrängt, statt zu lösen.

Von unrealistischen Erwartungen sollte abgelassen werden und manchmal müssen wir von unserem Selbstkonzept abweichen. Hat der Kollege es vielleicht doch nicht so gemeint, wie es aufgefasst wurde? Kann ich auf einen Urlaub weit entfernt verzichten? Den Blickwinkel zu ändern kann hilfreich sein, um unser Selbstkonzept anzupassen und so das unangenehme Gefühl (Dissonanz) zu reduzieren. Den Weg des geringsten Widerstands zu gehen ist leicht, aber sich mit der Tatsache zu beschäftigen und seine Denkweise zu verändern, hat meist langanhaltendere, positive Ergebnisse.]

[pma:]



FEELfree^{up} Betriebliche Krankenversicherung

Wer mehr braucht, soll auch mehr bekommen.

NEU: Das erste Gesundheitsbudget, das bei Nutzung steigt.

Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit dem revolutionären, neuen Gesundheitskonzept vom bKV-Innovationsführer: **FEELfree:up**

www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree-up

**DIE ARBEITSKRAFT-
SICHERUNG DER ALLIANZ –**

**WENN
NICHT
JETZT,
WANN
DANN?**

Gerade jetzt sind viele Kundinnen und Kunden für die Absicherung der eigenen Arbeitskraft sensibilisiert. Denn nur eine Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung schützt zuverlässig vor existenziellen Risiken. Mehr denn je gilt: Früh(er) einsteigen lohnt sich: So lässt sich der meist gute Gesundheitszustand in jungen Jahren und ein jüngeres Eintrittsalter sichern. Dies führt zu niedrigeren Beiträgen und einem längeren Versicherungsschutz – bei einer in vielen Fällen vergleichbaren Beitragssumme.

[Ob Schüler, Studierende, Beamte, Angestellte oder auch körperlich Tätige – mit der Arbeitskraftsicherung der Allianz haben Vermittler für jede Zielgruppe ein passgenaues und starkes Angebot mit lebensbegleitenden Anpassungsmöglichkeiten:

Die Grundfähigkeitsversicherung der Allianz heißt KörperSchutzPolice. Diese umfasst seit Juli 2021 acht neue und neun verbesserte Grundfähigkeiten. Spezielle Berufe können jetzt noch besser abgesichert werden, da arbeitsmedizinische Untersuchungen und der Führerscheinverlust für LKW/Bus mitberücksichtigt werden können. Außerdem ist ein umfassender Psycheschutz möglich, ebenso die Wechseloption in eine BU-Absicherung und eine temporäre Leistung wegen Krankschreibung.

Für Schülerinnen und Schüler ist der BU-Schutz ab einem Alter von 10 Jahren bis zu einer Höhe von 1.500 Euro abschließbar. Falls sich die persönliche Situation der versicherten Person ändert, besteht die Option, den Beitrag zum Vorteil des Versicherten zu überprüfen oder in eine Dienstunfähigkeitsversicherung zu wechseln.

Für die Zielgruppe der Studierenden sind Zahlpausen bis zu 24 Monate möglich, bei denen weder Zinsen anfallen noch ein besonderer Grund angegeben werden muss. Die monatliche BU-Rente kann bis zu 2.000 Euro betragen und der Schutz besteht sogar nach Studienabbruch weiter. Wenn gewünscht, ist auch hier ein Wechsel in eine Dienstunfähigkeitsabsicherung möglich.

Bei den Beamten schließlich ist eine bedarfsgerechte Absicherung über die Stufenpolice möglich. Diese beinhaltet zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag, wobei der Beitrag jeweils konstant bleibt. Zusätzlich besteht hier die Option, in eine BU-Absicherung zu wechseln.

Zum 100-jährigen Bestehen von Allianz Leben werden Vermittlerinnen und Vermittler mit einer Zielgruppenaktion zur Arbeitskraftsicherung unterstützt: Die Aktion läuft vom Juli 2022 bis zum März 2023 und umfasst ca. 50 Studienrichtungen, 50 Tätigkeitsgruppen, inklusive der jeweiligen Ausbildungen) und insgesamt über 550 Berufe. Kunden mit den fraglichen Berufen können dabei mit wenigen, einfachen Gesundheitsfragen – der sogenannten Eigen-Dienstobliegenheitserklärung – eine private Berufsunfähigkeitsvorsorge oder KörperSchutzPolice abschließen. Weitere Details zu dieser Zielgruppenaktion gibt es auf dem Allianz Maklerportal unter makler.allianz.de.

Neuerungen in der betrieblichen Arbeitskraftsicherung

Die Absicherung biometrischer Risiken, insbesondere im Rahmen der bAV, hat viele Vorteile: Neben der staatlichen Förderung und Arbeitgeberzuschüssen bietet Allianz Leben neuerdings deutlich verbesserte Rahmenbedingungen im Firmengeschäft. Diese Neuerungen stehen ab sofort in den Angebotsprogrammen der Allianz zur Verfügung.

Bei Entgeltumwandlungen können bis zu 1.750 EUR (bisher 1.250 EUR) gegen eine Dienstobliegenheitserklärung des Arbeitgebers (Arbeitgeber-DO) abgesichert werden, gegen eine Dienstobliegenheitserklärung des Arbeitnehmers (Arbeitnehmer-DO) sind es sogar bis zu 2.500 EUR (bisher 1.250 EUR). Durch die angehobene Überschussbeteiligung 2022 erhöht sich die Garantieleistung auf eine attraktive Gesamtrente von bis zu 3.250 EUR. Bei Arbeitgeberfinanzierung ist jetzt eine listenmäßige Anmeldung ohne Risikoprüfung bereits ab zehn (anstatt bisher 100) versicherten Personen und bis zu einer garantierten Rentenhöhe von 1.250 EUR möglich.

Außerdem wird ab sofort bei Entgeltumwandlungen die Beitragsübernahme bei Berufsunfähigkeit – der sogenannte „Renten-Retter“ – als Standard angeboten, also ohne Risikoprüfung und Altersbegrenzung für alle Arbeitnehmer. Wer diesen Baustein nicht wünscht, wählt ihn einfach ab. Außerdem werden bei Erweiterung bestehender Gruppenverträge um die ergänzende Privatvorsorge die Grenzen der Arbeitnehmer-DO ohne Altersbegrenzung von 1.250 EUR auf 1.750 EUR erhöht. Falls kein Gruppenvertrag zur bAV besteht, können Vermittler nun auch einen Rahmenvertrag für private Arbeitskraftsicherung einrichten. Bei einem Potential von mindestens 100 Mitarbeitern kann die Arbeitnehmer-DO bis 1.750 EUR ohne Altersbegrenzung vereinbart werden.]

Allianz Lebensversicherungs-AG

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

BU/DU mit der DBV für Studenten und Auszubildende – lebensbegleitender Schutz!

Nach der Schulausbildung folgt für junge Menschen die berufliche Ausbildung. Viele Absolventen haben dabei eine Vorstellung, wie der berufliche Werdegang aussehen soll. Einige aber leider auch nicht. Trotz dieser unterschiedlichen Ausgangslagen ist es aber wahrscheinlich, dass viele Berufskarrieren anders aussehen werden als ursprünglich geplant. Bis der angestrebte Beruf erreicht ist, gibt es viele Hürden in Form von Prüfungen, Einstellungsverfahren etc., die dem Ziel im Wege stehen können. Somit ist eine flexible Korrektur des Berufsbildes sehr oft Realität. Zudem können sich bei jungen Menschen Neigungen aufgrund weiterer gesammelter Erfahrungen ändern.

Studenten und Auszubildende brauchen also eine BU Absicherung, die für alle möglichen Berufswege den optimalen Versicherungsschutz bietet. Die BU/DU der DBV bietet sich hier als ideale Lösung an, da sowohl der BU Schutz und auch die DU-Klausel TOP Bedingungen bieten. Je nach Studiengang können Studenten ab 15 Euro Nettobeitrag versichert werden.

BWLER, Juristen, Informatiker denken zu Beginn des Studiums sicher nicht oft an eine Anstellung im Öffentlichen Dienst. Dennoch gibt es viele Beispiele, bei denen genau dieser Schritt erfolgt. Beim heutigen Lehrermangel gibt es viele Quereinsteiger, die sich im Schuldienst wiederfinden. Mit einer DBV BU muss kein neuer passender Tarif gesucht werden, da die DU-Klausel integriert ist. Auch aus Sicht der Beratungshaftung ist dieser Ansatz sehr interessant.

Besonders interessante Highlights für Auszubildende und Studenten:

- Zukunftsgarantie sichert die berufliche Besserstellung ohne Gesundheitsprüfung
- Attraktive Einsteiger-Modelle: Mit der Starter-BU ab 16/ Dienstanfängerpolice für Beamtenanwärter bieten AXA und die Deutsche Beamtenversicherung (DBV) interessante Einsteigerprodukte
- Verlängerung der Startphase in der Starter BU bei längerem Studium möglich
- Wechsel aus der Starter BU/DU der DBV in die Dienstanfängerpolice: Lehramtsstudent/Innen können mit Beginn des Referendariats wechseln und profitieren somit doppelt vom vergünstigten Anfangsbeitrag
- Anlasslose Erhöhungsoption bis zum Alter 35
- Attraktive Pauschalgrenzen: mtl. 1.250 Euro BU-Rente für Studenten, Azubis, Schüler – auch gültig in den speziellen Starter-Produkten von AXA/DBV
- Zinslose Beitragsstundung bei Sabbatical und Elternzeit

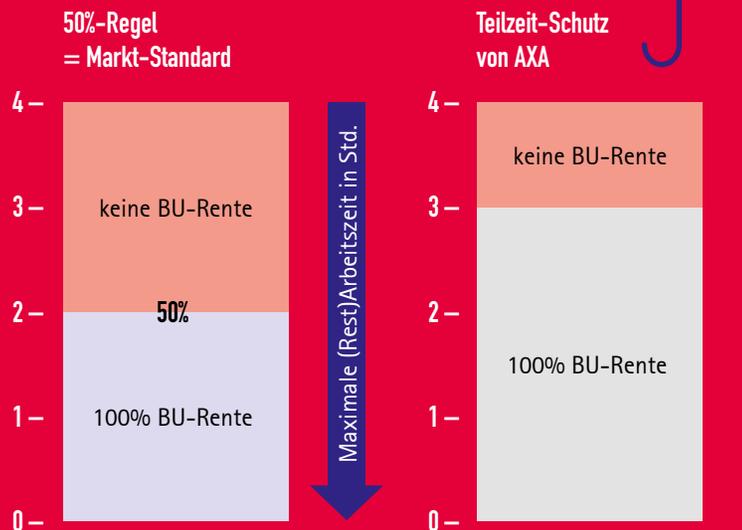
Selbstverständlich sind die BU Bedingungen der DBV identisch mit dem AXA Bedingungswerk:

Gleiche Chancen für Teilzeitbeschäftigte in der Leistungsprüfung

- Für Teilzeitbeschäftigte, die täglich nur noch drei Stunden oder weniger ihrer zuletzt ausgeübten Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen ausführen können, gilt: Egal wie groß die gesundheitliche Einschränkung ist, wegen der die vereinbarte Arbeitszeit nicht mehr geleistet werden kann, leisten wir in jedem Fall die versicherte Berufsunfähigkeitsleistung!

Gleiche Chancen für Teilzeitbeschäftigte in der Leistungsprüfung

Beispiel: Teilzeitkraft mit 4 Stunden Regelarbeitszeit pro Tag



Mit diesen weiteren ausgewählten Highlights punktet die Berufsunfähigkeitsvorsorge der DBV auch noch:

Für bestimmte Berufsgruppen- u. Berufsbilder:

- IT-Branche und Technik: Besonders günstige Beitragskalkulation
- Führung in Projekten: Gleichstellung von Führung in Projekten und Teilprojekten mit disziplinarischer Führung in der Preiskalkulation
- Lehrer/Innen: Besonders günstig bei Gymnasial- und Grundschullehrer/Innen

In der Annahmepaxis:

- Risikovorfragen: Komfortabel und anonymisiert
- Risikoprüfung:
 - Digitale Risikoprüfung am Point-of-Sale
 - Prüfung und Annahme von Policen mit höherem Versicherungsschutz mit „Medicals Direct“

In der Leistungspraxis:

- Überbrückungshilfe von Krankentagegeld auf BU: Unabhängig vom Krankenversicherer und unabhängig davon, ob gesetzlich oder privat versichert => Keine Rückzahlung der Überbrückungshilfe, egal wie das Ergebnis der Prüfung ausfällt
- Infektionsschutzklausel: Leistung auch bei teilweisem Tätigkeitsverbot von mindestens sechs Monaten
- DBV unterstützt die zweite Meinung: DBV beteiligt sich an den Kosten, wenn der Versicherte eine Zweitmeinung juristisch oder medizinisch einholt
- Keine Meldepflicht bei gesundheitlichen Verbesserungen
- Die zweithöchste Leistungsquote am Markt: 83,70 Prozent*

* Quelle: eigene Recherche, Stand: 05.2022 Werte verifiziert durch die MORGEN & MORGEN GmbH, Stand 08.2021, Abb. D V19033, M&M Office Version 3.66.001

AXA Konzern AG

Hendrik Flues, Regionalmanager KV / LV, MVT
Colonia Allee 10-20, 51067 Köln
Tel.: 01520/9372349, hendrik.flues@axa.de



Mehr Extras
im 100%-Tarif
ZahnEXKLUSIV

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Lächeln steht ihm – das bleibt auch so: Mit unserer neuen Zahnzusatzversicherung.

Wer möchte keine gesunden und schönen Zähne? Ein schönes Lächeln Ihrer Kunden ist viel wert. Unser neuer Zusatztarif ZahnEXKLUSIVpur beinhaltet neben hochwertigem Zahnersatz auch umfangreiche Leistungen für Prophylaxe, Bleaching und Zahnkorrekturen, z.B. Aligner-Thearapie. Informieren Sie sich.

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



DOPPELT STARK MIT CANADA LIFE

Der Lebensversicherer Canada Life bietet nicht nur starke Produkte, er ist dabei auch stark aufgestellt. Davon profitieren Ihre Kunden gleich mehrfach, sowohl bei der Risiko- als auch der Altersabsicherung.

[Sinnvoll und stark abgesichert sein – das ist der Wunsch jedes Kunden. Canada Life bietet sowohl in der Altersvorsorge als auch bei der Risikoabsicherung passende Produktlösungen.

Renditechancen und Sicherheit: fondsbasierte Altersvorsorge von Canada Life

Wenn es um die finanzielle Absicherung im Alter geht, sollte man keine Kompromisse machen. Denn Altersvorsorge ist mehr, als nur Geld zurücklegen. Sie ist ein elementarer Bestandteil der Vermögensbildung und sollte daher auch umfassend gedacht werden.

Mit dem Unitised-With-Profits-Prinzip (UWP) bietet Canada Life ein jahrzehntelang bewährtes Konzept für die Altersvorsorge Ihrer Kunden. Das UWP-Prinzip kombiniert Sicherheit und Renditechancen in einem Produkt und ist damit für Kunden geeignet, die von den Chancen des Kapitalmarktes profitieren und dabei nicht auf Sicherheit verzichten möchten. Über die GENERATION-Tarife von Canada Life steht das UWP-Prinzip Kunden in allen drei Schichten der Altersvorsorge zur Verfügung.

Auf einen Blick: Vorteile der fondsbasierten Altersvorsorge mit dem UWP-Fonds von Canada Life

- ➔ hohe Renditechancen durch hohe Sachwertquote von rund 50 %
- ➔ höchste Garantie* von mindestens 90 % der gezahlten Beiträge**
- ➔ ESG-konform: nachhaltige Kapitalanlage nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung
- ➔ hervorragende Finanzstärke der Canada Life

* endfällige Garantie zum Rentenbeginn

** Abzüglich Risikokosten für vereinbarte Zusatzoptionen und Entnahmen. die Voraussetzungen für die Garantien ergeben sich aus den Versicherungsbedingungen.

Hohe Renditechancen für mehr Rente

Der UWP-Fonds von Canada Life mit seinen endfälligen Garantien erreicht seit seiner Auflegung 2004 eine Wertentwicklung von 5,2 Prozent p. a. (Stand 31.05.2022). Damit hat er auch durch Krisenzeiten hindurch eine langfristig überzeugende Performance erzielt. Wesentlich für den Erfolg ist die hohe Sachwertquote von rund 50 Prozent. Um die langfristig erfolgreiche Performance des Fonds kümmert sich bei Canada Life das Team der hauseigenen Fondsgesellschaft Setanta. Seit Jahresbeginn gehören zur Anlage-Strategie der UWP-Fonds ökologische und soziale Merkmale nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung. Setanta schließt dazu bestimmte Unternehmen aus. Zum Beispiel solche, die in die Produktion umstrittener Waffen involviert sind oder aktuell gegen den UN Global Compact verstoßen.

Altersvorsorge mit Sicherheit

Das UWP-Prinzip verfügt über mehrere Sicherheitsbausteine. So sichert ein Glättungsverfahren die Kunden ab. Hierfür legt Canada Life jedes Jahr einen geglätteten Wertzuwachs fest. Er beträgt aktuell 1,5 Prozent p. a. (Stand 01.04.2022). Entscheidend ist: Dieser Wert kann niemals negativ sein. Das schützt Kunden zum Rentenbeginn vor Schwankungen an den Kapitalmärkten. Zusätzlich sichert eine Garantie von mindestens 90 Prozent + X der eingezahlten Beiträge Ihren Kunden vor Verlusten. Davon abgezogen werden Risikokosten bei Zusatzversicherungen und Entnahmen. Die Garantien greifen zu Rentenbeginn, wenn zu diesem Zeitpunkt die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind.

Zugleich bietet eine Fondspolice lebenslang Sicherheit: Denn egal, wie alt der Kunde wird – er erhält lebenslang eine Rente. Und im Sterbefall erhalten seine Angehörigen mit dem Hinterbliebenenschutz mindestens den eingezahlten Beitrag, abzüglich der bereits getätigten Entnahmen und Risikokosten. Durch gute Fondspolice kann der Fondswert aber auch anwachsen und wird an die Hinterbliebenen ausbezahlt.

Hohe Finanzstärke: Assekurata hebt Bonitäts-Rating für Canada Life auf AA an

Starke Eigenkapitalquote, überdurchschnittliches Wachstum in den vergangenen Jahren, beste Bonitätsnote: Die Assekuranz Ratingagentur Assekurata hat das Bonitäts-Rating der Canada Life Deutschland auf AA (sehr stark) angehoben und den Ausblick auf stabil gesetzt. AA ist derzeit die höchste von Assekurata vergebene Bonitätsnote. Das Upgrade folgt auf die Bewertung AA-. 2021 hatte die Ratingagentur bereits den Ausblick auf positiv gesetzt. Die Anhebung des Bonitäts-Ratings begründet die Ratingagentur mit der kontinuierlichen Wachstums- und Ertragslage der Canada Life Deutschland. 2021 seien trotz der Herausforderungen im Branchenumfeld hohe Einnahmen erzielt worden, darunter Höchstwerte bei den Prämienwerten von über 1 Mrd. Euro.

Assekurata weist auch auf das marktüberdurchschnittliche Enterprise Risk Management der Canada Life hin. Das Wachstum der vergangenen Jahre sowie die IT-Investitionen wirken sich laut Ratingbericht positiv auf die Kosteneffizienz aus. Trotz der Unsicherheiten durch die Auswirkungen der Pandemie und der Kapitalmarktentwicklungen hält Assekurata eine fundamentale Schwächung der Finanzposition der Canada Life für unwahrscheinlich.



Auch im Risikoschutz doppelt stark mit BU+ Berufsunfähigkeitsschutz mit Zusatz-Soforthilfe bei Krebs & Co.

Der Existenz-Schutz BU+ von Canada Life geht einen Schritt weiter als gewöhnliche BU-Konzepte: Der moderne und mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life sichert hier als Basis den gewohnten Lebensunterhalt ab. Zusätzlich können sich Ihre Kunden finanzielle Unabhängigkeit bei mindestens 55 schweren Erkrankungen ergänzen: Mit der Schweren Krankheiten Vorsorge.

Und das ist durchaus sinnvoll: Das Analysehaus Morgen & Morgen stellte 2021 fest, dass Krebs und andere bösartige Geschwulste die Ursache für rund 18 Prozent der BU-Fälle sind. Und wer schwer krank ist, braucht oft größere Summen auf einen Schlag. Bei der Schweren Krankheiten Vorsorge erhalten Kunden im Versicherungsfall als Soforthilfe eine Einmalzahlung. 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.

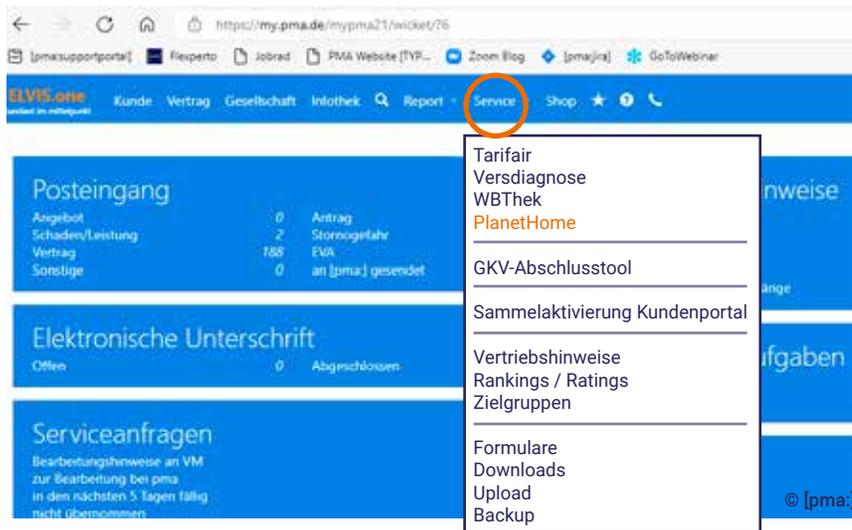
Machbarer Preis, garantierter Beitrag

Der zusätzliche Schutz der Schweren Krankheiten Vorsorge muss nicht teuer sein: Ab 10 Euro monatlich ist die Absicherung machbar. 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 werden nur teurer, wenn der Kunde seinen Schutz erweitern möchte!]

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

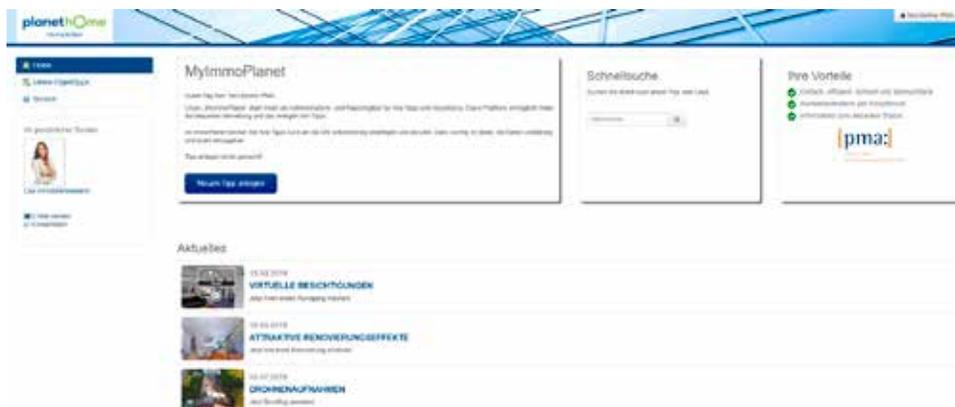
Registrierung im Portal der [pma:] ELVIS.one

- 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



Hart rackern, aber nicht schützen – fehlende Einkommensabsicherung körperlich arbeitender Erwerbstätiger

Obwohl Wunsch und Notwendigkeit einer Einkommensabsicherung klar erkannt werden, verhindern die Erwartung vermeintlich hoher Kosten und Vertrauensvorbehalte oft den entscheidenden Schritt in die Absicherung. Dies ergab eine in 2021 im Auftrag der Basler Versicherungen von Sirius Campus durchgeführte repräsentative Untersuchung zur Einkommensabsicherung körperlich arbeitender Erwerbstätiger. Befragt wurden 1.000 Erwerbstätige.

[Die am häufigsten genannten Hemmnisse, die den Abschluss einer Einkommensabsicherung verhindern, sind zu hohe Kosten für eine Absicherung (36 Prozent) sowie das Gefühl, sich zu wenig mit Versicherungen gegen Erwerbsausfall auszukennen (35 Prozent). Ein großes Problem für den Abschluss einer Versicherung ist ein Mangel an Vertrauen unter den Befragten.

Das Einkommen kann sehr unterschiedlich abgesichert werden, es gibt keinen Königsweg. Mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung, der bekanntesten Möglichkeit, wird die zuletzt ausgeübte Tätigkeit versichert. Mit einer Grundfähigkeitsversicherung hingegen werden sehr gezielt Fähigkeiten und Fertigkeiten abgesichert. Die Vorteile: Es können individuell Risiken versichert werden und die zu zahlenden Beiträge sind vor allem für körperlich Tätige erheblich günstiger.

Sehen, Hören, Gehen, Autofahren und vieles mehr – die Basler Grundfähigkeiten-Versicherung bietet eine hervorragende Absicherung gegen den Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten, die die Lebensqualität und Erwerbstätigkeit einschränken. Zwei Drittel der Ursachen für den Verlust einer Grundfähigkeit sind

krankheitsbedingt und ein Drittel resultiert aus Unfällen. Besonders betroffen sind davon Arme und Beine, die Beweglichkeit und Fähigkeiten wie Sehen und Hören.

Die modularen Tarife der Basler Grundfähigkeitenversicherung bieten eine hervorragend bewertete Absicherung mit insgesamt 28 Leistungsauslösern.

Kunden können sich in den drei Tarifvarianten Gold, Silber und Bronze ganz nach individuellem Bedarf absichern. Bereits der Absicherungsumfang des Bronze-Tarifs ist sehr umfangreich und deckt auch den Verlust der Fähigkeit des Auto- und/oder Motorradfahrens ab.

Zum 01.07.2022 wurde der Tarif Bronze stark aufgewertet und um die Fähigkeiten „Gebrauch eines Arms“ sowie „Greifen und Halten“ erweitert.

Je nach Kundensituation kann der Absicherungsbedarf um insgesamt fünf Zusatzbausteine erweitert werden – klare und eindeutige Regelungen für einen flexiblen Extraschutz.

Wir haben uns Gedanken gemacht, welche Berufs- und Zielgruppen besonderen Schutz brauchen und bieten für diese spezielle Zielgruppen-Konzepte an:

- ✓ Rettungs- und Hilfskräfte
z.B. Polizei, Feuerwehr, Rettungsdienst, Soldaten, Sicherheitspersonal
- ✓ Berufskraftfahrer
z.B. LKW- und Busfahrer, sowie Beschäftigte aus dem Logistikbereich
- ✓ Gesundheits- und Fitnessberufe
z.B. Kranken- und Altenpfleger, Physiotherapeuten und Trainer
- ✓ Berufstätige in der Gastronomie
z.B. Hotelfachleute, Kellner, Servicepersonal und Köche
- ✓ Kinder und Jugendliche, denen ein günstiger Einstieg in die Arbeitskraftabsicherung ermöglicht wird

Fazit:

Die Basler Grundfähigkeitenversicherung bietet Ihren Kunden eine top bewertete Absicherung von Kopf bis Fuß, mit sehr attraktiven Beiträgen und einem umfangreichen Schutzpaket.]

Basler Vertriebsservice AG

Nadja Lippert
Vertriebsdirektorin
E-Mail: nadja.lippert@basler.de
Telefon: 0160 3388541



RISIKOLEBENSVERSICHERUNG DER INTERRISK: **FLEXIBLER TOP-SCHUTZ BEI GÜNSTIG(ST)EN PRÄMIEN. AUCH FÜR RAUCHER!**



Wer raucht, muss betreffend finanziellem Schutz gegenüber diversen Lebensrisiken höhere Prämien in Kauf nehmen. Das gilt selbstredend auch im Rahmen einer Risikolebensversicherung (RLV) und hat zur Folge, dass bei einer Raucherquote, die sich hierzulande laut Statistischem Bundesamt bei rd. 26 Prozent bewegt, theoretisch gut jeder vierte Erwachsene höhere RLV-Versicherungsbeiträge für sich einkalkulieren muss. Und diese sind für Betroffene gerade in jüngerer Vergangenheit nicht selten kräftig gestiegen.

Raucher aufgepasst! Günstige Prämien, voller Leistungsumfang

Marktgängige Prämienvergleichsrechner belegen stets von neuem, dass sich die InterRisk im Rahmen ihrer mehrfach ausgezeichneten RLV-Angebotswelt vor allem auch gegenüber Rauchern durch absolut günstige Prämiengestaltung hervorut. Besser noch: Auch losgelöst von genannter Zielgruppe findet sie sich unter den absoluten Spitzenreitern in Sachen Preis/Leistung.

Bei maximaler Flexibilität passgenau für jede Lebenslage

Kundenseitig steigende Wünsche nach einem Mehr an Flexibilität und Leistung trägt die InterRisk als anerkannte Risikospezialistin mithilfe ihrer drei RLV-Konzepte (XL, XXL, oder XXL plus) voll und ganz Rechnung. So sind etwa in der Basisvariante (Tarif XL) neben klassischem Todesfall-Basisschutz bereits ereignisunabhängige sowie ereignisabhängige Nachversicherungsgarantien inkludiert. Daneben gehen die beiden Tarifvarianten XXL und XXL plus in ihren Leistungsprofilen deutlich über gängige RLV-Marktangebote hinaus. So schließen sie neben umfangreichem Assistance-Katalog etwa auch Leistungszusagen bei schwerwiegenden bzw. tragischen „Lebens-Situationen“ mit ein, wie etwa:

- Todesfallsumme bei Tod eines minderjährigen Kindes der versicherten Person: im Tarif XXL je Kind bis 3.000 Euro bzw. im Tarif XXL plus sogar bis 4.500 Euro je Kind
- Vorgezogene Zahlung der Versicherungssumme bei einer Lebenserwartung von max. 12 Monaten

Weitere auszugsweise Highlights sind zudem:

- Verlängerung der Laufzeit um bis zu 15 Jahre ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zum max. Endalter 70 Jahre
- Sofortleistung bei Pflegebedürftigkeit: 10 Prozent der Versicherungssumme (max. 25.000 Euro)

Darüber hinaus besticht im Besonderen der XXL plus Tarif mit zwei zusätzlichen exklusiven Leistungszusagen:

- Sofortleistung bei Krebs: 10 Prozent der Versicherungssumme
- Sofortleistung bei Herzinfarkt oder Schlaganfall: 10 Prozent der Versicherungssumme



M-Check-Verfahren: „Risikoprüfung leicht gemacht“

Um sich beim Beratungsprozedere etwaigen Aufwand zu ersparen, steht es allen InterRisk RLV-Antragstellern ab einer Risikoversicherungssumme ab 400.001 Euro völlig frei, sich im Rahmen einer erforderlichen Gesundheitsprüfung bequem von einer medizinischen Fachkraft kontaktieren und z.B. zuhause untersuchen zu lassen.

Auf den Punkt gebracht: Mit der InterRisk RLV-Produktlinie sind Kunden sowohl preislich als auch betreffend Serviceleistung vom ersten Moment an auf der sicheren Seite.

Mehr Informationen und kurze Erklärvideos zum Thema finden Sie unter www.interrisk.de/risikoleben.

InterRisk Lebensversicherungs-AG

Dialog

50 JAHRE DER SPEZIALIST FÜR RISIKOLEBEN

Die Dialog feiert ihr 50-jähriges Jubiläum. Gestartet 1972 als Erste Augsburger Leben Versicherungs-Aktiengesellschaft mit acht Mitarbeitern, wurde sie durch die 2019 erfolgte Bündelung des Biometriegeschäfts mit dem bAV- und dem Kompositgeschäft der Generali ein großer Komplettanbieter, bei dem nahezu jedes Risiko abgedeckt werden kann. Dabei ist die Ausrichtung des Unternehmens immer gleich geblieben: Die Dialog ist und bleibt ein lupenreiner Maklerversicherer. Und eines ist auch immer gleich geblieben: Das Unternehmen ist seit 50 Jahren DER Spezialist für Risikolebensversicherungen. Dabei zieht sich das Markenversprechen wie ein oranger Faden durch die Geschichte: „Kompetenz auf Augenhöhe“.

[Die Risikolebensversicherung der Dialog zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus: Drei Prämienzahlungsvarianten – laufend, gegen Einmalbeitrag oder risikoadäquat – können mit sechs verschiedenen Summenverläufen kombiniert werden: konstant, linear fallend, annuitätisch fallend, völlig frei wählbar, Zeitrente und Sparplanabsicherung. Ideal für eine Baufinanzierung ist der annuitätisch fallende Verlauf: Zu jedem Zeitpunkt ist die Restschuld exakt abgesichert, der Kunde bezahlt keinen Euro zu viel. Hier bietet die Dialog den Maklern auch den BauFi-Kurzantrag an, der mit zwei Gesundheitsfragen auskommt und für eine Versicherungssumme bis 500.000 Euro genutzt werden kann. Über Verbundene Leben lassen sich mehrere Personen in einem Vertrag versichern – bei der Dialog als einzigem Unternehmen im Markt sind es bis zu neun Personen. Partner können sich sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich gegenseitig absichern. Für Geschäftspartnerschaften, z.B. Arztpraxen, Steuerberaterbüros oder Anwaltskanzleien, ist diese Absicherung existenziell wichtig für den Fall, dass ein Partner verstirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen.

Die Dialog-Risikolebensversicherung gibt es in drei Tarifvarianten: den leistungsstarken Tarif RISK-vario® Basic, den Klassiker RISK-vario® und den Spitzentarif RISK-vario® Premium.

Im vergangenen Jahr hat die Dialog alle Tarife optimiert. Das Motorradfahren ist jetzt bereits im Basic-Tarif eingeschlossen. Nachversicherungsgarantien bei insgesamt 18 wichtigen Anlässen im Leben der versicherten Person gewährleisten, dass der Versicherungsschutz stets dem Bedarf entspricht. Hierfür kann auch eine Beitragsdynamik gewählt werden. Bestandteil der Bedingungen ist jetzt zusätzlich eine ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie. Die Beitragsstundung bei kurzfristigen Zahlungsschwierigkeiten wurde auf 24 Monate verlängert. Bei der Baufinanzierung gibt es einen Baubonus von 10 Prozent der Versicherungssumme (max. 30.000 Euro) plus Kinderbonus für jedes im Haushalt lebende Kind bis zu sieben Jahren. Im Premium-Tarif ist der Verzicht auf § 163 VVG nun fixer Bestandteil. Weiter gibt es im Todesfall eine 10-prozentige Soforthilfe ohne Rückzahlung oder im Pflegefall eine 10-prozentige Zusatzzahlung (max. 25.000 Euro). Für alle Risikotarife kann eine Dread Disease Zusatzversicherung, auch gegen den Verlust von Grundfähigkeiten, abgeschlossen werden.

Schließlich haben die Versicherungsbedingungen durch eine grundlegende sprachliche Überarbeitung deutlich an Verständlichkeit gewonnen.

Über Verbundene Leben können sich bis zu neun Personen in einem Vertrag versichern – ideal für Geschäftspartnerschaften, aber auch für private Haushalte.

Mit dem e-Antrag einfach und schnell ans Ziel

Durch den voll elektronischen Antrag wird die Arbeit des Vermittlers deutlich vereinfacht und beschleunigt. Der Kunde braucht wesentlich weniger Gesundheitsfragen zu beantworten und kann den Antrag digital signieren. Mit der Übermittlung des unterschriebenen Antrags an die Dialog durch den Vertriebspartner tritt der vorläufige Versicherungsschutz automatisch in Kraft.

DIALOG – DIE HISTORIE

- 1972 Gründung als Erste Augsburger Leben Versicherungs-AG
- 1974 Verkauf an den Deutschen Lloyd (damit Eintritt in den Generali-Konzern)
- 1983 Umbenennung in Dialog Lebensversicherungs-AG
- 1991 Markteintritt in Österreich
- 2003 Neupositionierung als eigenständiger Spezialversicherer für biometrische Risiken unter dem Dach der Generali
- 2017 Meilenstein: Marktanteil in der Risikoversicherung von 23 Prozent im Maklermarkt
- 2019 Neuerfindung der Marke Dialog: Bündelung des Biometriegeschäfts der Dialog mit dem bAV- und dem Kompositgeschäft der Generali
- 2022 Die Dialog wird 50 (800 Mitarbeiter, 19.000 Vertriebspartner, 2,5 Mio. Verträge, 900 Mio. Euro Beitragseinnahmen)

Dialog

Modellbahnen: Versicherungsschutz für Spezialzielgruppe entwickelt sich weiter



Die Marke ARTIMA steht seit über 30 Jahren für die Versicherung von Kunst und Sammlungen – seit 2021 zählen auch Modellbahnen offiziell dazu. Auf Basis des Austauschs mit dem Marktführer der europäischen Modelleisenbahnbranche Märklin entwickelte ARTIMA ein eigenes Bedingungswerk für die Bedürfnisse der umfassenden Zielgruppe Modellbahnwelt und Modellbau: „ARTIMA Versicherung für Modellbahnen“ und überzeugte damit Märklin, eine Kooperation mit ARTIMA einzugehen.

Bei Fragen zu den Möglichkeiten der gewerblichen Versicherungslösungen wenden Sie sich gerne an Maklerberater Sören Siek von der Maklerdirektion Köln.

Oder besuchen Sie das MaklerPortal unter www.makler.mannheimer.de.

[Die Allgefahrenversicherung deckt fast alle erdenklichen Schäden an Lokomotiven, Waggonen, an individuell gebauten Modelllandschaften und Konstruktionen im Innenbereich ab. Das elektro-/digitaltechnische Zubehör ist abgesichert und auch eine Versicherung von Gartenmodellbahnen im Freien ist möglich – für das rollende Material sogar mit der Allgefahrenversicherung. Die wenigen Ausschlüsse sind im Bedingungswerk explizit aufgeführt. Besonders interessante Kostenposition: ARTIMA leistet zusätzlich nach einem Schadenfall eine Aufwandsentschädigung für Wiederaufbauarbeiten durch den Versicherungsnehmer an der Modelllandschaft.]



Seit 2021 wurde das Produkt auf gehäufte Nachfrage von Vereinen weiterentwickelt, so dass es neben den Sonderkonditionen für Märklin-Clubmitglieder nun auch ein Deckungskonzept speziell für Vereine gibt: Besteht eine laufende ARTIMA-Modellbahn-Versicherung für die Vereinsanlage, können die Vereinsmitglieder über einen eigenen Vertrag ihre private Anlage und/oder Sammlung zu einem reduzierten Mindestbeitrag versichern. Wird beispielsweise privates rollendes Material mit in den Verein genommen, besteht Versicherungsschutz an beiden Orten. Besonders interessant: Auch Ausstellungen im Vereinsheim sind versichert.

Highlights:

- Versichert ist die komplette Anlage: z.B. Lokomotiven und Waggonen, Modellhäuser, Figuren und Fahrzeuge. Gleismaterial, künstliche Vegetation, Brücken, Signale und Straßenlaternen. Elektronik, Unterkonstruktion und sogar Originalkartons.
- Die Allgefahrendeckung gilt innerhalb von Gebäuden sowie für Modellbahnen und Modellfahrzeuge im Freien.
- Einzel benannte Gefahren für sonstige versicherte Sachen im Freien.
- Es gilt eine pauschale Versicherungssumme, wenn der Wert jeder einzelnen Sache höchstens 1.000 Euro beträgt. Versicherte Sachen ab 1.000 Euro per Einzelaufstellung versicherbar.
- Transportversicherung, beitragsfreie Vorsorge, versicherte Kosten und vieles mehr.
- Mögliche Zusatzdeckungen im Freien: Schäden durch einfachen Diebstahl von Modellbahnen und Modellfahrzeugen und Rückstau/Überschwemmung.

Mit der Entwicklung des Versicherungsschutzes hat ARTIMA wohl ins Schwarze getroffen: Birgit Rolfes, Leiterin ARTIMA bei der Mannheimer Versicherung AG dazu: „Von Beginn an stieß das Produkt in der Modellbahn- und Vermittlerbranche auf großes Interesse und Wertschätzung. Zahlreiche Vermittler haben an den angebotenen Online-Schulungen teilgenommen, um „ARTIMA für Modellbahnen“ kennenzulernen. Und die vielen positiven Rückläufe und Anfragen aus dem In- und sogar Ausland von Modellbahn-Fans haben unsere Erwartungen wirklich übertroffen.“

Übrigens: ARTIMA gilt nicht nur als Spezialprodukt für Modellbahnen, sondern auch für Modellautos und –flugzeuge sowie anderes Spielzeug in Modellgröße.]

Weitere Informationen: <https://www.artima.de/modellbahnen>

Informationen zur Mannheimer:

Empfehlen Sie die Mannheimer als Spezialversicherer mit langjähriger Erfahrung im Gewerbe- und Privatkundenbereich. 1879 als reiner Transportversicherer gegründet, ist die Mannheimer Versicherung AG heute in der Schaden- und Unfallversicherung aktiv. Spezielle Branchenlösungen für Privat- als auch Gewerbe-kunden, zum Beispiel für das Musikgewerbe, Juweliere oder Kunst, erkennen Sie an ihren sprechenden Markennamen. Daneben ergänzen technische und rein gewerbliche Versicherungsangebote das Portfolio. Die beiden jüngsten Produkte sind die Firmen-Cyberversicherung für mittelständische Gewerbebetriebe sowie die „Mannheimer MultiRiskFLEX“ Lösung mit Bausteinsystem. Der dadurch anpassungsfähige Versicherungsschutz deckt Gebäude, Betriebseinrichtungen, technische Anlagen und Geräte und mehr.

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West
Hansaring 69–73 | 50670 Köln
Telefon 0621. 4 57 60 68
mdwest@mannheimer.de
www.makler.mannheimer.de



[pma:] Serie

Produktwelt HUKRS

Die Rechtsschutzversicherung

Recht so?!



Leben heißt Entscheidungen treffen und Konsequenzen tragen. Nicht selten sind diese auch rechtlicher Natur. Um mögliche unberechtigte Entscheidungen prüfen zu lassen, oder auch gegen sie vorzugehen, sich abzusichern und Vorsorge zu treffen, ist der Rechtsweg nicht ausgeschlossen. Vor diesem Hintergrund widmen wir uns in dieser Ausgabe der Rechtsschutzversicherung und erinnern noch einmal daran, für wen und was sich die Versicherung am besten eignet.

Wer benötigt eine
Rechtsschutz-
versicherung?



Privatrechtsschutz

Jeder. Mitversichert sind Kinder im Vertrag der Eltern während der Schulzeit, der Berufsausbildung und des Studiums. Die Mitversicherung endet mit der erstmaligen Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit oder mit Heirat.

Berufsrechtsschutz

Jeder abhängig beschäftigte Arbeitnehmer und Beamte.

Verkehrsrechtsschutz

Jeder, der am öffentlichen Straßenverkehr teilnimmt.

Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz

Jeder Mieter eines Hauses oder einer Wohnung für Streitigkeiten aus dem Mietverhältnis. Jeder Eigentümer von selbstgenutzten Wohnungen, Häusern und Grundstücken für nachbarrechtliche Streitigkeiten und Anliegerabgaben.

Warum ist eine Rechtsschutzversicherung sinnvoll?



Streit und Missverständnisse gibt es in allen Lebenslagen. In vielen Situationen muss man sogar zum Anwalt oder vor Gericht gehen, wenn man zu seinem guten Recht kommen möchte. Mit der richtigen Rechtsschutzversicherung kann man diesen Situationen gelassener entgegengehen, da sie eine finanzielle Unterstützung gewährleistet.

Wofür besteht Schutz?



Die Rechtsschutzversicherung kann mit verschiedenen Leistungsbausteinen individuell an die persönliche Lebenssituation angepasst werden:

Privatrechtsschutz

Der Privatrechtsschutz bietet eine Absicherung für die Rechtsangelegenheiten des täglichen Lebens. Abgesichert sind z. B. Streitigkeiten mit Telefonanbietern (Vertragsrechtsschutz), mit dem Finanzamt (Steuerrechtsschutz) oder mit dem Renten- oder Krankenversicherungsträger (Sozialgerichtsrechtsschutz).

Berufsrechtsschutz

Abgesichert sind hier u. a. Streitigkeiten mit dem Arbeitgeber oder Dienstherrn, beispielsweise bei einer unberechtigten Kündigung oder bei Nichtzahlung von Gehältern.

Verkehrsrechtsschutz

Versichert sind alle Streitigkeiten, die aus dem Lebensbereich Straßenverkehr entstehen. So haben Sie Versicherungsschutz bei schlechten Werkstattleistungen (Vertragsrechtsschutz) und bei der Abwicklung von Leasing- und Finanzierungsverträgen. Weiterhin hilft der Rechtsschutz im Falle eines Unfalls die Ansprüche gegen den Verursacher durchzusetzen (Schadenersatzrechtsschutz).

Haus- und Grundstücksrechtsschutz

Erhält der Mieter einer Wohnung eine zu hohe Nebenkostenabrechnung (Mietrechtsschutz), hilft die Rechtsschutzversicherung bei der Durchsetzung der Ansprüche. Als Eigentümer einer selbstbewohnten Immobilie kann man mit dem Nachbarn in Streit geraten. Die Gründe dafür können z. B. sein, dass er eine Garage zu nah an die Grundstücksgrenze baut oder Bäume und Sträucher nicht schneidet, die dann in das eigene Grundstück hineinwachsen. Sollte der Streit eskalieren trägt die Rechtsschutzversicherung die entstehenden Kosten.



Was ist wichtig?



Leistungsfall

Voraussetzung der Eintrittspflicht der Rechtsschutzversicherung ist immer das Vorliegen eines Rechtsschutzfalles. Darunter versteht man „den tatsächlichen oder behaupteten Verstoß gegen Rechtspflichten“.

Wenn ein solcher vorliegt, prüft der Versicherer, ob die Rechtsverfolgung hinreichende Aussicht auf Erfolg bietet und ob dem Versicherten kein schuldhaftes Handeln zur Last gelegt wird. Meist wird im Rahmen einer Deckungsanfrage geprüft, ob der Rechtsstreit versichert ist.

Versicherungssumme

Die abgesicherte Versicherungssumme sollte zwischen 500.000 Euro und einer unbegrenzten Summe liegen.



Wartezeit

Bei der Rechtsschutzversicherung gibt es für manche Leistungsbausteine Wartezeiten. Gemeint ist damit der Zeitraum zwischen Vertragsbeginn und Beginn des Versicherungsschutzes. Die Wartezeit beträgt in der Regel drei Monate, bei manchen Leistungsbausteinen allerdings auch mal sechs Monate bis zu einem Jahr.

Geltungsbereich

Der Versicherungsschutz gilt europaweit und auch in den Anliegerstaaten des Mittelmeeres, die nicht zu Europa gehören. Viele Gesellschaften bieten bei sechs- bis zwölfwöchigen Auslandsaufenthalten auch weltweiten Versicherungsschutz. In diesen Fällen gilt häufig ein eingeschränkter Versicherungsschutz.

Ausschlüsse

Der Rechtsschutz kann nicht alle Bereiche abdecken! Deshalb sind Verfahren um folgende Bereiche in der Regel nicht versichert:

den Hausbau ► in wenigen guten Tarifen enthalten (möglicherweise eingeschränkt)

das Urheber- und Markenrecht ► in wenigen guten Tarifen enthalten (möglicherweise eingeschränkt)

Spiel- bzw. Wettverträge und Gewinnzusagen

Kapitalanlagen ► in wenigen guten Tarifen enthalten (möglicherweise eingeschränkt)

Halt- und Parkverstöße im Straßenverkehr ► in wenigen guten Tarifen enthalten (möglicherweise eingeschränkt)

Besonderheiten

Obwohl sich die Rechtsschutzversicherungsprodukte in vielen Bereichen ähneln, gibt es doch einige Punkte, auf die man bei der Absicherung achten sollte:

- Für Personen, die in ihrem Berufsleben für andere verantwortlich sind (Lehrer/innen, Krankenpfleger/innen usw.), sollte der Spezial-Strafrechtsschutz abgesichert sein.
- Rechtsschutz im außergerichtlichen Bereich sollte mitversichert sein. (Fehlt bei einigen Basisprodukten.)
- Für Personen, die über vermietete Immobilien verfügen, muss ein separater Vermieterrechtsschutz Vertrag abgeschlossen werden.
- Für selbstständige Personen kann der Privatrechtsschutz oft über den gewerblichen Rechtsschutz mitabgesichert werden.

PremiumMed Tarif PMA
Private Krankenvollversicherung für Ärzte

Ihre Berufung ist unser Antrieb.

Premium-Schutz
speziell für Ärzte

Vertrauen Sie als Privatpatient
auf exklusiven Gesundheitsschutz,
der keine Wünsche offenlässt.



DKV
Deutsche Krankenversicherung

Nutzen Sie die Vorteile der Gruppenversicherung für Humanmediziner:

- **Zusätzliche attraktive Beitragsnachlässe**
- **Annahmegarantie für versicherungsfähige Personen**
- **Spezial-Krankentagegeld:
Einkommensabsicherung inkl. weiterlaufender Praxis-
kosten zu besonders attraktiven Beiträgen**

Ich informiere Sie gern über die Details:
Antje Arnold | Key Account Managerin
Mobil 0172 2534080 | antje.arnold@ergo.de



Ein Unternehmen der ERGO

NEU GEDACHT NEU GEMACHT

Was wir tun, um Ihnen mehr Zeit für die Beratung Ihrer Kunden zu verschaffen und Ihnen die Arbeit so leicht und einfach wie möglich zu gestalten? Wir denken mit. Wir arbeiten mit. Wir suchen uns Anwendungen und Partner, mit denen Sie schnell und qualifiziert zum Ziel und zur Zufriedenheit Ihrer Kunden kommen. So auch im Bereich der Gewerbe- und Industrieversicherungen, wo das Konzept der Gewerbeplattform nicht nur neu gedacht, sondern auch neu gemacht wurde. Was Sie daher künftig auf und mit der neuen Advisory Suite erwartet, verrät Ihnen Christopher Leifeld in einem spannenden Interview.

Einfache Prozesse auf einer digitalen Plattform, durch die sich Vermittler und Makler auf das Wichtigste – die Kundenberatung – konzentrieren können: Mit der neuen Advisory Suite denkt Thinksurance die Beratung und Betreuung von Gewerbe- und Industriekunden grundlegend neu. Im Gespräch verrät der Thinksurance-Gründer und Geschäftsführer, welche neuen Funktionalitäten und Vorteile die Advisory Suite bietet.

Christopher, was bedeutet es, eine Plattform neu zu denken?

Christopher: Zunächst einmal: sehr viele Kapazitäten dafür zur Verfügung zu stellen. Als wir mit Thinksurance starteten, hatten wir immer im Kopf, die wertvollen Kundenstimmen zu verwerten, die uns schon früh als Feedback zugespielt wurden. Wir wollten nie den für uns technisch einfachsten Weg finden, sondern nur die beste Lösung für alle Marktteilnehmer. Die Lösung, die den Vermittlern am meisten Arbeit abnimmt und sie die Vorteile der Digitalisierung unmittelbar erleben lässt, statt nur weitere elektronische Möglichkeiten oder Kanäle der Kommunikation zu finden, die eigentlich mehr Placebo als echter digitaler Prozess sind.

Also nicht das analoge Dokument in Form einer PDF zur Verfügung zu stellen und das Digitalisierung nennen, sondern Prozesse klug automatisieren und miteinander verknüpfen. Was bedeutet das konkret?

Christopher: Wir haben über 45.000 angeschlossene Vermittler, die ihr wertvollstes Gut "Beratung und Know-how" komplett über eine einzige Plattform anbieten können. Historisch kommen viele Vermittler und Makler aus einer Zeit, in der Kanalwechsel und Medienbrüche üblich waren. Der Kalender gab die Termine vor, die Akte gab das Produkt und das Risiko vor, die Aktennotiz über das eventuell zusätzliche Produkt, das ebenfalls passen könnte. Hinzu kamen Anrufe, Faxe, Briefe und/oder E-Mails, um Kontakt aufzunehmen und zu halten oder Rückfragen zu klären.

In den schlimmsten Fällen kamen alle Kanäle zum Einsatz, um ein Produkt zu vermitteln. Maklerverwaltungsprogramme konnten irgendwann einen Teil des Kontaktmanagements vereinheitlichen und vereinfachen – aber eben nur einen kleinen Teil. Unsere neue Advisory Suite vereint nun die wichtigsten Elemente auf einer Plattform:

Wir bieten den ersten Prozess, bei dem mehrere Tarife abgeschlossen werden können, die erste Kombination aus Tarifrechnern und vollautomatisierter Ausschreibung mit Kontaktmanagement plus die erste künstliche Intelligenz in der Versicherungsberatung von Gewerbekunden.

Das klingt nach einer Menge Aufwand...

Christopher: Stimmt, das war es auch! Wir haben über zwei Jahre all unsere Energie und viele Ressourcen in die neue Plattform investiert. Im Schnitt haben mehr als 70 Kolleginnen und Kollegen an der Programmierung und der Funktionalität der Plattform gearbeitet. Und das Ergebnis kann sich sehen lassen: Wir haben eine zukunftsfähige technologische Architektur auf modernstem Niveau gebaut, die voll flexibel, robust und skalierbar ist.

Mit dem bald verfügbaren Vertriebscenter haben wir zusätzlich eine Möglichkeit geschaffen, Spartenwissen und Vertriebsmaterialien gesammelt zur Verfügung zu stellen, sodass Profis wie Neueinsteiger profitieren.

Welche Vorteile haben die Vermittler noch?

Christopher: Alles läuft digital und für die Vermittler intuitiv auf einer Plattform ab – für Gewerbe- wie für Industrieversicherungen, vom Tarifrechner über individuelle Ausschreibungen inklusive Klärung von Rückfragen. Es gibt ein Dashboard mit neuem Design, alles ist moderner und nutzerfreundlicher. Und schließlich arbeiten wir derzeit mit Hochdruck daran, dass künftig die normierte Risikoanalyse nach DIN-77235 Einzug findet, unterstützt durch optimierte Fragebögen. Der Fokus liegt voll auf der individuellen Risikobetrachtung von Kunden und rückt damit deren Bedürfnisse und Betreuung in den Vordergrund.

Sie sehen also, ein klares Konzept, gezielt abgestimmt auf die Bedürfnisse seiner Anwender hilft Ihnen dabei, sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren:

IHRE KUNDEN UND DEREN BERATUNG.

[pma:]

Vielseitig & einfach – Barmenias neue Tarifwelt für Beamte

Mit der neuen Tariflinie „Genau-Für-Sie“ wird die Absicherung von Staatsdiener*innen für Makler zukünftig ganz einfach: Dort helfen, wo die Beihilfe aufhört, mit einer Basisabsicherung und der passenden Ergänzung, und das für ein ganzes Leben.

[In Deutschland stehen zurzeit mehr als 40 Millionen Menschen im Berufsleben. Davon entfallen rund 1,8 Millionen Menschen auf die Berufsgruppe der Beamten (Quelle: Statistisches Bundesamt). Diese Zahl wird sich – aufgrund der aktuellen Altersstruktur – mittelfristig deutlich erhöhen. In der Zielgruppe der Personen mit Beihilfeanspruch steckt somit ein erhebliches Potenzial. Beamte zu versichern ist vielseitig. Die vielversprechende neue Tarifwelt der Barmenia macht es nun noch einfacher, die anspruchsvolle Zielgruppe abzuholen, zu versichern und individuell zu begleiten.

Weil Beamtenanwärter sowie Beamte und Beamtinnen unterschiedlich sind, versichert die Barmenia sie ab sofort auch so. Die neue Tarifwelt „Genau-Für-Sie“ berücksichtigt mit ihren Produkten die verschiedenen Beihilfeverordnungen der Länder sowie des Bundes und ermöglicht so einen umfangreichen Versicherungsschutz im Krankheitsfall. Und das über die gesamte Beamtenlaufbahn hinweg. So gehören „Beihilfe-Bauchschmerzen“ bei der Beratung eher der Vergangenheit an!

Top-Leistungen können sich sehen lassen

Beamte*innen starten mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung**. Sie ergänzt die Beihilfe und sichert alle wichtigen Bereiche ab, und zwar in der Höhe der versicherten Prozentstufe: ambulant, Zahnbehandlung und Zahnersatz, Psychotherapie, Heilpraktiker-Behandlungen, ambulante Vorsorgeuntersuchungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen. Die Absicherung bewegt sich über den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Ärzte, Zahnärzte und des Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker. Selbstverständlich sind auch ärztlich verordnete Hilfsmittel wie Bandagen, umfangreiche Kurleistungen, 400 Euro-Zuschuss zu Sehhilfen und 2.000 Euro pro Ohr für Hörgeräte versichert. Eine Zahnstaffel ermöglicht in den ersten beiden Kalenderjahren max. 5.000 Euro Erstattung, leistet danach aber in Höhe der vereinbarten Prozentstufe unbegrenzt. Und es geht noch mehr: Interessierte können

ihre Einstiegsversorgung individuell mit dem **Genau-Für-Sie 2-Bett- oder 1-Bett-Baustein**, der **Genau-für-Sie Ergänzung** sowie der **Genau-Für-Sie Ergänzung Plus** aufwerten.

„Gesund leben“ lohnt sich für alle Kunden! Die Barmenia belohnt Beamtenanwärter*innen schon im ersten leistungsfreien Jahr mit sechs Monatsbeiträgen Beitragsrückerstattung. Beamte*innen können sich gestaffelt über bis zu drei Monatsbeiträge freuen.

Das alles und noch viel mehr...

Die **Barmenia-Genau-Für-Sie Krankenversicherung** erstattet nicht nur Kosten, sondern bietet umfangreiche **Gesundheits-services** sowie moderne **Telemedizin** mit der **medgate App**. Das stellt eine ärztliche Beratung auf einfachem Weg sicher und ermöglicht darüber hinaus auch, Privatrezepte oder Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen auszustellen.

Partner fürs Leben – die anpassungsfähige PKV

Die **Genau-Für-Sie Tarifwelt** begleitet Kunden zuverlässig durch ihr ganzes Leben – ganz egal, ob es sich um berufliche oder private Veränderungen handelt: Bei einem **Wechsel** in ein anderes Bundesland passt sich die **Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung** genau daran. Oder es kündigt sich Nachwuchs an: Alle Familienmitglieder lassen sich dann individuell und umfänglich absichern. **Beamte*innen-Kinder** können ab der **Geburt** ohne **Gesundheitsprüfung** aufgenommen werden. Da hier noch keine Alterungsrückstellungen gebildet werden, bleiben die Beiträge auf niedrigerem Niveau.

Die neue Tarifwelt lässt keine Wünsche offen!

Mehr erfahren unter beamte.barmenia.de oder www.maklerservice.de.]



Genau-Für-Sie Krankenversicherung



Genau-Für-Sie 2-Bett

plus



Genau-Für-Sie Ergänzung

oder



Genau-Für-Sie 1-Bett



Genau-Für-Sie Ergänzung Plus

Barmenia

Der neue Premiumschutz der DKV für Ärzte

Weil die Gesundheit Ihrer Kunden erstklassigen Schutz verdient.

Wenn es um den eigenen Gesundheitsschutz geht, haben Humanmediziner besonders hohe Erwartungen – und sind damit bei der DKV genau richtig. Denn der PremiumMed Tarif PMA bietet das modernste Leistungsversprechen am Markt. Die Tarifleistungen wurden bereits von vielen externen Ratingagenturen wie z.B. Assekurata und Franke & Bornberg ausgezeichnet. PremiumMed beinhaltet Alleinstellungsmerkmale – z.B. 1.500 Euro für Sehhilfen sowie keine Zahnstaffel – und hat darüber hinaus eines der besten Beitragsrückerstattungsmodelle.

[Damit können Sie Humanmediziner und deren Familienangehörigen ab sofort einen zielgruppenspezifischen Tarif anbieten – und das mit einem deutlichen Beitragsvorteil!

Exklusive Vorteile in der Gruppenversicherung

Bereits mehr als 20.000 Ärzte vertrauen der DKV, dem Spezialisten für Gesundheit. Sie profitieren von exklusiven Konditionen und einer umfassenden Versorgung, die perfekt auf Ärzte abgestimmt ist. Die Gruppenversicherungsverträge zwischen den Berufsverbänden für Humanmediziner und der DKV machen es möglich. Sie bieten gleiche Konditionen für Familienangehörige und Lebenspartner, eine Annahmegarantie für versicherungsfähige Personen sowie sofortigen Versicherungsschutz ohne Wartezeiten bei Tarifen mit Gesundheitsprüfung.

Vor allem bei der Einkommensabsicherung profitieren insbesondere freiberuflich tätige Ärzte von den Vorteilen des Spezial-Krankentagegeldes KTAA – mit einer Beitragersparnis von bis zu 65 Prozent im Vergleich zur Einzelversicherung. Die bei Arbeitsunfähigkeit weiterlaufenden fixen Praxis- und Betriebskosten können mitversichert werden.]

Produkt-Highlights

- ✓ 100 % für Heilpraktiker
- ✓ 100 % für Naturheilverfahren, bis max. 1500 Euro
- ✓ 100 % für Sehhilfen, max. 1.500 Euro alle 24 Monate
- ✓ 90 % für Zahnersatz sowie 100 % bei Unfall
- ✓ 100 % für Kieferorthopädie bis 18. Lebensjahr, bei Unfall ohne Altersbegrenzung
- ✓ Freie Arztwahl (auch Chefarzt)
- ✓ Unterbringung Ein- oder Zweibettzimmer
- ✓ Zugang zu Top-Experten (sogenannte BestCare Leistungen)
- ✓ Garantierte und erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung – je nach Selbstbehalt insgesamt bis zu 3.300 Euro
- ✓ Bis zu 3.600 Euro Elterngeldpauschale (nach Geburt und Bezug von Elterngeld)

ERGO Group AG

Antje Arnold
Key Account Managerin Gesundheit
Ergo-Platz 1
40477 Düsseldorf
Mobil: 0172 2534080
antje.arnold@ergo.de



ARBEITSKRAFTSICHERUNG MIT DER ALLIANZ

Starker Schutz für jeden Bedarf

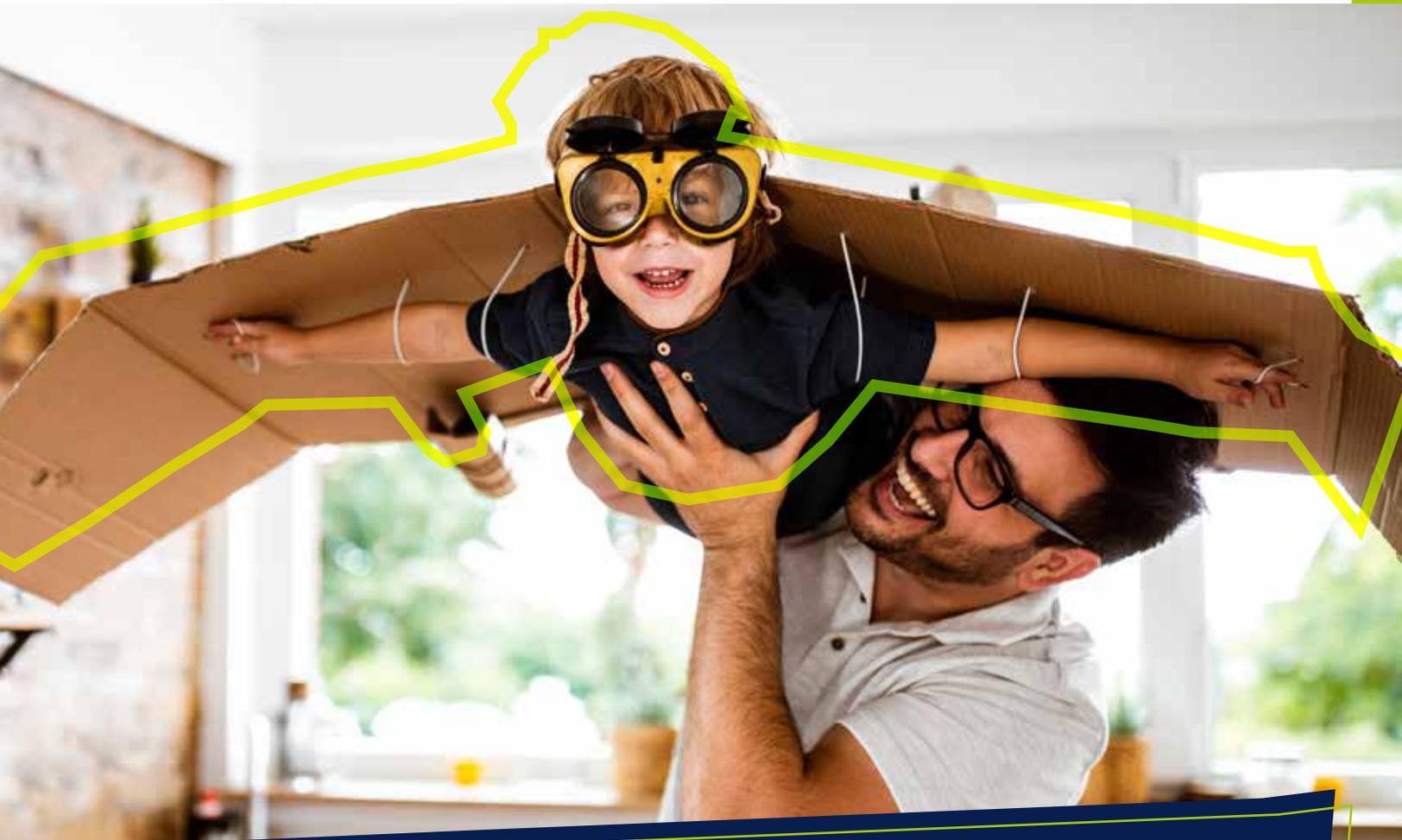
Ob Schüler, Studierende, Beamte, Angestellte oder auch körperlich Tätige – mit der Arbeitskraftsicherung der Allianz haben Sie für jede Zielgruppe ein passgenaues und starkes Angebot.

Davon profitieren Ihre Kundinnen und Kunden:

- **Hohe Annahmequote**
- **Geringes Verteuerungsrisiko**
- **Hohe Leistungsquote**


Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

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



**GESUND BLEIBEN, GESUND WERDEN UND
SICH GUT AUFGEHOBE FÜHLEN – MIT
DEM R+V-GESUNDHEITSKONZEPT AGIL.**

Für vier von fünf Deutschen ist Gesundheit das Wichtigste im Leben. Eine leistungsstarke private Krankenversicherung hilft dabei, sich stets gut aufgehoben zu fühlen. Als genossenschaftlicher Versicherer unterstützen wir Kunden dabei, ihre Gesundheit umfassend zu bewahren, zu fördern und wiederherzustellen. Dabei ist die Absicherung in der PKV in vielen Fällen insgesamt meist nicht teurer als in der GKV und das bei häufig besserem Leistungsniveau.

[Unsere private Krankenvollversicherung AGIL ermöglicht eine individuelle Absicherung nach den Bedürfnissen Ihrer Kunden. Eine Vielzahl überzeugender Argumente spricht dafür, wie etwa:

- Besondere Förderung ambulanter Vorsorgeuntersuchungen, inklusive professioneller Zahnreinigung und Schutzimpfungen, ohne Auswirkungen auf einen vereinbarten Selbstbehalt oder eine Beitragsrückerstattung.
- Hochwertiger Zahnersatz ohne Zahnstaffel, ohne Summenbegrenzung und ohne ein Preis-Leistungsverzeichnis.
- Zugang zu modernster Telemedizin: Über unseren Kooperationspartner TeleClinic erreichen unsere Kunden Ärzte aller Fachrichtungen – zu jeder Zeit und von überall – ganz einfach mit dem Smartphone.

>> Etwa jeder Achte in Deutschland ist privat krankenversichert. Eine interessante Zielgruppe für einen Neuabschluss in der PKV sind Angestellte ab einem Verdienst über der Jahresarbeitsentgeltgrenze (64.350 EUR in 2021) Ansonsten bilden hauptberuflich Selbstständige, Freiberufler wie Ärzte, Apotheker, Steuerberater oder Anwälte die typische PKV-Klientel. << Fakten vom Verband der Privaten Krankenversicherung

DIE VORTEILE DER PKV OPTIMAL NUTZEN

Mit dem R+V-Gesundheitskonzept AGIL können Sie Ihre Kunden ganz nach den persönlichen Bedürfnissen und entsprechend der jeweiligen Lebenssituation beraten. Denn AGIL bietet mit den drei verschiedenen Leistungspaketen classic pro, comfort und premium die komplette Palette von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Top-Absicherung.

>> Es geht uns nicht nur darum, im Krankheitsfall für unsere Kunden da zu sein. Wir möchten auch dabei unterstützen gesund zu bleiben! Deswegen fördern wir ambulante Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen ganz besonders. Sie werden unabhängig vom Alter erstattet und haben keine Auswirkungen auf den Selbstbehalt oder die Beitragsrückerstattung. << Nina Henschel, Vorstandin KV der R+V Versicherungsgruppe

Zu den weiteren herausragenden Stärken von AGIL zählen dabei auch:

- Ein offener Hilfsmittelkatalog deckt den medizinischen Fortschritt mit ab und bietet Anspruch auf neu entwickelte Hilfsmittel.
- Die Leistungsabwicklung erfolgt schnell und fair.
- Versicherte profitieren von digitalen Services wie der R+V-Scan App für das Einreichen von Rechnungen und anderen Belegen.
- Eine Kindernachversicherung ist auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich.

Mit dem R+V-Gesundheitskonzept AGIL profitieren Sie außerdem von einer hohen Kundenzufriedenheit und damit wenig Aufwand in der Nachbetreuung. Denn die Beschwerdequote der R+V liegt mit 0,77 (1) Beschwerden je 100.000 Versicherten weit unter Marktdurchschnitt. Im Leistungsfall dauert die Abwicklung im Durchschnitt nur 72 Stunden. Die R+V hat außerdem in diesem Jahr erneut die Auszeichnung als fairster Leitungsregulierer von Focus Money erhalten (2).]



WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN AGIL-TARIFEN ERHALTEN SIE BEI IHRER ANSPRECHPARTNERIN FRAU CLAUDIA PETRING – PER E-MAIL UNTER CLAUDIA.PETRING@RUV.DE ODER MOBIL UNTER 0151-26415668.



R+V

(1) Bafin-Beschwerdequote 2020

(2) Focus-Money 2022 Studienfrage: "Welche Versicherer im Leistungsfall fair mit Ihren Kunden umgehen"

*Innovatives Gesundheits-
konzept für Firmenkunden*

FEELfree:up – einzigartig am bKV-Markt

Die Hallesche entwickelt in der betrieblichen Krankenversicherung einen neuen Budgettarif und erweitert damit ihre FEELfree-Familie um neue Leistungen und das erste Gesundheitsbudget, das bei Nutzung steigt.

[Im Jahr 2018 führte die Hallesche mit FEELfree das Prinzip des Gesundheitsbudgets in der bKV ein. Dieses erfolgreiche betriebliche Gesundheitskonzept hat die Beratung deutlich vereinfacht und gleichzeitig den Mehrwert der bKV für Firmen signifikant erhöht – was Vermittlern den Einstieg in das bKV-Geschäft leicht macht. Der große Vorteil, dass Mitarbeiter ganz individuell und flexibel ihre Leistungen auswählen können, überzeugt. Inzwischen dominieren die Budgettarife das Neugeschäft im bKV-Markt.

Steigende Budgets fördern die bKV-Nutzung

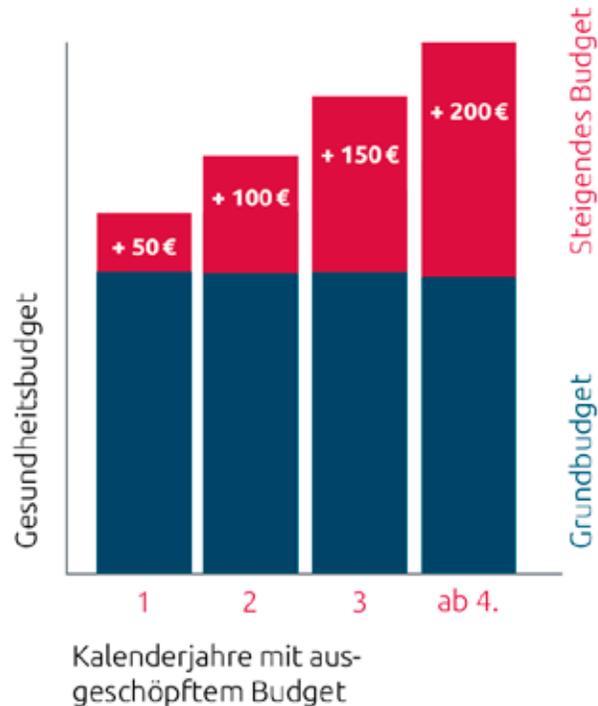
Der neue Budgettarif FEELfree:up schafft einen am bKV-Markt einmaligen Anreiz für gesundheitsbewusstes Verhalten. Wird das jährliche Gesundheitsbudget voll ausgeschöpft, erhöht es sich im Folgejahr um 50 Euro. Innerhalb von vier Jahren kann sich so das gewählte Grundbudget um weitere 200 Euro erhöhen. Mit diesem Mechanismus fördern Firmen die Gesundheit und das Wohlergehen ihrer Mitarbeiter in besonderem Maße, indem diejenigen, die viel benötigen, auch mehr Gesundheitsleistungen bekommen.

Neue Leistungen steigern die Attraktivität

Weitere Innovationen des Tarifs: Für Mitarbeiter, die nach einem Arbeitsunfall ins Krankenhaus müssen, verdoppelt sich das jährliche Gesundheitsbudget im aktuellen und im Folgejahr. Die Leistungen im neuen Tarif sind noch umfangreicher als bisher. Neben dem Besuch beim Heilpraktiker ist im FEELfree:up nun die Behandlung durch einen Chiropraktiker oder Osteopathen enthalten. Für kinesiologisches Taping erstattet die Hallesche bis zu 100 Euro pro Jahr. Zum neuen Upgrade des beliebten FEELfree zählen ebenso verbesserte Leistungen bei Sehhilfen bzw. Augenlaserbehandlungen und Zahnprophylaxe. Auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn im 1. Jahr erhalten die Mitarbeiter nun das volle Gesundheitsbudget. Die neue Variante gibt es in fünf Budgetstufen von 300 Euro bis 1.500 Euro zu einem monatlichen Beitrag pro Mitarbeiter ab 14,50 Euro.

Nachhaltigkeits-Testat

FEELfree:up wurde von der Universität Bayreuth als werthaltiges und nachhaltiges Gesundheitskonzept ausgezeichnet. Was Arbeitgeber ihren Mitarbeitern bieten, können sie in ihren Nachhaltigkeitsbericht aufnehmen – das macht ihr Engagement auch nach außen transparent.]



Hallesche Krankenversicherung

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

Weitere
Informationen unter
[www.vermittlerportal.de/
bkvFEELfree-up](http://www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree-up)

NÜRNBERGER BUDGETTARIFE: DIE FLEXIBLE LÖSUNG

Ob als betriebliche Krankenversicherung (bKV) oder als private Krankenzusatzversicherung: Mit den Budgettarifen der NÜRNBERGER können Vermittler ihren Kunden das jeweils passende Produkt anbieten. Im Rahmen der bKV gibt es sogar vier Budgetstufen.

[Mit der bKV BudgetSelect der NÜRNBERGER haben Chefs gute Argumente, Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Denn der Arbeitgeber sucht für seine Mitarbeitenden einfach eine Budgetstufe aus. Und die Versicherten bekommen dann jedes Jahr Gesundheitsleistungen ganz nach ihrem Bedarf. Zur Auswahl stehen die Stufen 300, 600, 900 und 1.200 EUR – jeweils mit und ohne Leistungen für Zahnersatz. Bereits ab einem Kollektiv von fünf Personen können Firmen die bKV abschließen. Und auch bei unterjährigem Beginn der Versicherung steht das volle Budget zur Verfügung. Ganz wichtig: Bei sämtlichen Leistungen gibt es keine versteckten Selbstbehalte. Alles ist einfach, übersichtlich und flexibel gestaltet.

FÜR JEDEN DAS PASSENDE

BudgetSelect der NÜRNBERGER enthält ambulante Leistungen wie z. B. für Sehhilfen (hälftiges Jahresbudget) und Augenlasern, Vorsorgeuntersuchungen (altersunabhängig), Schutzimpfungen sowie Alternative Medizin inkl. Osteopathie. Aber auch alle ambulanten und stationären Zuzahlungen werden übernommen. Und auch bei Heilmitteln wie Physio- und Ergotherapie sowie Hilfsmitteln wie z. B. Hörgeräte leisten die Budgettarife. Bei Arzneimitteln werden zum Beispiel Privatrezepte erstattet. Ebenfalls Zahnprophylaxe, Wurzel- und Parodontosebehandlung sowie Bleaching und, je nach Tarif, sind Leistungen für Zahnersatz im Leistungsspektrum enthalten. Zu den Budgettarifen können auch die Bausteintarife für stationäre Absicherung oder Zahnersatz hinzuversichert werden. So kann die Leistung Zahnersatz, anstatt über das Budget abzusichern, alternativ auch mit Bausteintarifen zu 70 bzw. 90 Prozent abgedeckt werden. Alle Budgettarife sind sowohl für GKV- wie auch PKV-Versicherte abschließbar.

KEINE GESUNDHEITSPRÜFUNG

Für arbeitsentgeltfreie Zeiten – Arbeitsunfähigkeit, Eltern- und Pflegezeit oder Sabbatical – gibt es eine Beitragsbefreiung. Der Versicherungsschutz bleibt dabei bestehen. Das Besondere: Gesundheitsprüfung und Wartezeiten entfallen. Angeratene und begonnene Behandlungen sind mitversichert, auch Familienangehörige sind günstig versicherbar – volles Budget auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn. Darüber hinaus sind auch Vorerkrankungen mitversichert. Und während einer Pandemie sind keine Beiträge zu zahlen.

KOSTENLOSE GESUNDHEITSSERVICES

Mitarbeitende und deren Familienangehörige profitieren von umfangreichen, kostenlosen Gesundheitservices – wie zum Beispiel einer digitalen Gesundheitswelt, speziellen Coaching-Programmen bei chronischen Erkrankungen oder dem Gesundheitstele-

fon. Dieses bietet eine medizinische Beratung sowie einen Facharztterminservice und unterstützt bei der Arztsuche und einer Zweitmeinung. Diese kostenlosen Services bieten einen echten Mehrwert für die Versicherten.

ALS PRIVATE KRANKEN-ZUSATZVERSICHERUNG

Mit dem Zusatzschutz BudgetSelect privat 600 führt die NÜRNBERGER als eine der ersten Krankenversicherer einen Budgettarif auch in der Zusatzversicherung ein. Die Kunden haben mit diesem Tarif das ganze Jahr flexibel freie Auswahl bei Leistungen für ihre Gesundheit – mit einem jährlichen Budget von 600 EUR. Das Leistungsspektrum ist identisch mit dem Budgettarif in der bKV. Das bedeutet: umfangreiche ambulante Leistungen wie z.B. Sehhilfen (hälftiges Budget), LASIK/LASEK oder Alternative Medizin – aber auch Leistung etwa für professionelle Zahnreinigung oder Bleaching.]

MEHR INFORMATIONEN
UNTER NÜRNBERGER
VERTRIEBSPORTAL
([NUERNBERGER.DE](https://www.nuernberger.de))

NÜRNBERGER

Mit dem **ZahnEXKLUSIV** komplettiert die SIGNAL IDUNA die Tariflinie „Zahn“.

Der neue Tarif bietet eine Absicherung auf höchstem Niveau und überrascht mit einer am Markt ganz neuen Leistung.



© Gettyimages / The Good Brigade

Der **ZahnEXKLUSIV** erweitert die Produktlinie um einen 100 Prozent-Erstattungstarif. Einen günstigen Einstieg bietet dabei die Tarifvariante **ZahnEXKLUSIVpur** (kalkuliert ohne Alterungsrückstellungen). Neben der 100 Prozent-Erstattung für hochwertigen Zahnersatz, Zahnbehandlung und Kieferorthopädie, stehen Vorsorge und spezielle Leistungen für ein strahlendes Lächeln im Fokus.

[So beinhaltet der Tarif eine unbegrenzte 100 Prozent-Leistung für die professionelle Zahnreinigung (PZR). Darüber hinaus enthalten sind Zahnaufhellungen mittels Bleaching oder ästhetische Zahnkorrekturen insbesondere durch die Aligner-Therapie (unsichtbare Zahnschienen) – und diese auch bei nur geringfügigen Fehlstellungen, selbst wenn diese bereits zum Vertragsabschluss bestanden. Damit hat die SIGNAL IDUNA ein Alleinstellungsmerkmal am Markt in einem Bereich, der aktuell medial stark beworben wird. Diese Behandlungen sind ohne eine private Zahnzusatzversicherung in der Regel komplett selbst zu tragen. Der ZahnEXKLUSIV bietet einen Zuschuss von bis zu 300 Euro – alle zwei Jahre zusammen für Bleaching und Aligner-Therapie (einmalig während der Vertragslaufzeit).

■ Prophylaxe und Extras bevorzugt in der jüngeren Zielgruppe

Der neue Tarif ist für junge Erwachsene besonders interessant. Denn sie legen viel Wert auf eine gute Prophylaxe und moderne Leistungen – eben alles für ein schönes Lächeln. Eine SIGNAL IDUNA-Onlinebefragung mit über 500 Teilnehmern bestätigt das. So gehen 74 Prozent der Befragten mindestens einmal im Jahr zur PZR, 71 Prozent planen bzw. führen bereits eine Zahnkorrektur (Aligner) durch und 69 Prozent ein Bleaching. Die Bereitschaft für diese Leistungen einen entsprechenden Beitrag zu zahlen ist hoch.

■ Die Highlights und Neuheiten des ZahnEXKLUSIV(pur) auf einen Blick:

- 100 Prozent Hochwertiger Zahnersatz und Zahnbehandlung
- 100 Prozent Kieferorthopädie für Kinder ohne Summenbegrenzung
- 100 Prozent Prophylaxe / PZR ohne Summenbegrenzung, auch für Kinder und Jugendliche
- 100 Prozent Bleaching und Aligner-Therapie zusammen 300 Euro alle zwei Kj. (für Aligner einmalig)
- 100 Prozent schmerzstillende Maßnahmen (z. B. Akupunktur) 300 Euro je Kalenderjahr

Auch in den Leistungen für Kinder hebt sich der ZahnEXKLUSIV(pur) durch die vollständige Erstattung bei kieferorthopädischen Behandlungen und die unbegrenzte Übernahme der professionellen Zahnreinigung vom Markt ab.

Der neue Tarif bietet noch weitere Vorteile, wie z.B. die mögliche Verkürzung der Zahnhöchstsätze bei einem Versicherungswechsel.]

Für ausführliche Informationen rufen Sie mich gerne an oder senden mir eine E-Mail.

SIGNAL IDUNA Gruppe

Frank-Constantin Jackisch
Key-Account Manager Krankenversicherung
Maklerdirektion West
Tel.: 0231 135 3818 | Frank-Constantin.Jackisch@signal-iduna.de



Vom Fordern und Fördern

Fördern und Fordern bzw. Fordern und Fördern sind eigentlich Kernelemente der Personalpolitik. Für uns sind sie heute aber Anlass und Motivation uns den Themen Engagement, Kreativität und Verantwortung zuzuwenden. Mit vollem Einsatz sind wir als Unternehmen stets darum bemüht, alte wie neue Herausforderungen dynamisch anzugehen und Ziele pragmatisch zu realisieren. Deshalb fördern und fordern wir Einsatz- und Leistungsbereitschaft, in dem wir Verantwortung und Bereitschaft für Veränderungen auch außerhalb unseres Hauses übernehmen. Wir wollen dabei helfen, Druck und Belastungen durch steigende Regulatorik zu minimieren und Veränderungsprozesse anzustoßen. Wir wollen Freiräume schaffen, damit sich Kreativität frei entfalten und neue Ideen umgesetzt werden können. Kurz um: wir wollen animieren und honorieren.

Vor diesem Hintergrund unterstützen wir in diesem Jahr die tägliche Arbeit von gleich zwei Initiativen: den Forderern und den Förderern!

Bei stetig steigenden regulatorischen Anforderungen ist eine effiziente Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister von größter Bedeutung. Deshalb sehen wir es auch als unsere Verpflichtung an, unser Know-how in die Verbandsarbeit mit einzubringen und uns im Bundesverband der Finanzdienstleistungen (AfW) zu engagieren.

Bundesverband der Finanzdienstleistungen AfW

Der AfW vertritt gegenüber Ministerien und Aufsichtsbehörden auf Bundes- und europäischer Ebene die Anliegen der freien Vertriebe. Er setzt sich für den Erhalt und die Weiterentwicklung des freien Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen und damit für die Wahrung unserer gemeinsamen Interessen gegenüber Politik und Gesellschaft ein.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW ist der Berufsverband unabhängiger Finanzberater und Finanzberaterinnen. Gegründet wurde er 1992. Heute vertritt er mehr als 2.100 Mitglieder und Mitgliedsunternehmen und damit rund 40.000 Versicherungs-, Investment- und Immobiliendarlehensvermittler.

Jungmakler Award

Er ist DER Nachwuchswettbewerb für alle unabhängigen Vermittler und Vermittlerinnen der Finanz- und Versicherungsbranche und setzt ein Zeichen für unseren Branchennachwuchs. Jedes Jahr werden hier junge Gründer, Unternehmensnachfolger/-käufer – kurz um junge Makler und Maklerinnen – für ihre unternehmerischen Leistungen ausgezeichnet.

Doch nicht nur die Awardteilnehmer profitieren von dem Wettbewerb. Mit ihren innovativen Ideen bringen sie nämlich neben frischem Wind und neuen Denkanstößen, auch ein positiveres Image in und für unsere Branche.

UND DIESES KÖNNEN WIR GUT GEBRAUCHEN!

Denn wie wir alle wissen, plagt unsere Branche ein gewaltiges Image- aber vor allem Nachwuchsproblem. Deshalb nehmen wir die langjährigen Bemühungen der Initiatoren zum Anlass, selbst auch einen Beitrag für den Nachwuchs in der Versicherungsmaklerschaft zu leisten. 2022 sind wir daher erstmalig als Förderer des Jungmakler Award, Jury Mitglied und Mentoren dabei, wenn junge Menschen mit spannenden Geschäftsideen als Vorbilder für andere potentielle Nachwuchskräfte präsentiert werden.

Die Brancheninitiative wurde 2011 ins Leben gerufen, um jungen Maklern eine kostenfreie Unterstützung und Möglichkeit zur Selbstreflexion in der Startphase zu geben. Während für die meisten Bewerber „nur“ viele nützliche Tipps und eine wertvolle Vernetzung mit anderen Jungmaklern bleibt, erhalten die besten Geld- und Sachpreise sowie Ruhm und Ehre.

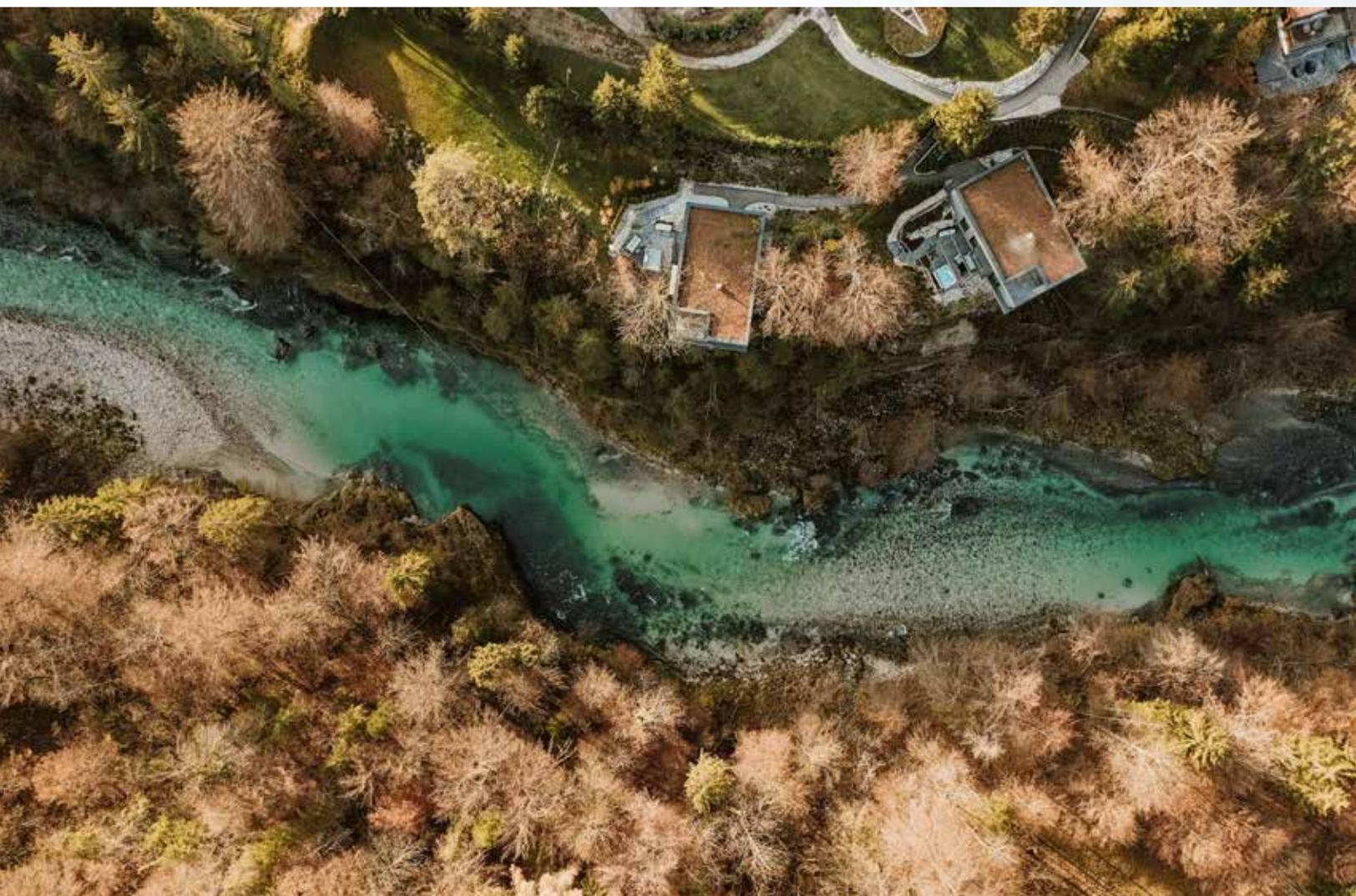
[pma:]



FOURELEMENTS
LIVING BY BERGER

HÄUSER FÜR INDIVIDUALISTEN

vor beeindruckender Naturkulisse





[Eingebettet zwischen den Nationalparks Gesäuse und Kalkalpen im Dreiländer-Eck Niederösterreich, Oberösterreich und der Steiermark eröffnete Architekt und Gastgeber Hermann Berger in Landl sein FourElements - Living by Berger. Zwischen 2018 und 2021 sind vier außergewöhnliche Unterkünfte entstanden, die einheimische Bautradition mit der Moderne verbinden.

VIER GUTE GRÜNDE FÜR FOURELEMENTS - LIVING BY BERGER

1. Vier Häuser in spektakulärer Alleinlage am Fluss
2. Ideal für längere Aufenthalte mit absoluter Privatsphäre inmitten der Natur
3. Exklusive Ausstattung und modernes Design in jedem Haus
4. Hauseigener Wellnessbereich mit Sauna, Whirlpool und freistehender Badewanne in allen Häusern sowie exklusiver Naturpool im neuen Haus Eisvogel

HAUS FEUER

Die Architektur verbindet einheimische Bautradition mit der Moderne. Haus Feuer ist umgeben von einem Waldstück und liegt direkt an der Salza mit Privatzugang zum Fluss und eigener Grillstation. Das Domizil besticht mit einer individuellen Holzverkleidung und einer offenen Raumgestaltung. Große Fensterflächen im Obergeschoss sorgen für viel natürliches Licht. Im Erdgeschoss befindet sich ein großer, offener Wohnbereich auf 80 m² mit Kamin und Küche sowie ein kleines Badezimmer. Im ersten Stock beherbergen 36 m² ein offen gestaltetes Schlaf- und Badezimmer mit geräumiger Dusche und freistehender Badewanne. Dank Außenpool, Sauna und Whirlpool kommt auch der Wellnessfaktor nicht zu kurz.

HÄUSER WASSER UND LUFT

Die beiden Häuser Wasser und Luft ragen über eine bis zu 60 Meter tiefe Schlucht des Gebirgsflusses hinaus und haben einen Direktzugang zu diesem. Die über die gesamte

Breite verlaufenden Fensterfronten eröffnen einen spektakulären Blick auf die Umgebung. Die Außenfassade ist aus Holz, deren Paneele durch die unregelmäßige Kantung je nach Sonnenstand eine andere Struktur zeigen. Im Inneren geben klare Strukturen, Fußböden aus mineralischen Platten und Holzdecken den Ton an. Gäste betreten die Häuser im Obergeschoss, wo sich auf 96 m² Schlafzimmer, Wohn- und Essraum mit Kamin, Küche, Bad und Toilette verteilen. Der Spa-Bereich mit Sauna, Ruheraum, kleinem Badezimmer und geräumiger Poolwanne sowie einer Terrasse mit Whirlpool und Sonnenliegen umfasst eine Fläche von 47 m² und liegt einen Stock tiefer.

HAUS EISVOGEL

Für das im Mai 2021 eröffnete vierte Haus von FourElements diente wohl der schillerndste einheimische Vogel, der Eisvogel, als Vorbild. Mit seinem blau-orange schimmernden Gefieder ist er, der bevorzugt an fließenden Gewässern lebt, unverwechselbar und hat die Gastgeberin der Steiermark beim Bau und bei der Namensgebung inspiriert.

In Design und Ausstattung vereint es nun Schwerelosigkeit, Erdverbundenheit und die Liebe zum Wasser. Diese typischen Charakteristika haben Hermann Berger und seine Schwester Gabriele konkret aufgegriffen. So finden sich im Domizil ein exklusiver Naturpool, naturbelassene Holz- und Lehmwände sowie eine eigene Sauna. Ergänzend dazu sorgen ein Hot Tub auf der Terrasse sowie ein Kamin für eine Wohlfühlatmosphäre. Die geradlinige Architektur des 120 m² großen Hauses fügt sich harmonisch in die umgebende Natur ein und macht es zu einem Ruhepol in absoluter Privatsphäre. Yogaplätze befinden sich direkt vor der Tür.

FRÜHSTÜCK

Die persönliche Atmosphäre zeigt sich bereits beim Frühstück, das jeden Morgen vom Team in einer Frühstücksbox zu den Häusern geliefert wird. Regionalität steht dabei im Fokus. Die Backwaren bezieht FourElements von Bäcker Haubi's, Wurst, Käse sowie Joghurt von heimischen Bauern und der Honig aus Eigenproduktion.

ABENDESSEN

Individuell ist auch das Abendessen. Ein Mehrgang-Menü kann bei den Partnerrestaurants Hoamat in Großreifling, Hotel Fahrenberger in Göstling und der Gaststätte Stie-

genwirt in Palfau gebucht werden. Einen besonderen Service bietet das Wirtshaus Hoamat, welches ausgewählte Speisen direkt in die Häuser liefert oder Küchenchef Ulrich Matschweiger kommt zum Kochen selbst vorbei.

REGION/AKTIVITÄTEN

Die Nationalparks Gesäuse und Kalkalpen laden zum Wandern und Klettern ein. FourElements bietet außerdem hauseigene E-Bikes zum Verleih. Die Stadt Graz eignet sich für einen Tagesausflug ebenso wie die Weingegend in der Südweststeiermark. In Zusammenarbeit mit dem Deep Roots Adventures Team können Gäste Mountainbiken, Canyoning, Kajakfahren oder Paragliding buchen.

Die Umgebung bietet sich auch für Winterwanderungen, Eisklettern, Langlaufen, Eislaufen und Eisstockschießen an. Die beiden Skigebiete Hochkar mit 19 Pistenkilometern und Präbichl mit 20 Pistenkilometern gelten als schneesicher und befinden sich rund 30 Autominuten entfernt.]

PREISE

Die Übernachtungspreise für das Haus Feuer beginnen bei 450 Euro pro Nacht inklusive Frühstück für zwei Personen, bei den Häusern Wasser und Luft bei 550 Euro pro Nacht für zwei Personen mit einem Mindestaufenthalt von drei Nächten. Das Haus Eisvogel kostet ab 520 Euro pro Nacht.

ANREISE

Die Häuser lassen sich bequem mit dem Auto erreichen. Aus München beträgt die Fahrtzeit knapp vier Stunden, aus Wien sind es nur zweieinhalb. Der nächste Flughafen ist Graz und liegt eineinhalb Fahrstunden entfernt. Der gesamte Check-In sowie Check-Out Prozess erfolgt kontaktlos. Den Zugangscode für ihr Haus erhalten die Gäste am Anreisetag.

BUCHUNGSKONTAKT FOURELEMENTS – LIVING BY BERGER

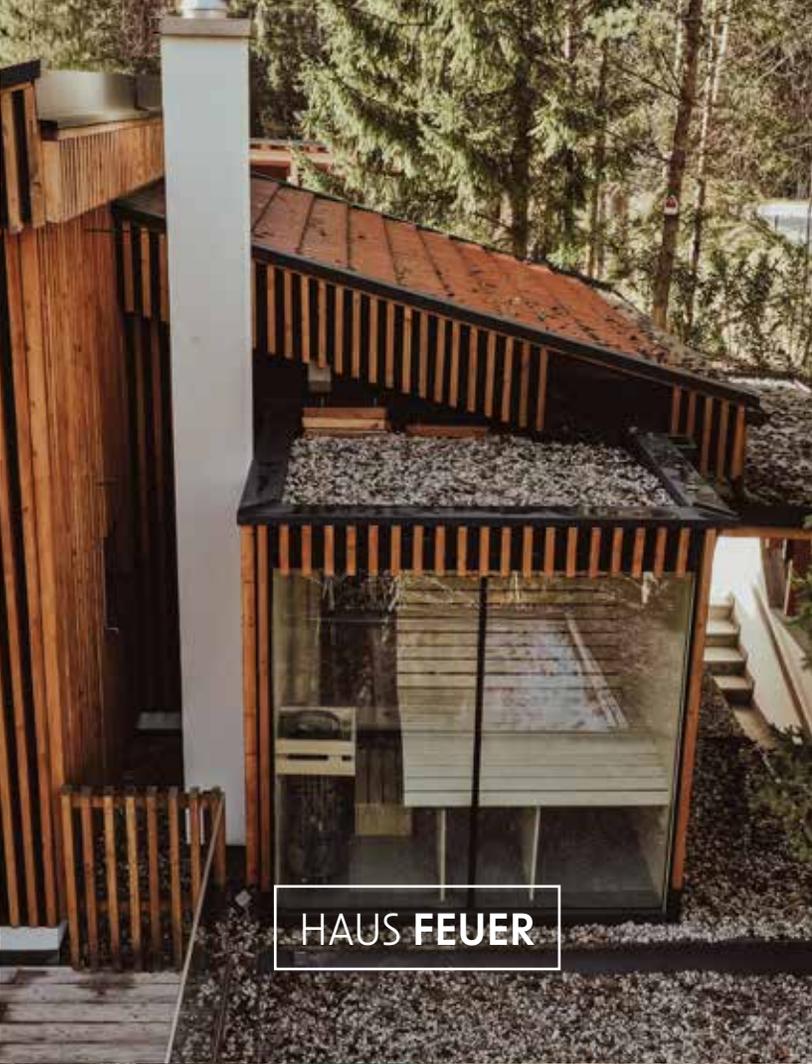
T: +43 676 898509106 | office@fourelements.world

SOCIAL MEDIA

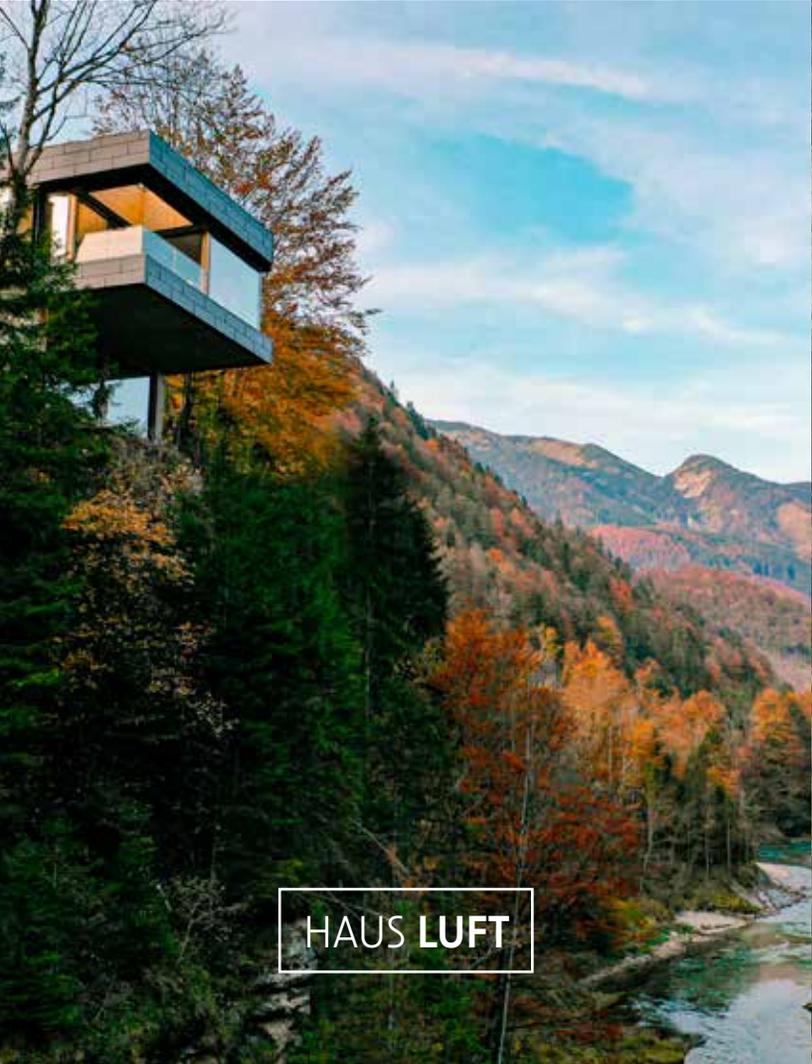
https://www.instagram.com/fourelements_livingbyberger/
<https://www.facebook.com/fourelements/>



HAUS EISVOGEL



HAUS FEUER



HAUS LUFT



HAUS WASSER



Damit Sie nicht aus dem **KONZEPT** geraten

Ihre Kunden sind heutzutage besser informiert denn je: Kaum eine Kaufentscheidung wird mehr ohne vorangegangene Internetrecherche getätigt. Als Vertriebler müssen Sie daher stets auf Einwände von Seiten Ihres Kunden vorbereitet sein. Eine professionelle Einwandbehandlung schafft die Basis für Ihren Verkaufserfolg und hilft Ihnen dabei, nicht aus dem Konzept zu geraten.

Die **TOP 5 METHODEN** der Einwandbehandlung!

OFFENE GEGENFRAGEN

Offene Gegenfragen sind einfach und universell einsetzbar. Sie helfen den Hintergrund des Einwands zu beleuchten und halten das Gespräch locker. So haben sie die Möglichkeit sich Argumente gegen den Einwand zurechtzulegen.

„Was genau meinen sie mit „zu teuer“?“

DIE ANNAHMETECHNIK

Stellen sie hypothetische Situationen auf, um dem Kunden eine Vorstellung zu vermitteln. Hier sind keine Grenzen gesetzt, sie können „annehmen“ was sie wollen, sie sollten nur darauf achten, dass sie besagte Annahmen in der Realität auch umsetzen können.

„Nur einmal angenommen, wir können uns beim Preis einig werden, welche Kriterien wären Ihnen noch wichtig?“

BUMERANGMETHODE

Benutzen Sie den Einwand des Kunden als Argument für den Verkauf. Versuchen Sie die positive Seite daran zu finden oder nehmen Sie den Einwand und liefern Sie dem Kunden gleich die passende Lösung, um ihn zu entkräften. Diese Methode wird deshalb auch Einwandumkehr genannt.

„Gerade aus diesem Grund sollten Sie darüber nachdenken. Wir haben die perfekte Lösung.“

ÜBERHÖREN

Bei manchen Themen kann eine Diskussion sich durchaus auch einmal „hochschaukeln“, jedoch sollten Sie immer sachlich und höflich bleiben. Kommt vom Kunden ein unpassender Kommentar oder etwa ein Seitenhieb Ihnen gegenüber, bleiben Sie ruhig und eskalieren Sie nicht. Überhören Sie den Kommentar einfach oder entgegnen Sie ihm mit einem netten Lächeln.

„Schweigen oder ein freundliches Lächeln“

WORST-CASE-TECHNIK

Zeigen Sie dem Kunden, was im schlimmsten Fall passieren kann. Gerade für Kunden, die sich noch unsicher sind, ist diese Methode sehr gut. Sie relativieren alle Ängste, die der Kunde bezüglich des Kaufs haben könnte und geben ihm einen Denkanstoß zu Alternativen.

„Im schlimmsten Fall...“

Unser Fazit: Einwandbehandlungen sind Ihre Chance zum Abschluss. Sehen Sie es wie beim Sport: Sie trainieren Standardsituationen und sind bei "plötzlichen Angriffen" durch nichts mehr aus der Ruhe zu bringen.

[pma:]

ARTIMA®

artima.de

Versicherung für Modellbahnen.

- Viel mehr als eine Hausratversicherung
- Allgefahren-Deckung: Schutz auch bei Bruch oder Beschädigung
- Versicherung der gesamten Modellbahnanlage, sogar Elektronik und Originalkartons
- Ihre Anlage steht im Garten? ARTIMA versichert!

Abbildung mit Genehmigung der Gebr. Märklin & Cie. GmbH



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion West

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

makler.mannheimer.de

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



KUNDEN- GEWINNUNG OHNE TEURE WERBE- ANZEIGEN

EIN GROSSARTIGES PRODUKT IST ENTWICKELT UND KOMMT AUF DEN MARKT. UND OBWOHL ES TOLL IST, WIRD ES NICHT GEKAUFT, WAS SCHLICHT UND ERGREIFEND DARAN LIEGT, DASS ES KEINER KENNT. DIESES PROBLEM KENNEN MARKETING-EXPERTEN NUR ZU GUT. WAS KANN MAN DAGEGEN UNTERNEHMEN? EINE HÄUFIGE ANTWORT LAUTET: (TEURE) WERBEANZEIGEN SCHALTEN!

Hoykey
모든 직업을 느껴보세요

[Doch die Hoffnung, alleine damit die Zielgruppe zu erreichen und Kunden zu gewinnen, zerplatzt meist schnell wie eine Seifenblase. Wie es ganz ohne teure Anzeigen geht, weiß SEO-Marketing-Experte Oliver E. Bahm. Er verschafft seinen Kunden ein erstklassiges Google-Ranking - und schon geben sich die Kunden die virtuelle Klinke in die Hand. Wie er das anstellt und warum er sich so sicher ist, dass seine Strategie immer aufgeht, erklärt er im folgenden, exklusiven Gastbeitrag.

WERBEANZEIGEN OFT MIT UNKLARER ZIELGRUPPE

Das Problem bei den meisten Werbeanzeigen ist, dass man mitunter zwar viele Leute erreicht, aber nicht sicherstellen kann, dass es auch die richtigen sind. Die Lösung besteht nun darin, die Anzeigen und alles, was damit zu tun hat, so zu optimieren, dass am Ende wirklich nur die richtigen Personen sie sehen. Eine noch bessere Variante ist die, dass der Interessent die Anzeige gar nicht braucht, sondern das Angebot von sich aus findet. Wie aber kann man nun dieses Wunschziel erreichen?

GOOGLE SEITE 1

"Gefunden wird man im Internet dann am besten, wenn Google und Co. bei den Suchanfragen das betreffende Produkt weit vorne zeigen. Fast niemand nimmt sich die Zeit, auf Suchergebnisse der hinteren Seiten zu klicken. Schon Seite 2 liegt weit abgeschlagen hinter Seite 1", erklärt Oliver E. Bahm. Wenn man es also schafft, bei Google auf der ersten Seite zu landen, kann man mit großer Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass die Kunden ganz von alleine darauf klicken. Wie schafft man es aber so weit vorne zu ranken? Viele Webseitenbetreiber und Shop-Anbieter versuchen die Verbesserungsmaßnahmen aus eigener Kraft zu stemmen: Sie befassen sich mit der Thematik, setzen sich mit Onpage-Optimierung und hochwertigen Backlinks auseinander und geben sich redlich Mühe, in Eigenregie ihr Google-Ranking aufzupeppen. In der Regel ist der Erfolg überschaubar und man braucht einen sehr langen Atem.

SEO-AGENTUREN HABEN JAHRELANGE EXPERTISE

Andere wiederum lassen sich diese Arbeit abnehmen und beauftragen eine SEO-Agentur. Meist sind die Ergebnisse bei dieser Variante besser als beim "Selbstversuch". Das liegt daran, dass eine Agentur aufgrund ihrer speziellen Expertise und Erfahrung in der Regel effizienter arbeitet und schneller vorzeigbare Resultate erzielt. Ein wesentlicher Bestandteil der Optimierung besteht in der Keyword-Analyse. Dabei wird zum einen das Suchvolumen des Keywords untersucht, sprich, es wird erfasst, wie viele Menschen mit diesem Wort suchen, zum anderen wird beleuchtet, mit welchen Keywords die Kunden das Produkt überhaupt suchen, und darauf folgt dann die Schlussfolgerung, ob das angedachte Keyword wirklich das richtige ist oder eben nicht. Sobald klar ist, welche Keywords gepusht werden sollen, macht sich die Agentur an die Optimierung: Onpage-Optimierung, Backlinks, das volle Programm.

"Im Idealfall muss sich der Agenturkunde also um nichts mehr kümmern - außer um sein eigentliches Geschäft natürlich. Er muss sich nirgends einarbeiten, sich mit keinem Google-Algorithmus auseinandersetzen und auch keine speziellen Tools und Programme anschaffen. Ich garantiere meinen Kunden sogar, dass sie bei Google auf Seite 1, in den Top 10, in den Top 3 oder sogar auf Platz 1 landen - mit Geld-Zurück-Garantie!", erläutert Oliver E. Bahm die Vorteile. Ein solches Top-Ranking ist natürlich nicht ganz einfach und vor allen Dingen auch nicht immer ganz schnell zu erreichen. Je nach Schwierigkeitsgrad des gewählten Keywords kann es schon bis zu einem Jahr dauern, bis sich der gewünschte Erfolg einstellt. Doch einmal ganz vorne platziert, gehört die Zeit der teuren Werbeanzeigen ganz bestimmt der Vergangenheit an. Leider darf man sich nach getaner Arbeit nicht gemütlich auf den Lorbeeren ausruhen, denn die Konkurrenz schläft nicht und möchte auch ganz vorne mitmischen. Doch mit dem optimalen Konzept ist es für eine gute SEO-Agentur ein Leichtes, regelmäßig an den Stellschrauben zu drehen und mit vergleichsweise geringem Aufwand das Top-Ranking zu sichern.]

ÜBER DEN AUTOR

Oliver E. Bahm ist Gründer und Inhaber der SEO AGENTUR Stuttgart. Der gelernte Elektrotechniker und Immobilien- & Versicherungsmakler ist seit 2008 auf dem Gebiet der Suchmaschinenoptimierung aktiv. Zunächst widmete er sich seiner eigenen Webseite und konnte damit seine Auftragslage enorm steigern. Sukzessive vertiefte er sein SEO-Wissen immer weiter, um mehr Kunden zu generieren, ohne Werbeanzeigen schalten zu müssen. Gelegentlich unterstützte er auch Freunde und Kollegen beim Optimieren der Webseite. 2016, einige Weiterbildungen später, kam der Durchbruch. Mittlerweile hat Oliver E. Bahm über 300 unterschiedliche Webseiten und über 1.000 verschiedene Keywords für Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen so optimiert, dass sie bei Google auf der ersten Seite ranken.



www.seo-premium-agentur.de



Alle reden von **DIGITALISIERUNG**

wir machen´s!

Die Welt ändert sich. Immer mehr Daten, neue Technologien, andere Wertschöpfungsmodelle und verändernde Ansprüche der Kunden begegnen uns. Alles dreht sich immer schneller, weshalb auch wir als Unternehmen gefragt sind. Denn auch wir müssen - und wollen - schneller und flexibler werden: Zum Wohle Ihrer Kunden, zum Wohle von Ihnen.

DATA DINGENS

Business Intelligence

Beschreibt Prozesse, die zur systematischen Analyse eines Unternehmens eingesetzt werden. Daten werden intern oder extern (z. B. durch ERP-Systeme, CRM-Systeme, Websites etc.) gesammelt, ausgewertet und in meist elektronischer Form dargestellt. Ziel ist es, Einblicke in den aktuellen Zustand des Unternehmens zu gewinnen und Vorhersagen für die Entscheidungsfindung treffen zu können.

Künstliche Intelligenz

Künstliche Intelligenz (KI) bezeichnet die Automatisierung von menschlichem Verhalten. Man unterscheidet hierbei zwischen der starken und schwachen KI. Von einer starken KI mit eigenem Bewusstsein und Empathie ist die Wissenschaft noch meilenweit entfernt. Wenn heutzutage von Künstlicher Intelligenz gesprochen wird, dann bezieht sich dies auf Anwendungsfälle im Bereich der schwachen KI. Diese Systeme sind in der Lage einzelne, klar abgegrenzte Aufgaben, wie z.B. Bilderkennung, gut zu lösen. Sie erlangen dabei aber kein tiefergehendes Verständnis des dahinterliegenden Problems und erscheinen dadurch nur nach außen intelligent.

Data Science

Data Science versucht, Wissen aus Daten zu generieren. Das Vorgehen von Data Scientists ist vergleichbar mit dem von Naturwissenschaftlern, die aus vielen Messdaten allgemeine Erkenntnisse ableiten. Dazu benutzen sie verschiedene Algorithmen, die im akademischen Kontext entwickelt und im industriellen Umfeld angewendet werden.

Big Data

Dieses Schlagwort beschreibt die sehr großen Datenmengen, die Unternehmen sammeln/erfassen können, um sie weiter zu verarbeiten. (Big Data sind aber auch Datenmengen, welche zu groß, zu komplex, zu schnelllebig oder zu schwach strukturiert sind um sie mit manuellen herkömmlichen Methoden der Datenverarbeitung auszuwerten.)

Data Mining

Data Mining ist der Versuch, neue Querverbindungen und Trends in großen Datenbeständen zu finden. Dabei werden statistische Methoden benutzt. Aufgrund der verschiedenen Herangehensweise ist Data Mining komplementär zu Machine Learning.

Machine Learning

Maschinelles Lernen ist ein Beispiel für eine Technologie, die im Bereich der „KI“ eingesetzt wird. Sie gibt Computern die Fähigkeit, mit neuen Daten zu lernen und sich anzupassen, ohne den Algorithmus speziell neu zu programmieren. Diese Art von Algorithmus wird verwendet, um Vorhersagen über das Nutzerverhalten zu treffen oder auch Inhalte auszuwählen und zu personalisieren. Z.B. nutzt Facebook Machine Learning, um die Inhalte im Newsfeed eines jeden Nutzers zu personalisieren, damit er am längsten auf der Plattform bleibt. Der Algorithmus lernt, was Ihre Aufmerksamkeit erregt und optimiert die Inhalte für Ihr Gefallen.

**INFORMATIONEN SIND
DAS ÖL DES 21. JAHR-
HUNDERTS UND DIE
ANALYTIK IST DER VER-
BRENNUNGSMOTOR.**

(Peter Sondergaard,
Gartner Research)



Konsequent investieren wir daher seit Jahren in unsere technische Infrastruktur und das Thema Digitalisierung. Neben der Modernisierung unserer Basissysteme setzen wir zukünftig aber auch (noch mehr) auf das Thema Künstliche Intelligenz. D.h., wir planen noch bessere Systemunterstützung für operative Bereiche und intelligente Services, mit denen Sie im Vertrieb noch mehr Umsatz mit weniger Aufwand generieren können.

Um diese Ziele zu erreichen, arbeiten wir mit dem Hamburger Beratungsunternehmen Tisson & Company GmbH zusammen. CEO Dr. Horst Tisson beschäftigt sich seit über dreißig Jahren mit Informationstechnologien. An der FOM Hamburg befasst er sich als Professor für BWL auch auf Hochschulebene mit den spannenden Themen der Business Intelligence und hier konkret mit der Wissensgenerierung aus digital vorliegenden Daten sowie digitalen Geschäftsmodellen und Ökosystemen.

Sie sehen also, datengetriebene Geschäftsmodelle sind mehr als nur ein Trend. Denn heute geht es nicht mehr nur darum, Kunden Policen zu verkaufen, sondern ein enger Partner mit vielen Kontaktpunkten in seinem Leben zu werden.

Bisherige Analysen und Berechnungen der Data Scientisten um Horst Tisson belegen, dass auf Basis der vorliegenden Vertragsdaten vielversprechende Ergebnisse erzielt werden konnten. Ein erster KI-Prototyp erzielte bei uns Produktempfehlungen sogar mit einer Prognose-Genauigkeit von mehr als 90 Prozent.

Unsere nächsten Schritte werden daher spezifische, von künstlicher Intelligenz getriebene Lösungen sein, die Ihnen bei ganz konkreten Anwendungsfällen dabei helfen, noch bessere Vertriebserfolge zu erzielen.

SEIEN SIE GESPANNT!



**OHNE BIG DATA ANALYSEN,
SIND UNTERNEHMEN BLIND
UND TAUB, UND IRREN IM
INTERNET UMHER WIE EIN
REH AUF DER FLUCHT.**

(Geoffrey Moore, management consultant and author of Crossing the Chasm)



Basler Easy-Going versichern

Der Biometrie-Versicherer für Ihre Preis-Leistungs-Empfehlung

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

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Premium-Schutz zum günstigen Preis – mit Wachstumsgarantie!

Basler Grundfähigkeitenversicherung

Spezieller Einkommensschutz – bei Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Basler Risikoversicherung

Finanzieller Schutz für die Hinterbleibenden – unsterblich günstig!

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

Basler Lebensversicherungs-AG · Ein Unternehmen der Baloise Group
Ludwig-Erhard-Straße 22, 20459 Hamburg



WUSSTEN SIE SCHON...

...wie Sie in Zeiten von Metaverse und Big Data den Überblick behalten und sinnige Datenexporte für Ihre Zwecke oder weitere Verarbeitung vornehmen? Wir verraten es Ihnen: Mit einem Datenexport aus ELVIS.one!

Werden Daten von einem Anwendungsprogramm in ein anderes Programm überführt, so spricht man von einem Datenexport. So weit so gut, doch was mache ich nun als User mit solchen Daten? Die Möglichkeiten scheinen fast unbegrenzt. Allein in Microsoft Excel stehen über 400 Funktionen zur Datenbewältigung zur Verfügung. Vom Abrunden etwaiger Zahlungsbeträge, über Auswertungen bis hin zum Zählen, ist alles dabei. Hier zeigt sich auch, dass allein die Selektion einer einfachen Datenmenge als Grundlage für Serienbriefe, Analysen, Reportings oder zur grafischen Darstellung der Umsatzentwicklung dient und Ihnen dabei hilft, Ihre Daten nicht nur besser zu sortieren, sondern auch besser und schneller zu verarbeiten.

Melden Sie sich hierfür wie gewohnt mit Ihrem Benutzernamen und Ihrem Passwort an.

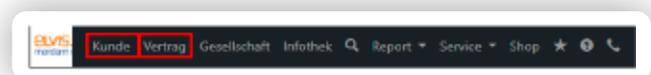
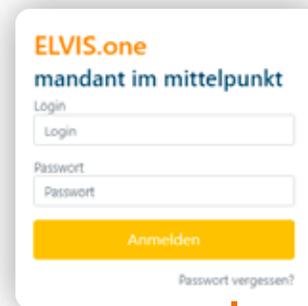
Sollten Sie Ihr Passwort mal nicht zur Hand haben, klicken Sie bitte auf Passwort vergessen. Binnen weniger Minuten erhalten Sie per Mail ein neues Passwort.

TIPP: Sie haben Ihr Passwort vergessen? Nach zehn Fehleingaben wird Ihr Account gesperrt und kann nur durch [pma:] wieder freigegeben werden.

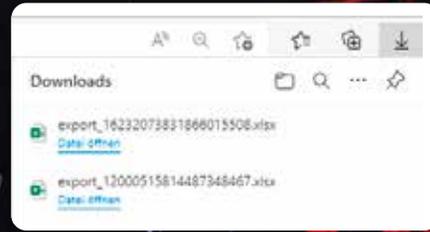
Nach erfolgreicher Anmeldung selektieren Sie durch einen Klick auf Kunde oder Vertrag in der Navigationsleiste die gewünschte Datenmenge.

Daraufhin erscheint die Ihnen bekannte Suchleiste.

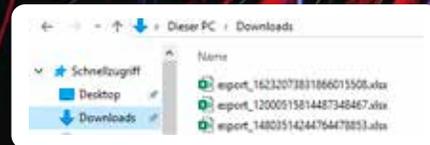
Tipp: Wünschen Sie, dass auch gelöschte oder inaktive Kunden oder stornierte Verträge angezeigt werden, können Sie dies in der erweiterten Suche konfigurieren. Diese öffnen Sie durch einen Klick auf den kleinen Pfeil neben der Lupe. Die Auswahl wird durch Anhaken der entsprechenden Checkbox bestätigt.



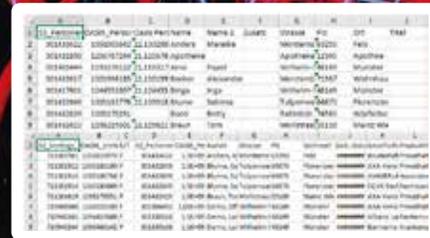
Über den Downloadmanager, welcher sich automatisch öffnet, erkennen Sie nun den Download und führen das Öffnen der Datei durch einen Klick auf die Datei aus.



Sollten Sie es nicht anders konfiguriert haben, kommen Sie auch über den Explorer unter dem Punkt Downloads an Ihre gewünschte Datei.



Nun können Sie Ihre Daten z.B. für Serienbriefe, geografische Auswertungen, Umsatzübersichten oder den Export in andere Systeme nutzen.



In diesem Sinne, an die Daten, fertig, los!



Hier geht's zu unserer
RLV-Broschüre

Rauchen wurde 2022 deutlich teurer –

unsere Risiko-LV für Raucher bleibt günstig!

Highlights, die überzeugen:

- ✓ Günstige Rauchertarife
- ✓ Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- ✓ Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung
- ✓ M-Check – Gesundheitsprüfung ganz flexibel am jeweiligen Wunschort
- ✓ Umfangreiche Zusatzleistungen (wie z. B. Sofortleistung bei Krebs)
- ✓ Keine Anpassung der Zahlbeiträge seit über 20 Jahren



Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381

www.interrisk.de/risikoleben

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

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

Gewohnt leistungsstark.

Überraschend günstig.



Für eine bessere Work-Preis-Balance: *Die neue Condor-BU*

Qualität und Kosten im Gleichgewicht: Die neue Condor Berufsunfähigkeitsversicherung macht's möglich. Zu unserer herausragenden Leistungsqualität kommt jetzt ein besonders attraktiver Preis. Ob basic, comfort oder premium – sprechen Sie mit unseren neuen Tariflinien eine breite Zielgruppe vorausschauend an.

Ihr Condor Ansprechpartner:

*Daniel Kastenholz, Mobil 0151 264 153 39,
daniel.kastenholz@condor-versicherungen.de*

Weitere Informationen: www.makler-leuchttuerme.de/BU




CONDOR
VERSICHERUNGEN

FÜR UNS TOTAL NORMAL

Unsere DIN 77235 Einführungsszenarien und Strategien im Vertrieb

Schon während der Erarbeitung der DIN 77230 (Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte) wurde klar, dass durch die Fokussierung auf den Privathaushalt gerade bei Selbständigen, Freiberuflern und Gewerbetreibenden wichtige Fragestellungen zu Risiken aus ihrer Erwerbstätigkeit offengeblieben sind. Während für große Unternehmen und deren Risikomanagement bereits Standards existieren, ist deren Anwendung für kleinere Unternehmen, Selbständige, Freiberufler und Gewerbetreibende aufgrund der Komplexität nahezu unmöglich. Die DIN 77235 baut deshalb auf der Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte (DIN 77230) auf und hat das Ziel, finanzielle Risiken zu identifizieren und Opportunitäten zu unterstützen.

FACHLICH

- Begleitende Ausbildung: Online- und Präsenztrainings
- Schulungsunterlagen
- Medien-Paket vom Weiterbildungspartner sowie personalisierte eLearnings
- Prüfungsvorbereitung
- Zertifizierungsprüfung

So geschehen auch im Rahmen unseres ersten Zertifizierungsworkshops, den bereits sechs unserer Makler im Juli erfolgreich absolvieren konnten.

Zusammen mit unseren Partnern vom DEFINO Institut für Finanznorm und der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung helfen wir dabei, Fachkenntnisse zu erweitern, Haftungsrisiken zu minimieren und zusätzliche Umsatzpotenziale zu generieren. Und das Ganze sogar zu Sonderkonditionen.

Also, worauf warten Sie? Lassen auch Sie sich zum Spezialisten für Spezialisten für geschäftliche Finanzanalyse | DIN-Norm 77235. zertifizieren]

DIE RISIKOANALYSE FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

- überträgt die Prinzipien der Finanzanalyse nach DIN 77230 auf die Zielgruppe „Geschäftskunden“
- ist eine transparente, einheitliche und neutrale Basis-Analyse der finanziellen Situation von Selbständigen, Freiberuflern, Gewerbetreibenden sowie kleineren und mittleren Unternehmen.

[Nach der DIN 77230 „Basis-Finanz- und Risikoanalyse für Privathaushalte“ ist die DIN 77235 „Basis-Finanz- und Risikoanalyse für Geschäftskunden“ die zweite Norm in der Finanzdienstleistungsbranche. Die DIN 77235 wurde im September 2021 veröffentlicht und kann seitdem verwendet werden.

Für alle Versicherungsmakler und Mehrfachvermittler, die in der Zielgruppe Freiberufler, Gewerbetreibende, Selbständige und KMU tätig sind – oder beabsichtigen ihre Klientel dahingehend zu erweitern – bieten wir Unterstützung bei der Umsetzung der DIN: fachlich und vertrieblich!

VERTRIEBLICH

- Zielgruppenspezifische Ansprachekonzepte (Mail/Brief, Newsletter, Social Media)
 - Publikationen (on-/offline)
 - Online-Beratungstool* zur Leadgenerierung
 - Verbundgruppengeschäft
- *In Vorbereitung.

STARKER NUTZEN für Sie und Ihre Kunden, denn:

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

[pma:]

KURZGEFRAGT ...KURZGESAGT

UNSERE MITARBEITER KOLLEGEN - ÜBER UNS

Fragt man ihn, was er beruflich macht, so lautet die Antwort: „Ich bin Versicherungsmakler aus Leidenschaft.“
Fragt man uns, dann heißt es: „Klaus Bode ist als Assekuranz-Experte bei der [pma:] Assekuranzmakler GmbH für den Ausbau des Versicherungsgeschäftes mit gewerblichen und industriellen Kunden verantwortlich. Kurz um: Er erstellt und vermittelt Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzkonzepte für mittelständische Unternehmen aus Dienstleistung, Handel, Gewerbe, Immobilienwirtschaft und Industrie.“



**KLAUS
BODE**

1. WAS SOLLTE JEDER ÜBER (DEN) ASSEKURANZMAKLER WISSEN?

Eine Zusammenarbeit mit der [pma:] Assekuranzmakler GmbH ist unkompliziert und Kunden sind herzlich Willkommen.

2. WAS IST DAS BESTE AN DEINEM BERUF?

Für Dritte Probleme lösen zu dürfen können und dabei auf verlässliche Partner bauen zu können.

3. DEIN ERFOLGSKONZEPT (ODER REZEPT)?

Kenne deine Zielgruppe | Höre deinen Kunden gut zu und stelle ihnen die richtigen Fragen | Sei für deine Kunden relevant.

4. WOVON HAST DU KEINE AHNUNG?

Da bin ich breit aufgestellt 😊 Es ist keine Blamage, von irgendetwas keine Ahnung zu haben. Problematisch wird es, wenn man so tut, als hätte man von allem eine Ahnung.

5. WAS KANNST DU BESSER ALS ALLE ANDEREN?

Was ich besser als alle Anderen kann, kann ich nicht sagen. Dafür müsste ich alle Anderen erst einmal kennen 😊.

6. WAS KOMMT ALS NÄCHSTES?

Mit der CINERente hat [pma:] ein betriebliches Altersversorgungsprodukt für Kinoschaffende marktreif platziert. Nun heißt es, das Produkt ins Schaufenster zu stellen, also zu den Kunden zu bringen. Parallel dazu arbeiten wir an einem Rahmenvertrag für eine Cyber-Versicherung, die speziell auf den Bedarf einer Zielgruppe zugeschnitten ist.

7. WELCHE FRAGE HÄTTEN WIR DIR STELLEN SOLLTEN?

Warum mein Fokus auf der gewerblichen und industriellen Sachversicherung liegt oder warum Versicherungsmakler einer der besten Berufe ist.

STECKBRIEF

- Alter: 57
- Familienstand: Verheiratet
- Berufserfahrung: 33 Jahre
- Titel: Geschäftsführer der [pma:] Assekuranzmakler GmbH
- seit wann dabei: 2018

JAT FEIERT



JAHRE

2023

SPEZIALIST ist besser als Generalist

So heißt es bereits in unserem Artikel „Im Visier“ auf Seite 6. Dass dieses Motto aber auch andere unterschreiben bzw. dieses Konzept sich bereits seit vielen Jahren bewährt, belegt die Arbeit unserer Partner der [pma:] concept GmbH & Co. KG.

Die [pma:] concept GmbH & Co. KG ist ein in Münster ansässiger Finanz- und Versicherungsmakler. Seit Beginn ihrer Tätigkeit, vor über 20 Jahren, kooperieren die beiden Geschäftsführer Thorsten Wichmann und Dr. Sven Huth exklusiv mit der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH. Seitdem bleiben sie aber nicht nur uns, sondern auch einer ganz besonderen Zielgruppe treu.

Worauf hat sich [pma:] concept GmbH & Co. KG spezialisiert und warum?

Unsere Spezialisierung liegt auf Akademikern und hier insbesondere auf Freiberuflern, Unternehmern und leitenden Angestellten – kurz um: einer spannenden, mitdenkenden Zielgruppe mit hohem Anspruch an professionelle Finanz- und Versicherungsberatung.

Welche Erfahrungen habt Ihr mit der Spezialisierung auf diese Zielgruppe gemacht?

Diese Zielgruppe erwartet eine starke fachliche Expertise, ist konzentriert auf Kernfragen und -lösungen und sucht Nähe und Vertrauen. Selbst junge, aufgeschlossene Akademiker agieren recht traditionell und suchen bei komplexen Produkten die persönliche Unterstützung durch erfahrene – und spezialisierte – Vermittler. Wir sind quasi der „Hausarzt“, der immer als erstes konsultiert wird, wenn der Schuh drückt.

Nun drückt der Schuh aber an einer ganz speziellen Stelle, was passiert dann?

Dann „überweisen wir an den Facharzt“. So geschehen im Falle von Jan Hendrik Sundermann, geschäftsführender Gesellschafter der Sundermann Electronic Group. Herr Sundermann übernahm 2021 den Elektroinstallationsbetrieb seiner Eltern und gründete im selben Jahr die Sundermann Solar Masters GmbH. Mit der Betriebsübernahme waren eine Vielzahl von betrieblichen Versicherungsfragen zu klären. Aufgrund der vertrauensvollen Zusammenarbeit im privaten und persönlichen Bereich fragte Herr Sundermann uns um Rat.

Wir haben Herrn Sundermann daraufhin die Zusammenarbeit mit der [pma:] Assekuranzmakler GmbH empfohlen, die auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen aus Dienstleistung, Handel, Gewerbe, Immobilienwirtschaft und Industrie spezialisiert ist. Das Kennenlernen verlief positiv und unsere Kollegen erhielten das Maklermandat für die betrieblichen Versicherungsbelange (Sachversicherungen und betriebliche Altersvorsorge) der Sundermann Electronic Group.

2021 wurde direkt eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung eingerichtet und in 2022 für alle Beschäftigten eine arbeitnehmerfinanzierte, betriebliche Altersversorgung umgesetzt.

Alle anderen betrieblichen Versicherungen wurden ebenfalls aktualisiert.

Um die Versicherungsangelegenheiten des Unternehmens und der Mitarbeiter künftig unabhängig von Zeit und Ort zu regeln, nutzt der Kunde das [prima:beraten] Portal der [pma:]. Hier können mit wenigen Klicks alle Finanz- und Versicherungsverträge verwaltet, Schäden gemeldet und Anfragen zu Verträgen gestellt werden. [prima:beraten] bietet mit einem internen Nachrichtensystem zudem die Möglichkeit eines gesicherten Dialogs.

In der Anwendung enthalten ist auch eine Finanzanalyse. Damit können Kunden jederzeit – und eigenhändig – Kalkulationen zur Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung durchführen. Als Ergebnis zeigt ihnen der Finanzfahrplan Wege und Möglichkeiten auf, wie sie ihre finanziellen Ziele erreichen bzw. bestehenden Bedarf decken können.

Das klingt in der Tat nach prima Beratung, oder?

Ja, durch die professionelle und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Verbundpartnern der [pma:] – hier insbesondere der [pma:] Assekuranzmakler GmbH – "überweisen" wir innerhalb des "Ärztehauses" unsere "Patienten" an den jeweiligen "Spezialisten". Dieser übernimmt die "Weiterbehandlung" und berichtet über weitere Vorgehensweisen und den "Genesungsfortschritt" an den "Hausarzt" – also uns. Jeder tut das, was er am besten kann, zum Wohle des "Patienten" (Mandanten).

[prima:beraten]

Die Sundermann Electronic Group unterhält Unternehmen in Coesfeld (Deutschland), Jinan (China), Medellin (Kolumbien) und Rhaderfehn (Deutschland). Die Unternehmens-Gruppe ist auf die Beschaffung und Installation von Photovoltaik-Anlagen spezialisiert. Die Sundermann Electronic Group empfiehlt ihren Kunden die Zusammenarbeit mit [pma:] u.a. im Bereich der Versicherungen und Finanzierung von PV-Anlagen.

HIDDEN CHAMPIONS TOUR

...seit 2008 mit (noch) unentdeckten Fondspierlen unterwegs

Bei Multi Asset- und Liquid Alternative-Fonds trennt sich in schwierigen Marktphasen die Spreu vom Weizen. Wer jetzt nicht liefern kann, büßt Popularität ein und verliert im schlimmsten Fall seine Daseinsberechtigung. In einer Zeit, in der - wie im ersten Halbjahr dieses Jahres - mehr oder weniger alle Assetklassen verlieren, werden die Peer-groups neu sortiert. Jetzt kommt es darauf an, weniger als andere zu verlieren, um zu gegebener Zeit eine gute Ausgangsposition für die Schaffung von Mehrwert zu haben. Wenn vermögensverwaltende Fonds jetzt nicht ihre Überlegenheit im Vergleich zu passiven ETF-Portfolios demonstrieren können ... wann dann?

[Die Hidden Champions Tour, die dieses Jahr bereits zum 14. Mal stattfindet, ist bekannt dafür, interessante Fondskonzepte frühzeitig zu präsentieren und im Retail-Markt bekannt zu machen. Wer jetzt Alternativen für Fonds, die jüngst herb enttäuscht haben, sucht, der muss sich informieren. Am besten im unmittelbaren Kontakt mit den Fondsinitiatoren und -managern. Das zeitsparende Konzept der Hidden Champions Tour, bei der sechs Gesellschaften jeweils eine halbe Stunde lang präsentieren, erfreut sich deshalb großer Beliebtheit.

Auch in diesem Jahr werden wieder noch wenig bekannte Fondspierlen mit unterschiedlichen Konzepten vorgestellt:

Der Schwerpunkt der Anlagestrategie des "SQUAD Aguja Opportunities" (WKN A2AR9B) liegt auf der Identifizierung von Fehl- bzw. Unterbewertungen in der gesamten Kapitalstruktur von Unternehmen - in Verbindung mit einem Werttreiber. Der flexible, globale Mischfonds wird von ehemaligen Flossbach von Storch-Mitarbeitern beraten. Die benchmarkfreie und agile Anlagestrategie soll es dem Fonds ermöglichen, in die jeweils attraktivsten Teile der Kapitalstruktur eines Unternehmens zu investieren. Investments in Sondersituationen und Wandelanleihen stellen weitere Bausteine dar. Seit Auflage Ende 2016 hat der Fonds im Schnitt rund 7,5 Prozent p.a. erwirtschaftet.

Die Assenagon Asset Management S.A. strebt mit dem „Assenagon I Multi Asset Conservative“ (A140LW) die Erwirtschaftung eines nachhaltigen Kapitalzuwachses durch eine flexible Investition in verschiedene Anlageklassen und Anlageinstrumente an. Ziel ist es, an den Wertsteigerungen eines breiten Spektrums chancenreicher Anlageklassen zu partizipieren und dabei eine überdurchschnittliche Wertentwicklung im Vergleich zu anderen defensiven Multi Asset-Strategien aufzuweisen. Dabei ist die maximale physische Aktienquote auf 40 Prozent begrenzt. Seit Auflage im November 2015 blieb der Maximum Drawdown (bei einer Volatilität kleiner 5 Prozent) im einstelligen Bereich.

Die in Berlin ansässige Dickemann Capital AG hat den „DC Value Global Balanced“ (A0YAX7) bereits im Jahr 2010 aufgelegt. Mit der Öffnung für den Retailvertrieb begann man jedoch erst Mitte 2020. Mit einer Aktienquote, die sich in der Regel in der Bandbreite 30 Prozent bis 70 Prozent bewegt, erzielt dieser ausgewogene Mischfonds beeindruckende Ergebnisse, wobei insbesondere das im Vergleich zu den Aktienmärkten stark verringerte Risiko als Markenzeichen des Fonds gelten kann. Bei der qualitativen und quantitativen Titelauswahl stehen mittel- und langfristige Erwartungen im Vordergrund. Cash, Anleihen, Edelmetalle und ggfs. Derivate runden das Anlagespektrum ab.

First Private Investment Management managt mit dem „First Private Systematic Commodity“ (A0Q95Q) einen Rohstoff-Strategiefonds, der unterschiedliche Strategien verfolgt, die einander ergänzen. Dabei werden mit Hilfe einer Kombination aus computergestützten, technischen und fundamentalen Modellen Rohstoffmärkte analysiert und Investitionen getätigt, die die erwarteten Rohstoffmarktentwicklungen gezielt ausnutzen. Das Konzept wird bereits seit 2015 mit Erfolg auch im Rahmen eines Multi-Asset-Fonds umgesetzt. Die älteste Tranche des Rohstoff-Fonds (A0Q95D) blickt auf eine bald vierjährige Historie bei negativer Korrelation zu den Aktienmärkten zurück.

Der von der Bad Homburger FV Frankfurter Vermögen AG aufgelegte „DigiTrends Aktienfonds“ (A2PWS7) investiert in langfristige Wachstumsmärkte. Dies sind einerseits Hochtechnologien, wie z.B. Halbleiter und andererseits Schlüsseltechnologien, die aktuell oft noch in den Startlöchern stecken. Unter anderem sind Segmente wie KI, Speichertechnologie und 5G oder, mit Blick auf eine älter werdende Bevölkerung, die Medizintechnik zu nennen. Alles Bereiche mit hervorragenden Wachstumschancen. Die Energietransformation wird sich beschleunigen, regenerative Energien sowie deren Speichermöglichkeiten (Batterietechnologie, Wasserstoff) rücken in den Fokus.

Die Umsetzung der Multi Asset-Strategie der INVIOS GmbH erfolgt beim „INVIOS Vermögensbildungsfonds“ (A2N82F) vor allem

unter Berücksichtigung wissenschaftlicher Erkenntnisse der Behavioral-/Neuro-Finance. Marktpsychologische Einflüsse auf das Verhalten und die Entscheidungen der Anleger führen zu Marktineffizienzen bzw. Marktanomalien, die für die Erzielung eines langfristigen Kapital- und Ertragswachstums schnell und flexibel genutzt werden können. Der dementsprechend aktiv gemanagte Dachfonds investiert benchmarkunabhängig nach den Grundsätzen der Risikosteuerung in die qualitativ und quantitativ selektierte Kompetenz der Zielfondsmanager.

Sie möchten gerne an der Hidden Champions Tour teilnehmen? Kein Problem: Über www.aecon24.de können Sie sich direkt anmelden und die Macher der beschriebenen Fonds persönlich kennen lernen.]



Wenn Sie regelmäßig zu unseren Veranstaltungen eingeladen werden möchten, so schicken Sie eine kurze Mail an info@aecon-gmbh.de

Termine:

- **Mittwoch, 07.09.2022**, 13:30 bis 19:30 Uhr
Ort: Steigenberger Airport Hotel, Unterschweinstiege 16, 60549 Frankfurt am Main
- **Mittwoch, 14.09.2022**, 13:30 bis 19:30 Uhr
Ort: Hotel NH Collection München Bavaria, Arnulfstraße 2, 80335 München
- **Mittwoch, 21.09.2022**, 13:30 bis 19:30 Uhr
Ort: Van der Valk Airport Hotel, Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf
- **Mittwoch, 28.09.2022**, 13:30 bis 19:30 Uhr
Ort: Steigenberger Hotel Hamburg, Heiligengeistbrücke 4, 20459 Hamburg
- **Dienstag, 04.10.2022**, 13:30 bis 19:30 Uhr
Ort: AMERON Hotel ABION Spreebogen Berlin, Alt-Moabit 99, 10559 Berlin

AECON Fondsmarketing GmbH,
Jürgen Dumschat

ERFOLG IST KEIN ZUFALL

SONDERN DAS
ERGEBNIS EINES
ERPROBTEN MOTORS

„Nur eine algorithmus-basierte Vermögensverwaltung ist in der Lage, jeden Tag ca. 2,5 Mio. Daten zu verarbeiten, um aus den Erkenntnissen eine individuelle Vermögensverwaltung für den Kunden zu erstellen und täglich zu überwachen. Hierfür braucht es nur sechs Schritte:“

DER DIGITALE MOTOR – SO ENTSTEHT DAS INDIVIDUALDEPOT



Welche weiteren Vorteile genießt Ihr Kunde?“

„Ob als monatlicher Sparer in den LAIC Fonds, mit größerem Kapital als Depotlösung oder als Fonds-Rente mit Steuereffekt – in jedem Produkt dieselbe Qualität des Motors mit täglicher Risiko-Steuerung“.

LAIC: DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

Digital gesteuerte Vermögensverwaltung von der Kapitalanlage bis zur Altersvorsorge

5 Das Ergebnis: Individuelle Depot-Lösungen statt Musterstrategien

1 Drei Produktlösungen - für Sparer, Kapitalanleger und Vorsorger

2 Globales Anlageuniversum, breite Diversifikation und aktives Asset Management

3 Der digitale Motor erlaubt eine tägliche Risikoüberwachung

4 In extremen Marktphasen mit Voll-Absicherung

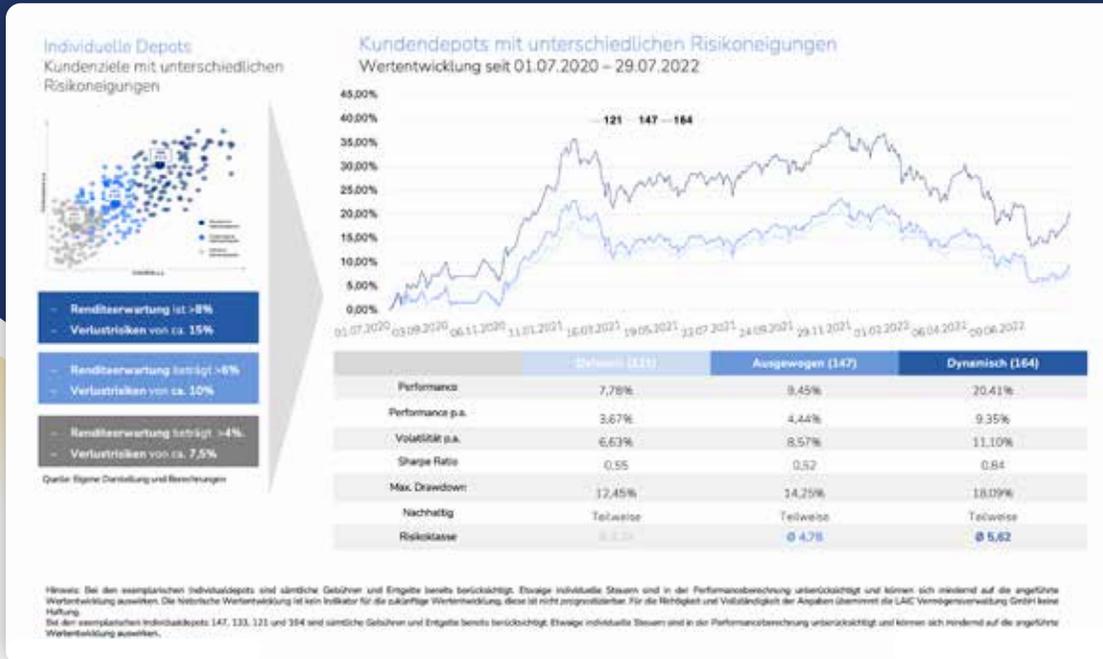
BREITE PRODUKTPALETTE MIT GUTEN VERDIENSTMÖGLICHKEITEN

LAIC-VERMÖGEN Digitale individuelle VV	LAIC-FONDS Digital gesteuerte Mischfonds	LAIC-FONDSRENTE Digitale Fondsrente
Ab 35 TEUR Einmalbeitrag Bestand: AuM 5,0 Mio € 10% Performance p.a.	Ab 50 EUR Sparbeitrag/Monat Sparbeitrag 100 €/ mtl. 24 Kunden p.a. / Laufzeit 5 Jahre	Ab 100 EUR Anlage/Monat Einmalbeitrag 100.000 € 6 Kunden p.a.
ca. 40 TEUR Bestandsprov. p.a.	3,5 TEUR Ausgabeaufschlag + 700 EUR laufende Prov. p.a.	26 TEUR AP + 2,4 TEUR BP p.a.

„Und für Sie als Vermittler lukrative Verdienstmöglichkeiten“

„Kunden mögen in ihren Finanzen keine Achterbahnfahrten, sondern stetige Verlässlichkeit ohne große Wertschwankungen – uns das auch in schwierigen Marktphasen – im Folgenden am Beispiel einiger Live-Depots“

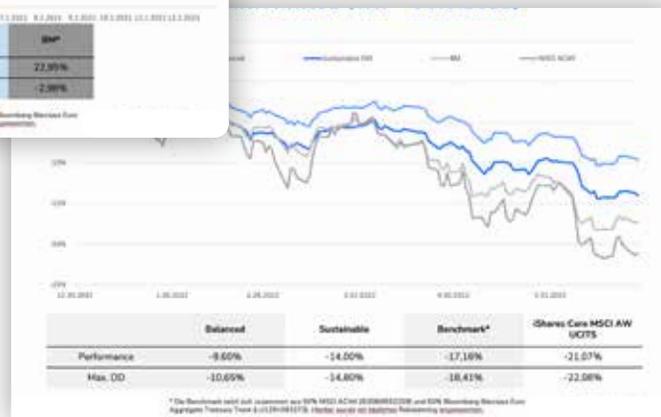
GUTE ERGEBNISSE TROTZ AKTUELLER MARKTSITUATION



GUTE ERGEBNISSE IN STEIGENDEN



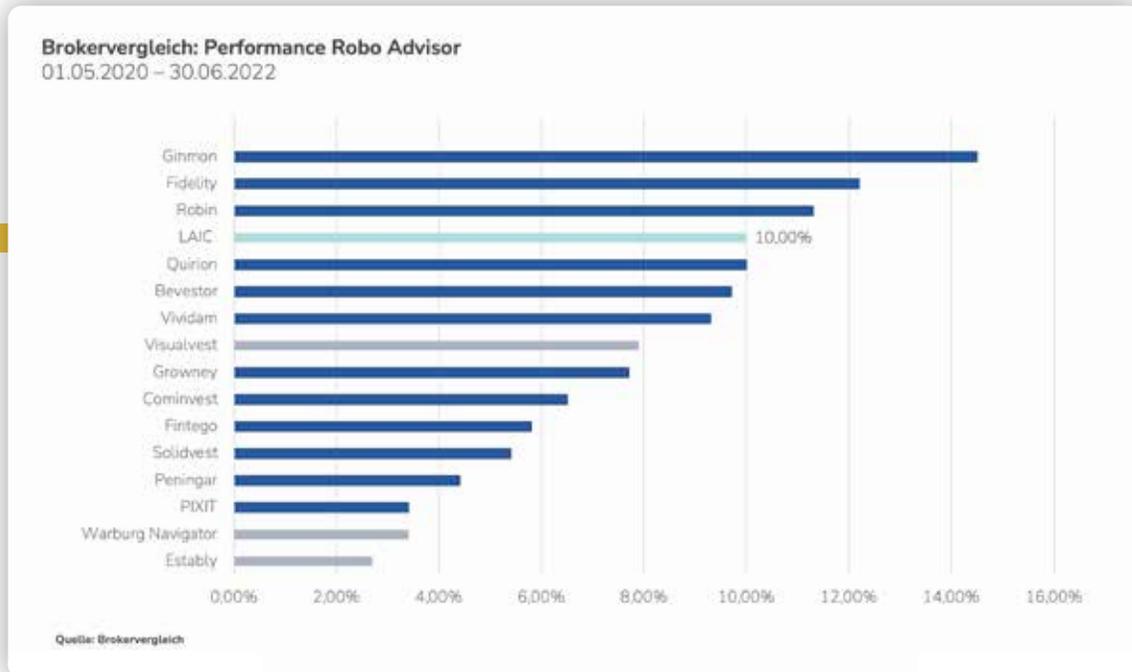
WIE AUCH IN FALLENDEN MÄRKTEN



„Auch der unabhängige Echtgeldtest im Brokervergleich verleiht LAIC ein gutes Ergebnis – für ein ausgewogenes Depot mit 10% nach Kosten“

LAIC ADVISOR® - BELEGT EINEN DER SPITZENPLÄTZE IM VERGLEICH

Robo Advisor Anbieter im Echtgeld-Test



„Mit dem LAIC Partnerportal - verknüpft auch über ELVIS.one - haben Sie Zugang zu allen erforderlichen Kundendokumenten, zu den Antragsrechnern und zur onboarding-Strecke für Ihr Kundengespräch – persönlich oder online. Beantragen Sie jetzt Ihren persönlichen Zugang“

„Eine stabile Performance-Entwicklung ist damit kein Zufall, sondern das Ergebnis eines stetig arbeitenden und erprobten Motors – eben einer digital gesteuerten Vermögensverwaltung“



LAIC

FAIR VERTEILT?

Eigentümer sollen ab 2023 die CO₂-Steuer mittragen

Die Kosten für die CO₂-Abgaben liegen allein beim Mieter – noch. Doch das soll sich nach dem Willen der Regierung ab Januar 2023 ändern. Dann gilt: Die Steuer wird anteilig auf den Eigentümer umgelegt.

[Die Regierung möchte die energetische Gebäudesanierung vorantreiben. Dazu bietet sie Mietern einen finanziellen Anreiz für Energieeinsparungen, Vermieter dagegen sollen zur Kosteneinsparung von energetischen Sanierungen überzeugt werden. Unter die CO₂-Steuer fallen Abgaben für die Emission von Kohlenstoffdioxid. Damit soll der klimaschädliche Kohlendioxid-Ausstoß gesenkt werden. Dadurch wurden die Preise beim Heizen und Tanken bereits 2021 teurer. Das bedeutet: Je höher der persönliche CO₂-Verbrauch, desto höher die finanzielle Belastung. Bis jetzt. Nun hat die Bundesregierung ein Stufenmodell beschlossen, welches diese Steuer in Bezug auf das Heizen ab 2023 unter bestimmten Voraussetzungen zwischen Mieter und Vermieter aufteilt.



Das neue 10 Stufen-Modell teilt die CO₂-Steuer zwischen Vermieter und Mieter

Aktuell kostet einen Mieter jede Tonne CO₂, die beim Verbrauch von Heiz- und Kraftstoffen entsteht, 30 Euro. Bis 2025 steigen die Kosten weiter bis auf 55 Euro pro Tonne. Über ein 10-Stufen-Modell soll ab Januar 2023 die Aufteilung dieser Kosten zwischen Mieter und Vermieter geregelt werden – abhängig vom Zustand der jeweiligen Immobilie.

Konkret bedeutet das: Bei einer schlechten Immobilien-Energiebilanz (mindestens 52 kg CO₂-Ausstoß pro Quadratmeter im Jahr) muss der Vermieter bis zu 90 Prozent des CO₂-Preises tragen. Ist das Objekt dagegen sehr energieeffizient, muss der Mieter weiterhin bis zu 100 Prozent der Kosten tragen.

GUT ZU WISSEN:

Mögliche Konsequenzen für Eigentümer

Für Besitzer von Immobilien ergeben sich daher Fragen, die gegebenenfalls sogar eine energetische Sanierung zur Folge haben:

- Sind die Mieter bereit, energieeffizient zu heizen?
- Wie hoch ist die Beteiligung des Eigentümers, wenn Mieter beispielsweise trotz guter Dämmung bei offenem Fenster heizen?
- Welche Kosten und welcher Aufwand entstehen bei einer energetischen Sanierung?
- Wie hoch ist die finanzielle Belastung, wenn ein Haus nicht sanierbar ist oder unter Denkmalschutz steht?

Eigentümer sollen in diesem Zusammenhang eventuell auch Angaben zur Energiebilanz und zum CO₂-Ausstoß machen. Künftig könnte das Modell jedoch auf Daten in den Energieausweisen umgestellt werden. Das wird von der Regierung geprüft.

Für Gewerbeimmobilien wird zunächst kein Stufenmodell eingeführt. Hier gilt grundsätzlich die hälftige Aufteilung zwischen Vermieter und Mieter. Ausnahmen wird es eventuell für denkmalgeschützte Gebäude geben.

Informieren Sie auch Ihre Kunden rund um die CO₂-Steuer, denn für diejenigen mit Immobilienbesitz können diese Informationen eine große Hilfe sein. Außerdem kann in diesem Zusammenhang eine Immobilieneinwertung, beispielsweise als Basis für oder gegen entsprechende energetische Maßnahmen, einen zusätzlichen Mehrwert bieten.

UNSER TIPP:

PlanetHome ist mehr als ein Produktpartner. Wir sind Ihr Dienstleister, der rund um das Thema Immobilien Mehrwerte schafft. Weitere Informationen erhalten Sie über das Portal ELVIS.one.

Sie sind noch nicht registriert?

Das geht ganz einfach in Elvis.one als [pma:] Versicherungsmakler.

planethOme

[pma:]

Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH

KALENDER

WORKSHOP "NACHHALTIGKEIT"

18. UND 19.08. Münster

SOMMERFEST

23.09. 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,
Felix Maasjost

Redaktion

Katarina Orlovic, Britta Schoke

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler // Artikel Store Stories: "Bild: Freepik.com". Dieser Artikel wurde mit Ressourcen von Freepik.com erstellt // Artikel Four Elements: Raffaella Walcher, Joel Kernasenko // Artikel Über uns: Wolfgang Köhler

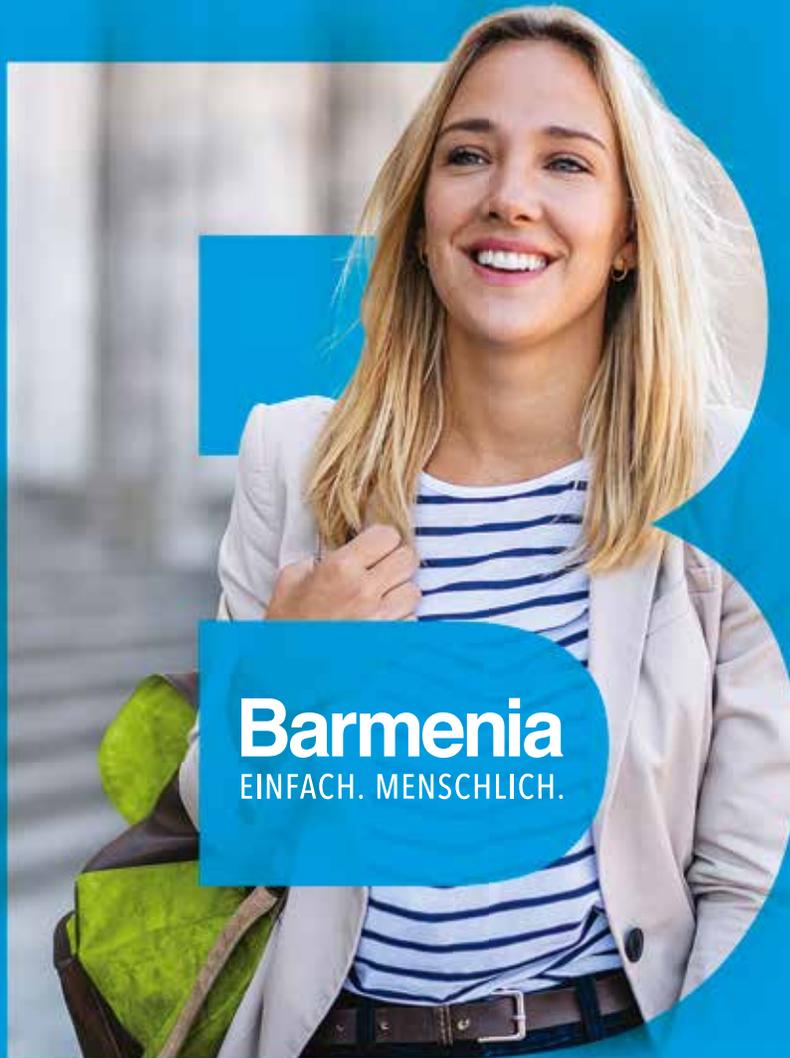
Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 08.2022.1T





BEAMTE ZU VERSICHERN IST VIELSEITIG. UND MIT UNS AUCH GANZ EINFACH.

#MachenWirGern

Beamte sind eine Zielgruppe, die eine spezielle Absicherung verdient. Deshalb bekommen sie von der Barmenia jetzt eine ganz eigene Tarifwelt angeboten: **die neue Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung!**

Egal ob angehender Lehrer, Tätigkeit in der inneren Sicherheit, Justiz- oder Finanzverwaltende, mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung** haben Sie für Ihre Kunden jetzt passgenauen Versicherungsschutz an der Hand. Es wird z. B. die Beitragsrückerstattung nicht durch Vorsorge-

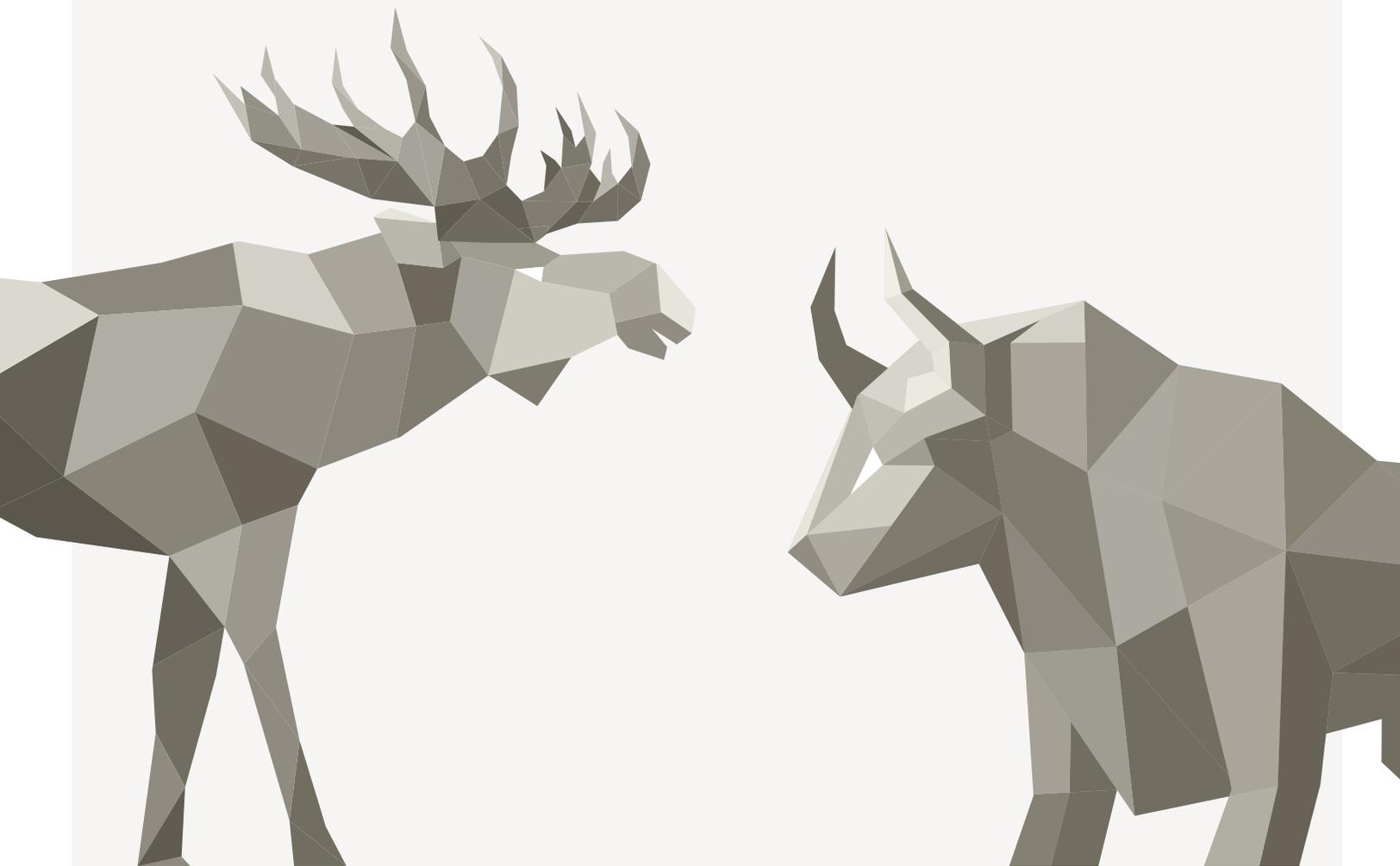
untersuchungen oder Schutzimpfungen gefährdet, es gibt diverse Optionsrechte zur Höherversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und es gilt eine dreimonatige Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld.

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



Doppelt stark. Einfach besser. Garantiert Canada Life.

Altersvorsorge mit dem UWP-Fonds



Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln, Telefon: 06102 - 306 -1900, Telefax: 06102 - 306 -1901,
maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland
und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

SOMMERFEST

IM PREUSSEN-STADION MÜNSTER



23. SEPTEMBER 2022
ANSTOSS 15 UHR
ABPFIFF CA. MITTERNACHT

DAS EVENT FÜR DIE GANZE PMA-MANNSCHAFT
ALLE PARTNER MIT FAMILIEN SIND EINGELADEN

RUNDES RAHMENPROGRAMM MIT KICKER-SPASS FÜR GROSS UND KLEIN

EXKLUSIVE STADION-FÜHRUNG

SOMMERFEST

IM PREUSSEN-STADION MÜNSTER

ANMELDUNG

Ja, ich komme gern am 23.09.2022

Name, Vorname

Ich komme in Begleitung von (für Ihre Kinder gern mit Altersangabe)

Alter

Name, Vorname

Name, Vorname

Name, Vorname

Name, Vorname

Nein, ich bin leider nicht mit dabei.

Name, Vorname

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

[pma:]

Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH

BITTE SENDEN SIE IHRE ANMELDUNG **BIS ZUM 31.08.2022** AN
VERANSTALTUNGEN@PMA.DE

ALLE INFORMATIONEN FINDEN SIE WIE IMMER AUCH IM ELVIS.ONE