

[partner:] magazin

BESTÄNDIGKEIT · ZUSAMMENHÄNGEND · WANDEL · UNUNTERBROCHEN · FORTDAUERND · LANGLEBIGKEIT · UNERSCHÜTTERLICH · WIDERSTANDSFÄHIG · SICHERHEIT · UNGEBROCHEN · AUSDAUER · STETIGKEIT · BEHARRLICHKEIT · KONSTANZ · VERLÄSSLICHKEIT · VERSPRECHEN · EIFER · GARANTIEREN · STABILITÄT · UNERMÜDLICH · GEDULD · SICHERN WANDEL **KONTINUITÄT**

GLEICH ZWEI GRÜNDE ZUM FEIERN

40 [PMA:]
JAHRE

20 JAT
JAHRE

2023

Liebe Leserinnen und Leser,

ein Lebenslauf ist vor einer Einstellung die erste Visitenkarte einer Person und damit für den Personaler ein wichtiges Instrument, um nachzuvollziehen, aus welcher Richtung ein potenzieller Mitarbeiter kommt und in welche Richtung er oder sie geht. Er soll ein klares Bild und eine Stringenz aufzeigen und dadurch bestenfalls einen ersten Eindruck der Person, ihrer Persönlichkeit und ihres beruflichen Handelns widerspiegeln. Das heißt natürlich nicht, dass man in seinem Berufsleben nicht verschiedene Wege und Ansätze ausprobieren darf. Wichtig ist nur, dass alle Stationen logisch nachvollziehbar und begründet sind. Kurz um, ein Personaler sucht nach etwas Beständigem, er sucht: Kontinuität. Damit wären wir ihm schon einen Schritt voraus. Wir haben sie nämlich bereits gefunden. Sie ist nicht nur das Titelthema dieser Ausgabe, sondern auch Kern unseres ganz eigenen Unternehmens-Lebenslaufs. Seit fast vierzig Jahren begleiten wir qualifizierte Versicherungsmakler, Mehrfachagenturen, spezialisierte Einzelkämpfer und regionale sowie überregionale Vertriebsorganisationen auf ihrem Weg zum Erfolg. Unsere Partnerschaften sind langfristig und geprägt von einem vertrauensvollen und fairen Umgang miteinander. Wir finden gemeinsam Wege zum Ziel und arbeiten stets miteinander und nicht gegeneinander. Vor diesem Hintergrund finden Sie in diesem Heft nicht nur wie gewohnt Beiträge unserer Produktpartner, sondern auch Artikel angeschlossener Partner, d.h. Ihrer „Kollegen“. Und weil zu Kontinuität immer auch ein wenig Konsequenz gehört, beschäftigen sich diese Beiträge mit dem Thema Kapital und damit einem unserer Herzensprojekte aus diesem Jahr. Sie werden lernen, was Bäume und Lemminge mit Börse und Geldanlagen zu tun haben, warum sich ein Banker vor vielen Jahren für die Zusammenarbeit mit einem Pool entschieden hat und wie Sie selbst – auch ohne §34-f Lizenz – ins Kapitalanlagegeschäft einsteigen können. Zu Kontinuität im Job zählen natürlich auch Leistung und Ergebnisse. Seit jeher hegen wir ein stabiles Wachstum, das parallel zu einer kontinuierlichen Weiterentwicklung verläuft. Unsere Investitionen haben einen langfristigen Nutzen und sind sorgfältig durchdacht. Erfolg ist auch für uns keine Tür, sondern eine Treppe, bei der es darum geht, eine Stufe nach der anderen zu gehen. Apropos Treppe und apropos langfristig. Wer uns „mal auf’s Dach steigen will“ für den wird’s ab sofort eng. Anfang Oktober wurden auf unserem Firmengebäude 82 Solarpanels für unsere Photovoltaikanlage installiert. Was diese im Detail alles kann und wie man eine solche Investition am besten schützt, verraten wir ebenfalls im Heft. Sie erfahren aber auch, wie wir uns darüber hinaus in Sachen Zukunft und Umwelt engagieren. Denn hier sind wir sowohl als Arbeitgeber als auch als Unternehmer gefragt. Sogar so gefragt, dass wir auf der diesjährigen DKM in Dortmund einen

Vortrag zum Thema nachhaltiger Vertrieb gehalten und dort u.a. unser Schulungsmodell für Nachhaltigkeitsberater vorgestellt haben. Sie merken schon, Trommeln gehört auch bei uns zum Geschäft. Wie bei einem Lebenslauf muss man dann und wann seine Vorzüge öffentlich präsentieren und auf sich aufmerksam machen. Vor allem dann, wenn man sich noch nicht kennt oder sich lange nicht gesehen hat. Oder waren Sie in diesem Jahr auf unserem Jahresauftakt? Auf unserem Sommerfest? Auf der DKM? Oder bei einem unserer Nachhaltigkeitsworkshops? Waren Sie nicht? Dann haben wir nicht nur ein paar Eindrücke unserer Veranstaltungen in dieser Ausgabe für Sie eingefangen, sondern auch gleich die nächste Einladung für Sie. Seit zwanzig Jahren ist es nämlich gute alte Tradition, dass wir am ersten Februar eines Jahres unseren Jahresauftakt begehen. Und weil ein Jubiläum nicht reicht, feiern wir im nächsten Jahr zusätzlich unser 40jähriges Firmenjubiläum. Mehr Kontinuität geht nun wirklich nicht, oder?

PS. Und falls Sie noch den einen oder anderen spannenden Lebenslauf auf dem Tisch – oder im Kopf – haben, empfehlen Sie uns gern weiter: wir haben spannende Jobs zu vergeben.



Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Kontinuität]

- 06 Kontinuität, die _[pma:]
- 10 DKM _[pma:]
- 12 Investigatives Interview mit einem Investmentprofi _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 14 „Auf dem heißen Blechdach“ _[pma:]
- 16 GeschmacksSACHE _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

[Lebensversicherung]

- 40 „Eine 3 bis 4°C wärmere Welt ist nicht versicherbar.“ _[AXA Konzern AG]
- 44 Kann künstliche Intelligenz das Investieren entspannter machen? _[ERGO]
- 46 Mit der BAV gegen den Fachkräftemangel _[Canada Life]
- 50 Spezialist mit Blick für die Zukunft _[Lebensversicherung von 1871]
- 52 Nachhaltigkeit aus Überzeugung _[SIGNAL IDUNA Gruppe]
- 54 Europa Risikolebensversicherung _[Europa]
- 56 Nürnberger Kindervorsorge: flexibel für die Zukunft absichern _[NÜRNBERGER]
- 60 Mit neuer Marke Baloise jetzt starke Mehrwerte als Jahresendturbo nutzen! _[Baloise Vertriebsservice AG]

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 84 Impressum

[Kapitalanlagen]

- 18 LAIC INTERVIEW _[pma:]
- 22 Was Bäume und Lemminge mit Börse und Geldanlagen zu tun haben... _[BPS Fondsvermögensverwaltung]
- 26 Energetische Anforderungen an Immobilieneigentümer steigen _[planethOme]
- 28 BPS Fondsvermögensverwaltung jetzt auch für Kapitalgesellschaften _[BPS Fondsvermögensverwaltung]

[Krankenversicherung]

- 36 17 Milliarden-Defizit in der GKV _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 38 NEU: Beihilfeergänzung Plus & Best – zwei leistungsstarke Beihilfeergänzungstarife _[Allianz]

[pma: panorama]

- 62 Alpenloge _[www.alpenloge.com]
- 66 24 Wunderbare Geschenkideen _[pma:]

[Sachversicherung]

- 70 Brandneu: Die Unfallversicherung der Dialog _[Dialog]
- 72 Hausratversicherung der InterRisk _[InterRisk]
- 76 Tierisch gut versichert _[Barmenia]
- 78 Entspannt bleiben, auch bei Cyber-Attacken, wie geht das? _[Alte Leipziger]
- 80 KRAVAG sichert die Kundenmobilität _[Kravag]
- 82 Glasklare Sache... _[pma:] Team Sachversicherung

[Vertrieb]

- 30 Wussten Sie schon...!? _[pma:] Vertriebstechnik
- 34 So nehmen Privatkunden eine Finanz- und Risikoanalyse nach DIN-Norm an _Alexander Keferstein
- 65 THG Prämie sichern _[pma:]
- 75 Mini Auto – Maxi Angebot _[pma:]



Wörterbuch > Kontinuität

Kontinuität, die

Wortart: **Substantiv, feminin**

Die Redewendung „**Steter Tropfen höhlt den Stein**“ besagt, dass Kontinuität und Beharrlichkeit sich auf Dauer auszahlen. Derer Redewendungen gibt es aber noch ein paar mehr. Welche das sind, und in welchem Zusammenhang sie uns in diesem Jahr begegnet sind, sehen Sie hier:



„Am Ball bleiben.“

UNSER SOMMERFEST

Da auch in diesem Jahr unser Jahresauftakt – bzw. dessen Abendveranstaltung – nicht in gewohnter Form stattfinden konnte, war es im September an der Zeit das Ganze entsprechend nachzuholen und uns wieder ins Spiel zu bringen. Und wo könnte das besser gelingen als in einem Fußballstadion? Partner, Mitarbeiter und Freunde des Hauses freuten sich über ein buntes Rahmenprogramm, bei dem eine runde Kugel natürlich eine nicht unwesentliche Rolle spielte.



„Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.“

UNSERE NACHHALTIGKEITSWORKSHOPS

Beständige Fortbildung liegt uns am Herzen. Deshalb legen wir in unserer täglichen Praxis größten Wert auf kontinuierliche Aus- und Weiterbildung, vor allem dann, wenn es dabei hilft, die „Probleme“ unserer Zeit zu lösen. So geschehen zuletzt beim Thema Nachhaltigkeit. Längst ist sie von einem Nice-to-have zu einem Must-have geworden, weshalb wir einen zweitägigen Workshop ins Leben gerufen haben. Dieser vermittelt(e) unseren Partner nicht nur die Grundlagen zur ESG-Regulatorik. Er betrachtete zudem detailliert Produkte und Ratings und trainierte mittels konkreter Fallbeispiele für die Beratungs- und Vermittlungspraxis.



„Wer rastet, der rostet.“

UNSER CHEF FEIERT GEBURTSTAG

Ein Selbständiger arbeitet stets selbst und ständig. So auch unser Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost, der auch mit 65 noch lange nicht ans Aufhören denkt. Um den Fortbestand des Unternehmens auch für die Nachfolgeneration zu sichern, arbeitet er kontinuierlich nicht nur IM, sondern auch AM Unternehmen. Ebenso ausdauernd ist er aber auch, wenn es um das Thema Feiern geht. Anlässlich seines 65. Geburtstages ließ er es sich nicht nehmen, seine Mitarbeiter, Vertreter des Aufsichtsrates, Geschäftspartner und langjährige Weggefährten zu einem Empfang einzuladen.





Vorsorge

GreenInvest von AXA: Nachhaltigkeit im Fokus

Mega-Trend:
nachhaltige
Investments



Mehr Infos unter [axa-makler.de](https://www.axa-makler.de)

Immer mehr Kunden ist Nachhaltigkeit wichtig – auch beim Geldanlegen. Die **GREENINVEST FONDS-RENTE** von AXA verbindet Verantwortung und Renditechancen optimal: Investiert wird ausschließlich in nachhaltige Fonds und Portfolios. Nutzen Sie diese Chance und bieten Sie GreenInvest aktiv an!

Know You Can



Drei Buchstaben, mehr als 15 verschiedene Bedeutungen. Doch für uns zählt nur eine, nämlich die, die sich aus dem Wort „Deckungskonzeptmesse“ entwickelt hat. Doch inzwischen ist die DKM in Dortmund weitaus mehr als eine reine Messe für Deckungskonzepte. Sie ist zur Leitmesse der Finanz- und Versicherungswelt avanciert und gilt als der wichtigste Branchentreff des Jahres. Deshalb waren wir, nach zweijährigen Corona-Einschränkungen, auch endlich wieder persönlich dabei. Mit im Gepäck: ein attraktiver Messestand, ein informativer Kongressvortrag und ein spannendes Gewinnspiel.

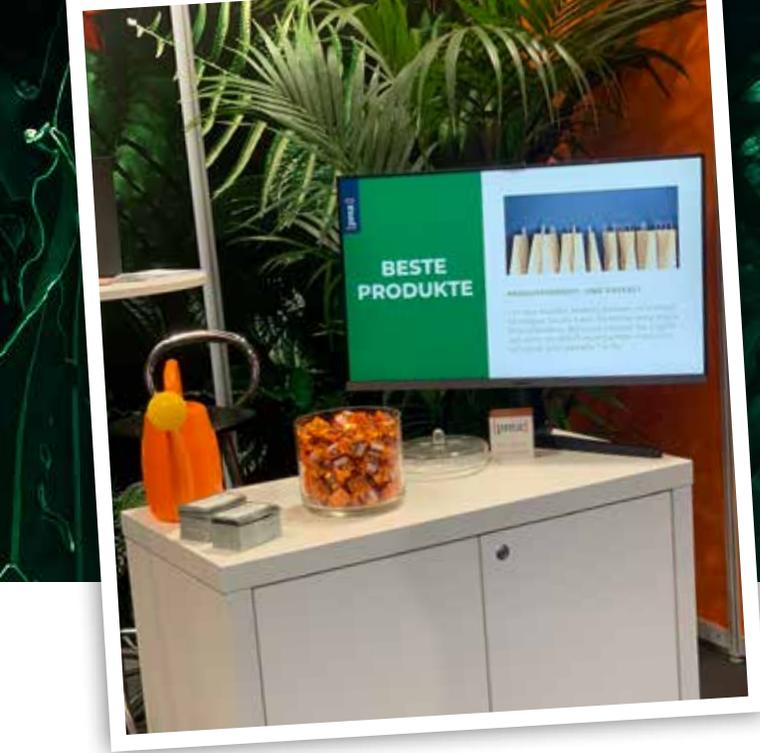


„FÜR MEHR HALT UND ORIENTIERUNG IM FINANZDSCHUNGEL“

In seinem Fachvortrag beleuchtete unser Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost sowohl ökologische, aber auch ökonomische Aspekte eines nachhaltigen Vertriebs und beantwortete dem Publikum die Frage, wie wir künftig Geld ausgeben oder wie wir im Vertrieb künftig Geld verdienen wollen, bzw. können.

Passend dazu haben wir sogar unseren diesjährigen Messestand gestaltet, dessen Rückwand ein grünes Dschungelmotiv zierte. Um aber nicht nur optisch das Thema Finanzdschungel aufzugreifen, haben wir erstmalig auch akustische Signale eingesetzt und so den einen oder anderen Besucher an unseren Stand gelockt.





„ALLES IM GRÜNEN BEREICH“

Unter diesem Motto verlost wir einen vollelektrischen MINI Cooper SE als Leasing-Fahrzeug für ein Jahr. Zwei Tage lang hatten die Besucher der Messe Zeit, folgende Frage richtig zu beantworten: Welche drei Buchstaben stehen für „grünes“, nachhaltiges Wachstum?

MFG, [PMA:], ESG?

DER GEWINNER - ODER DIE GEWINNERIN - WIRD AM 11.11.2022 UM 10:00 UHR LIVE (ONLINE) AUSGELOST.

Ähnlich grün und nachhaltig, zudem noch biologisch abbaubar, war in diesem Jahr auch ein ganz spezieller Werbeträger: unser Samenpapier. In handlichem Visitenkartenformat erhielten Besucher unseres Standes den Werbeträger, der eingepflanzt und gegossen zum Leben erweckt werden kann.



[pma:]

INVESTIGATIVES INVESTMENTPROFI

INTERVIEW
MIT EINEM

Der Druck im Bereich LV wächst weiter. Neben der Niedrigzinsphase steigt der Wettbewerb und der demografische Wandel, die Corona-Krise und die steigende Inflationsrate verschärfen die Situation weiterhin. Dies bietet attraktive Chancen sich jetzt im Bereich Investment bei Ihren Kunden zu positionieren und Vertriebsansätze zu generieren (auch ohne §34f-Lizenz). Wie das geht und warum sich mehr Vermittler mit dem Thema Kapitalanlage beschäftigen sollten, verrät Ihnen unser Partner Friedhelm Walta.

57 Jahre - glücklich verpartnert
- 2 Erwachsene Kinder - Leidenschaftlicher „Fußballfan ohne Lieblingsverein“...und seit 20 Jahren selbständiger Finanzmakler /Vermögensberater

KLAUS UMMEN: Friedhelm, Du bist ein erfahrener Anlageberater. Erzähl uns doch bitte, wie Du zur Finanzberatung/Anlageberatung gekommen bist. Was hast Du davor gemacht und wie wurdest Du Makler?

Friedhelm Walta: In erster Linie verstehe ich mich als Finanzmakler und decke damit ein großes Spektrum an Anlagemöglichkeiten für meine Kunden ab. Nach klassischer Banklehre und Bankbetriebswirt habe ich als Banker einige Karriereschritte im Sparkassen- und Großbankensystem durchlaufen. Doch irgendwann wollte ich einfach nur noch den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Daher habe ich 2003 – nach rund 20 Jahren als Angestellter – den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt.

KLAUS UMMEN: Wieso bist Du davon überzeugt, dass Investmentfonds für jeden etwas sind?

Friedhelm Walta:

...weil das umfangreiche Angebot nahezu jeden noch so exotisch anmutenden Markt abdeckt;

...weil ich bei Einzelentscheidungen für eine Aktie nicht sicherstellen kann, alles Wesentliche über ein Unternehmen zu wissen – wir erinnern uns ja alle noch an Wirecard!

KLAUS UMMEN: Was kannst Du einem Berater raten, der sich heute das erste Mal mit der Materie beschäftigen möchte? Welche Tipps hast Du für einen "Rookie"?

Friedhelm Walta: Suche dir wenige, aber dauerhaft erfolgreiche Fonds aus und achte dabei immer auf die Schwankungsbreite in Krisenphasen!

Und bleib mit dem Kunden immer im Gespräch – auch in schwierigen Zeiten bzw. Marktphasen.

KLAUS UMMEN: Was sagst Du zum Thema Fonds vs. ETF / gemanagt vs. Index? (Fondsmanager, Management, Kosten)

Friedhelm Walta: Kosten sind ein Kriterium – aber auch wirklich nur eins! Wenn ich sehe, wie die Märkte aktuell auf breiter Front verlieren, bin ich mit meiner schlagkräftigen Auswahl an aktiv gemanagten Fonds sowie erfolgreicher Mischfondskonzepte überaus zufrieden. Mit einem ETF kaufe ich immer nur den Durchschnitt und somit auch Werte, die ich vielleicht gar nicht haben möchte.

KLAUS UMMEN: Welchen Einfluss hat die Inflation auf Deine Anlageentscheidungen?

Friedhelm Walta: Auch sie ist nur ein Teil der Gesamtbetrachtung – hinzu kommt stets auch das Gesamtumfeld und die Verfassung der Märkte allgemein. Aber es gibt auch hier Gewinner und Verlierer. So profitieren von Inflation und steigenden Zinsen im allgemeinen Banken und Versicherer, deren Margen im Zinsgeschäft wieder steigen. Auch Konsum oder Luxusgüter sind eher Profiteure einer inflationären Entwicklung. Und natürlich aktuell noch der Energiesektor.

KLAUS UMMEN: Wie wichtig sind heute Bestandsprovisionen?

Friedhelm Walta: Sie bilden eine solide Basis für den Geschäftserfolg des Maklers oder Finanzberaters. Aber sie verpflichten ebenso, die Anlagen der Kunden aktiv zu überwachen und regelmäßig im Blick zu haben.

Hierfür bietet die Depotplattform bei [pma:] eine sehr gute Unterstützung – auch für regelmäßige Reportings oder Auswertungen.

KLAUS UMMEN: Wo geht der Weg in den nächsten Jahren hin? Meinst Du, dass noch Berater benötigt werden oder wird nur noch online abgeschlossen?

Friedhelm Walta: Steigende „Online“ Abschlüsse sind häufig in starken Marktphasen / steigenden Aktienmärkten zu beobachten, während in Krisenzeiten sehr gern der Austausch und Dialog mit dem Berater gesucht wird.

Wenn wir von der reinen Produktberatung uns stärker hin zu Konzepten bewegen und gemeinsam mit dem Kunden sein finanzielles Haus bauen, wird auch in Zukunft der persönliche Kontakt erhalten bleiben.

KLAUS UMMEN: Warum hast Du Dich damals für einen Pool und schließlich für [pma:] entschieden?

Friedhelm Walta: [pma:] hat mir 2003 beim Sprung aus der Bank in die Selbstständigkeit sehr geholfen und mich in vielen – für mich neuen Bereichen – aktiv unterstützt. Es ist nämlich ein Unterschied, ohne direkte Kollegen auszukommen und daher auch wichtig, kontinuierlich Ansprechpartner auf Augenhöhe zu haben. Darüber hinaus bietet die smarte – aber nicht überdimensionierte – IT Unterstützung über die [pma:]-Depotplattform (inkl. Fondsfinder, Beratungstrecke, bis hin zur Umsetzung der ESG Kriterien) genau den technischen Support, den ich aktuell benötige.

KLAUS UMMEN: Lieber Friedhelm, vielen Dank für Deinen Input und Dein Feedback.

Und wenn jetzt auch Sie Interesse daran haben, in den Bereich Investment einzusteigen, dann helfen wir Ihnen gern. Mit digitaler Unterstützung, passgenauen Vorlagen und hilfreichen Tipps stellen wir Ihnen das notwendige Rüstzeug – und natürlich unseren fachlichen Support – jederzeit gern zur Verfügung.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen – Klaus Ummen führte durch's Gespräch

„Auf dem heißen Blechdach“

Bewegungen wie Fridays for Future, unsere gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmer aber auch der Blick auf massiv steigende Energiekosten schärfen das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und den Blick für Energiegewinnung oder Energiesparen. Vor allem dann, wenn es um die eigene Immobilie geht. Vor diesem Hintergrund haben wir uns auch für eine Photovoltaikanlage entschieden.

Klimaschutz ist ein Thema, das uns noch viele Jahre beschäftigen wird. Deshalb ist es unser aller Aufgabe, einen entsprechenden Beitrag zu leisten. Besonders klimaneutrale Lösungen gewinnen hier an Bedeutung, so auch bei uns. Für mehr Nachhaltigkeit ist seit Oktober auf unserer Gewerbeimmobilie eine Photovoltaikanlage in Betrieb gegangen. Diese wirkt sich nicht nur positiv auf das lokale Klima aus, sondern sorgt mit ihren 82 Solarpanelen auch dafür, dass wir 80 Prozent der für unsere Geothermieanlage benötigten Leistung selbst bereitstellen können und dadurch Energiekosten sparen. (Bei entsprechender Witterung erzeugt unsere PV-Anlage 29.960 kWh/Jahr.)

Aufgrund des Klimawandels steigen aber nicht nur unsere Bemühungen diesem zu begegnen, sondern auch die Ungenauigkeit von Wetterprognosen und damit das Risiko eines Schadens. Naturgewalten wie Blitz, Sturm, Starkregen, extremer Frost und Hagel können Solaranlagen beschädigen, ihre Funktion einschränken oder sie gänzlich unbrauchbar machen und damit die erhofften (Energie-)Erlöse und Kosteneinsparungen zunichtemachen.

Kunden suchen Beratung auf Augenhöhe, wo die Themen der Zeit – **insbesondere rundum Nachhaltigkeit und Klimaschutz** – einen festen Platz haben. So auch beim Thema Versicherung oder im Bereich Kapitalanlagen.



Um hier entsprechend abgesichert zu sein, empfehlen wir für Photovoltaikanlagen:

- eine Einzelversicherung,
- eine Versicherung innerhalb einer (Wohn-)Gebäudeversicherung,
- die Absicherung des Ertragsausfalls, wenn die Anlage wegen Beschädigung keinen Strom mehr erzeugt oder einspeist

Und die Berücksichtigung folgender Bausteine:

Blitz, Schneedruck, Brand, Wasser, Sturm, Hagel, Frost, Überschwemmung, Bedienungsfehler, Materialfehler, Kurzschluss, Tierverschiss, Diebstahl, Ertragsausfall (die Haftzeit sollte 12 Monate betragen), Betriebsschäden an Wechselrichtern

Und weil wir aber nicht nur in Sachen Energiegewinnung auf einen grünen Zweig kommen wollen, sind wir in Sachen Nachhaltigkeit und ESG auch in folgenden Bereichen aktiv:

Environment

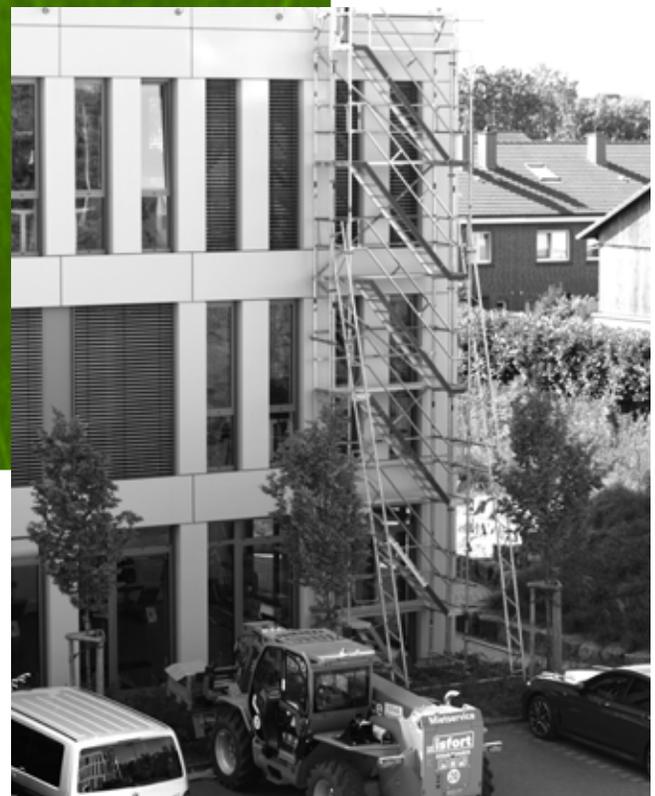
- Geothermieanlage
- E-Ladestationen*
- E-Mobilität (Autos und Jobräder)
- Klimaneutrale Druckprodukte
- Osmose-Wasseraufbereitung
- Homeoffice und RemoteWork
- Zunehmende Digitalisierung und weniger Papier

Social

- Umfassendes BGM Konzept
- Hauseigenes Fitnessstudio
- Lokale und regionale Obst- und Milchlieferanten
- Wahrung der Chancengleichheit

Governance

- Eigene ESG-Leitlinie für den Bereich KA
- DIN-Modul zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen
- Produktlabel für Nachhaltigkeit
- Geldwäscheprävention



[pma:]

*Wir haben fleißig gebuddelt. Mehr zu den Ausgrabungen und der Aufstellung in den nächsten Ausgaben.



Geschmacks**SACHE**

Oder: warum ich glaube, dass Kapitalanlagen in Sachwerte zu jedem Kunden und zu jedem Berater passen.

Mit sogenannten Sachwerten setzen Anlegerinnen und Anleger auf einen langfristigen Wertzuwachs und nehmen dafür Preisschwankungen in Kauf. Im Gegensatz zu Zinsanlagen begründen Sachwerte wie Aktien, Immobilien, Edelmetalle oder Kunstwerke echtes Eigentum. Sie stellen selbst einen realen Wert dar und sind damit besser in der Lage, Inflationsverluste zu kompensieren. Doch das Investment in Sachwerte erfordert (vielfach) auch Sachkenntnis, weil neben den beschriebenen Erfolgsaussichten, stets auch Risiken lauern können. Und falls genau dieser Umstand Sie bisher davon abgehalten hat, selbst in diesem Bereich aktiv zu werden, sollten Sie unbedingt weiterlesen.



Haben Sie bisher gedacht, dass das Thema Kapitalanlagen nichts für Sie ist? Haben Sie vielleicht Angst, dass es zu kompliziert ist/wird oder Sie dafür eine entsprechende Lizenz benötigen? Dann verrate ich Ihnen zwei Dinge: es ist viel einfacher, als Sie denken (vor allem, wenn Sie schon im Bereich Fondspolizen beraten haben) und Sie benötigen keine §34f-Erlaubnis. Was aber noch viel wichtiger ist: am Ende ist es doch der Kunde, der entscheidet. Seine Bedürfnisse und Ziele sind es schließlich, die im Fokus Ihrer Beratung stehen. Wäre es daher nicht ganz spannend verborgene Talente zu wecken und versteckte Potenziale zu heben? Ich persönlich finde ja. Das könnte aber auch daran liegen, dass wir als [pma:] selbst so ein „Hidden Champion“ sind. Während der Großteil von Ihnen uns „schlicht“ als Versicherungsmakler wahrnimmt, so steckt in uns doch ein bisschen mehr. Da, wo Versicherungen und Finanzen draufsteht, ist nämlich auch Versicherungen und Finanzen drin. Mit gut durchdachten Kapitalanlage-Konzepten helfen wir Ihnen nicht nur dabei ins Kapitalanlagegeschäft einzusteigen, sondern auch Ihre Kunden von Investments zu überzeugen. Doch damit nicht genug. Neben unserer Beratertoolbox und digitalen Lösungen wird es im kommenden Jahr – zusammen mit der DWS – auch eine Fonds-Akademie geben. (Seien Sie gespannt.)

Bevor Sie jetzt aber den Anschluss bzw. den neu gewonnenen Mut verlieren, anbei (noch schnell) eine Übersicht unseres aktuellen, zum Großteil digitalen Unterstützungsangebotes, für das Sie keine §34f- Lizenz benötigen.

Hier ist für jeden Anlass und jedes Volumina etwas dabei:

- a) VL (ohne 34f)
LÖSUNG: Bausparen
- b) Sparverträge bereits ab 50 Euro monatlich / Einmalanlage ab 400 Euro.
LÖSUNG: Baloise Financial Services Sparverträge im Mantel der Lebensversicherung mit LAIC-Fonds (Helvetia und Condor)
- c) Einmalanlagen ab 35.000 Euro
LÖSUNG: LAIC – Fonds-Vermögensverwaltung

Einmalanlage ab 25.000 Euro
LÖSUNG: BPS – Fonds-Vermögensverwaltung

Einmalanlage ab 10.000 Euro
LÖSUNG: PortfolioConcept – Fonds-Vermögensverwaltung

Einmalanlage ab 2.500 Euro (mit Zielsparplan)
LÖSUNG: Bank zweiplus Schweizer Vermögensdepot – Fonds-Vermögensverwaltung

Jetzt wollen Sie den ersten Schritt wagen? Dann besuchen Sie doch einmal unsere Hidden Champion Seiten.



[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
Klaus Ummen

LAIC INTERVIEW



Das Thema Kapitalanlage steht bei [pma:] seit Jahresanfang verstärkt im Fokus der Vertriebsaktivitäten. Die Lloyd Fonds AG bzw. LAIC Vermögensverwaltung bietet unseren Partnern interessante Lösungsansätze für die Kundenbetreuung im Kapitalanlage- wie im Vorsorgebereich.

Hans-Jürgen Röwekamp, ehemals Geschäftsführer der LAIC Vermögensverwaltungs GmbH, aktuell in beratender Funktion des Vorstandes der Lloyd Fonds AG, hat in den letzten 10 Monaten mit mehr als 100 Partnern der [pma:] gesprochen. Wie unsere Partner zu den Themen Kapitalanlagen und Vermögensverwaltung stehen und welches Potenzial er sowohl für Berater als auch deren Kunden sieht, erfahren Sie in folgendem Interview.



Hans-Jürgen
Röwekamp

Mit wie vielen Vermittlern hat die Lloyd Fonds AG/LAIC Vermögensverwaltung zwischenzeitlich gesprochen?

Der Erfahrungsbericht resultiert mittlerweile aus weit über 100 Gesprächen mit ausgewählten Vermittlern der [pma:] (persönlich und online-Seminare).

Davon haben 110 Vermittler den Zugang zum [pma:] Partnerportal erhalten, um mit unseren Produkten bereits zu arbeiten. Ich lade an dieser Stelle alle ein, die die Gelegenheit noch nicht genutzt haben, das Partnerportal kennenzulernen.

Gilt für [pma:]-Vermittler im Kapitalanlagebereich auch die übliche 80:20 Erfolgsregel im Finanzdienstleistungs-Vertrieb, d.h. 20 Prozent der Berater erzielen 80 Prozent der Abschlüsse?

Bezieht man die Quoten auf das Vermögensverwaltungsgeschäft und lässt das §34f-Geschäft außen vor, sind die Anteile sogar geringer. Das bedeutet, die Vermittler haben derzeit viel ungenutztes Potential im Kapitalanlagebereich – insbesondere in der Vermögensverwaltung.

Haben die Vermittler der [pma:] kein ausreichendes Kundenpotential für das Kapitalanlagegeschäft?

Ganz im Gegenteil: in den meisten Fällen bin ich auf Vermittler getroffen, die sehr interessante Kunden für den Kapitalan-

gebereich betreuen. Aufgrund ihrer starken Kundenbindung und des bestehenden Vertrauensverhältnisses zum Kunden sowie der zum Teil jahrzehntelangen Betreuung – und das ist der wesentliche Unterschied zu Kapitalanlegebetreuern in Banken – sind sie prädestiniert dafür, das Kapitalanlagegeschäft mit in die ganzheitliche Kundenbetreuung aufzunehmen. Beispielhaft seien Kundengruppen aus folgenden Sparten genannt: Ärzte, Apotheker, Gewerbe-/Unternehmerkunden, Immobilienkunden, Sportler. Aber auch Kunden, die beispielsweise kürzlich eine Zahlung aus einer Abfindung oder Erbschaft erhalten haben – man muss diesen Tatbestand nur kennen – dann kann man ihn auch nutzen.

Ist das Kapitalanlagegeschäft eventuell dann zu kompliziert oder mit zu vielen Risiken behaftet?

Hier muss man selbstverständlich unterscheiden zwischen dem originären § 34 f-Geschäft und dem Vermögensverwaltungsgeschäft.

In der Anlageberatung und in der Vermittlung von Investmentfonds gem. § 34f der GeWO muss der Vermittler bei jeder Anlageberatung stets die Geeignetheitsprüfung für den Kunden durchführen, eine entsprechende Dokumentation erstellen bis hin zur Telefonaufzeichnung der Gespräche. Darüber hinaus ist er aufgrund der Nachhaltigkeitsanforderungen des Gesetzgebers zusätzlich gefordert, auch die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden mit in die Geeignetheitsprüfung einzubeziehen. So argumentieren zumindest namhafte Juristen. Alles in allem viel Aufwand für den Vermittler, der darüber hinaus bei jedem neuen Beratungsgespräch mit dem Kunden erneut die Geeignetheitsprüfung durchführen muss.

Bei der Vermittlung einer Vermögensverwaltung wird die Geeignetheitsprüfung (inkl. Umsetzung der Nachhaltigkeitspräferenzen) für den Kunden innerhalb des Produktes – bei LAIC bereits auf der onboarding-Strecke – abgefragt und umgesetzt. Damit übernimmt der Vermögensverwalter

die Verantwortung für ordnungsgemäße Geeignetheitsprüfung und korrekte Umsetzung in der entsprechenden Anlagestrategie. Das bedeutet: kein Aufwand und kein Haftungsrisiko für den Vermittler. Der Vermittler agiert nicht als Berater, sondern als Zuführer und übergibt die Anlage des Vermögens dem Vermögensverwalter. Und hierfür erhält der Vermittler eine durchaus interessante jährliche Bestandsprovision. Auch eine wiederkehrende Geeignetheitsprüfung entfällt für den Vermittler. Nicht vergessen sollte man: Der Vermittler ist auch hierbei ein wichtiger Sparringspartner im Sinne der ganzheitlichen Kundenbetreuung.

Das klingt doch recht einfach für den Vermittler: welche Gründe spielen aus Ihrer Sicht dann eine Rolle für das aktuell mangelnde Kapitalanlagegeschäft?

Zum einen sind es schlicht Zeitgründe: viele Vermittler stehen zeitlich aufgrund ihres Bestandsgeschäftes – insbesondere in Stoßzeiten wie jetzt zum Jahresendgeschäft – enorm unter Zeitdruck, z.B. das Sachversicherungsgeschäft entsprechend abzuwickeln. Hier braucht es also möglicherweise Entlastung, z.B. durch eine zentrale Aufbereitung von Akquisitionsansatzpunkten für das Kapitalanlagegeschäft aus dem Kundenbestand, administrative Unterstützung der Vermittler in der Abarbeitung ihres Bestandsgeschäftes, Übernahme der Geeignetheitsprüfung auch für das § 34f-Geschäft bis hin zur Einstellung einer Servicekraft durch den Vermittler vor Ort – hier sind viele Ansatzpunkte denkbar. Andererseits kennen viele Vermittler ihre Kunden nicht gut genug, wenn es um Beratungsansätze für deren Vermögensanlage geht. Hier kann man über unterschiedliche Dinge nachdenken:

- Aufnahme des Anlagebestandes, z.B. bei seiner Hausbank, sowie der finanziellen und Vermögenssituation des Kunden insgesamt inkl. möglicher Fälligkeiten grundsätzlich in jede Be-

darfsanalyse;

- mindestens jährliche Überprüfung der Gesamtvermögenssituation gemeinsam mit dem Kunden und Erarbeitung von Ansatzpunkten für die Vermögensanlage sowie -umschichtung;
- permanente Weiterentwicklung des jeweiligen Kapitalanlageangebotes durch [pma:] und die Produkthanbieter für den Kunden in Bezug auf die Bedarfssituation und selbstverständlich auch abhängig von der jeweiligen Marktsituation;
- nicht vergessen sollten wir: viele Kunden sind gerade in der aktuellen Marktphase unzufrieden mit ihrer derzeitigen Kapitalanlage, die möglicherweise nicht – wie bei der Vermögensverwaltung – automatisch in gewissen Zeitabständen oder wie bei LAIC täglich risikooptimiert wird. Der richtige Zeitpunkt also, mit dem Kunden einen Gesprächstermin zu vereinbaren.
- Selbstverständlich darf man auch die psychologischen Auswirkungen der aktuellen Marktphase auf den Kunden nicht außer Acht lassen: viele Kunden sind aufgrund des Ukraine-Krieges noch sicherheitsorientierter und risikobewusster in ihrer Geldanlage geworden. Also braucht es umso mehr eine enge persönliche Betreuung des Kunden durch den Vermittler auch im Kapitalanlagebereich und Lösungen, die dem Kunden – wie bei der Vermögensverwaltung – aufzeigen, dass hier ein Profi am Werk ist.
- Und selbstverständlich stehen wir für die Durchführung von Kundenveranstaltungen beim Vermittler vor Ort zur Verfügung. Er muss lediglich eine solche Veranstaltung organisieren.

Letztendlich trauen sich aber auch viel zu viele der Vermittler nicht zu, mit dem Kunden über Kapitalanlagen zu sprechen. „Ich habe doch nicht die Expertise für das Kapitalanlagegeschäft“ sagen viele.

Hier kann ich nur sagen: Übung macht den Meister und deshalb führen wir ja so vie-

le Gespräche mit den Vermittlern. Zudem hole ich mir als Vermittler doch mit einer Vermögensverwaltungs-Leistung fremde Kompetenz ins eigene Haus. Ich muss es lediglich schaffen, den Kunden von der Qualität dieser Vermögensverwaltung zu überzeugen und das sind einige wenige Punkte, die ich im Kundengespräch mit dem Kunden wissen muss. Hierbei und auch in den jeweiligen Kundengesprächen stehen wir unterstützend zur Seite.

Konterkarriere ich mit dem Kapitalanlagegeschäft mein Versicherungsgeschäft als Vermittler?

Ich behaupte nein. Denn das Versicherungsgeschäft hat sich in den letzten Jahren erheblich gewandelt und ist in einigen Sparten eher rückläufig. Hinzu kommt die sich verändernde Alterspyramide. Die Anzahl der Kunden, die Vermögen anlegen können und wollen, nimmt zu, während der reine Vorsorgebedarf sich stark verändert. Also muss ich mir als Vermittler doch Gedanken darüber machen, in welchen Finanzdienstleistungs-Sparten ich mich zusätzlich positionieren und Geld verdienen kann.

Der Kapitalanlagebereich ist da eine sinnvolle Ergänzung, deckt er doch einen wesentlichen Bedarfsbereich meines Kunden ab – die Möglichkeit am Finanzdienstleistungsmarkt auch in kürzeren Zeitabständen, als in 20 oder 30 Jahren, Geld zu verdienen. Für ihn ist nicht die Absicherung des Alters, möglicher Gefahren oder der Familie der wesentliche Grund für die Anlage. Der Kapitalanlagebereich ist ein hochemotionaler Bereich für den Kunden, denn mein Kunde möchte entweder das vorhandene Kapital sichern oder erst eines aufbauen,

aber in jedem Fall Profit erzielen.

Hier spielt das Vertrauensverhältnis zum Berater eine noch wesentlich größere Rolle, zumal der Kunde in der Vergangenheit oftmals von seinem Berater bei seiner Hausbank enttäuscht wurde. Da der [pma:] Berater dieses Vertrauensverhältnis über Jahrzehnte aufgebaut hat, sollte er es auch nutzen.

Es bedarf im Kundengespräch lediglich einer kleinen gedanklichen Umstellung: Es geht nicht darum, Risiken des Kunden abzusichern, sondern ich darf den Kunden dabei unterstützen, Risiken richtig zu managen. Und was unterstützt mich als Vermittler da besser als eine qualitativ hochwertige Vermögensverwaltung.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Röwekamp.

UNSER FAZIT:

Vermögensverwaltung ist nicht so kompliziert, wie viele befürchten. Erweitern Sie Ihr Angebot für Ihre Kunden mit der Unterstützung von LAIC und dem Team Vermögen der [pma:].

[pma:]





Turteltauben. Abschluss. Piepen.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere **Paar-Aktion** in der Risikolebensversicherung mit **2 x 25 € Beitragsguthaben***.

2 x 25 €*
Beitrags-
guthaben

Sparen im Doppelpack

Jetzt noch bis zum 31.12.2022 Paare sparen lassen: Für einen Doppelabschluss der Risikolebensversicherung erhalten Ihre Kunden für beide Verträge jeweils **25 € Beitragsguthaben***.

*Teilnahmebedingungen: Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risikolebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) per elektronisch generiertem Antrag beantragen. Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem „Gutschein“, der den Antragsunterlagen beigelegt ist, in der Zeit vom 01.09.2022 bis zum 31.12.2022 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Jeder Vertrag erhält bereits ab der ersten Fälligkeit ein Beitragsguthaben in Höhe von 25 € (15 € für das Kalenderjahr 2022, 10 € für das Kalenderjahr 2023). Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche sind nicht übertragbar.

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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Was Bäume und Lemminge mit Börse und Geldanlagen zu tun haben...



Ein Informationsbrief der BPS

„Niemand, der Getreide anbaut, gräbt das Saatgut nach einem oder zwei Tagen wieder aus, um nachzusehen, ob die Saat auch aufgegangen ist. Bei Wertpapieren aber wollen die meisten Leute mittags ein Konto eröffnen und abends den Gewinn mitnehmen.“

Charles Henry Dow, 1851-1902, Mitbegründer von „The Wall Street Journal“

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

dieses Mal begeben wir uns – aus Sicht unserer originären Themen – einmal auf ein ungewöhnliches Terrain. Wir gehen in die Natur, genauer gesagt in den Wald. Denn im Wald geschehen auch erstaunliche Dinge. Nun fragen Sie sich, was hat das mit der Geldanlage zu tun? Zurecht erwarten Sie eher einen Bericht über die Kapitalmärkte und die aktuellen Entwicklungen. Es ist erstaunlich und verblüffend zugleich. Aber Bäume und Börsen haben Gemeinsamkeiten und in ihrem Verhalten ähnliche Muster. Krisen und Schutzmechanismen führen bei beiden zu pragmatischen Lösungen. Sie werden überrascht sein. Und manchmal ist es wichtig bei der Fülle an besorgniserregenden Nachrichtenmeldungen einen Schritt Abstand zu gewinnen, um eine neue Perspektive zu bekommen. Sonst sehen Sie schnell den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr! Ähnliche Verhaltensmuster wie die Bäume zu den Börsen finden sich auch beim Menschen und der Börse. Wir zeigen im zweiten Teil auf, wie sich ein typischer Kapitalanleger verhält.

Für alle diejenigen, welche ein informatives und unterhaltsames Buch über Bäume und Wälder lesen möchten, haben wir diese Literaturempfehlung:

DAS GEHEIME LEBEN DER BÄUME: Die Entdeckung einer verborgenen Welt
Vom Förster und Autor Peter Wohlleben

Wir würden uns freuen, wenn Sie bei Fragen zur BPS Vermögensverwaltung auf uns zukommen. Wir sind gerne persönlich für Sie da.

Ihre BPS Fondsvermögensverwaltung

Klaus Bricker, Daniel Platte, Norbert Schmitz

VON BÄUMEN UND BÖRSEN

Ein Mischwald ist besser vor Stürmen und Schädlingen geschützt als eine Monokultur.	Ein Depot ist umso robuster, je breiter es aufgestellt ist.
Ein Baum hat Jahre mit höherem Wachstum und Jahre mit geringem Wachstum. Einfluss nehmen z.B. Dürre und Feuer.	Auch bei Anlageklassen gibt es gute und weniger gute Jahre. Einfluss nimmt z.B. die Geopolitik.
In Zeiten von Wasserknappheit haben Bäume in der Stadt schlechtere Karten als solche im Wald. Es fehlt an Platz, damit sich die Wurzeln ungestört entfalten können.	Vorgefertigte Anlagestrategien, die z. B. große Indizes (wie ein ETF) abbilden, sind nicht flexibel. Sie sind, aufgrund ihrer Regeln, den Änderungen an den Aktienmärkten hilflos ausgeliefert.
Ganztägige Sonne stresst die Stadtbäume im Gegensatz zu den Bäumen im Wald. Die stärkere Erwärmung der Blätter führt zu einer höheren Verdunstung.	Bei Stress an der Börse und Aussitzen von Situationen, ohne zu reagieren, erfährt man höhere Verluste.
Die Folge ist: Stadtbäume können sich nicht mehr ausreichend mit Wasser versorgen. Sie ergreifen erste Hilfemaßnahmen und schließen die Spaltöffnungen der Blätter.	Aktives Management ist erforderlich. Verkäufe, Umschichtungen bzw. Absicherungen müssen vorgenommen werden.
Betroffene Bäume sichern dadurch den Austrieb im kommenden Frühjahr. Knospen für das Folgejahr legen Bäume viel früher an. Es geht darum aufgrund des Wassermangels einen Schutzmantel zu bilden.	Auch Börsen/Aktien blicken in die Zukunft und denken an „morgen“. Nach der Baisse geht es wieder aufwärts. Wertvolle Positionen müssen gerettet werden.
Ein einzelnes trockenes Jahr können gesunde Bäume i. d. R. gut verkraften. Sie bilden in der folgenden Saison kleinere Blätter und kürzere Triebe aus.	In unruhigen Zeiten ist man gut beraten, bereits einen Blick in die Zukunft zu werfen. Es ist wichtig, in Investmentfonds zu investieren, in denen sich viele der voraussichtlich am schnellsten erholenden Anlagensektoren finden.
Mehrere Dürrejahre in Folge, bringen auch gesunde Bäume in Bedrängnis. Schädlinge und Krankheitserreger haben leichtes Spiel.	Der Kapitalmarkt leidet insbesondere, wenn sich mehrere negative Faktoren überlappen oder ergänzen. Dies ist die Zeit ein Portfolio robuster aufzustellen. Insbesondere durch Veräußerung von Sektoren, die erhöhte Risiken beinhalten.
Droht den Bäumen generell in den Städten künftig der Kahlschlag, wenn Trockenheit weiter zunimmt? Nein! Denn Baum ist nicht gleich Baum. Es gibt Exemplare, die besser oder schlechter mit den Klimabedingungen klarkommen. Es gibt Bäume, die sich der Dürre anpassen.	Aktie ist nicht gleich Aktie und Fonds ist nicht gleich Fonds. Mischfonds bzw. vermögensverwaltende Fonds sind besser in der Lage, Anpassungen vorzunehmen, im Gegensatz zu reinrassigen Aktienfonds.
Langfristig hilft nur, möglichst viele verschiedene Baumarten zu pflanzen, um den Ausfall einzelner Arten zu kompensieren. Für den Wald ist Vielfalt die beste Absicherung.	Bei der Kapitalanlage ist ebenso Vielfalt erforderlich. Ausgewogenheit und Diversifikation sind der Schlüssel für die Vermeidung erheblicher Ausfälle. Und analog zur regelmäßigen Wiederaufforstung: Nachkaufen bzw. einen Sparplan einrichten.

DAS PHÄNOMEN DER LEMMINGE – Oder, die Geldanlage ist kein Spurt, sondern ein Marathonlauf

Häufig beobachten wir bei den Menschen ein sehr ähnliches Verhalten. Einer rennt los – alle hinterher. In vielen Fällen ist es ratsam, sich zunächst zurückzunehmen. Eine Strategie zu ändern, sollte auf der Grundlage einer Analyse der eigenen Position und der Einflussfaktoren dahingehend geprüft werden, ob sie einer Anpassung bedarf. So die Theorie. Und wie verhält sich der typische Kapitalanleger?



Quelle: <https://www.kontomikreditkarte.com/online-broker-tipp-der-typische-investor-anlagefehler/>



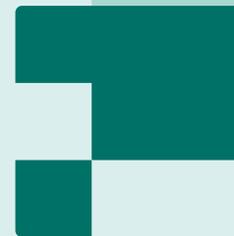
In der aktuellen Marktsituation sollte jeder Berater den Part eines Psychologen übernehmen (können). Dem Anleger muss nicht nur dabei geholfen werden, sich im Rahmen der Risikoeinstufung wieder zu finden. Er braucht Unterstützung, um die Entwicklungen und Ergebnisse ausgewählter Produkte und Strategien zu verstehen und zu verarbeiten und auch dabei, sie im Zweifelsfall sogar auszuhalten.

BPS Fondsvermögensverwaltung

www.bps-vermoegen.de

Baloise

Inflationsbonus



Baloise erhöht Ihre Leistungen dauerhaft durch eine einmalige Zuzahlung von 100 EUR in Ihre neue Fondsgebundene Rentenversicherung

Voraussetzungen für den Inflationsbonus

- Der Versicherungsnehmer/die Versicherungsnehmerin hat im Zeitraum vom 01.10.2022 bis 31.12.2022 eine Fondsgebundene Rentenversicherung Baloise Invest Vario oder Baloise Invest Garant (Tarife FRN, FRG, FRE, FRGE) abgeschlossen (es gilt das Policierungsdatum) mit Versicherungsbeginn bis spätestens 01.03.2023.
- Am Zuzahlungstermin ist das Beitragskonto ausgeglichen und der Rentenversicherungsvertrag ungekündigt.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.02.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.10.2022, 01.11.2022, 01.12.2022 und 01.01.2023.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.04.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.02.2023 und 01.03.2023.
- Wir dokumentieren Ihre Zuzahlung zum Zuzahlungstermin automatisch mit einem Versicherungsnachtrag.

ENERGETISCHE ANFORDERUNGEN AN IMMOBILIEN-EIGENTÜMER STEIGEN

Die Energiekrise belastet Hausbesitzer und Mieter stark. Doch schon bevor die rasant steigenden Kosten für Gas & Co. auf uns zukamen, hielt das neue Gebäudeenergiegesetz verpflichtende Maßnahmen für Eigentümer zur Sanierung von Altbauten bereit.

Damit steigen die energetischen Anforderungen an Immobilienbesitzer immer weiter und somit voraussichtlich auch die Kosten. Wer ein schlecht gedämmtes Haus besitzt, wird dies dementsprechend in den nächsten Monaten und Jahren möglicherweise teuer bezahlen müssen.

Welche energetischen Anforderungen beheizte und klimatisierte Gebäude erfüllen müssen, gibt seit dem 01.11.2020 das neue Gebäudeenergiegesetz, kurz GEG, vor.

Die Vorgaben beziehen sich vor allem auf:

- Heizungs- und Klimatechnik
- Wärmedämmstandard
- Hitzeschutz von Gebäuden

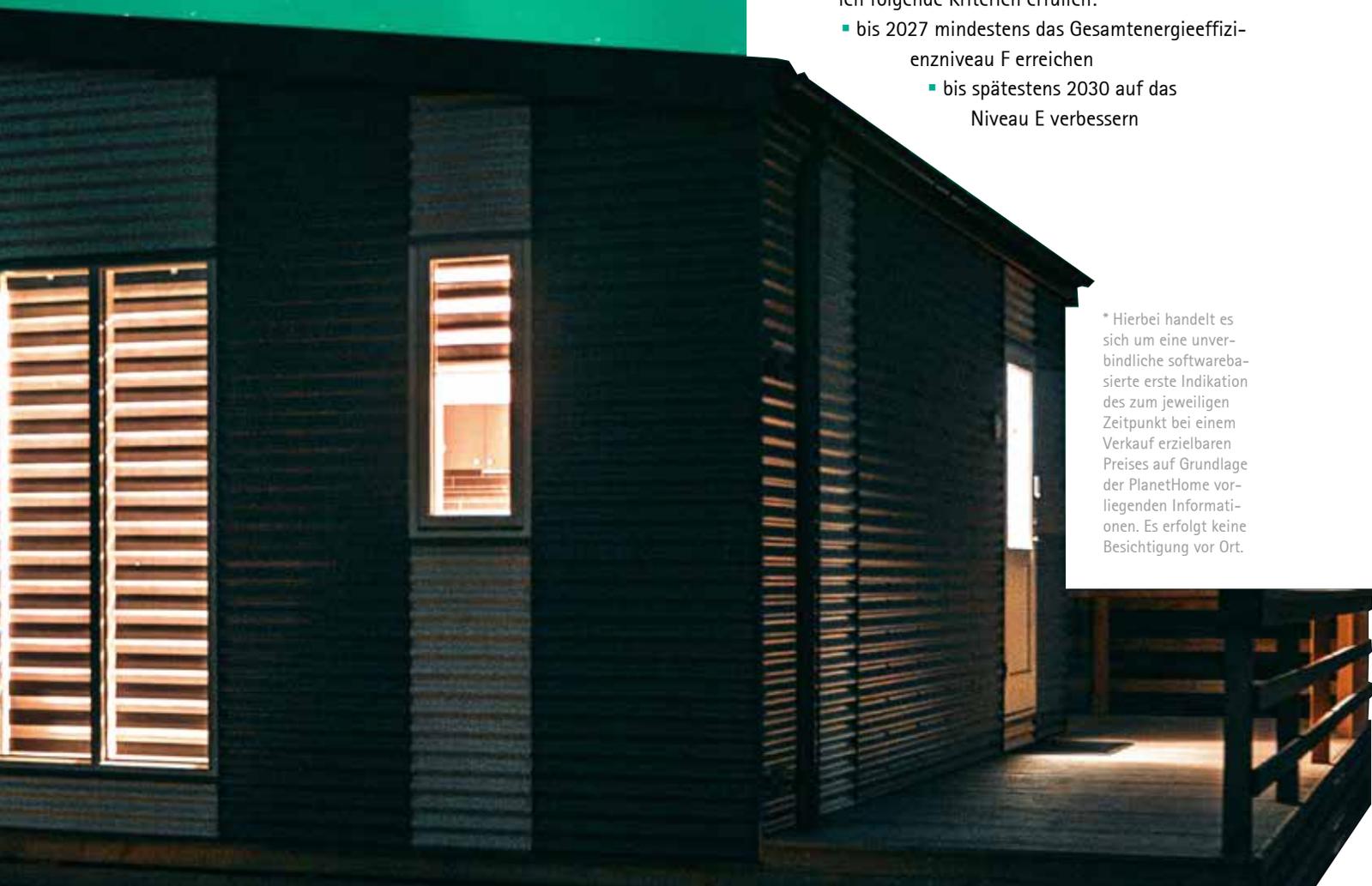
MINDESTNORMEN FÜR DIE GESAMTENERGIEEFFIZIENZ

Die Richtlinie fordert entsprechend, dass die Gebäude mit der schlechtesten Gesamtenergieeffizienz (G und F) renoviert werden müssen.

Öffentliche Gebäude und Nichtwohngebäude sollen folgende Kriterien erfüllen:

- bis 2027 mindestens das Gesamtenergieeffizienzniveau F erreichen
 - bis spätestens 2030 auf das Niveau E verbessern

* Hierbei handelt es sich um eine unverbindliche softwarebasierte erste Indikation des zum jeweiligen Zeitpunkt bei einem Verkauf erzielbaren Preises auf Grundlage der PlanetHome vorliegenden Informationen. Es erfolgt keine Besichtigung vor Ort.



Für Wohngebäude soll gelten:

- bis 2030 mindestens die Klasse F erreichen
- und bis 2033 mindestens die Klasse E

!

Das GEG (Gesetz zur Einsparung von Energie und zur Nutzung erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kälteerzeugung in Gebäuden) führt das Energieeinsparungsgesetz (EnEG), die Energieeinsparverordnung (EnEV) und das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) zusammen. Das Ziel: Die Vereinheitlichung des Energieeinsparrechts für Gebäude.

GEBÄUDE LIEGEN BEIM ENERGIEVERBRAUCH WEIT VORNE

Laut der Europäischen Kommission ist der größte Teil des Energieverbrauchs in Europa auf Gebäude zurückzuführen. Insgesamt entfallen demnach auf Gebäude in der EU 40 Prozent des Energieverbrauchs und 36 Prozent der Treibhausgasemissionen.

Hier soll u. a. durch die Überarbeitung der Richtlinien (Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden, kurz EPBD) der europäischen Raum bis 2050 zu einem emissionsfreien Gebäudebestand gelangen, außerdem soll die Unabhängigkeit von Energiepreisen geschaffen werden.

WAS BEDEUTET DAS FÜR EIGENTÜMER?

Das GEG beinhaltet viele wichtige neue Vorschriften, beispielsweise müssen unterschiedliche Nachrüst- und Austauschpflichten erfüllt werden:

- wird die Außenhülle des Gebäudes saniert oder beheizte oder gekühlte Nutzflächen erweitert, darf sich die energetische Qualität des Gebäudes nicht verschlechtern
- der Eigentümer muss ggf. nachweisen, dass das geänderte Gebäude das GEG erfüllt
- ggf. müssen Öl- und Gas-Heizkessel, die älter als 30 Jahre sind und eine bestimmte Größe haben, ausgetauscht werden
- neu verlegte Heizungs- und Warmwasserrohre in unbeheizten Räumen müssen gedämmt werden
- Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern werden verpflichtet, sich bei größeren Renovierungen von einem Energieberater beraten zu lassen

WEITERE ENERGETISCHE HERAUSFORDERUNGEN FÜR VERMIETER

Auch die Kosten für die CO2 Steuer werden künftig, je nach Sanierungsgrad anteilig auf den Eigentümer umgelegt. Darunter fallen Abgaben für die Emission von Kohlenstoffdioxid, die bis dato allein vom Mieter getragen wurden. Dazu hat die Bundes-

regierung ein Stufenmodell beschlossen, welches diese Steuer in Bezug auf das Heizen ab 2023 unter bestimmten Voraussetzungen zwischen Mieter und Vermieter aufteilt.

!

AUSWIRKUNG DES FACHKRÄFTE- UND MATERIALMANGELS

Laut Zentralverband des deutschen Handwerks fehlen bereits heute bundesweit 65.000 Mitarbeiter und auch die Beschaffung notwendiger Materialien hat Folgen:

- durchschnittlich liegt die Wartezeit, bis ein Auftrag begonnen werden kann, bei mehreren Wochen, teilweise Monaten
- die energetische Modernisierung von Häusern wird durch den Handwerkerangel massiv verlangsamt
- viele Rohstoffe und Baumaterialien sind sehr teuer geworden und schwer erhältlich

Informieren Sie auch Ihre Kunden rund um die Richtlinien des GEG, 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:

Lassen Sie Ihre Kunden von dem Planethome Immobiliencheck* profitieren – kostenlos und unverbindlich! Einfach den QR-Code scannen oder online auf lp.planethome.de/immocheck/pma



**SIE SIND NOCH NICHT REGISTRIERT?
DAS GEHT GANZ EINFACH IN ELVIS.ONE
ALS [PMA:] VERSICHERUNGSMAKLER.**

planethome

[pma:]

Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH

BPS FONDS- VERMÖGENS- VERWALTUNG

jetzt auch für Kapital-
gesellschaften



Investmentfonds sind heute aus dem Instrumentarium des modernen Finanzmanagements nicht mehr wegzudenken. Mit der Fondsvermögensverwaltung sichern sich Investoren die Vorteile einer professionellen Vermögensanlage ohne sich selbst um bestimmte Wertpapiere, Zinsveränderungen und andere Kapitalmarktentwicklungen kümmern zu müssen.

Seit vielen Jahren sind Investmentfonds bei Privatanlegern eine beliebte Kapitalanlage. Im Betriebsvermögen werden Fondsanteile allerdings eher selten gehalten. Doch insbesondere für Kapitalgesellschaften ist es durchaus sinnvoll, Investmentfonds als ertragsstarken Baustein der betrieblichen Vermögensanlage zu erwerben. Mit dem angesparten Kapital kann zum Beispiel eine Pensionszusage ausfinanziert werden. Sogar eine Verpfändung ist möglich.

Es ist uns gelungen, durch die Verhandlung mit einer anderen depotführenden Stelle, nun genau diesen Anforderungen gerecht zu werden. Neben der bisherigen depotführenden Stelle „Fondsdepotbank“ konnte die BPS-Fondsvermögensverwaltung durch die zusätzliche Anbindung der „FFB = FIL Fondsbank“ auf noch breitere Füße gestellt werden.

Und wenn es nicht um ein Depot für eine Kapitalgesellschaft geht? Auch für Privatdepots haben wir mit der FFB einen Zusatznutzen erzielt. Viele Kolleginnen und Kollegen lassen bereits seit Jahren die Depots ihrer Anleger von der FFB begleiten. Das gilt genauso für uns. Nun haben wir es – und Sie auch – als Berater sehr einfach, ein individuell betreutes Depot in die Fondsvermögensverwaltung zu überführen. Der Vermögensverwalter Reuss übernimmt automatisch die Anpassung durch Verkäufe und Käufe bis die korrekte Allokation der ausgewählten Strategie erreicht ist. Sogar die Depotnummer kann bestehen bleiben.

In der elektronischen Beratungsstrecke wurde die FFB als zweite depotführende Stelle bereits mit sämtlichen Formularen integriert.

Zusammen mit der Abteilung Kapitalanlage stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Wir meint: Klaus Bücken, Daniel Platte, Norbert Schmitz von BPS sowie Peter Sommer und Klaus Ummen von [pma:].

Noch etwas zur Entwicklung der BPS-Fondsvermögensverwaltung.

Trotz der in den letzten Monaten ungünstigen Marktentwicklungen, ist es uns gelungen das Volumen bei Euro 25 Millionen konstant zu halten. Dazu beigetragen haben neue Anleger, die in einem derart schwierigen Umfeld günstige Einstiegskurse sehen. Gleiches gilt für bereits investierte Anleger, welche Nachinvestitionen vorgenommen haben. Und natürlich sollten die Anleger mit eingerichteten Sparplänen nicht vergessen werden.

Antizyklisches Handeln wurde in der Vergangenheit immer belohnt. Natürlich sind wir als Berater in dieser schweren Zeit – auch psychologisch – besonders gefragt. Lesen Sie doch hierzu noch einmal den Beitrag „Finanzbutler – zukünftig dringend gesucht“ im pma-Journal Ausgabe 3/2020.

Mein Leben.
Besser versichert.

Mitarbeiter
wertschätzen und
absichern. Für noch
mehr Motivation.

Mit einer betrieblichen
Altersversorgung.

Unsere starke Betriebsrente – verbindet attraktive Renditechancen mit Garantien. Informationen zu unserer intelligenten Versicherungslösung finden Sie unter www.canadalife.de/bav

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

Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

canada  lifeTM

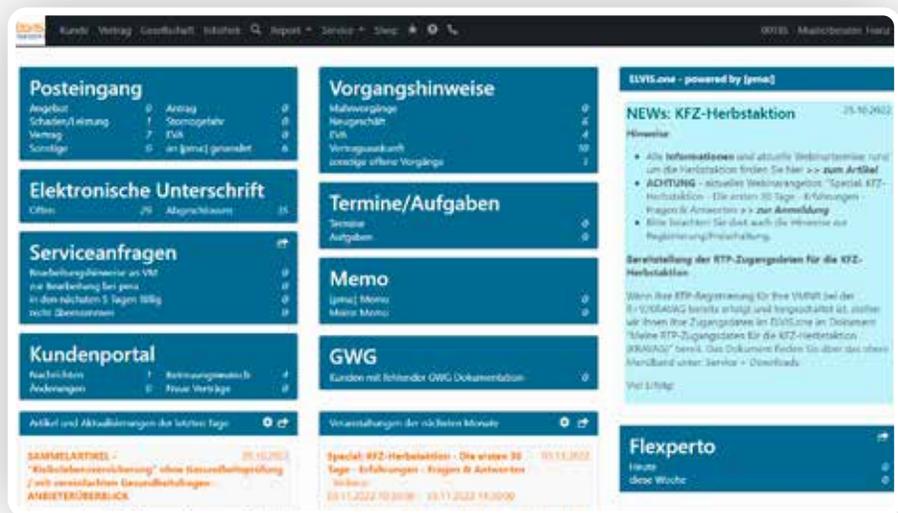
Wussten Sie schon...?!

ELVIS.one bietet Ihnen nicht nur eine Verbesserung ihrer täglichen Geschäftsprozesse zur Verwaltung des Bestandes, sondern unterstützt auch die Qualität und Kontinuität zur Verbesserung Ihrer Kundenbeziehung und somit die Stärkung der Kundenloyalität.

Da kein Unternehmen ohne seine Kunden existieren kann und der Erfolg eines Unternehmens davon abhängt, wie seine Kundendatenbank verwaltet und gepflegt wird, möchten wir in diesem Artikel einen kurzen Einblick verschaffen, welche Möglichkeiten das ELVIS.one Ihnen derzeit zur Verbesserung der Kundenbeziehung bietet:

1. Bleiben Sie auf dem Laufenden!

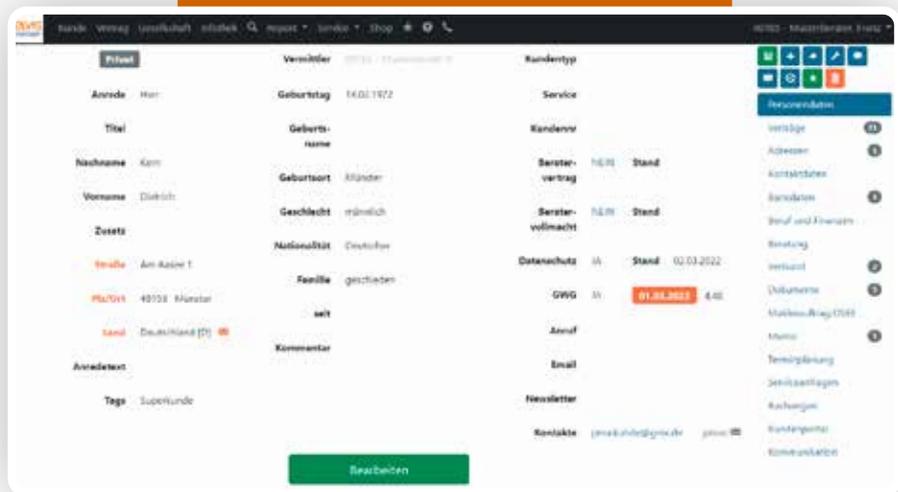
Das ELVIS.one Dashboard zeigt Ihnen rechtzeitig alle laufenden Vorgänge zu Ihren Kunden/Verträge. Somit reagieren Sie unverzüglich auf die Ihnen zur Verfügung stehenden Infos im Posteingang, der Vorgangshinweise, elektronische Unterschrift, Termine/Aufgaben, Serviceanfragen, Memo, Kundenportal, aktuelle Artikel und Veranstaltungen, Vertriebsaktionen, auslaufende Verträge, Onlineterminale!



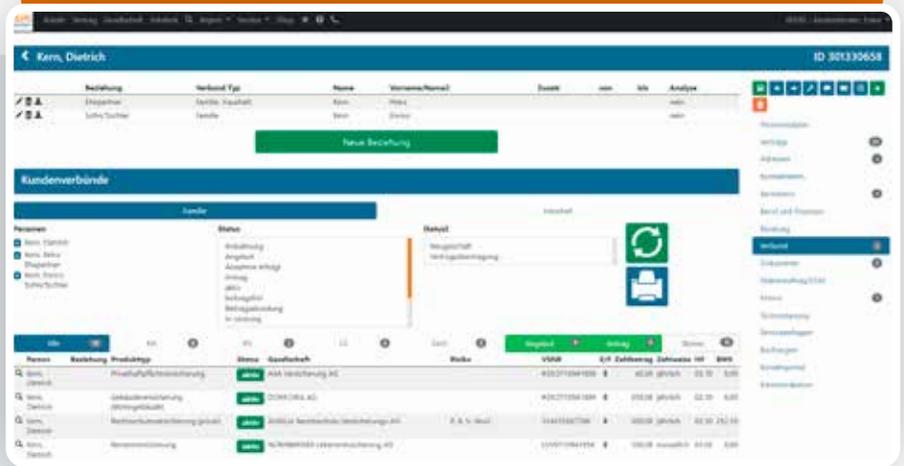
Pflegen Sie alle Daten des Kunden an einem Ort:

2. Kundenkenntnis und Segmentierung!

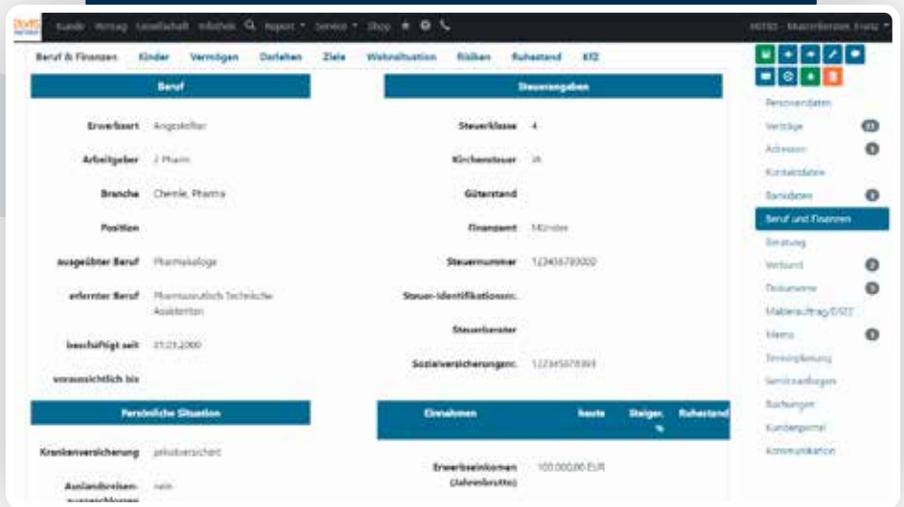
Kundenkenntnis: Um ELVIS.one als ein starkes Kommunikationstool zu nutzen, speichern Sie alle Informationen zu Ihren Kunden an einem Ort. Belassen Sie es nicht nur bei den vollständigen Namen, E-Mail-Adressen oder Telefonnummern, dem Geburtsort, das Geschlecht, der Nationalität etc., sondern erweitern Sie Ihre ELVIS.one Datenbank auch mit wichtigen Informationen, wie z. B. eine Beziehung Ihres Kunden innerhalb des bestehenden Kundenbestandes zu anderen.



Nutzen Sie den Menüpunkt Verbund zur Verknüpfung von Kundenbeziehungen:



Bereichern Sie Ihr ELVIS.one mit den Daten aus Beruf und Finanzen:

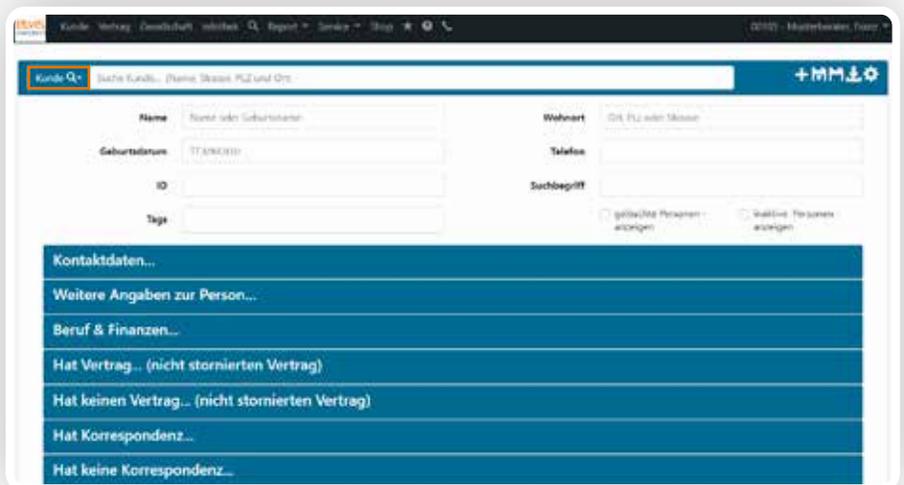


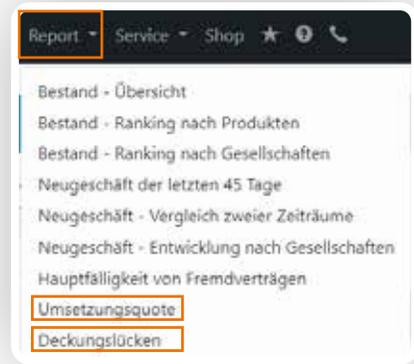
Aus diesem Pool an Informationen stärken Sie die Beziehung zu Ihren Kunden, in dem Sie jederzeit aus dem Menüpunkt Beruf und Finanzen eine Bedarfsanalyse starten können.

Segmentierung:

Wird ELVIS.one mit den Ihnen zur Verfügung stehenden Kundendaten gefüttert, können Sie eine fast perfekte Kundensegmentierung durchführen.

Erstellen Sie Listen, welche sich aus den gesuchten Kategorien und Kriterien unterteilen. Hierzu nutzen Sie einfach die erweiterte Suche, über der Sie mit einer exportierten Liste gezielte Kampagnen durchführen können:





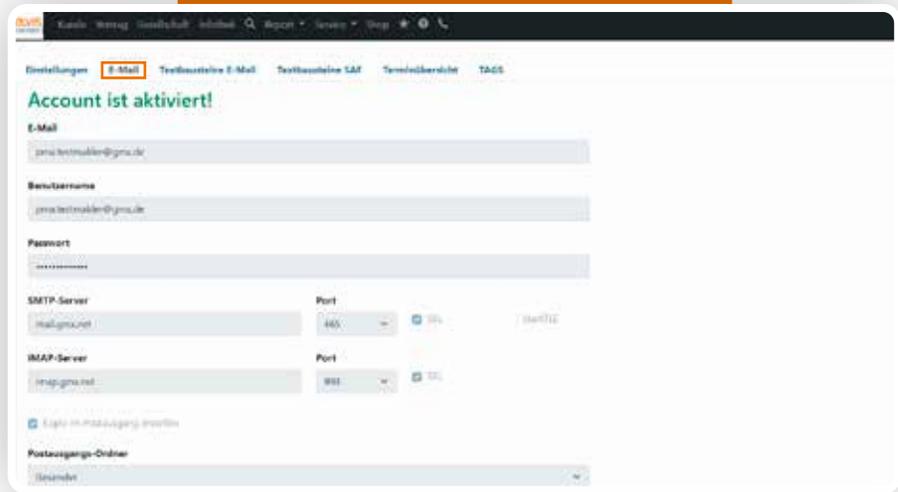
Zusätzlich zur erweiterten Suche hilft Ihnen ELVIS.one dabei zu erkennen, welche Durchdringungsquote erzielt wurde und welche Kunden eine Deckungslücke aufweisen, um auch hier eine gezielte Kampagne durchzuführen:

Richten Sie Ihren Maildienst im ELVIS.one ein:

3. Pflegen Sie Kundenbeziehung!

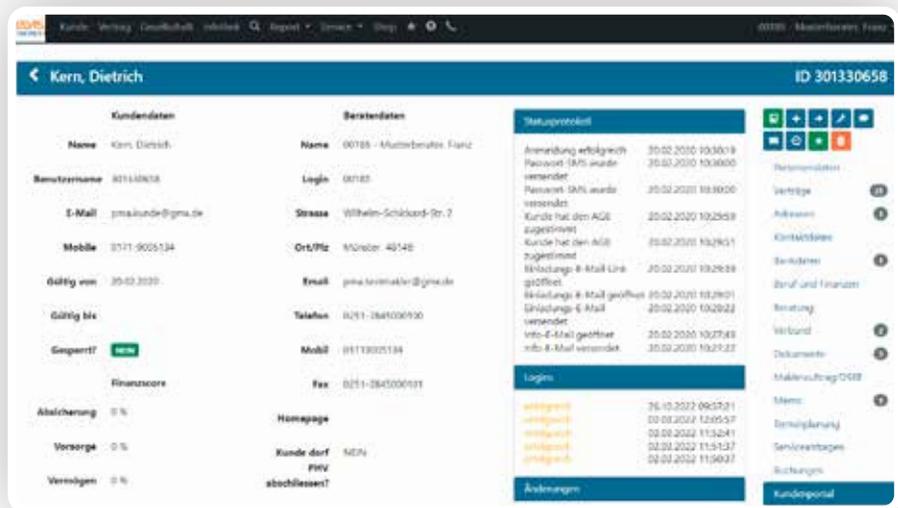
Lassen Sie Ihre Kunden nicht warten und stellen Sie erforderliche Informationen direkt zur Verfügung. ELVIS.one spart Ihnen - dank einer Reihe gebrauchsfertiger E-Mail-Vorlagen - jeder Menge Zeit in der Kommunikation.

Oder teilen Sie Angebots-/Antrags-/Vertragsdokumente aus Ihrem ELVIS.one unverzüglich mit Ihrem Kunden.



Überall, wo Sie ein Briefumschlagsymbol sehen, können Sie den ELVIS.one Maildienst nutzen. Nähere Informationen zur Einrichtung des Maildienstes erhalten Sie in der ELVIS.one Infothek (Suchbegriff: Maildienst)

Zusätzlich zum Maildienst, können Sie Ihrem Kunden das Kundenportal prima:beraten freischalten und für einen datenschutzkonformen Informationsaustausch sorgen. Haben Sie prima:beraten bereits freigeschaltet, halten Sie sich immer auf dem laufenden und gewährleisten schnelle Reaktion auf aktuelle Ereignisse innerhalb der Kundenbeziehung.



Wir hoffen, Ihnen mit diesem kleinen Ausschnitt aus ELVIS.one eine Möglichkeit aufgezeigt zu haben, die Ihnen dabei hilft eine starke Kundenbeziehung aufzubauen und diese zu erhalten! Erhalten Sie mit dem Maildienst und/oder prima:beraten die Nähe zu Ihren Kunden, um diese mit aktuellen Informationen und echten Mehrwerten zu versorgen.

Weil Qualität und Kontinuität nicht nur wichtig für uns, für Sie und für unsere Prozesse und Systeme sind, freuen wir uns über Ihr Feedback und die konsequente Nutzung der Plattform.



Alte Leipziger

ALH Gruppe

Franke | Bornberg

Cyber-Versicherung

Alte Leipziger Versicherung AG

AL_Cyber
Gewerbliche Risiken
inkl. aller Zusatzmodule

fb-rating.de

FFF

sehr gut
1,0

Produkt 06|2022
Rating 06|2022



CYBERVERSICHERUNG
Gewerbe / Ärzte & Heilberufe

**Entspannt
bleiben, auch bei
Cyberattacken.**

Schadenprävention und 24/7-Hotline
von Cyberexperten inklusive.

So nehmen Privatkunden eine **FINANZ- UND RISIKOANALYSE** nach DIN-Norm an

Ich gehörte zu den ersten Beratern, die sich Zertifizierter Spezialist für private Finanzanalyse I DIN 77230 (Defino) nennen durften. Die DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ ist die erste am Deutschen Institut für Normung (DIN) erarbeitete Norm für die Finanzbranche. Sie wurde von Marktteilnehmern, Verbraucherschützern und Wissenschaftlern gemeinsam entwickelt und Anfang 2019 veröffentlicht.

Sie beschreibt die standardisierte Finanzanalyse von Privathaushalten. Ziel ist es hier, objektiv und neutral, also frei von möglichen Interessen der Berater und Unternehmen, die richtige „Diagnose“ für die optimale Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung des Haushalts zu erstellen. Das Ergebnis der Analyse bildet dann eine transparente Basis für eine nachvollziehbare und vertrauenswürdige Finanzberatung im Sinne der Suche nach kundenindividuellen Lösungen für die vom Kunden als wichtig erachteten Finanzthemen.

Erstmal schwer, Kunden zu überzeugen...

Als Berater der ersten Stunde habe ich die Erfahrung gemacht, dass es durchaus schwer ist, Privatkunden von dem großen Nutzen der Analyse zu überzeugen, dass aber alle Kunden, die sich darauf eingelassen haben, begeistert von den Ergebnissen sind. Die meisten Menschen finden Finanz- und Versicherungsthemen nicht besonders sexy, sehen diese eher als lästige Pflicht an und möchten sich nicht mehr als unbedingt nötig damit beschäftigen. Viele Kunden haben daher Bedenken, dass eine voll umfängliche Finanzanalyse viel zu aufwändig ist, und zeigen oft nicht wirklich ehrliche Bereitschaft, etwas Zeit zu investieren und das Thema anzugehen. Dazu kommen dann auch noch Bedenken gegenüber dem Berater „die Hosen runterzulassen“ und alle Daten und Informationen auf den Tisch zu legen.

Hier ist viel Überzeugungsarbeit durch den Berater und oft auch ein langer Atem gefragt. Dabei ist es eigentlich genauso einfach wie beim Arzt: Eine gründliche Untersuchung und die richtige Diagnose sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Behandlung. Übertragen auf die Finanzberatung bedeutet das, dass ohne eine gründliche und umfassende Analyse der finanziellen Situation und persönlichen Risiken, keine vernünftige Beratung stattfinden kann.

... dann erkennen sie aber den Nutzen

Hat der Kunde das einmal verstanden, ist die Finanzanalyse ein logischer Schritt. Einige meiner Kunden musste ich aber dennoch fast zwingen, die Analyse doch wirklich mal anzugehen. Nachdem dann die Ergebnisse vorliegen, sind aber alle sehr froh, dass sie sich endlich mal umfassend mit dem Thema beschäftigt haben. Der große Nutzen wird erkannt und in der Regel erfolgt auch eine Weiterempfehlung.

Die Kunden sind begeistert, endlich einen vollständigen Überblick über ihre finanzielle Situation zu haben und auf dieser Basis sinnvolle Entscheidungen treffen zu können. Viele sagen, dass sie mit Hilfe der Finanzanalyse das Thema Finanzen und Versicherungen erstmalig richtig verstanden haben und nun endlich wissen, welche Prioritäten sie setzen wollen.

Das ist genau der Kernpunkt, den diese Art der Beratung leisten kann und eine gute Beratung auch leisten sollte. Wenn der Kunde das oftmals komplexe und trockene Thema der Finanzen und Versicherungen versteht, handelt er auch konsequent und nachhaltiger.

Alexander Keferstein

ÜBER DEN AUTOR



Alexander Keferstein ist Defino-zertifizierter Spezialist für private Finanz- und Risikoanalyse. Bei Benninger & Cie ist er verantwortlich für den Privatkundenbereich und setzt dabei seit Jahren erfolgreich die Standards nach DIN 77230 in der Beratung ein.



Jetzt neu in
Ihrem
Versicherungs-
portfolio!



Gut versichert beim Immobilienkauf?

PlanetHome Protect* – ein einzigartiger
Versicherungsschutz für Ihre Kunden.

Davon profitieren Ihre Kunden:

- Schutz vor verdeckten Schäden und vorzeitigen Defekten
- Minimierung der finanziellen Verluste im Schadensfall
- Anteilige Übernahme der Kosten für dringliche Mängelbeseitigungen und Reparaturen, notwendige Neuanschaffungen durch Totalschäden, Reparaturkosten oder den Ersatz fehlerhafter Teile zum Neuwert

Weitere Informationen sowie den Online-Antrag finden Sie unter:
go.planethome.com/33 oder einfach den QR-Code scannen!





17 Milliarden- Defizit

IN DER GKV

Das größte Finanzloch, das die gesetzliche Krankenversicherung je hatte, muss gestopft werden. Gespannt wartete man daher darauf, wie Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach dieses Problem lösen will. Nachdem bereits im Frühjahr ein erster Referentenentwurf für ordentlich Aufruhr gesorgt hatte, ist nun die neue Finanzreform vorgestellt worden.



Mit Beschluss der neuen Koalitionsfraktionen wurde am 20.10.2022 die seit langem erwartete Finanzreform vorgestellt und das Rätsel darüber, wie Karl Lauterbach die 17 Milliarden Euro Lücke schließen will, gelüftet. Das sogenannte GKV-Finanzstabilisierungskonzept sieht u.a. künftig eine Steigerung der Krankenkassenbeiträge um 0,3 Punkte beim Zusatzbeitrag auf dann durchschnittlich 1,6 Punkte vor. Das bedeutet nicht nur einen neuen Rekordwert, sondern für 57 Millionen gesetzlich Krankenversicherte, dass 2023 16,2 Prozent ihres Bruttolohnes fällig werden.

Leitende Angestellte mit einem Einkommen von 6.000 Euro im Monat zahlen durch den neuen Zusatzbeitrag rund 90 Euro mehr im Jahr für ihre Krankenversicherung (berechnet auf den durchschnittlichen Zusatzbeitrag).

Der AOK-Bundesverband kritisiert, dass die vorgeschlagenen Schritte keine nachhaltige Finanzierung darstellen und man bereits 2024 mit einer weiteren Beitragsanpassung rechnen müsse.

Doch was können Betroffene jetzt tun und Sie Ihren freiwillig gesetzlich Versicherten Kunden damit raten?

Bei einer Erhöhung der Beiträge muss die Krankenkasse ihre Verbraucher rechtzeitig informieren und ihnen ein Sonderkündigungsrecht einräumen: die Gelegenheit für einen Tarif- oder gar Krankenkassenwechsel.

Zu einer privaten Krankenversicherung wechseln!

Für diese Alternative müssen Betroffene natürlich bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Privat versichern kann sich nur, wer nicht der Versicherungspflicht der gesetzlichen Krankenversicherung unterliegt, wie beispielsweise Selbstständige, Beamte oder Studierende. Für Angestellte gilt eine Versicherungspflichtgrenze, die 2022 bei einem Bruttojahresgehalt von 64.350 Euro lag. Gutverdiener könnten so um die Beitragserhöhungen herum kommen, denn trotz Inflation und finanzieller Belastung durch die Corona-Krise haben sich einige private Krankenversicherungen schon jetzt dazu bekannt, ihre Beiträge 2023 nicht anzuheben.

Also, worauf warten Sie? Wir können zwar keine Löcher stopfen, finden aber garantiert die richtige Lösung für Ihre Kunden.

Hintergrund für das Defizit sind nach früheren Angaben des Spitzenverbands der gesetzlichen Krankenversicherungen unter anderem politische Entscheidungen der vergangenen Jahre. So hätten Gesetze für mehr Pflegepersonal oder kürzere Wartezeiten beim Arzt zu dauerhaften Mehrkosten geführt.

Zusätzlich zum gesetzlich festgeschriebenen allgemeinen Beitragssatz von derzeit 14,6 Prozent können die gesetzlichen Krankenkassen einen Zusatzbeitrag erheben. Dessen Höhe wird von jeder Kasse selbst festgelegt. Der durchschnittliche Zusatzbeitragssatz wird als Rechengröße vom Bundesgesundheitsministerium per Verordnung festgelegt.

VORTEILE:

- Vertraglich festgelegte Leistungen
- Finanzierungssicherheit: es wird individuell für jede Person kalkuliert

NEU: Beihilfeergänzung Plus & Best – zwei leistungsstarke Beihilfeergänzungstarife

- Gültig in allen Bundesländern und Bund
- Erstattung der Restkosten unabhängig vom Beihilfebemessungssatz – mit Zukunftsgarantie
- Hohe Beitragsrückerstattung von bis zu 50 Prozent

Ab sofort bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) neue Beihilfeergänzungstarife in zwei Leistungsniveaus: Beihilfeergänzung Plus und Beihilfeergänzung Best. Bei der Allianz privat krankenversicherte Beamtinnen und Beamte können mit den neuen Angeboten ihre individuellen Beihilfeleistungen ergänzen und ihren persönlichen Versicherungsschutz erweitern.

Die neuen Tarife stehen Beamtinnen und Beamten aus allen Bundesländern sowie des Bundes zur Verfügung, unabhängig von den jeweiligen Beihilfeleistungen. Gemeinsam mit den Zusatzbausteinen für Krankenhausaufenthalte komplettieren sie die Beihilfeabsicherung von Kundinnen und Kunden der APKV.

Die neuen Tarife übernehmen Restkosten im ambulanten und zahnärztlichen Bereich – ganz gleich wie hoch der Beihilfebemessungssatz ist. Außerdem enthalten sie eine Zukunftsgarantie: „Wenn beispielsweise Bund oder Länder ihre Beihilfeverordnungen ändern und Leistungen kürzen, greift unsere Zukunftsgarantie“, erklärt APKV-Produktvorstand Jan Esser. „In diesem Fall decken die Allianz Beihilfeergänzungstarife im Rahmen der versicherten Leistungen auch künftige Lücken. Das gibt Beamtinnen und Beamten maximale Sicherheit – nicht nur heute, sondern auch in Zukunft.“ Beide Ergänzungstarife kommen immer für zahntechnische Leistungen, Laborkosten und Hilfsmittel auf, sowie für Sehhilfen und die Behandlung beim Heilpraktiker. Ebenfalls im Versicherungsschutz enthalten ist die Absicherung für Auslandsreisen, inklusive Rücktransport.

Beihilfeergänzung Best erstattet zudem über die Höchstsätze der ärztlichen und zahnärztlichen Gebührenordnungen und umfasst Leistungen für Zahnersatz sowie Psychotherapie.

Versicherten im Tarif Beihilfeergänzung Plus steht eine Wechseloption offen: Nach drei, fünf oder zehn Jahren im Plus-Tarif können sie ohne die sonst übliche Gesundheitsprüfung in die Best-Variante wechseln.

Beitragsrückerstattung – bis zu 50 Prozent des Jahresbeitrags zurückerhalten

In allen APKV-Tarifen für Beamtinnen und Beamte profitieren Versicherte zusätzlich von hohen Beitragsrückerstattungen, wenn

sie ein oder mehrere Jahre lang keine Rechnungen einreichen. Die APKV bezahlt ihnen für diese so genannten leistungsfreien Jahre bis zu 50 Prozent der Beiträge zurück.

Die Besonderheit: Wer von einer anderen privaten oder gesetzlichen Krankenversicherung zur APKV wechselt, kann sich die leistungsfreien Zeiten der vorherigen Versicherung anrechnen lassen. Eine Beitragsrückerstattung von 50 Prozent ist so schon ab dem ersten Jahr möglich.

Mehr
Informationen
unter:



Für Rückfragen rund um das Angebot der APKV für **Beamtinnen und Beamte**, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Allianz

Marc Lorbeer-Feldmann

Telefon: 0221.9457-22289

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Was sie jetzt noch nicht weiß: *Sie wird später einmal Artistin.*

Die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge:
Mit der Schulunfähigkeitsversicherung4Future und Schüler-BU4Future schaffen Sie eine verlässliche Basis für zukünftige berufliche Träume. So werden Sie zum Möglichmacher für Ihre jüngsten Kunden.

Heute die BU für morgen sichern:
vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

Jetzt neu!

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Landesdirektion Nord

Thomas Potthoff, Mobil 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de

Michaela Wegener, Mobil 0151 53840445
michaela.wegener@nuernberger.de

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.



**„EINE 3 BIS
4° CELSIUS
WÄRMERE
WELT IST
NICHT
VERSICHERBAR.“**

(THOMAS BUBERL, CEO AXA)

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

EINER DER GRÖSSTEN HEBEL: NACHHALTIG INVESTIEREN

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

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

NACHHALTIGKEIT UND RENDITE – EINE GUTE VERBINDUNG

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

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

GREENINVEST VON AXA – ES GEMEINSAM BESSER MACHEN

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

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

WERDEN SIE TEIL DER BEWEGUNG

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

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



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

SIE SEHEN: DAS THEMA NACHHALTIGKEIT BEWEGT UNS SEHR. WIR SIND DAVON ÜBERZEUGT, DASS WIR ALS VERSICHERER EINEN ECHTEN BEITRAG ZUM KLIMASCHUTZ LEISTEN KÖNNEN. WERDEN SIE TEIL DIESER BEWEGUNG. MIT GREENINVEST VON AXA.

AXA Konzern AG

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



Wirkt
angestaubt,
wird aber
Ihr Leben

ROCKEN

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „StartKlar – die Garantierente“ und „MeinPlan – die Fondsrente“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt

 **LV 1871**

Kann künstliche Intelligenz das Investieren entspannter machen?

ERGO bietet bei Fondsrenten den Robo-Advisor von SMAVESTO an.

Ob digitaler Sprachassistent, Gesichtserkennung beim Smartphone oder Suchmaschine im Internet: Künstliche Intelligenz (KI) unterstützt uns in vielen Bereichen des täglichen Lebens. Aber kann sie auch bei Investment-Entscheidungen helfen? Und beim Vermögensaufbau in der Altersvorsorge für entspanntes Anlegen sorgen?

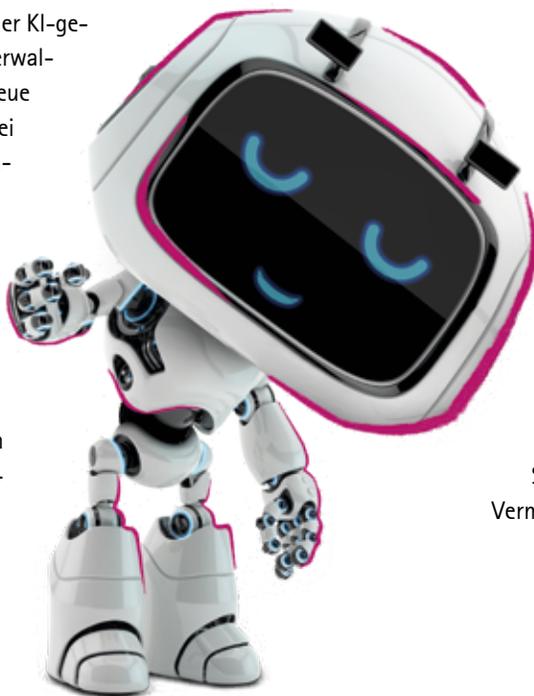


Bei der Geldanlage siegen oft Emotionen über den Verstand.

Der US-amerikanische Ökonom und Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Yale University, Robert Shiller, konstatierte bereits vor 40 Jahren, dass 80 Prozent aller Kursschwankungen fundamental nicht erklärbar sind. Der Grund dafür sind menschliche Emotionen. Sie begleiten uns täglich – und sie spielen auch bei Investment-Entscheidungen eine entscheidende Rolle. Denn das Thema Geld ist für die meisten Menschen besonders emotional. Und die Gefahr ist groß, sich zu sehr von Gefühlen leiten zu lassen.

Eine KI investiert ohne Emotionen.

Der bessere Weg zur erfolgreichen Geldanlage ist also, Emotionen außen vor zu lassen. Doch das ist leichter gesagt als getan, schließlich sind wir alle nur Menschen. Mit einer KI-gesteuerten Vermögensverwaltung ergeben sich hier neue Möglichkeiten – auch bei fondsgebundenen Rentenversicherungen. Hier übernimmt ein Algorithmus die Anlage-Entscheidungen und gibt durch aktives Risikomanagement mehr Sicherheit bei schwankenden Märkten. Gleichzeitig werden die Renditechancen gesteigert.



Ab sofort exklusiv bei ERGO: der Robo-Advisor von SMAVESTO.

ERGO hat jetzt eine KI mit einem der leistungsstärksten Algorithmen am Markt in Fondsrenten integriert. Die digitale Vermögensverwaltung von SMAVESTO ist weltweit erstmalig und exklusiv in der ERGO Rente Balance und ERGO Rente Chance verfügbar. Das Besondere: Die automatische, KI-gesteuerte Vermögensverwaltung wählt kostengünstige ETFs aus, optimiert das gewählte Portfolio und passt es regelmäßig an die Marktentwicklungen an. Alles ganz automatisch mit einem selbstlernenden Algorithmus.

Nachhaltigkeit steht im Fokus.

Die digitale Vermögensverwaltung von SMAVESTO investiert ausschließlich in nachhaltige ETFs. Und zwar gemäß strengen Nachhaltigkeitsfiltern unter Einhaltung von ESG-Kriterien (Nachhaltigkeit in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung), SRI-Kriterien (Sozial verantwortungsvolles Investieren) sowie den 17 globalen Zielen der UN für nachhaltige Entwicklung.

Auswahl aus drei verschiedenen Risikoprofilen.

Jeder Mensch hat ein individuelles Sicherheitsbedürfnis. Der Robo-Advisor von SMAVESTO mit ERGO wird diesem Wunsch gerecht. Denn hier können Kunden bei ihren Portfolios zwischen drei unterschiedlichen Chancen-Risiko-Levels wählen. Je nach persönlicher Anlagestrategie stehen die Profile SMAVESTO RoboFlex ESG „Ertrag“, „Ausgewogen“ und „Dynamik“ zur Verfügung.



Ausgezeichnete Leistung.

Der Robo-Advisor von SMAVESTO ist Bafin-zertifiziert und wurde in diversen Rankings bereits mehrfach ausgezeichnet. SMAVESTO selbst ist eine 2019 gegründete hundertprozentige Fin-Tech-Tochter der Sparkasse Bremen und seit Jahren erfolgreich als digitale Vermögensberatung tätig.



Mehr erfahren?
Einfach QR-Code scannen
und Website besuchen.

ERGO

Vertriebsunterstützung 0211 477-7016
ServiceTeam Finanzvertriebe@ergo.de

MIT DER BAV GEGEN DEN **FACHKRÄFTE- MANGEL**

Eine gute bAV kann im Wettbewerb um gute Mitarbeitende ein wichtiges Argument sein: Sie unterstützt Arbeitnehmende bei der Altersvorsorge und steigert gleichzeitig die Attraktivität der Arbeitgeber. Canada Life zeigt, wie Unternehmen Mitarbeitende bei der finanziellen Absicherung des Ruhestands unter die Arme greifen können.

[Der Fachkräftemangel hat Deutschland in vielen Branchen schon fest im Griff. Neue Mitarbeiter zu finden wird zu einer immer schwierigeren Aufgabe. Unternehmen sind daher gehalten, ihren Mitarbeitenden einen echten Mehrwert zu liefern. Flexible Arbeitszeiten oder die Möglichkeit, auch im Homeoffice zu arbeiten, gehören zu den beliebten Benefits, die Bewerber je nach Branche oftmals schon als Voraussetzung für eine Bewerbung erwarten. Ganz an erster Stelle steht jedoch nach einer Studie der Unternehmensberatung Willis Towers Watson die Betriebsrente als beliebtester Benefit: 52 Prozent der Befragten wünschen sich hier Unterstützung durch ihren Arbeitgeber.

Vorsorgen mit Unterstützung

Angesichts der aktuellen Herausforderungen, wie steigende Kosten und Inflation, ist es umso wichtiger, Arbeitnehmer beim Sparen fürs Alter zu unterstützen. Genau hier bietet sich die betriebliche Altersversorgung in Form der Direktversicherung als gute Lösung an. Denn durch die Entgeltumwandlung sparen Mitarbeitende nicht allein. Das Finanzamt und der Sozialversicherungsträger verzichten durch das Investment aus dem Brutto auf Einnahmen, da bis zu einer bestimmten Grenze weder Lohnsteuer noch Sozialabgaben fällig werden. Das Unternehmen muss zusätzlich mit mindestens 15 Prozent Zuschuss unterstützen, wenn durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeträge eingespart wurden. Mitarbeitende sparen fürs Alter also deutlich mehr, als sie netto investiert haben. So spüren sie den Beitrag nicht so sehr im Portemonnaie und können dennoch gut etwas in die Altersversorgung investieren.

Mitarbeiter unterstützen, binden und finden

Der Arbeitgeber hingegen hat mit einer leistungsstarken bAV ein wichtiges Instrument, um den Mitarbeitenden etwas Gutes zu tun. Um jedoch wirklich etwas für die Mitarbeiterbindung und -gewinnung zu bewirken, ist nur der gesetzlich verpflichtende Zuschuss nicht ausreichend. Das ist

die Pflicht – gewinnen kann man nur mit der Kür. Daher sollte ein gutes bAV-System immer mehr bieten als die verpflichtenden 15 Prozent auf die Entgeltumwandlung.

Eine Mindestgröße, um die Arbeitnehmenden bei der Altersversorgung zu unterstützen, sollte die bAV zum Nulltarif sein: So können Arbeitgeber einen Zuschuss von 20 Prozent ohne zusätzliche Kosten gewähren. Um die bAV für Mitarbeitende noch attraktiver zu machen und einen echten Mehrwert zu leisten, bieten die heute üblichen Zuschussmodelle jedoch bereits 50 Prozent oder sogar 100 Prozent auf den Umwandlungsbetrag. Alternativ bietet sich eine Kombination aus Fixbeitrag und Zuschuss auf die Entgeltumwandlung an, bspw. 100 Euro plus 20 Prozent. Solche verbesserten Modelle führen zu einer noch höheren Systemrendite und zu einer wirklich verbesserten Vorsorgesituation der Mitarbeitenden sowie auch zu einer deutlich höheren Durchdringung. Denn gerade Mitarbeitenden, die nur ein begrenztes Budget zur Verfügung haben, kann der Arbeitgeber so bei der Altersversorgung unter die Arme greifen.

Verspricht die bAV durch Investments an den Aktienmärkten zusätzlich Renditechancen und sichert Kunden gleichzeitig durch Sicherheitsmechanismen vor Verlusten ab, ist den Mitarbeitenden doppelt gedient. Daher ist es unerlässlich, ein gutes bAV-System mit einem verlässlichen Partner und einem starken Produkt zu kombinieren.

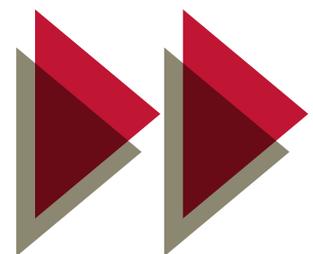
Renditeorientierte Produkte

Genau das bietet Canada Life mit dem Tarif GENERATION business. Der Tarif ist als Direktversicherung und als Rückdeckung für Unterstützungskassen und Pensionszusagen einsetzbar. GENERATION business fußt auf einer Kombination von Renditechancen mit Garantien: Eine hohe Sachwertquote sorgt für die notwendigen Renditechancen. Der hinterlegte Unitised With Profits-Fonds erzielte seit seiner Auflegung Ende Januar 2004 eine Netto-Wertentwicklung von 4,9 Prozent p.a. (Stand 31.08.2022). Auf der Sicherheitsseite steht eine Garantie von

90 Prozent plus X der Beitragssumme. Hier erhalten Kunden dann mit dem Glättungsverfahren noch einen weiteren Sicherheitsmechanismus durch die Zuweisung eines jährlichen Glättungswertes (aktuell 1,5 Prozent p.a. Stand 01.04.2022). Die Garantien greifen zum Rentenbeginn, wenn die bedingungsgemäßen Voraussetzungen erfüllt sind.

Was sich Mitarbeitende zusätzlich wünschen

Bei der Verwaltung der eigenen Betriebsrente mögen es Mitarbeitende gern einfach. Beinahe die Hälfte der Erwerbstätigen möchte dies lieber digital erledigen als in Papierform, wie das Meinungsforschungsinstitut Civey im Auftrag von Canada Life herausfand. Die Civey-Umfrage hat auch gezeigt, dass besonders die Jüngeren Wert auf digitale Verwaltung legen. Bei den 30 bis 39-Jährigen wünschen sich schon 61 Prozent diese Möglichkeit, bei den 18 bis 29-Jährigen sind es mit 70 Prozent mehr als zwei Drittel. Es zeichnet sich ein klarer Trend hin zu digitalen Lösungen ab.



Angenommen, Sie haben/hätten eine Betriebliche Altersversorgung, wie würden Sie diese am liebsten verwalten (z.B. Beitragsanpassungen, Adressänderungen)?

Auf einer digitalen Plattform

47%

In Papierform

34%

Weiß nicht

19%

Clivey-Befragung im Auftrag von Canada Life; Erhebungszeitraum 19. bis 25. April 2022; n= 1000 Erwerbstätige

Eine Plattform für alle: Canada Life bAVnet

Diesem Bedarf kommt Canada Life entgegen und bietet hierfür das Canada Life bAVnet an, eine digitale Plattform für den Tarif GENERATION business. Diese entstand in Kooperation mit XEMPUS. Der Technologieanbieter hat es sich zum Ziel gemacht, die Altersvorsorge zu vereinfachen und bietet dafür eine digitale Plattform, die alle Beteiligten vernetzt.

So auch im Canada Life bAVnet: Die Plattform ermöglicht es, die relevanten bAV-Schritte digital umzusetzen. Arbeitgeber können hier auf Wunsch mit Hilfe eines Versicherungsmaklers die bAV-Beratung ihrer Angestellten durchführen, bis hin zum Vertragsabschluss und der Vertragsverwaltung.

Unsere Expertise in einem Wort: Abgefahren.

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

Überzeugen Sie sich auf makler.ruv.de/kfz


KRAVAG

Jetzt informieren!





Spezialist mit Blick für die Zukunft: LV 1871 setzt auch bei Altersvorsorge auf Nachhaltigkeit

Die LV 1871 ist Spezialist und Top 10 Anbieter für innovative Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie für Lebens- und Rentenversicherungen. Rund 470 Mitarbeiter arbeiten im Herzen Münchens für den ebenso modernen wie traditionsreichen Versicherungsverein, der seine Marktposition seit 150 Jahren kontinuierlich ausbaut und kontinuierlich auf Innovationen setzt.

Ein Beispiel für diese Innovationsstrategie: Gemeinsam mit der ÖKOWORLD AG hat die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. Denn Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Trend. Klimawandel und Krieg zeigen: Ethische, ökologische und soziale Aspekte sind auch bei der Geldanlage wichtig. Mit der neuen Anlagestrategie lassen sich Nachhaltigkeit, Investment und Versicherung noch stärker bei der Altersvorsorge verknüpfen.

Öko sein ist längst kein Nischenthema mehr. Für viele gehört es inzwischen dazu: Wir werden uns unserer Verantwortung für die Welt und das Klima immer bewusster und passen unser Konsumverhalten entsprechend an. Das spüren wir, wenn wir unseren Alltag einfach einmal Revue passieren lassen. Viele achten beim Einkaufen inzwischen auf regionale Produkte und versuchen, teilweise sogar plastikfrei einzukaufen. Der Weg zur Arbeit wird, wenn möglich, mit Fahrrad oder Bahn absolviert, nicht nur der Umwelt zuliebe, sondern weil es gesünder ist oder einfach Sprit spart.

Es gibt so viele Dinge, die wir heute bereits tun, um unsere Umwelt zu schützen. Doch einer der wichtigsten Aspekte und eine der größten Möglichkeiten, etwas für die Umwelt zu tun, wird dabei häufig noch vergessen: Unsere Altersvorsorge.

Dabei kann man mit der passenden Anlagestrategie auch hier sicherstellen, dass die eigene Altersvorsorge umweltfreundlich und zukunftsorientiert aufgestellt ist. Dafür hat die LV 1871 im Rahmen ihrer strategischen Partnerschaft mit der ÖKOWORLD AG die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. Die nachhaltigen Fonds der ÖKOWORLD AG sind exklusiv in den Mein-Plan Fondspolice der LV 1871 verfügbar.

Dreifache Rendite

Mit der Klimarente bauen Kundinnen und Kunden langfristig Vermögen für den Ruhestand auf und tragen gleichzeitig durch ein verantwortungsvolles Investment dazu bei, dass die Zukunft für alle Menschen lebenswert bleibt. So ergibt sich eine dreifache Rendite – emotional, finanziell und praktisch.

Zum ersten werden die Versicherungsbeiträge in Aktien von Unternehmen investiert, die ethisch, ökologisch und sozial wertorientiert aufgestellt sind, um heute und auch in Zukunft mit einem reinen Gewissen und gutem Gefühl in einer lebenswerten Umwelt zu leben.

Zweitens sorgen sie mit der Klimarente bewusst dafür, dass sie ein längeres Leben mit Genuss vor sich haben. Und zu guter Letzt werden die Versicherungsbeiträge in zukunftsfähige Unternehmen investiert, die sich in den nächsten Jahrzehnten erfolgreich entwickeln und deren Produkte unser Leben langfristig erleichtern werden.

Anders als bei vielen anderen Anlagestrategien, sind in der Klimarente beispielsweise Waffen, Atomkraft, Chlorchemie, Öl, offene Gentechnik, ausbeuterische Kinderarbeit und Diskriminierung, ausgeschlossen. Denn solche Branchen sind ein absolutes No-Go, wenn wir in eine lebenswerte und friedliche Zukunft investieren möchten. Stattdessen unterstützen Investitionen mit der Klimarente unter anderem Unternehmen, die nachhaltige Mobilität und Transport, aber auch erneuerbare Energien und Versorgung fördern. Für Gewinn mit Sinn.



Kombination aus Versicherung und Investment

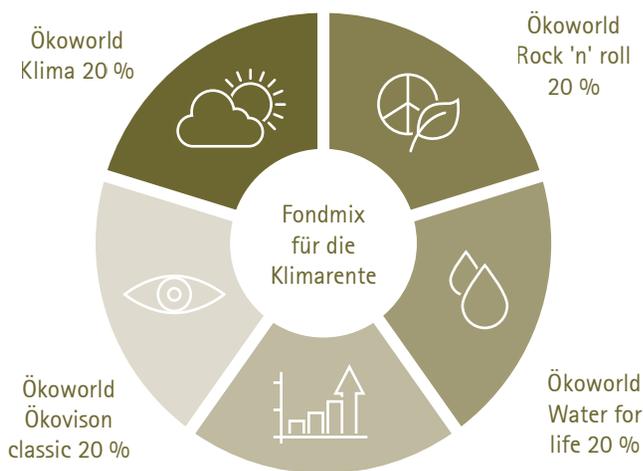
Die Klimarente richtet sich an Anlegerinnen und Anleger, die nicht nur ihre persönliche Zukunft, sondern auch die der nachfolgenden Generationen sichern möchten. Mit der Kombination aus Versicherung und Investment bietet die LV 1871 einen wichtigen Baustein für die finanzielle Unabhängigkeit an. Als moderne fondsgebundene Vorsorgelösung leistet die MeinPlan Produktfamilie hier einen wesentlichen Beitrag für die Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit privater Altersvorsorge.

Die Lösungen lassen sich beispielsweise mit Zu- und Auszahlungen an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bieten gleichzeitig Wachstumschancen. Kundinnen und Kunden können so in Zeiten von Negativzins und rasant steigender Inflation ihr Einkommen im Alter sichern und gleichzeitig in eine nachhaltige Zukunft investieren.

*Mehr erfahren unter:
www.lv1871.de/klimarente*



Das nachhaltige Portfolio: Die Fünf Ökoworld fonds



Ökoworld Growing markets 2.0 20 %

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

Filialdirektion Düsseldorf
Thomas Cockburn, Vertriebsleiter
Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44
E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de





Nachhaltigkeit aus Überzeugung - auch beim Einkommenschutz

SI WorkLife - das wegweisende Einkommenschutz-Konzept

Bei der Arbeitskraftabsicherung nehmen insbesondere Handwerker und Beamte oftmals suboptimalen Schutz hin, oder sie verzichten sogar ganz darauf. Denn nicht viele Berufsunfähigkeitsversicherungen oder Biometrie-Alternativen nehmen Rücksicht auf die speziellen Bedarfe dieser Zielgruppen.



Das ist bei der SIGNAL IDUNA aus guter Tradition anders! Sowohl für Handwerker als auch für Beamte finden Sie marktweit kaum ein überzeugenderes Absicherungsprodukt.

SI WorkLife stellt jeweils in zwei Leistungsstufen eine starke BU- (EXKLUSIV) und eine umfassende Grundfähigkeitsversicherung (KOMFORT) zur Auswahl. Umso mehr, da die SIGNAL IDUNA zum Jahresbeginn mit einem Produkt-Update noch eine Schippe draufgelegt hat.

SI WorkLife EXKLUSIV – die neuen Highlights 2022 im Überblick

- Erhöhte Absicherungsmöglichkeiten für Studenten: Bis zu 2.000 Euro mtl. Rente versicherbar.
- Ausbaugarantie mit neuem Höchstbetrag: Nach Abschluss des Studiums oder einer Ausbildung mit Arbeitsvertrag für mind. ein Jahr maximal mögliche Erhöhung von 1.000 Euro.
- Günstigerprüfung bei Berufswechsel: Bei einem gemeldeten Wechsel des Berufs wird geprüft, ob die Einstufung in eine günstigere Berufsgruppe möglich ist.
- Angepasste Beamtenstaffel höherer Dienst:
 - A13 mit 1.400 Euro
 - A14 mit 1.500 Euro
 - A15, A16 mit 1.600 Euro
- Zusätzlicher Vorteil SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS: Nachträgliche Einschussmöglichkeit einer Teildienstunfähigkeit ohne erneute Gesundheitsprüfung, wenn Status Beamter auf Widerruf oder Beamter auf Probe erreicht wird.

**In puncto Nachhaltigkeit
lässt SIGNAL IDUNA
Lebensversicherung AG
keine Wünsche offen!**

Und das alles nun nachhaltig ausgerichtet

Die kundenfreundlichen Konditionen, günstigen Prämien und umfassenden Leistungen von SI WorkLife sprechen für sich. Für Ihre Kunden, die auf nachhaltige Ausrichtung besonders Wert legen, kommt noch ein gutes Argument für den Abschluss hinzu: Die Produkte in der Lebensversicherung inklusive Einkommenschutz werden seit dem 1. Januar von der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG angeboten, dem neu gegründeten, nachhaltig ausgerichteten Lebensversicherer der Unternehmensgruppe. Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG hat von Beginn an einen klimaneutralen Geschäftsbetrieb.

Übrigens:

Ihre Kunden können bei der Berufsunfähigkeitsversicherung neben der Beitragsverrechnung oder verzinsliche Ansammlung auch Überschussverwendung
Fondsanlage wählen!

SIGNAL IDUNA Gruppe

Gu~~r~~un Baumgartner-Gruzlo
Versicherungsbetriebswirtin (DVA) Key Account
Managerin Vorsorge / Finanzen

Telefon: (0231) 135 38 25

Mobil: (0173) 15 87 07 8

Fax: (0231) 135 13 38 25

Email: [gu~~r~~un.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de](mailto:gurun.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de)

EUROPA Risiko- lebensversicherung:

Mehr als nur Absicherung im Todesfall

Von Dirk Felten, Leiter Maklerservice der EUROPA Versicherungen

Schwere Erkrankungen sind eine enorme Herausforderung. Sich in dieser Zeit um Geld keine Gedanken machen zu müssen, ist da hilfreich. Deshalb ist bei der EUROPA die vorgezogene Todesfall-Leistung bis Ende Oktober auch im Basis-Tarif inkludiert. Sie wurde zudem auf 110 Prozent erhöht. Für Paare haben Vermittler im Jahresendgeschäft noch ein weiteres Ass im Ärmel: Der Abschluss wird für sie günstiger.

Bei der vorgezogenen Todesfall-Leistung wird die Versicherungssumme bereits vor dem Tod der versicherten Person ausgezahlt. Voraussetzung hierfür ist eine schwere Krankheit, die nach ärztlicher Ansicht innerhalb von zwölf Monaten zum Tode führen wird. Dadurch können der Versicherte und seine Familie zum Beispiel mögliche Pflegekosten auffangen. Oder die finanziellen Belastungen eines Arbeitsplatzverlustes. Für gewöhnlich wird diese Leistung nur im Premium-Tarif angeboten.

110 Prozent Leistung – ohne Mehrkosten

Bis 31. Oktober ergänzt die EUROPA ihren Basis-Tarif um die vorgezogene Todesfall-Leistung. Ohne Mehrkosten. Außerdem erhöht sie die Leistung auf 110 Prozent, begrenzt auf 15.000 Euro. Bei einer Versicherungssumme von 100.000 Euro zahlt die EUROPA also beispielsweise 110.000 Euro aus.

Jetzt Beitragsguthaben für Paare sichern

Zusätzlich können Vermittler ihren Kunden jetzt ein weiteres attraktives Angebot machen: Denn Paare sparen noch bis Ende des Jahres beim Abschluss einer Risikolebensversicherung der EUROPA. Schließen zwei Partner bis zum 31. Dezember 2022 über einen elektronisch generierten Antrag jeweils eine Risikolebensversicherung bei der EUROPA ab, profitieren sie von der Paar-Aktion. Beide Verträge erhalten dann jeweils ein Prämieguthaben in Höhe von 25 Euro. Die Laufzeit der Verträge muss mindestens zwei Jahre betragen.

„Bester Risikoschutz“ und persönlicher Ansprechpartner

Die EUROPA punktet bei ihren Risikolebensversicherungen aber nicht nur mit günstigen Beiträgen. So zeichnete das Wirtschaftsmagazin Focus Money die EUROPA in ihrer Ausgabe 16/2022 als „Bester Risikoschutz“ aus. Getestet wurde von der Ratingagentur Franke und Bornberg. Vermittler profitieren zudem von einem persönlichen Ansprechpartner. Dieser steht mit umfangreichem Fachwissen zur Verfügung. Dadurch können sie ihre Kunden noch präziser und individueller beraten. Rückfragen werden zudem besonders schnell beantwortet: E-Mails noch am selben Tag, Rückrufe erfolgen umgehend.

Einfacher Antragsprozess und schnelle Policierung

Auch der unkomplizierte und transparente Antrag ist von Vorteil. Dabei werden der Vermittler und sein Kunde online durch den Antragsprozess geführt. Durch den Online-Abschluss muss der Kunde nur noch vier Gesundheitsfragen beantworten. Diese sind einfach und eindeutig formuliert. Erforderliche Rückfragen erzeugt das System automatisch, ergänzende Fragebögen fallen so in den meisten Fällen weg. Neben den Gesundheitsangaben prüft das digitale Tool auch Informationen zu besonderen Hobbys. Diese werden ebenfalls bei der Berechnung des Beitrages berücksichtigt. Dadurch folgt am Ende des Online-Abschlusses in der Regel direkt eine Entscheidung über den Antrag. Der Kunde hat also sofort Gewissheit, ob sein Antrag angenommen wird. Das sorgt für Vertrauen. Der Vorteil für den Vermittler ist zudem, dass der Vertrag vollständig ausgefüllt ist und somit schneller policiert werden kann.

Weitere Infos zu den Tarifen der EUROPA Risikolebensversicherung erhalten Vermittler zudem beim Makler Service-Team unter der Telefonnummer 0221 5737-300 und vep@europa.de.

NÜRNBERGER Kindervorsorge:

flexibel für die Zukunft absichern



Ab Geburt Vermögen aufbauen – und das Risiko einer Schul- bzw. Berufsunfähigkeit bereits in jungen Jahren absichern: Das macht die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge. Mit Neuheiten wie dem Ernstfallschutz Kids, einer verbesserten Einkommensschutz-Option und einer Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler ab 10 Jahren setzt die NÜRNBERGER Maßstäbe.

Vermögensaufbau4Kids

Bereits ab Geburt können Eltern für ihre Kinder ein Vermögen aufbauen – und das schon ab 25 EUR im Monat. Dabei können die Beiträge je nach Lebenssituation erhöht oder reduziert werden. Grundbaustein ist eine fondsgebundene Rentenversicherung (NFX). Die Sparbeiträge werden in Fonds ausgesuchter Investmentgesellschaften investiert, die der Kunde auswählt. Zuzahlungen und Entnahmen sind während der Laufzeit möglich. Endet diese, hat das Kind dann Anspruch auf eine lebenslange Rente oder ein einmaliges Kapital.

Einkommenschutz-Option (EKS-Option)

Die kostenlose EKS-Option im Vermögensaufbau4Kids bietet Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung mit einer max. monatlichen Rente von 1.000 EUR. Dabei müssen die Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden. Ab 5 Jahren können Eltern für ihr Kind die Schulunfähigkeitsversicherung (Grundschüler) oder Grundfähigkeitsversicherung (GF) abschließen. Ab 10 Jahren und dem erstmaligen Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (Schüler-BU) möglich. Alternativ kann der Nachwuchs erst zu Beginn einer Berufsausbildung oder eines Studiums bzw. bei Start ins Arbeitsleben eine BU oder GF abschließen. Mit der EKS-Option Plus ist 15 Jahre nach Versicherungsbeginn des NFX bei Anwenden der Option auf eine BU oder GF sogar eine max. monatliche Rente von bis zu 1.500 EUR versicherbar.

Flexibilität ein Leben lang

(Darstellung eines möglichen Vertragsverlaufs)

Geburt
Vermögens-
aufbau4Kids

Schule
EKS-Option

Volljährigkeit
Geldgeschenk –
Zuzahlung

1. Wohnung
Wohnung
einrichten –
Entnahme

Rente
Pflege-Option

Quelle: NÜRNBERGER Versicherung,
Stand 09/2022





Optionaler zusätzlicher Schutz

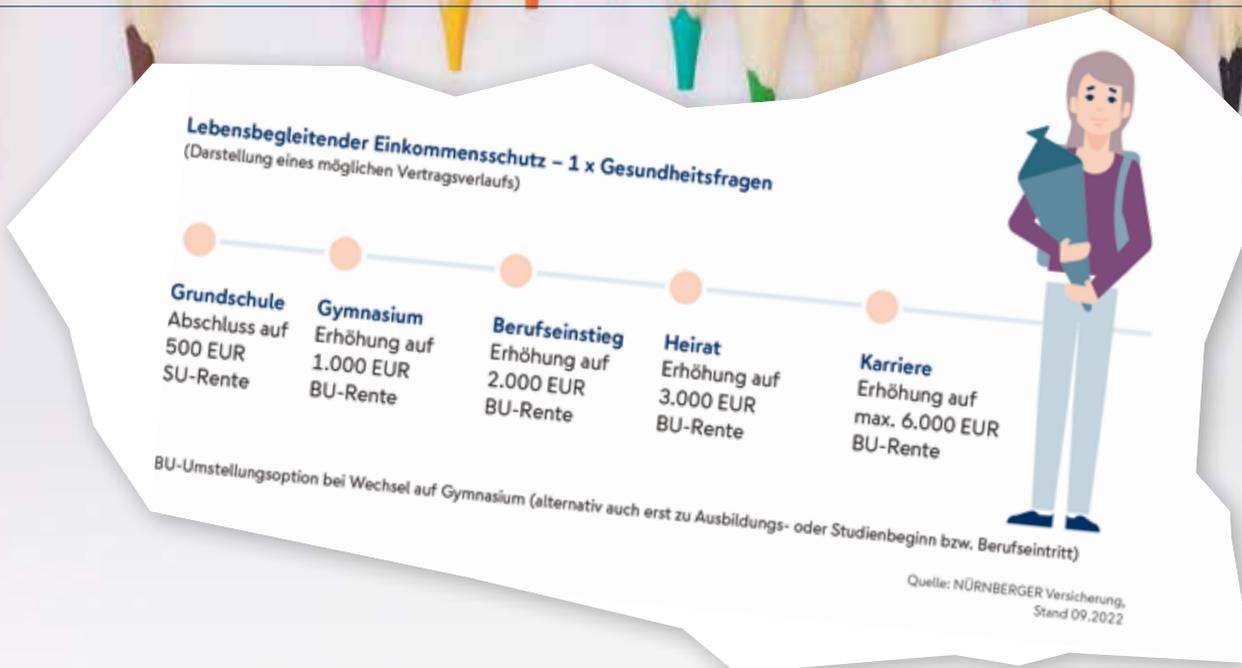
Ernstfallschutz Kids: Bei Diagnose einer von 55 versicherten schweren Erkrankungen, 8 Kinderkrankheiten, einem GdB ab 50 sowie bei Pflegebedürftigkeit ab Pflegegrad 2 (SGB XI) gibt es eine einmalige Kapitalleistung. Mit der Ernstfallschutz-Anschlussoption kann mit 27 Jahren die vereinbarte Versicherungssumme in einen selbstständigen Dread-Disease-Vertrag übernommen werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Versorger-Schutz: Bei Tod des Versorgers zahlt die NÜRNBERGER die Beiträge bis zum Ende der Versorgungsphase weiter (max. bis zum Alter 27 des Kindes). Der Versorger muss dazu keine Antragsfragen beantworten (Wartezeit von 36 Monaten).

Schulunfähigkeitsversicherung⁴Future (SU) für die Grundschulzeit

Mit der SU für Grundschüler ab 5 Jahren erhalten Kinder schon in jungen Jahren die Vorteile eines umfassenden BU-Schutzes. Die NÜRNBERGER zahlt eine monatliche Rente, wenn der Nachwuchs aus gesundheitlichen Gründen länger als 6 Monate nicht mehr am regulären Unterricht teilnehmen kann. Gesundheitsfragen für das Kind werden dabei einmal bei Abschluss (also in jungen und meist gesunden Jahren) beantwortet.

Wechsel in die Schüler-BU ohne erneute Risikoprüfung

Die SU kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 EUR und einer Beitragsdynamik (3 - 5 Prozent) abgeschlossen werden. Ab 10 Jahren und erstmaligem Übertritt in eine weiterführende Schule kann das Kind zur Schüler-BU wechseln – ohne erneute Risikoprüfung. Auch erst bei Beginn einer Ausbildung oder eines Studiums bzw. Berufseinstieg ist der Übergang in die BU möglich.



Schüler-BU ab 10 Jahren

Für Kinder, die bereits eine weiterführende Schule wie z. B. eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Im Unterschied zur SU bietet diese bereits BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung“ und einer damit verbundenen eventuellen Verbesserung der Berufsgruppe – z. B. bei Wechsel der Schulform bzw. Übergang in die gymnasiale Oberstufe oder Berufseintritt. Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es u. a. Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis. Aber auch Berufseinsteiger- oder Karrieregarantie machen das Produkt äußerst flexibel. Der Einschluss eines AU-Schutzes und/oder Pflege-Schutzes ist bereits bei Abschluss möglich. Alternativ kann die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitsschutz abgeschlossen werden

BetterDoc und Zusatzschutz-Komponenten

Die SU und die Schüler-BU beinhaltet alle weiteren 4Future-Komponenten inkl. dem Zugang zur Spezialistensuche und dem Facharzt-Terminservice des unabhängigen Partners BetterDoc. Zudem sind beide Produkte mit dem Ernstfallschutz für schwere Erkrankungen, Kinder-Unfallschutz Kompakt sowie Kinder-Krankenzusatzversicherung kombinierbar.

Weitere Informationen unter vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

NÜRNBERGER

Mit neuer Marke **Baloise** jetzt starke Mehrwerte als Jahresendturbo nutzen!

Aus Basler wird Baloise. Das ist ein einmaliges Ereignis in der Baloise Unternehmensgeschichte. Über alle Ländergesellschaften hinweg agieren wir nun ab Oktober mit einem gemeinsamen Namen und einheitlicher Marke, die Kompetenzen des Konzerns bündelt und verstärkt.

Was bedeutet das für Sie?

Zunächst einmal: Gutes und Bewährtes bleibt! Verträge bleiben 1:1 bestehen, die Ansprechpartner für Sie als Vermittler, gerade auch im Service, bleiben unverändert. Taggleiche Policierung und schnelle Courtagerechnung sind weiter unser Anspruch!

Was verändert sich?

Wir werden unter internationaler Marke noch stärker im Sinne unserer Vertriebspartner und Kunden agieren. Ein Beispiel ist die Altersvorsorge: Wir entwickeln mit erweiterter Schweizer Finanzkompetenz neue innovative Produkte und smarte Informationslösungen für Vermittler und Kunden.

Als Baloise entwickeln wir konzernweit die Öko-Systeme Home und Mobilität, in Deutschland mit dem Fokus auf Home. Im Rahmen unserer Digitalisierungsoffensive in Deutschland treiben wir z.B. digitale Abschlussstrecken und Schnittstellenprozesse voran.

Was gibt es aktuell Neues?

Wir investieren in weitere gemeinsame Mehrwerte:

1. Qualitätsoffensive bei der Baloise Grundfähigkeitenversicherung

Bei dem preisgünstigsten Tarif Bronze haben wir zur Jahresmitte weitere Leistungsauslöser eingebaut. So bieten wir Kunden eine niedrige Prämie mit noch mehr Leistung – inklusive der wichtigsten Fähigkeit Mobilität! Die bereits deutlich angestiegene Nachfrage zeigt die Attraktivität bei Vermittlerinnen und Vermittlern sowie Kundinnen und Kunden.

2. Aktion „Baloise Invest Kids protect“.

Ebenfalls bereits seit Jahresmitte bieten wir für jeden Neuabschluss unserer Kinderpolice neben dem Kapitalaufbau auch eine Kinder-Unfallversicherung dazu – und zwar für 36 Monate kostenlos. Der Ansatz: Vermögensaufbau ohne Absicherung ist wie Fahrradfahren ohne Helm. Kann man machen, ist aber leichtsinnig.

3. Aktion „Baloise Inflationsschutzpolice“

Ab dem 1. Oktober 2022 profitieren Sie und Ihre Kundinnen und Kunden von der Inflationsschutzpolice! Und das nicht nur durch das breite sowie ausgezeichnete Fondsspektrum mit Schweizer Investmentkompetenz.

Vielmehr leisten wir bei jedem Abschluss einer Baloise Fondspolice für Erwachsene (Vario/Garant in der 3. Schicht) eine Zuzahlung in Höhe von 100 Euro in den Vertrag.

Das bedeutet: Mehr Performance-Chancen, um der Inflation entgegen zu wirken!

Auch diese Aktion läuft ebenfalls bis zum 31.12.2022.

Mit diesen drei Kampagnen möchten wir Ihnen gute Vorlagen und starke Argumente für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft bieten. Wir sind überzeugt, dass wir mit einer einheitlichen Marke am deutschen Markt noch stärker werden und gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern weiter wachsen.

Darauf freuen wir uns!

Baloise Vertriebsservice AG

Nadja Lippert,

Vertriebsdirektorin

E-Mail: nadja.lippert@baloise.de

Telefon: +49 (0)160 3388541

Marco Schipper, Vertriebsdirektor

E-Mail: marco.schipper@baloise.de

Telefon: +49 (0)177 8330741

Die Aktion läuft bis zum 31.12.2022.



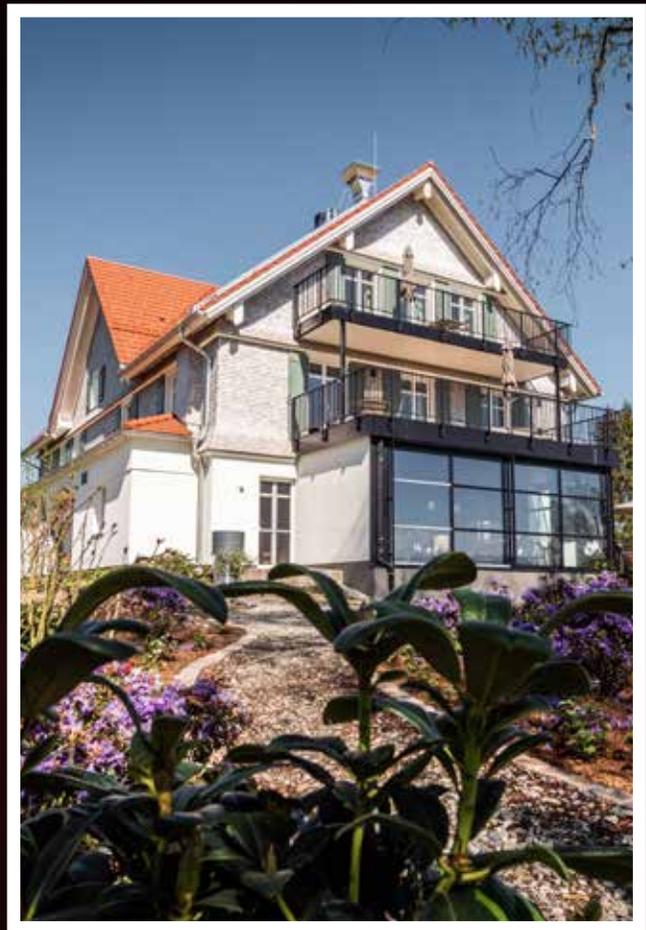
SI WorkLife

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommenschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Ihren Lebensstandard – und den Ihrer Familie. Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Gudrun Baumgartner-Gruzlo
Key Account Managerin Leben/Finanzen
Telefon 0231 135-3825, Mobil 0173 1587078
gudrun.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de
maklerportal.signal-iduna.de
maklerblog.signal-iduna.de



A L P E N L O G E

Ein Logenplatz für Design
Aficionados und Gourmets.

Inmitten von Wiesen und Wälder gelegen, punktet das Boutiquehotel im Vierländereck mit seinem modernen und heimeligen Stil, der von exklusiven Materialien über edle Colours reicht. „Design und Genuss zu verbinden, ist für unser kleines Haus ein großer Luxus“, schwärmen Anja Engelke und Michael Schott, die Gastgeber der Alpenloge in Scheidegg im Westallgäu. Dass ihnen das geglückt ist, sehen und schmecken die Gäste.

Unter Regie des neuen Küchenchefs Mark Beastall, der sich für seine facettenreichen Menüs von der Allgäuer Natur und dem nahen Bodensee inspirieren lässt, bietet die Kulinarik des Refugiums ein wahres Geschmackserlebnis. Dabei zaubert er den Hotelgästen, denen das Restaurant vorbehalten ist, wahlweise Drei- oder Vier-Gang-Menüs auf den Teller. Die Köstlichkeiten genießen sie im familiären Rahmen des Salons oder Wintergartens, wo große Fenster das Panorama der umliegenden Berge freigeben.

Je lokaler und regionaler, desto besser – so lautet Mark Beastalls Devise. Dabei kommt er ganz ohne Convenience-Produkte aus, in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit. Wer seine Gerichte kostet, schmeckt die Allgäuer Natur. Ob vom Biobauern oder vom Jäger, die Zutaten seiner ehrlichen, gehobenen Küche stammen überwiegend von regionalen Erzeugern. Praktisch ist dabei auch der hoteleigene Kräutergarten, den er gerne nutzt. Ohnehin dient dem Briten die Umgebung als Inspiration. Das Ergebnis? Europäische Haute Cuisine mit internationalem Touch.

„Mir ist es wichtig, mich vor Ort von der Qualität der Produkte zu überzeugen“, erklärt Beastall. „Dazu gehört für mich auch schon einmal unseren Fischlieferanten beim Fang zu begleiten, um die Fische dann abends unseren Gästen zu servieren. Frischer geht es nicht.“



Eingangsbereich



Logen

Zu Gast bei Freunden.

Wie ein roter Faden zieht sich die persönliche Atmosphäre durch die Alpenloge. Dazu trägt auch der exklusive Rahmen des Boutiquehotels bei, schließlich liegt die Maximalbelegung bei 20 Personen. Für das kulinarische Konzept bedeutet es, dass auch Beastall näher an den Menschen ist. Gerne tauscht er sich mit ihnen nach deren Geschmackserlebnis aus.

„In der Alpenloge für eine exklusive Anzahl von Gästen zu kochen, gibt mir großartige Möglichkeiten“, erläutert Beastall. „Zum einen kann ich bei täglich wechselnden Menüs wirklich kreativ und experimentierfreudig sein, zum anderen schätze ich es sehr, mit jedem Gast individuell von Angesicht zu Angesicht zu sprechen.“

Viel Raum für wenig Gäste.

Neun Suiten, jede davon einzigartig. Mit grandiosen Aussichten in alle Himmelsrichtungen.

Das Designhotel Alpenloge im Westallgäu beherbergt neun Zimmer und Suiten auf drei Stockwerken, sechs davon mit Balkon oder Terrasse ausgestattet. Die Größe variiert zwischen 33 und 60 Quadratmetern. Edle Materialien wie Holz, Naturstein, Leinen und Fell kommen zum Einsatz. Der Stil ist klassisch modern, immer behaglich und einladend. Im Erdgeschoss befindet sich ein Wintergarten mit angrenzendem Wohn- und Essbereich, der sich mit Loungemöbeln und Kamin ausgestattet auch für ein geselliges Zusammensein eignet. Das Untergeschoss steht ganz im Zeichen der Erholung. Hier wartet ein kleines Spa mit Panorama-Sauna, Sole-Dampfbad, Massage- und Ruheraum sowie Kamin auf die Gäste.



Restaurant



Preise starten ab 270 Euro im Doppelzimmer pro Nacht mit Frühstück. Das Drei-Gang-Menü kostet 62 Euro, für das Vier-Gang-Menü zahlen Gäste 79 Euro.

Gute Gründe für das Boutiquehotel Alpenloge

- Ruhige Lage im idyllischen Westallgäu, umgeben von grünen Wiesen und sanften Hügeln, unweit des Bodensees
- Klein, aber fein – Platz für maximal 20 Gäste in neun unterschiedlich gestalteten Logen.
- Gastgeber Anja Engelke und Michael Schott begrüßen jeden Gast persönlich und sorgen für heimeliges Ambiente
- Kleine Badstube mit Sauna und Dampfbad mit Blick ins Grüne

Region/Aktivitäten

Scheffau gehört zum Markt Scheidegg und liegt auf 670 Metern Seehöhe im westallgäuer Rothachtal direkt an der Grenze zu Österreich. Das Erleben in der Natur steht im Vordergrund. So zeigt Wildkräuterführerin Christine Mühler Urlaubenden gerne die Besonderheiten der Gegend. Die Region ist beliebt für alle Arten von Aktivitäten wie Wandern, Golfen, Radfahren, Skifahren, Rodeln und Langlaufen. Dank ihrer Weitläufigkeit verteilen sich die Besucher derart, dass Sie das natürliche Idyll ungestört erleben kann. Der Bodensee liegt nur 20 Autominuten entfernt und die Berge sind hier zum Greifen nah.

Adresse Alpenloge

Kirchenanger 6
in 88175 Scheffau

Die Alpenloge liegt im Vierländereck und ist somit für Gäste aus Deutschland, der Schweiz, Liechtenstein und Österreich schnell erreichbar.

Social Media

www.instagram.com/alpenloge/
<https://de-de.facebook.com/alpenloge/>
#alpenloge #athomenomatterthedirection
#mountainhideaway

www.alpenloge.com

SIE UND/ODER IHRE KUNDEN FAHREN ELEKTRISCH?



Dann jetzt THG-Prämie sichern!

Elektrofahrzeuge bekommen bei uns

360€ Prämie



Wir helfen Besitzern von Elektrofahrzeugen jährlich eine Vergütung für die eingesparten CO2-Emissionen zur Förderung ihrer E-Autos zu erhalten.*



SO FUNKTIONIERT'S:

Scannen Sie den QR-Code oder gehen Sie auf <https://pma.kaufdeinethg.de>

Über unsere Plattform können Sie entspannt entscheiden, ob Sie die volle Prämie ausgezahlt bekommen oder gemeinsam mit uns in nachhaltige Projekte investieren. Das alles innerhalb von nur ein paar Minuten.

IN 3 SCHRITTEN ZUR PRÄMIE

1. Scannen Sie den QR-Code.
2. Registrieren Sie Ihr Elektroauto für die THG-Quote.
3. Lehnen Sie sich zurück – Sie erhalten bald 360€-Prämie.

E-Mail: info@pma.de | Telefon: 0251 3845000-0 | Website: www.pma.de

[pma:]

*Partner, die das Angebot an Ihre Kunden weiterreichen, erhalten von uns 10 Euro für Ihre Empfehlung.



24 Wunderbare

GESCHENKIDEEN

FÜR FREUNDE, FAMILIEN

UND FREIZEIT

LAUT EINER EBAY STUDIE BEGINNT EIN FÜNFTEL DER DEUTSCHEN SCHON IM SEPTEMBER DAMIT, SICH GEDANKEN ÜBER DEN GABENTISCH ZU MACHEN. BESONDERS FRAUEN SIND ECHTE FRÜHSTARTER UND DAMIT WAHRE PRÄSENTENPROFIS. AB NOVEMBER IST DANN FAST JEDER VIERTE DEUTSCHE DABEI, GEEIGNETE GESCHENKE ZU RECHERCHIEREN. UND WEIL WIR FINDEN, DASS GEBEN SELIGER IST ALS NEHMEN, SCHENKEN WIR IHNEN DIESE ZEIT UND DAMIT 24 IDEEN FÜR FREUNDE, FAMILIE UND FREIZEIT.



Für Kids



LIEBLINGSREZEPTE AUS ITALIEN –
DER SILBERLÖFFEL FÜR KINDER
VON PHAIDON (BUCH)

22,99€
MANUFACTUM.DE



HOCHWERTIGES KALEIDOSKOP

12,50€
MENSCHENSKINDER-SHOP.DE



INSTAX MINI (FÜR TEENIES)

89,99€
FUJIFILM-INSTAX.DE



DER RECHENAFFE

19,90€
BLECHFABRIK.DE





BERUHIGENDE NATURSOUNDS
LAKESIDEBOX NEON ORANGE -
ZWITSCHERBOX

49€
ZWITSCHERBOX.COM



SITZBALL WOLLFELZ

399€
MANUFACTUM.DE



FLAUSCHIGE, VEGANE HAUSSCHUHE

AB 49,95€
FLIP-FLOP.DE



FAHRRADSTÄNDER AUS BETON,
PERFEKT FÜR ALLE SPORTRÄDER
BIS 14 KG

95€
URBANATURE.DE



DESIGN FEUERLÖSCHER (2KG) -
STEEL EDITION - NORDIC FLAME

179,95€
NORDICFLAME.EU

Für Hamies



KERNIGE, UNVERWÜSTBARE TASCHE

AB 499€
TASCHEN-FACTORY.DE



VISITENKARTENETUI

21,99€
VH-MANUFATUR.DE



PLATTENSPIELER

399€
HIFISOUND.DE



GIN TASTING SET

19,90€
ELEPHANT-GIN.COM



FAHRRADHELM

99,90€
SHOP.TICTOYS.DE



Für Gents

Für Sporties



„FEDERNDEN“ MULTIFUNKTIONALES
SPIEL- UND SPORTGERÄT

AB 109,90€
SHOP.TICTOYS.DE



BAUCH- UND RÜCKENTRAINER

AB 479€
NOHRD.COM



MINI GYM
CUBELETICS FITNESS-WÜRFEL -
DAS NEUE FUNCTIONAL
FITNESS GERÄT

49,90€
CHARLESANDMARIE.DE



WRIST AND ANKLE WEIGHTS
BALA HANDGELENKSGEWICHTE
BANGELS

54,99€
BREUNINGER.DE

Für Foodies



BESTECK-SET AKINOD 13H25

44,90€
MANUFACTUM.DE



ALLES ÜBER DIE ITALIENISCHE KÜCHE
DIE GOURMET-BIBEL ITALIEN VON
FRANÇOIS-RÉGIS GAUDRY

70€
THALIA



DAS ALLTAGSBRETT ODER
FRANKFURTER BRETT

AB 99€
FRANKFURTER-BRETT.DE



HENSSLERS 3ER-STARTER SET
ZUM GRILLEN, BRATEN UND KOCHEN

17,70€
HENSSLER.SHOP



KARTENSET VON THE SCHOOL OF LIFE:
BIN ICH NORMAL?

17,50€
CHARLESANDMARIE.DE



TASSE MIT TEMPERATURREGELUNG

139,95€
APPLE.COM

Für Friends



Ein Träumchen: Anlagen von der KI managen lassen.

Machen Sie sich und Ihren Kunden die Fondsanlage jetzt traumhaft einfach. Mit der KI-gesteuerten, nachhaltigen Vermögensverwaltung von SMAVESTO – exklusiv in den ERGO Fondsrenten. Dank automatischem Management bleibt die Altersvorsorge Ihrer Kunden immer up-to-date.

highlights.makler.ergo.de/maxflex



ERGO

A Munich Re company

BRANDNEU: DIE UNFALL- VERSICHERUNG DER DIALOG

Die neue Unfallversicherung der Dialog ist seit kurzem auf dem Markt – entwickelt exklusiv für den Maklermarkt und komplett neu gestaltet. Zugrunde gelegt sind die aktuellsten Musterbedingungen des GDV, das Bedingungswerk ist einfach strukturiert und leicht verständlich. Durch die Anpassung der Berufsgruppen gibt es deutliche Verbesserungen.



SENSATIONELLE
ANGEBOTE
FÜR KINDER

DIE VORTEILE DES NEUEN PRODUKTS: DIE UNFALLVERSICHERUNG DER DIALOG IST

- für die Preissensiblen erschwinglich
- für die Preis-/Leistungsorientierten günstig und dabei flexibel
- für die Anspruchsvollen dank Bausteinsystem genau das Richtige.

Grundlegend vereinfacht wurde der Antragsprozess: Die Gesundheitsfragen sind im Prozess vorgezogen, der Makler erhält sofort das Ergebnis der Risikoprüfung. Dies gilt auch bei Vorerkrankungen: Die diesbezügliche Gesundheitsfrage ist klar formuliert und daher leicht zu beantworten. Aufgenommen in die Antragsfragen ist auch der Pflegegrad.

Die Tarifierung kann auf dem neu gestalteten Tarifrechner im Vertriebsportal mit Sofortentscheidung durchgeführt werden. Bei den Vergleichen findet der Vermittler die Dialog-Tarife dank ihrer Top-Leistungsmerkmale und dem günstigen Pricing ganz vorn. Die Dialog-Unfallversicherung ist vom Analysehaus Franke und Bornberg top-geratet.

DIE HIGHLIGHTS DER NEUEN UNFALLVERSICHERUNG

DIE VORTEILE DES NEUEN PRODUKTS

- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten bei den Deckungsbausteinen
- Progressionen 225 Prozent, 350 Prozent, 540 Prozent
- Integralfranchise in Klassik zur Beitragsminderung möglich (echte Notfallabsicherung)
- Attraktive Einstiegsprämien für Kinder und Jugendliche
- Linearer, attraktiver Beitrag für Erwachsene bis 65 Jahre
- Ab 65 Jahren lineare Invaliditätsstaffel und hohe Absicherung möglich
- Keine Berufsangabe ab 65 Jahren nötig

DIE TOP-LEISTUNGEN IN PREMIUM

- Unfälle aufgrund von Übermüdung, Einschlafen, Sekundenschlaf, Erschrecken, Schlafwandeln
- Impf- und Impffolgeschäden, Infektionskrankheiten
- Leistungsupdate-Garantie
- 10 Prozent Mehrleistung auf Invalidität bei Unfällen mit Helmtragen, im Öffentlichen Personennahverkehr, als Notfallhelfer oder bei ehrenamtlicher Tätigkeit
- Krankenhaustagegeld auch bei Kur/Reha, doppelt im Ausland
- Minderjährige: Herstellung/Gebrauch selbstgebaute Feuerwerkskörper, unerlaubtes Fahren eines PKW
- Gesundheitsschäden durch Maniküre, Pediküre etc. (auch in Klassik)

ZUWAHLBAUSTEINE

- Invaliditätsleistung bereits ab Diagnosestellung (bei Erwachsenen)
- Rehabilitätsmanagement zur Optimierung der medizinischen privaten und beruflichen Rehabilitation ab 25 Prozent Invalidität mit Kostenübernahme auch für unterstützende Therapien, Fitness- und Gesundheitsmaßnahmen sowie medizinische Hilfsmittel
- Unfallhilfeschutzbrief: Hilfeleistungen wie Haushaltsservice, Fahrdienste für verunfallte Person und pflegebedürftige Angehörige

TOP IM PRICING: UNSCHLAGBARE KINDERTARIFE

BEISPIELE*

- Für Preissensible: Kind**, INV 50.000 Euro, Tod 5.000 Euro, Progression 225 Prozent, Klassik ohne Integralfranchise: brutto 18,65 Euro p.a.
- Für Preis-/Leistungsorientierte: Kind**, INV 50.000 Euro, Tod 5.000 Euro, Progression 225 Prozent, Premium: brutto 23,74 Euro p.a.
- Für Preis-/Leistungsorientierte: Kind**, INV 50.000 Euro, Tod 5.000 Euro, Progression 225 Prozent, Unfallrente ab 50 Prozent 1.000 Euro, Klassik: brutto 72,32 Euro p.a.
- Für die Anspruchsvollen: Kind**, INV 50.000 Euro, Tod 5.000 Euro, Progression 225 Prozent, Unfallrente ab 50 Prozent 1.000 Euro, Premium: brutto 100,35 Euro p.a.

(* Tarifstand 07/2022, keine erheblichen Krankheiten/Gebrechen, maximal Pflegegrad 2, ohne Zuwahlbausteine, jährliche Zahlweise

** alle Personen bis zum 18. Lebensjahr, auch in der Berufsausbildung [ohne Berufsgruppenprüfung], linearer Beitrag)

Hausratversicherung der InterRisk:

Gutes noch besser gemacht!

InterRisk toppt jüngste Bestbewertung ihres XXL-Konzepts durch weitere attraktive Leistungsextras und Prämien-(Neu)kalkulationen.



Da staunt der Profi und die Kunden freut es umso mehr: Nicht nur, dass beim aktuellen Scoring (06/22) der Hamburger Ratingspezialisten von ASCORE Analyse die außergewöhnliche Qualität des InterRisk Hausrat-Konzeptes XXL zum wiederholten Mal mit absoluter Bestnote „herausragend“ (sprich: Maximalwert „6 Kompasser“!) seine Bestätigung fand – so hält das Leistungsprofil des renommierten Versicherers bei aktuell aufgefrischem Bedingungsmerk als Bonus noch mehr attraktive Leistungserweiterungen und Neuerungen parat.

Mit schlagkräftigen XXL-Extras weiter auf der Überholspur

Mit ihrer aktualisierten Hausrat-Produktlinie, erhältlich in den Formaten XL und XXL, überzeugt die InterRisk bei insgesamt verbraucherfreundlichem Bedingungsmerk durch ein top Preis-/Leistungsverhältnis. Daneben punkten besonders Antragstellung und Handling mit einem bequemen und unkomplizierten Prozedere. So erfolgt eine Tarifierung betreffend der Grundgefahren nun rein nach Postleitzahl statt wie bislang üblich adressgenau. Darüber hinaus findet sich als eine der neuen XXL-Erweiterungen der Aspekt „Diebstahl von Fahrrädern einschließlich Pedelecs sowie Fahrradanhängern inklusive Zubehör“, der bis zu einer Deckungshöhe von 10.000 Euro greift. Hierbei besonders interessant: Die Entschädigungsgrenze gilt pro Fahrrad, sofern jedes Fahrrad separat abgesichert ist. Weiterhin mitversichert sind jetzt auch „Räume eines beruflich bedingten Zweitwohnsitzes des VN oder Ehegatten/ Lebenspartners (Pendlerwohnung) innerhalb Deutschlands bis zu 2.500 Euro für Wertsachen sowie einer Gesamtentschädigungsgrenze von 20.000 Euro.“ Außerdem sehr attraktiv: Die sog. Differenzdeckung ist künftig bis zu 15 Monate lang komplett beitragsfrei gestellt (Auszug siehe Infokasten).

Erweiterungspaket „BikeMobil“: Garantiert nachgefragt!

Fahrräder sind für viele Menschen ein echter Freizeit- und Fortbewegungsliebhaber. Dabei gibt es neben einfachem Diebstahl weitere Gefahrenquellen, die richtig teuer werden können. Die clevere Lösung: Top Zusatzschutz mit der XXL-Erweiterungsoption BikeMobil. Diese enthält zum Beispiel eine Kostenübernahme bis 10.000 Euro für Ersatzfahrräder oder auch für den Transport, die Rückfahrt oder die Übernachtung aufgrund eines Fahrradunfalls.

Weitere Infos finden Sie unter www.interrisk.de/hausrat

„Unsere neuerlichen Leistungserweiterungen sind bester Beleg dafür, dass wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern dass wir in Sachen Kundennutzen und Produktqualität konsequent am Ball bleiben – und das zu attraktiven Prämien.“

Marcus Stephan
Vorstandsmitglied der InterRisk Versicherungs-AG

Highlights im Überblick:

InterRisk Hausratversicherung – Leistungsauszug Tarif XXL:

- Räume eines beruflich bedingten Zweitwohnsitzes des VN oder Ehegatten/ Lebenspartners (Pendlerwohnung) innerhalb der BRD bis zu 2.500 Euro für Wertsachen sowie einer Gesamtentschädigungsgrenze von 20.000 Euro
- Aufbruchdiebstahl aus verschlossenen Innenräumen von Kfz-Anhängern, verschlossene Dachboxen weltweit bis 5.000 Euro
- Schäden aus verschlossenen Spinden / Schließfächern weltweit bis 5.000 Euro
- Diebstahl von Fahrrädern einschließlich Pedelecs sowie Fahrradanhängern inklusive Zubehör (z.B. Fahrradkindersitz) bis 10.000 Euro
- Diebstahl von unmittelbar am Körper getragenen Hand-, Schulter-, und ähnlichen Taschen sowie Geldbörsen oder Brieftaschen einschließlich deren Inhalt bis 1.000 Euro
- Bargeld außerhalb verschlossener Wertschutzschränke bis 3.500 Euro bzw. bis 7.500 Euro, wenn Abhebung vom Konto max. 1 Woche zuvor
- Differenzdeckung – beitragsfrei bis max. 15 Monate
- Neue Zusatzoption: Versicherungsschutz „BikeMobil“

.... und vieles mehr!

InterRisk Versicherungen
Vienna Insurance Group

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

MINI AUTO – MAXI ANGEBOT

MINI COOPER SE.

Das [pma:] Leasing-
angebot des Jahres!*



- **290 EUR/Monat (für MA und Partner mit Umsatz über 100K) – Vergleichbare Fahrzeuge bzw. Angebote liegen bei 430 EUR/Monat****
- Leasing für 48 Monate, 10.000 km Laufleistung inklusive
- Übernahme nach Laufzeit für festgesetzten Preis von 14.280 EUR
- Kauf oder Finanzierung optional



JETZT BESTELLEN

Sie haben Fragen zur Aktion?
Dann klicken Sie hier.

Mehr erfahren!

Sie sind kein Partner der [pma:], haben aber
trotzdem Interesse?

Dann schreiben Sie uns: bschoke@pma.de

* Das Angebot gilt nur bis zum 31.12.2022

** Die monatliche Leasingrate ist gestaffelt und variiert nach Umsatz.

Partner mit Umsatz über 100.000 EUR zahlen 290 EUR | Partner mit Umsatz bis 100.000 EUR zahlen 310 EUR | Partner mit Umsatz bis 50.000 EUR zahlen 330 EUR

TIERISCH GUT VERSICHERT!

Haustiere sind Familienmitglieder. Wir wollen, dass es unserem Tier gut geht und sollte doch mal etwas passieren, wollen wir, dass es bestmöglich versorgt wird.

Eine TIERVERSICHERUNG hilft dabei.



Rund ums Tier

Tiere können im Gegensatz zu Menschen keine Schmerzen äußern und sind daher umso mehr auf die Hilfe ihrer Besitzer*innen angewiesen. Ist ein Tier schwer verletzt oder ernsthaft erkrankt, können die Behandlungskosten schnell explodieren. Tierarztbesuche können nämlich schnell mehrere 100 Euro kosten und damit ganz schön ins Geld gehen. Damit nicht die finanziellen Mittel der Besitzer*innen über die Gesundheit des Tieres entscheiden müssen, gibt es unterschiedliche Angebote, das Haustier abzusichern.

So gibt es die Möglichkeit, sich für eine reine Absicherung von Operationskosten oder aber für eine Krankenversicherung zu entscheiden. So zusammengestellt, wie es für die Besitzer*innen am besten ist. So rückt der finanzielle Stress im Fall der Fälle in den Hintergrund.

Operationskosten-Schutz für den Vierbeiner

Er gilt für ambulante wie stationäre operative Eingriffe und deckt gleichzeitig auch alle operationsvorbereitenden Untersuchungen – einschließlich Labortests, Röntgenaufnahmen oder Magnet-Resonanz-Tomographien – mit ab. Und das am besten ohne Jahreshöchstbegrenzung und mit freier Arztwahl. Je nach Bedarf kann dieser Schutz auch für vorübergehende Auslandsaufenthalte bestehen. Einmal abgeschlossen, sollte die Versicherung außerdem ein Tierleben lang gelten.

Tier-Krankenversicherung

Um auch im Krankheitsfall die bestmögliche medizinische Versorgung zu gewährleisten, hilft eine Tier-Krankenversicherung. Diese beinhaltet zusätzlich zu den Leistungen der OP-Versicherung auch die Kostenübernahme für sonstige notwendige Behandlungen im Krankheitsfall. Versicherungsnehmer*innen können dabei wählen, wieviel erstattet werden und wo die

Jahreshöchstgrenze liegen soll – je nach Budget oder Wunsch. In der Regel werden auch Kosten für Zahnbehandlungen und Vorsorgeleistungen in bestimmten Umfang übernommen.

Und das geht sogar ohne Praxisbesuch. Mit FirstVet hat zum Beispiel die Barmenia einen erfahrenen Telemedizinpartner an ihrer Seite. FirstVet bietet via Smartphone, Computer oder Tablet einfach und unkompliziert Zugang zu einem erfahrenen Tierarzt – und das ohne Mehrkosten für Versicherte!

Tierversicherungen werden immer besser

Die Tiermedizin entwickelt sich stetig weiter – und der Versicherungsschutz entwickelt sich mit. In neuen, leistungsstärksten Tarifen zum Beispiel bei der Barmenia werden jetzt auch die Kosten von Behandlungen mit Goldakupunktur und der Einsatz von Prothesen komplett übernommen. Weil viele Halter*innen ihr Tier inzwischen kastrieren bzw. sterilisieren lassen, werden auch diese operativen Eingriffe finanziell unterstützt.

Besonders Hunde begleiten ihre Besitzer*innen auch mit in den Urlaub. Wenn dort etwas passiert, kommen zu den Behandlungskosten gleich auch noch die Stornogebühren für den vorzeitigen Reiseabbruch dazu. Neue Tierversicherungstarife springen in diesem Fall ein und übernehmen die Kosten bei Reiserücktritt oder –abbruch, wenn das Haustier kurz vor Reisebeginn oder während der Reise operiert werden muss, weil es einen Unfall hatte.

Und wer kümmert sich um das Tier, wenn der Halter oder die Halterin selbst mal ins Krankenhaus muss? Auch hier kann eine Tierversicherung helfen und Kosten für die Unterbringung von Katze oder Hund übernehmen.

Besonderheit Pferde

Pferdebesitzer*innen kennen ihr Tier und können seine Stimmung an der

kleinsten Bewegung der Ohren ablesen und erkennen, ob es schlapp oder zufriedener ist. Doch was, wenn einmal der Tierarzt genau schauen muss, was nicht stimmt? Nicht selten ist es auch mit einer ambulanten Untersuchung nicht getan. Koliken sind dabei eine der häufigsten Ursachen für Operationen bei Pferden. Die Operationskosten für diese großen Tiere kosten schnell tausende Euro einschließlich notwendigem stationären Aufenthalt nach der Operation.

Tierhalter-Haftpflichtversicherung

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

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

Da die Haftung immer unbegrenzt ist, sind Kosten schwer überschaubar und von daher ist die Tierhalter-Haftpflichtversicherung ein Muss!

Barmenia

Barmenia-Allee 1
42119 Wuppertal
info@barmenia.de
www.barmenia.de
0202 438 2250



Weitere Informationen
erhalten Sie unter:
tier.barmenia.de





ENTSPANNT BLEIBEN, AUCH BEI CYBER-ATTACKEN, WIE GEHT DAS?

Allein im vergangenen Jahr ist die Zahl der Cyberangriffe im Vergleich zu 2020 weltweit um 50 Prozent gestiegen. Das Lagebild zur Cyberkriminalität in Deutschland, das das Bundeskriminalamt für 2021 herausgegeben hat, ist nicht weniger alarmierend.

Angriffe mit Ransomware (Erpressungsversuche mit Lösegeldforderung), die dort als die größte Bedrohung genannt werden, haben in deutschen Betrieben Schäden von rund 24 Milliarden Euro verursacht. Bei 39 Prozent der angegriffenen Betriebe dauerte es laut einer GDV-Umfrage mindestens vier Tage, das IT-System der Firma wiederherzustellen. Von Entspannung also keine Spur.

Kleine Firmen sind leichte Opfer

Ob Kfz-Werkstatt, Sanitärbetrieb oder Pizzeria: Gewerbetreibende sind heute auf eine zuverlässige Firmen-IT angewiesen. Dennoch widmen die wenigsten Gewerbetreibenden dem Thema IT-Sicherheit genügend Aufmerksamkeit. Denn während große Konzerne meist eigene IT-Sicherheitsbeauftragte beschäftigen, stehen für Hacker bei vielen Klein- und Kleinstunternehmen Tür und Tor – zumindest digital – weit offen. Hacker greifen dort an, wo es kein spezielles Budget für IT-Beauftragte gibt und dafür umso mehr Schlupflöcher im IT-Sicherheitskonzept – sofern überhaupt vorhanden. Anders als bei großen Konzernen werden bei Kleinbetrieben, beispielsweise Firmenrechner, auch für private Angelegenheiten genutzt und der Passwortschutz wird häufig vernachlässigt. Es wundert also nicht, dass Hacker sich die fehlende IT-Hygiene gerade hier zunutze machen. Spätestens, wenn ein Cyberangriff die gesamte Firmensoftware lahmlegt, bereuen Betriebe die ungenügende Sorgfalt, was beispielsweise Backups und Passwortschutz angeht. Nur ist es dann oft zu spät, um noch etwas zu retten.

Persönliche Konsequenzen einer fehlenden Risikoabdeckung

Besser ist es ohne Frage, dem Szenario vorzubeugen, die IT-Sicherheit zum Qualitätsthema zu machen – und Mitarbeitende in Sachen Cybersicherheit zu schulen. Hierbei gilt das Pareto-Prinzip: 80 Prozent der IT-Sicherheit sollten Unternehmen durch vorbeugende Maßnahmen erreichen. Für die Abdeckung des Restrisikos ist eine Cyberversicherung, die im Fall der Fälle Umsatzeinbußen und weitere Folgeschäden auffängt, ökonomisch sinnvoll. Welche Deckungsinhalte und Deckungssummen nötig sind, unterscheidet sich von Betrieb zu Betrieb.

Passgenaues Konzept: Cyberversicherungsschutz, der zu Ihren Kunden passt!

Die neue Cyberversicherung der Alte Leipziger für Gewerbetreibende und das Heilwesen bietet Ihnen im Verkaufsgespräch vielfältige Möglichkeiten und hervorragende Argumente. Ausgezeichnet mit FFF als Ratingsieger bei Franke & Bornberg können Sie sicher sein, dass Sie ein Produkt mit besten Leistungen ins Beratungsgespräch mitbringen. Wie Sie die Deckungssummen für Ihren Kunden festlegen, liegt dann an Ihnen. Wir bieten die Möglichkeit, die Deckungssumme und SB pauschal für die gesamte Cyberpolice anzusetzen, oder je eine Deckungssumme und SB für den Baustein Eigenschaden und den Baustein Drittschaden

zu bestimmen. Wenn Sie es ganz individuell – und dadurch besonders bedarfsgerecht für Ihre Kundinnen und Kunden gestalten möchten, besteht bei unserem Produkt auch die Möglichkeit, für jedes einzelne Leistungsmodul, das ausgewählt wird, eine eigene Deckungssumme und eigene SB zu wählen. In diesem Fall ist eine Absicherung bereits ab 10.000 Euro Deckungssumme möglich.

Immer ausgezeichnete Leistungen

Egal, für welche Methode Sie sich entscheiden: Die zugrundeliegenden Leistungsmodule sind identisch und werden immer individuell ausgewählt. Zu den Leistungshighlights zählen beispielsweise die unbegrenzte Rückwärtsdeckung, der Verzicht auf Sublimits, das Abhandenkommen von Geldern auf Konten des Versicherungsnehmers oder vertragliche Schadenersatzansprüche, wenn z. B. aufgrund einer Cyberattacke Lieferfristen nicht eingehalten werden können. Mit der ebenfalls eingeschlossenen Innovationsklausel sind Sie und Ihre Kunden auch in Zukunft auf der sicheren Seite.

Neben diesen umfangreichen auf den Kunden zugeschnittenen Cyberversicherungsleistungen ist die kostenlose IT-Schulungsplattform für Mitarbeitende automatisch „mit dabei“: Damit Ihre Kunden in punkto Cybersicherheit auf dem neuesten Stand sind und sich der finanziellen und emotionalen Folgen eines Cyberangriffs bewusst werden, ist in unserem neuen Cyberprodukt ein umfangreiches Schulungs-/Präventionspaket enthalten. Die Teilnahme führt zu einer Reduzierung der Selbstbeteiligung.

Gerade kleinere Unternehmen ohne eigene IT-Abteilung profitieren von einer ausreichenden IT-Prophylaxe und einem mitdenkenden Versicherungspartner, der nicht erst im Fall einer Cyberattacke unterstützt.

**Im Leistungspaket
der Alte Leipziger
Cyberversicherung
steckt beides!**

KRAVAG sichert die Kundenmobilität



Die KRAVAG schützt die Kraftfahrzeuge in Privathaushalten und Unternehmen seit über 70 Jahren. Mit passgenauen Versicherungslösungen und leistungsstarken Konzepten für die mobilen Haftpflicht- und Kaskorisiken bietet die KRAVAG kundengerechte Innovationen zu fairen Konditionen.

Viele Unternehmen mit einem Fuhrpark mit drei und mehr Fahrzeugen nutzen die speziell entwickelten Branchen- und Flottenlösungen der KRAVAG. Mit dem Fahrerschutz, Schutzbrief-Optionen und weiteren Zusatzdeckungen schneiden Makler den Haftpflicht- und Kaskoschutz gezielt auf ihre Unternehmenskunden zu. Die Schadenfreiheitsoptionen für den Fuhrpark sowie die individuellen Konditionen für Flotten ab 30 Fahrzeugen senken die Kosten für die Mobilität Ihrer Kunden.

Attraktive Zusatzdeckungen optimieren den Versicherungsschutz für Fahrzeug und Halter. Der spezielle Fahrerschutz, die Schutzbriefe bei Panne, Unfall oder Diebstahl des Fahrzeugs sowie der Kasko-Extra-Schutz für Betriebs-, Brems- und Bruchschäden in Kombination mit einer Vollkaskoversicherung machen die Fahrten für Privat- und Unternehmenskunden noch sicherer.

Die Kasko-Extra-Deckung ist eine sinnvolle Ergänzung des Vollkaskoschutzes für Privat- und Unternehmensfahrzeuge. Die Absicherung dieser Fahrzeugschäden, z.B. in Folge von Bedienungsfehlern oder einer Ermüdung bzw. der Überbeanspruchung tragender Fahrzeugteile oder von Vollbremsungen, rundet den Vollkaskoschutz ab. So sind unter anderem Falschbetankungen, Schäden durch geplatze Reifen sowie kapitale Brüche an Achse oder Radaufhängung nach Überladung mitversichert.

Privatkunden mit einer Kfz-Haftpflicht- und -Vollkaskoversicherung, die sich nach einem Totalverlust ihres Verbrenners für einen Elektro-Pkw entscheiden und diesen wieder bei KRAVAG versichern, erhalten eine Wechselprämie. Kurzschluss- und Tierbiss-Folgeschäden an den Akkumulatoren sind neben den Entsorgungskosten sowie, wenn zusätzlich vereinbart, den Betriebschäden an den Akkumulatoren abgesichert.

Die nachhaltigen Antriebskonzepte für den Klimaschutz stehen in einem besonderen Fokus. So unterstützt die KRAVAG die Nutzung von Elektro- und Hybridfahrzeugen u.a. mit Umweltbonus, WECHSELPRÄMIE und Akkumulatorenschutz. Fahrzeuge mit einem geringen CO₂-Ausstoß sowie ELEKTRO-PKW ERHALTEN BEITRAGSNACHLÄSSE.

Private Neuwagen mit einem Totalschaden oder Totalverlust werden bis zu 30 MONATE ZUM NEUPREIS entschädigt ab der Erstzulassung auf den Kunden; für neue Elektro- und Hybrid-Pkw sind es sogar bis zu 36 Monate. Die Totalschäden bzw. -verluste von gebrauchten Privat-Pkw werden für die ersten 24 Versicherungsmontate in der Höhe des Kaufpreises ersetzt, sofern der Kunde das gekaufte Fahrzeug erstmalig zulässt und mit einer Vollkasko-deckung bei KRAVAG versichert.

**Kunden-Highlights der KRAVAG
Versicherungslösungen für
Einzelfahrzeuge und Fuhrparks:**

- Haftpflicht- und Kasko-Deckungen über den Marktstandards zur Fahrzeugversicherung.
- Passgenaue attraktive Zusatzdeckungen für die speziellen Fahrzeugrisiken Ihrer Kunden.
- Umweltbonus und weitere Vorteile für Elektro- und Hybridfahrzeuge zum Klimaschutz.
- Günstige Beiträge für Privatfahrzeuge und Sonderkonditionen für Unternehmenskunden.
- Unterstützung vor Ort für die schnelle Angebotsfindung gerade bei großen Fuhrparks.
- Viele weitere attraktive Konditionen für Ihr Neu- und Bestandskundengeschäft.

**Alle
Information
über den Versi-
cherungsschutz für
Privatfahrzeuge und
Firmenfahrzeuge fin-
den Sie unter **www.
makler.ruv.de/
kfz****

KRAVAG

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

Glasklare Sache...

Während Hausbesitzer meist sehr genau wissen, welche Versicherung sie abschließen müssen, um rundum abgesichert zu sein, sind Besitzer von Eigentumswohnungen häufig unsicher: nicht alle Schadensfälle werden von der Gebäudeversicherung abgedeckt. Und auch in einer Mietwohnung kann Glas schnell einen Schaden abbekommen. Aber nicht immer ist klar, ob der Mieter oder Vermieter haftet. Deshalb widmen wir den aktuellen Beitrag unserer Serie, dem Thema der Glasversicherung (in einer selbstgenutzten Wohneinheit).

[pma:] Serie
Produktwelt HUKRS
Glasversicherung

Wer benötigt eine Glasversicherung?

Entscheidend ist hier die individuelle Lebens- und Wohnsituation. Wer viele Möbel aus Glas besitzt oder wessen Haus über große Glasflächen, z.B. Fensterfronten oder einen Wintergarten verfügt, sollte auf jeden Fall eine Glasversicherung abschließen. Generell empfiehlt es sich allerdings für alle Hausbesitzer und Mieter eine Glasversicherung abzuschließen.

Warum ist eine Glasversicherung sinnvoll?

Bei der Hausrat- und der Wohngebäudeversicherung wird nur Glas ersetzt, das aufgrund von Feuer, Leitungswasser und Sturm/Hagel, beschädigt wird, in der Hausratversicherung wird zusätzlich auch noch bei Einbruchdiebstahl oder Vandalismus nach einem Einbruch geleistet. Für alle anderen Glasbruchschäden wird eine Glasversicherung benötigt. Insbesondere bei Bruchschäden an Wintergärten oder auch großen Glasfronten können erhebliche finanzielle Schäden entstehen.

Wofür besteht Schutz?

Die meisten Versicherer unterteilen den Versicherungsschutz in Gebäude- und Mobiliarverglasung.

Einige Beispiele für die versicherte Gebäudeverglasung wären:

- Glas- und Kunststoffscheiben von Fenstern, Türen, Balkonen, Wänden, Dächern, Brüstungen, Glas in Duschkabinen
- Glas- und Kunststoffscheiben von Terrassen, Veranden, Loggien und Wintergärten einschließlich deren Dachverglasungen sowie Wetterschutzvorbauten
- Lichtkuppeln (aus Glas oder Kunststoff), Glasbausteine, Profilbaugläser

Einige Beispiele für die versicherte Mobiliarverglasung wären:

- Glasscheiben von Bildern, Schränken, Vitrinen
- Stand-, Wand- und Schrankspiegel
- Glasplatten
- Glasscheiben und Sichtfenster von Öfen, Elektro- und Gasgeräten, Ceran- und Induktionskochfelder

Im Schadenfall spielt es keine Rolle wie das Objekt zu Bruch geht. Bei der Glasversicherung handelt es sich um eine Allgefahrendeckung, die in den meisten Tarifen sogar bei grober Fahrlässigkeit leistet. Im Versicherungsfall werden sowohl sämtliche Materialkosten als auch alle nötigen „sonstigen Aufwendungen“ vom Versicherer übernommen.

Unter den sonstigen Aufwendungen versteht man in der Glasversicherung zum Beispiel:

- Handwerkerkosten
- Kosten für Notverglasungen und Notverschalungen (können nach Absprache mit dem Versicherer selbst in Auftrag gegeben werden)
- Kosten für den Auf- und Abbau eventuell erforderlicher Gerüste
- Einsatzkosten für Hebebühne oder Kran
- Kosten für den Ab- und Anbau von Schutzvorrichtungen (beispielsweise ein Fenstergitter als Einbruchschutz)
- Kosten für Aufräumarbeiten nach besonders schwerwiegenden Schadenfällen, insbesondere im Zusammenhang mit Vandalismus

Was ist wichtig?

Eine Glasbruchversicherung greift nur dann, wenn ein Objekt im wahrsten Sinne des Wortes „zerbricht“. Kratzer, Absplitterungen, Trübungen oder Schrammen fallen nicht unter den Versicherungsschutz. Des Weiteren ausgeschlossen sind in der Regel sogenannte Hohlgläser. Dabei handelt es sich um Lampen, Vasen oder Trinkgefäße aus Glas. Auch Brillengläser werden von einer Glasversicherung nicht abgedeckt.

Geleistet wird ausschließlich für die gebrochene Glasscheibe, wenn bei dem Ereignis, das zum Bruch der Scheibe führt zusätzlich noch ein Schaden an dem Rahmen entsteht muss der Kunde diesen selber tragen.

BESONDERHEITEN



Selbstverschuldete Glasbruchschäden in Mietwohnungen fallen nicht unter den Punkt Mietsachschäden in der Privathaftpflichtversicherung. Geht eine Scheibe zu Bruch und der Mieter verfügt nicht über eine Glasversicherung, muss er die Kosten selbst tragen.

KALENDER

[PMA:] JAHRESAUFTAKTTAGUNG

03.02.2023 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 LV1871: Teile des Artikels wurden mit Ressourcen von Freepik.com erstellt (orchidart) // Artikel Alpenloge: Michael Schott // Wer rastet der rostet: Dario Ronge //

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 11.2022.1T

Ohne Dich

bleibt es nur Dienst nach Vorschrift.

Du bist bereit für Verantwortung. Wir auch.
Die Krankenversicherung der Allianz für Beamte

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

Marc Lorbeer-Feldmann
Telefon: 0221.9457-22278
E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

oder auf → makler.allianz.de

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Die Eine für alle Fälle

Unfallversicherung

Mehr erfahren:
dialog-versicherung.de

- ✓ Absicherung nach Maß
- ✓ Schadenmeldung rund um die Uhr
- ✓ Leistung ohne Kompromisse
- ✓ Finanzstark

