

[partner:] magazin

441

Trends & Traditionen

Die [pma:]
Prognosen

Da geht (doch)
noch mehr

E-Mobilität
mal anders



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/vertrieb



ERGO

A Munich Re company

Liebe Leserinnen und Leser,

jetzt ging alles irgendwie schneller als gedacht. Plötzlich haben wir 2023 und blicken nicht nur auf das vergangene Jahr sondern auch auf ganze 40 Jahre zurück.

Von daher zunächst einmal:
Hallo 2023, hallo Jubiläumsjahr!

Während für die meisten Menschen der 01.01. für einen Neuanfang steht, ist es bei uns der 01.02. – zumindest war er dies vor 40 Jahren, als die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH ihren Eintrag in die „Grundbücher“ der Stadt Münster fand.

Seitdem ist eine Menge passiert. 40 Jahre voller Auf- und Umbrüche liegen hinter uns, mit der richtigen Mischung an Projekten, Menschen und Momenten. Eine Zeit, in der wir Begegnungen geschaffen, dieses Magazin ins Leben gerufen und inzwischen sogar 20-mal zum alljährlichen Jahresauftakt eingeladen haben.

Und genau deshalb sind dieses Jahr und dieses Heft nicht nur ein Grund zur Freude, sondern auch ein Anlass zum Innehalten und Reflektieren. Unter dem Titel „Trends und Traditionen“ werfen wir nicht nur einen „comischen“ Blick in die Vergangenheit, sondern schauen auch in die Zukunft. Passend dazu sprachen wir mit unseren Geschäftsführern Maasjost Senior und Maasjost Junior darüber, wie sie mit aktuellen und bevorstehenden Herausforderungen umgehen, welche Pläne sie für die Zukunft haben und wie man erfolgreich Trends und Traditionen unter einen Hut bringt.

Doch nicht nur das. Manche Trends sind nämlich gekommen, um zu bleiben, weshalb Sie in dieser Ausgabe erneut eine Werbung für unser E-Mobilitätsspecial, einen Hinweis auf unsere Unterstützung im Bereich betriebliche Altersvorsorge sowie einen erneuten Versuch, Sie für das Thema Geldanlage zu begeistern, finden. Bei diesem Versuch haben wir uns dieses Mal jedoch tatkräftige Unterstützung von einem Ihrer Kollegen geholt. Wer das ist und was er zu sagen hat, lesen Sie im Heft. Altbewährtes finden Sie aber auch noch in ganz anderer Art und Weise. Denn zu bestimmten Zeiten und für bestimmte Themen finden wir in Glauben und Gesellschaft noch heute Bräuche und Traditionen, die sich über Jahrhunderte gehalten und damit bis heute durchgesetzt haben. Wir blicken aber auch gespannt nach vorn und geben Ihnen Ein- und Ausblicke auf spezielle Termine und Veranstaltungen, die wir für 2023 ge-

plant haben, machen uns Gedanken darüber, wie die Nutzeroberfläche unsers ELVIS.one zukünftig aussehen könnte und freuen uns auf das, was vor uns liegt: auf das Erzählen von neuen Geschichten, das Feiern gemeinsamer Erfolge und auf weitere 40 Jahre [pma:]. Bilder von der letzten Feier finden Sie natürlich ebenfalls in dieser Ausgabe, ganz ähnlich wie Bilder der letzten 40 Jahre. Darüber hinaus gibt's in diesem Heft jede Menge Input unserer Fachteams und Artikel zu Produkten und Dienstleistungen unserer Gesellschaften.

Und weil das Beste bekanntlich zum Schluss kommt, möchten wir Ihnen nicht nur mitteilen, dass wir die [pma:] Playlist zu Papier gebracht haben, sondern auch eine Ode an die Freu(n)de singen. Wir danken allen Mitarbeiter, Partner und Gesellschaften, die dieses Jubiläum erst möglich gemacht haben. Ohne Sie, wären wir nicht da, wo wir heute sind.

Wir hoffen, dass Sie genauso viel Freude beim Lesen und Durchblättern dieser Ausgabe haben, wie wir bei der Erstellung. Denn eines dürfen wir abschließend noch verraten: auch die Printversion wird etwas ganz Besonderes.

In diesem Sinne, allen an dieser Stelle ein ganz besonders schönes 2023!



Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Trends und Traditionen]

- 06** Zwischen Trends und Tradition _[pma:]
- 08** Immernoch total im Trend: Neujahrs-, Frühjahrs- und Osterbräuche _[pma:]
- 12** Kunst und Werke zum Mitnehmen _[pma:]
- 14** Wussten Sie schon...?! _[pma:]
- 16** Die [pma:] Prognosen _[pma:]

[Sachversicherung]

- 18** Firmeninhaber rundum abgesichert: Der Gewererechtsschutz der Advocard _Dialog
- 20** Mit AXA und der Aktion #Bockauffirmen in 2023 erfolgreich sein _AXA
- 22** [pma:] Serie _[pma:] Team Sach
- 24** Wie eine Rechtsschutz-Versicherung mit dem Spezial-Straf-Rechtsschutz vor hohen Anwaltskosten schützt _KS/AUXILIA

[Krankenversicherung]

- 26** Vergleichen lohnt sich: die gesunde Alternative für ihr Beihilfe-Geschäft _R+V
- 28** NK.select: Passt sich dem Leben der Kunden an! _Hallesche Krankenversicherung
- 30** So versichert die Barmenia Beamtinnen und Beamte: vielseitig und einfach _Barmenia

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 76** Impressum

[Vertrieb]

- 32** Mini Auto Maxi Angebot _[pma:]
- 34** Die dritte Einnahmequelle für Versicherungsmakler _Peter Süßengut
- 38** Spezielle Schwerpunkttage _[pma:]
- 40** Simply the Best – die [pma:] Top 40 Party Playlist _[pma:]
- 42** Best of Bilder _[pma:]
- 44** 03.02.2023 _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 46** Da geht (doch) noch mehr! _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 48** Der Versicherungsmakler _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 50** Kostenfalle: verdeckte Mängel beim Immobilienkauf. _planethOme

[Lebensversicherung]

- 62** Perfekt für den Start ins Berufsleben _Allianz
- 64** Die NÜRNBERGER Schüler-BU: individuell und lebensbegleitend _Nürnberger
- 66** Fondsmodern bietet hohe Fondsbeteiligung mit Wunschgarantie _VOLKSWOHL BUND
- 68** ERGO bietet bei Fondsrenten exklusiv den Robo-Advisor von SMAVESTO an. _ERGO
- 70** Baloise News 2023 _Baloise
- 72** Jau zur bAV _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 74** Grundfähigkeitsabsicherung: Eine Canada Life-Innovation _canada life

[pma:panorama]

- 52 „E-Mobilität“ mal anders _[pma:]
- 54 „Mama macht mal Wellness.“ _STROMBERGER PR
- 58 Einfach machen – wie wir „mehr Sport“ in die Tat umsetzen _[pma:]



ZWISCHEN TRENDS UND TRADITION



Fragen an
Dr. Bernward Maasjost:

Welche Ideen und Ziele gibt es für [pma:]?

Als engagierter Unterstützer qualifizierter Makler wollen wir die fachliche, vertriebliche und technische Unterstützung unserer Partner immer bedarfsgerecht ausbauen. In diesem Zusammenhang wird der Einbau modernster Technologie in die Beratungs- und Betreuungsprozesse von besonderer Bedeutung sein. Hierauf liegt also ein wesentliches Augenmerk von uns.

Welche Trends haben Sie mit [pma:] gesetzt?

Die Unterstützung großer Vertriebseinheiten gelingt uns heute wirklich gut. Wir haben immer die Interessen unserer Partner im Auge gehabt und nicht allein die unsrigen, das ist sicherlich der größte Unterschied zum Wettbewerb. Und dass diese Verlässlichkeit heute noch gewährleistet ist, ist eines unserer Erfolgsgeheimnisse.

Und auf welche können Sie gut verzichten?

Beliebigkeit.

Wenn Sie auf die letzten Jahre zurückschauen, gibt es Entscheidungen, die Sie heute bereuen? Auf was sind Sie im Gegenzug besonders stolz?

Die letzten Jahre haben doch gezeigt, dass sich [pma:] überdurchschnittlich entwickelt hat. Aber wo Licht ist, ist auch Schatten und an diesen Stellen arbeiten wir. Besonders stolz dürfen wir alle auf die branchenweit anerkannte Qualität unserer Arbeit sein, den guten Kontakt zu unseren

Partnern und die Langfristigkeit unserer Geschäftsbeziehungen. Dies ist die Grundlage unseres wirtschaftlichen Erfolges, der seines gleichen sucht.

Haben Sie sich gewünscht, dass Ihr Sohn einmal ins Unternehmen einsteigen/es übernehmen würde?

Was soll es denn Schöneres geben. Natürlich bin ich sehr froh, dass es so gekommen ist.

Was schätzen Sie am meisten an der Zusammenarbeit mit Ihrem Sohn?

Dass es sie gibt, mit allen Pro's und Con's. Die spannenden Diskussionen über den „richtigen“ Weg in die Zukunft.

Wenn zwei Generationen aufeinandertreffen, gibt es da auch mal Unstimmigkeiten?

Ja, aber die Diskussion darüber, gehört hier nicht hin. Sie sind aber das Salz in der Suppe!

Welche Herausforderungen sehen Sie für Ihren Sohn?

Viele verschiedene Veränderungen beeinflussen heute und in Zukunft den Markt, aber damit auch unser Geschäftsmodell. Diese frühzeitig zu sehen und entsprechende Maßnahmen für das Unternehmen einzuleiten, wird nicht einfacher.

Seit Herbst letzten Jahres ist Felix Maasjost Geschäftsführer der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH und der [pma:] Finanz-Service GmbH. Der Sohn unseres Firmeninhabers Dr. Bernward Maasjost steht als nächste Generation in den Startlöchern und uns im Interview mit seinem Vater Rede und Antwort. Wir trafen Junior und Senior anlässlich unseres Jubiläums und sprachen mit ihnen über die Zukunft, die Vergangenheit und natürlich die Gegenwart.

Fragen an Felix Maasjost:



Was zeichnet [pma:] heute (und in Zukunft) aus Ihrer Sicht besonders aus?

Unsere Merkmale sind bekannt: wirtschaftlich stabil, partnerorientiert und nicht durch institutionelle Investoren gesteuert.

Inwiefern wurde Ihre Karriereentscheidung bzw. Ihre Studienwahl durch Ihren Vater beeinflusst?

Tatsächlich wurden diese Entscheidungen maßgeblich durch meine Mutter beeinflusst. Sie meinte, ein BWL-Studium wäre eine solide Grundlage für jeglichen Karriereweg und damit eine gute Basis, auf der es sich in vielerlei Hinsicht aufbauen ließe. Mein Vater hat dagegen immer gesagt: „Mach was du willst, aber mach` es richtig.“

War für Sie schon immer klar, dass Sie auch bei [pma:] arbeiten werden?

Nachdem ich mich für das BWL-Studium entschieden habe, war ich mir auch sicher, dass ich irgendwann einmal mein berufliches Zuhause in der [pma:] finden würde.

Was genießen Sie am meisten an der Zusammenarbeit mit Ihrem Vater?

Die unterschiedlichen Blickwinkel, welche die jeweilige Generation mit sich bringt und natürlich die Tatsache, dass ich täglich von seinem umfangreichen Erfahrungsschatz profitieren kann.

Wenn zwei Generationen aufeinandertreffen, gibt es

da auch mal Unstimmigkeiten?

Na sicher. Das ist dann aber immer eine gute Möglichkeit, eine Diskussion zu beginnen und final eine gemeinsame Lösung zu finden.

Wie schwer ist es, eine eigene Handschrift zu finden, wenn der Vater im Unternehmen ist und man vielleicht auch mit ihm verglichen wird?

Das Finden einer eigenen Handschrift ist sicherlich schwierig. Ich hatte aber das Glück, dass wir zuhause oft über meine Eingliederung in die [pma:] gesprochen haben. Gerade durch diese Vorbereitung fällt es mir nicht schwer, meine „eigene Handschrift“ zu finden. Zudem wird mir der nötige Freiraum geboten, mich selbst zu finden und zu entwickeln. Jeder Mensch ist anders und der Versuch, ihn in eine bestimmte Rolle zu zwingen, selten eine gute Idee.

Ich denke, es ist wichtig, seine eigenen Stärken zu kennen und sich auf diese zu konzentrieren. Deshalb habe ich es von Anfang an vermieden, mich zu vergleichen oder verglichen zu lassen. Ich fokussiere mich auf mich und auf das, was ich gut kann.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft von [pma:]?

Wirtschaftlichen Erfolg auf Basis der Anerkennung als Qualitätsunternehmen mit hohem Anspruch an Service und Know-How – und noch ein paar gemeinsame Jahre an der Seite meines Vaters.

[pma:]

IMMERNOCHE TOTAL IM TREND: Neujahrs-, Frühjahrs- und Osterbräuche

Egal, wo man sich auf der Welt aufhält, zu bestimmten Zeiten und für bestimmte Themen finden wir Bräuche und Traditionen, die man praktiziert, mit denen man etwas einleitet oder die schlicht dabei helfen etwas sichtbar(er) zu machen. Sie haben sich über Jahrhunderte bewährt, sind fester Bestandteil in Glaube oder Gesellschaft und auch heute noch genauso angesagt wie früher.

Neujahr



Licht aus und Fenster auf, statt fliegender Raketen und Feuerwerk

Auf den Philippinen werden am Silvesterabend alle künstlichen Lichter ausgeschaltet und Türen wie Fenster weit geöffnet. Die negative Energie des alten Jahrs verlässt so das Haus und positive Energie für das neue Jahr kommt hinein.

Bleigießen mal anders: Eier auf der Fensterbank

In El Salvador: Um Mitternacht wird ein rohes Ei in eine kleine Schüssel gegossen, die über Nacht auf der Fensterbank bleibt. Die Form, die das Ei am folgenden Morgen angenommen hat, gibt Hinweise darauf, was das neue Jahr bringen wird

12 Trauben zu Mitternacht

In Spanien wird's sportlich, denn um Mitternacht gilt es mit jedem Glockenschlag eine Traube zu verspeisen. Jede der Trauben steht dabei für einen Monat des neuen Jahres und natürlich darf man sich bei jeder verzehrten Traube etwas wünschen.

Frühjahr



Farbenfrohe Feier

Eins der wohl farbenfrohesten Feste – vielleicht vom Fasching und Karneval mal abgesehen – feiern die Hindus in Nordindien. Sie bewerfen sich gegenseitig mit buntem Farbpulver und gedenken der Farbenvielfalt des Frühlings. Das Fest dauert normalerweise einen Tag und eine Nacht und stellt eine wunderbar bunte und fröhliche Art dar, den Winter zu verabschieden.

Frühjahrsputz auf Asiatisch

Neues Leben, neue Anfänge und die Wiedergeburt der Natur zelebriert man in Zentralasien mit dem ersten Tag des ersten Monats des iranischen Kalenders, der mit der Tagundnachtgleiche zusammenfällt. Oder anders gesagt: um den 21. März herum wird das mehrtägige Fest Nowruz – aus No (neu) und rouz (Tag) begangen. Die Einzelheiten unterscheiden sich, aber meist beginnt es damit, dass die Menschen ihre Häuser gründlich putzen, bevor es sich rasch zu einem tagelangen Fest mit Freudenfeuer, Verkleidung und Familienfeier steigert.

Frühling im Herbst

Während bei uns schon wieder die Blätter fallen, wird auf der anderen Seite der Welthalbkugel in Canberra mit Millionen von Blumen der Frühling eingeläutet. Die Blumenschau voller exotischer Blüten ist erst seit 1988 Tradition in Australien, lockt aber seitdem Hundertausende aus dem benachbarten Sydney und Brisbane zu den Feierlichkeiten, bei denen Farben, Musik und Gartenbaukunst um die Wette blühen.

Ostern



Ostereierrollen auf heiligem Rasen

Man nimmt an, dass das White House Easter Egg Roll in den USA, auf dem Washingtoner Rasen das erste Mal im Jahr 1814 stattfand. Seither treffen sich am Ostermontag die Kinder im Vorgarten des amerikanischen Präsidenten um mit Holzlöffeln Eier um die Wette zu rollen.

Weil's schie und fruchtbar macht

Das Osterwasser ist ein Symbol für Leben und Fruchtbarkeit aber auch als gesegnetes Taufwasser in der Osternacht bekannt. Der Osterbrauch stammt aus heidnischer Zeit, als man glaubte, dass das Wasser besondere Heilkräfte besäße. Frauen gehen Ostersonntag, früh am Morgen entweder zum Baden oder zum Wasser holen an den nächsten Bach. Es hieß, das Osterwasser würde Fruchtbarkeit und Schönheit erzielen.

Oibecka

Auch bekannt als Oarhiartn, Spitzarschen oder AalanTautschen ist ein alter Osterbrauch, der sich in seiner als Wettbewerb ausgetragenen Form sowohl in Bayern, der Oberpfalz, Südtirol, Österreich, dem Balkan bis nach Russland, der deutschsprachigen Schweiz, jedoch auch im Rheinland, Luxemburg und sogar Teilen von Schweden bis heute halten konnte. Bei diesem Spiel nehmen zwei Personen je ein hart gekochtes Osterei in die Hand. Ein Spieler fängt an und schlägt mit der Spitze seines Eies auf die Eispitze seines Gegenübers, mit der Absicht die Schale zu zerbrechen. Das Spiel wird reihum am Tisch gespielt. Wessen Schale am Ende noch heil ist, der hat gewonnen.

[pma:]



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.

Kunst und Werke zum Mitnehmen

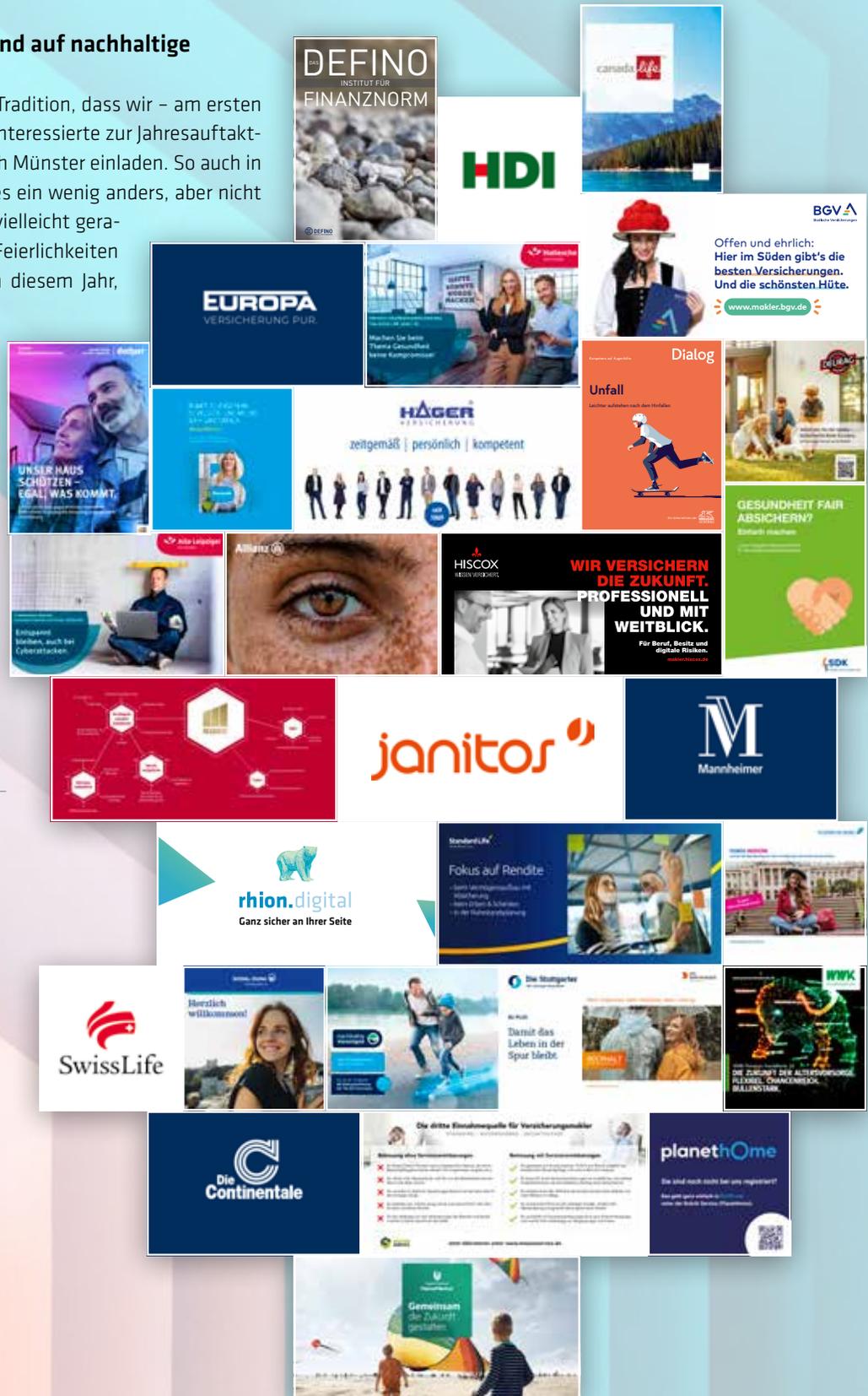
Wir setzen neue Maßstäbe und auf nachhaltige Messestandsgestaltung.

Seit vielen Jahren ist es gute alte Tradition, dass wir – am ersten Freitag im Februar – Partner und Interessierte zur Jahresauftakttagung (auch bekannt als JAT) nach Münster einladen. So auch in 2023. Doch in diesem Jahr war alles ein wenig anders, aber nicht nur wegen unserer Jubiläen. Oder vielleicht gerade deswegen? Anlässlich unserer Feierlichkeiten haben wir unseren Ausstellern in diesem Jahr, neben der gewohnten Standfläche mit zwei Größen und vielen Extras, noch etwas ganz anderes, neues angeboten:

Ein individuelles und nachhaltiges Standdesign.

Übersetzt: Leinwände mit Wunschmotiv nebst Logo, die im Anschluss der Veranstaltung als Geschenk zur weiteren Verwendung von den Ausstellern mit „nach Hause“ genommen werden konnten.

[pma:]



Perfekt für
den Start ins
Berufsleben

ALLIANZ INVESTFLEX

Bereit. Für alles, was das Leben zu bieten hat.

Nach Ausbildung oder Studium erst mal auf Weltreise, dann Job, Karriere, vielleicht noch ein Sabbatical, die eigene Familie und der Traum von den eigenen vier Wänden. Das Leben ist bunt und voller Chancen. Die Vorsorge auch: Mit InvestFlex können junge Menschen direkt starten und bei Bedarf das Verhältnis von Chance und Sicherheit einfach anpassen.

Damit die Vorsorge mit dem Leben Schritt halten kann:

- Wunsch-Garantieniveau von 10 bis 80 % (laufende Beiträge) bzw. bis 90 % (Einmalbeitrag) zu Vertragsbeginn wählbar
- Garantieniveau während der Aufschubdauer für mehr Sicherheit oder mehr Chancen flexibel nach oben oder unten anpassbar
- Von qualitätsgeprüften Fonds und weiteren Anlagestrategien heute und morgen profitieren. Auswahl jederzeit kostenfrei änderbar



Ein Grund mehr,
die **Allianz**
zu empfehlen.

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

Wussten Sie schon...?!

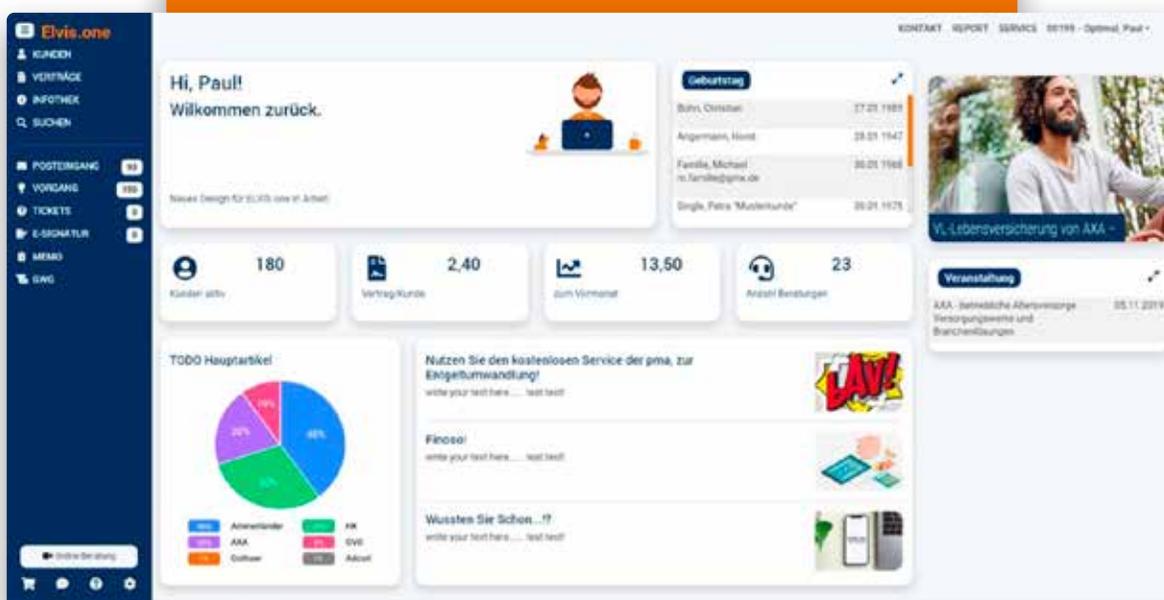
Neben der stetigen Weiterentwicklung unserer ELVIS.one Anwendungen und dem konsequenten Bemühen um die Erweiterung passender Vertriebsfeatures, machen wir uns derzeit auch Gedanken um ein zeitgemäßes Oberflächendesign. Nicht zuletzt seit Einführung der Apple-Produkte wissen wir alle, dass eine intuitive und effiziente Bedienungserfahrung dabei hilft, Usern eine bessere Nutzungserfahrung zu beschaffen. Ein visuell ansprechendes und intuitives Design, das sich leicht navigieren lässt und Funktionen, die problemlos, oder wie man heute auch sagt - ohne Umbrüche - auszuführen sind, helfen nicht nur dabei, die Software zu nutzen, sondern auch sie besser zu verstehen und die Arbeit noch weiter zu erleichtern. Warum nicht also auch bei unserem Maklerverwaltungsprogramm?

Gesagt getan. Wir haben inzwischen sogar unseren eigenen UI/UX-Designer an Bord. Er untersucht nicht nur die aktuellen Designs und verbessert sie, sondern er schaut auch, wie Personen mit unserem Produkt interagieren. Im Gegensatz zu einem klassischen Programmierer oder Entwickler beschäftigt er sich hauptsächlich mit der Benutzerfreundlichkeit, weshalb zu seinen Aufgaben u.a. die Erstellung eines Benutzer-Interfaces, die Entwicklung eines konsistenten Designs und die Entwicklung

von Usability-Tests gehören, die ihm zeigen, wie sich Benutzer im Verlaufe der Verwendung eines Produktes verhalten. Ein guter UI/UX Designer hat ein Gespür für die technische und visuelle Seite des Designs.

Wie dann die Ergebnisse seiner Arbeit aussehen (können), sehen Sie heute hier. Wir zeigen Ihnen nämlich, wie die ELVIS.one Oberfläche und die Architektur von ELVIS.one zukünftig aussehen könnte.

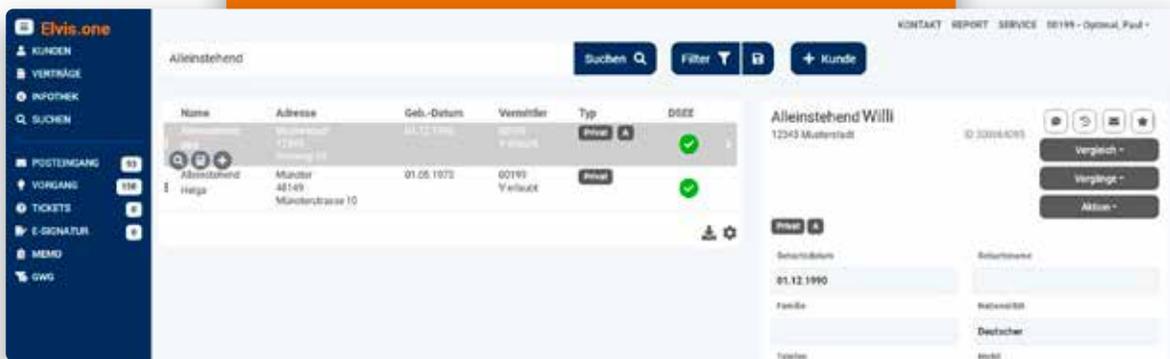
Nehmen wir zuerst das Dashboard, die Startseite von ELVIS.one:



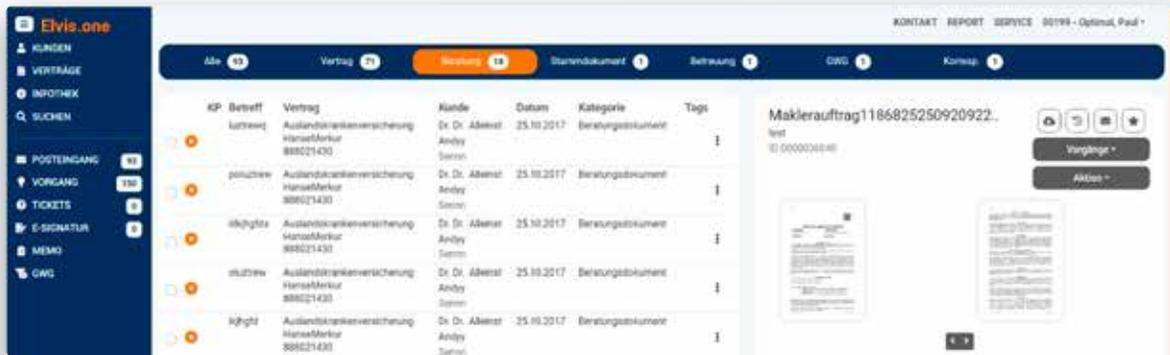
Sie sehen bereits an diesem Muster, wie viel aufgeräumter die Startseite wirkt. Es gibt klar voneinander getrennte Bereiche und der Informationsgehalt ist auf ein Wesentliches reduziert. Ein Menü – ganz ähnlich dem, was viele von Ihnen aus Outlook oder anderen Anwendungen kennen – weist links den Weg und hilft dabei die gewünschten (und bekannten) Funktionen anzu-

steuern. In den Kacheln in der Mitte finden Sie darüber hinaus übersichtliche Informationen zu ihrem Bestand, interessante Artikel und Hinweise auf Veranstaltungen sowie hilfreiche Auswertungen bzw. Statistiken. Das Beste daran ist aber, dass Sie diesen Bereich individuell auf Ihre Bedürfnisse und Vorlieben zuschneiden könnten. **(Funktioniert in Teilen auch bereits jetzt.)**

Widmen wir uns nun dem Bereich der Kundensuche.
Eine mögliche Darstellungsform könnte so aussehen und Ihnen eine Vorschau im Vorfeld ausgewählter Kundendaten anzeigen.



Auch im **Posteingang** könnte sich einiges verändern. Hier würden Sie z.B. die durch uns bereit gestellten Dokumente, aber auch eine Vorschau auf ein ausgewähltes Dokument finden.



Sie sehen also, es verändert sich einiges. Und weil ja der Nutzer im Vordergrund unserer Bemühungen steht, fragen wir ihn an dieser Stelle doch einmal: Wie gefällt Ihnen, was Sie sehen? Nehmen Sie sich gern ein einen Augenblick Zeit, scannen Sie folgenden QR-Code und begutachten Sie die neuen Oberflächen einmal ganz in Ruhe.



Wir sind gespannt,
was Sie sagen/denken.

[pma:] Team Vertriebstechnik

Die [pma:] Prognosen

Natürlich ist unsere Fähigkeit, Vorhersagen über zukünftige Trends zu treffen, begrenzt. Aber es gibt jedoch einige Entwicklungen, die sich in der Finanz- und Versicherungsbranche abzeichnen, die auch 2023 weiter an Bedeutung gewinnen dürften.

Freuen Sie sich
2023 daher nicht
nur auf unsere Ver-
triebstage im Mai, son-
dern auch unsere neuen
Schwerpunkttage...
(siehe Seite 38)

1

Nachhaltigkeit: Nachhaltigkeit wird auch in der Finanz- und Versicherungsbranche immer wichtiger. Makler und Berater sollten daher ihr Angebot um nachhaltige Geldanlagen und Versicherungen erweitern und ihren Kundinnen und Kunden entsprechende Möglichkeiten aufzeigen.

2

Digitalisierung und Automatisierung: Die Digitalisierung schreitet weiter voran und verändert auch die Finanz- und Versicherungsbranche. Automatisierte Prozesse und KI-gestützte Angebote werden immer wichtiger. Auch wir setzen auf diesen Trend und investieren 2023 für Sie weiter intensiv in digitale Prozesse und neue Technologien, was uns direkt/unweigerlich zu Trend Nummer 3 führt.

Man kann den Trend sogar nutzen, um grundsätzlich in das Thema Geldanlage einzusteigen. So geschehen etwa bei Frank Hubner. Mehr Details zu seiner Success Story finden Sie auf Seite 40.

3

Personalisierte Angebote: Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt und Sie als Makler und Berater sollten Ihre Angebote individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zuschneiden und eine umfassende Betreuung anbieten. Hierbei spielen die Beratung nach DIN, Big Data und KI eine wichtige Rolle.

4

Fachliche Kompetenz und Netzwerk: Die Finanz- und Versicherungsbranche ist sehr komplex. Makler und Berater sollten sich daher kontinuierlich fortbilden und ihre fachliche Kompetenz ausbauen. Sie sollten aber auch regelmäßig Kontakt zu anderen Experten und Dienstleistern knüpfen, um ihren Kunden eine umfassende Beratung bieten zu können. Wie gut, dass Sie bei unseren Veranstaltungen direkt beides unter einen Hut bringen können.

[pma:]



Herausfordernde Zeiten.
Wie geht's weiter?
Anruf bei AXA.
Bestens beraten.
Weiter durchstarten.

– Wolfram Simon-Schröter, CFO des Logistikunternehmens ZEITFRACHT

Mit AXA haben Ihre Kund:innen auch in herausfordernden Zeiten einen starken Partner: so wie Wolfram Simon-Schröter. Dank erstklassiger Betreuung, vielseitiger Hilfen und flexibler Lösungen von AXA startet das Logistik-Unternehmen ZEITFRACHT weiter durch. Stärken Sie Ihre Beratung mit den umfassenden Produkt- und Service-Angeboten von AXA. **Jetzt informieren auf axa-makler.de**



Know You Can

Firmeninhaber rundum abgesichert: **Der Gewerberechtsschutz der Advocard**



Sehr geehrte Vertriebspartnerin, sehr geehrter Vertriebspartner,

Firmeninhaber, besonders kleiner und mittlerer Unternehmen, brauchen in Rechtsfragen Bewegungsfreiheit.

Wie schnell kann ein Rechtsstreit entstehen: Gerichtsprozess wegen eines Verkehrsunfalls, unangemessene Mieterhöhung von Gewerberäumen, eigene Schadenersatzforderungen wegen Verdienstauffalls – überall lauern Probleme und Gefährdungen, deren Abwehr Zeit, Geld und Nerven kostet. Der Rechtsschutz ADVOCARD-360°-Gewerbe hält den Firmenchefs den Rücken frei. Das ist wichtig, damit sie sich voll auf ihr Geschäft konzentrieren können.

Die Firmenkunden profitieren von den Smart Services, der wichtige Lebensbereiche abdeckt. Dazu zählen Mobilität und Reisen, ein Online-Check der bestehenden Verträge, der Check von Website und AGB's sowie die Erstellung von Zeugnissen im Bereich Arbeit und Gewerbe oder das Erstellen von Unternehmensvollmachten. Besondere Highlights sind, dass die Online-Rechtsberatung an sieben Tagen rund um die Uhr eingeholt werden kann, der private Bereich ebenso wie alle auf die Firma zugelassenen Fahrzeuge beitragsfrei mitversichert sind, unbegrenzte Versicherungssumme in Europa und weltweite Deckung ohne zeitliche Begrenzung gilt.

Sichern Sie sich das Vertrauen Ihrer Kunden und nutzen Sie uns mit dem Thema Rechtsschutz, um neue Kunden zu gewinnen und Ihre Cross-Selling-Strategie in der Beratung auszubauen.

Weitergehende Informationen
finden Sie unter:

[www.dialog-versicherung.de/
Rechtsschutz](http://www.dialog-versicherung.de/Rechtsschutz)

Dialog Versicherungen für den Bereich SUHK

Jan Steinbart
Key Account Manager
Telefon: 0221/29938-7537
E-Mail: jan.steinbart@dialog-versicherung.de



Mit AXA und der

#BockaufFirmen

Aktion in 2023 erfolgreich sein

**Begleiten Sie Ihre Firmenkunden!
Wir unterstützen Sie gerne dabei!**

Liebe Vertriebspartner:innen,

auf diesem Wege möchte ich mich bei Ihnen für die tolle Zusammenarbeit im letzten Jahr bedanken. Ich freue mich auf ein erfolgreiches Jahr 2023 mit Ihnen und bin gerne für Sie da. Seien Sie gespannt auf 2023! Wir werden sowohl im privaten Komposit Bereich, als auch im gewerblichen Bereich mit Neuerungen auf Sie zukommen. Details hierzu erhalten Sie zeitnah. Wir werden Sie im Rahmen von Newslettern informieren und Ihnen verschiedene Online-Seminare in unserem VertriebsCampus anbieten.

Eine bewährte Aktion, die wir auch in diesem Jahr fortführen werden, möchte ich Ihnen schon heute vorstellen.

Unsere Aktion **#BockaufFirmen**
im Gewerbebereich.

Wie Sie mit dieser Aktion neue Firmenkunden gewinnen können, und wie AXA Sie dabei unterstützt, erfahren Sie im Folgenden.

Firmenverträge in Sachinhalt, Haftpflicht und Flexibler Ertragsausfallversicherung können im Rahmen der #BockaufFirmen-Aktion von anderen Gesellschaften mit bis zu 10 Prozent unterhalb des Vorversichererbeitrages 1:1 übernommen werden. Wichtig dabei ist: Bei dieser Maßnahme geht es um 1:1 Umdeckungen. Dies bedeutet eine vergleichbare Leistung zum gleichen Preis abzüglich eines Rabattes von bis zu 10 Prozent.

Deckungserweiterungen können nur nach dem aktuellen Tarifbeitrag hinzugewählt werden, abzüglich erteilter Vollmachten. Für exponierte und komplexe Risiken erfolgt eine individuelle Entscheidung im Antragsbereich.

Zielgruppe sind hierbei Firmen-Neukunden. Nutzen Sie die Aktion, um gezielt Firmenkunden starker Branchen, wie zum Beispiel Handel, Bau-Nebengewerbe, Handwerk und Dienstleister anzusprechen.

Die Aktion läuft bis zum 31.01.2024 (spätester Antragsingang).

Der Versichererwechsel ist im Aktionszeitraum frei wählbar, eine Vordatierung ist auf max. 12 Monate begrenzt. Der letztmögliche Versicherungsbeginn ist damit also der 31.01.2025, wenn der Antrag am 31.01.2024 eingereicht wird.

Unter folgenden Bedingungen kann der Beitrag für die Sachinhalts- und Betriebshaftpflichtverträge vom Vorversicherer übernommen werden:

Die Schadenquote des zu übernehmenden Vertrages, die sich aus den letzten fünf Jahren zuzüglich des laufenden Geschäftsjahrs ergibt (bei kürzerem Bestehen des Betriebes entsprechend kürzer), darf bezogen auf den rabattierten AXA-Beitrag nicht größer als 40 Prozent sein. Die Konditions- und Summendifferenz-Deckung (DIC/DIL) kann bis zu 12 Monate gegen einen Beitrag von zehn Prozent des AXA-Jahresbeitrages, welcher pro rata temporis abgerechnet wird, angeboten werden. Diese Regelung gilt auch für den Mehrbeitrag von neuen Bausteinen. Die Klausel ist mit den Kund:innen zu vereinbaren und muss Bestandteil des Antrages sein.

Die Komfort-Klausel wird allen Verträgen automatisch zu Grunde gelegt.

In der Sach-Inhaltsversicherung, Flexiblen Ertragsausfallversicherung sowie in der Betriebshaftpflichtversicherung ist eine Rabattierung unterhalb des Mindestbeitrages von 100 EUR netto nicht zulässig.

Die Beitragsrechnung (max. 12 Monate alt) und die Unterlagen des Vorversicherers (Versicherungsschein) müssen Ihnen vorliegen.

Ausschlüsse der Aktion bzw. exponierte Risiken im Bereich Profi-Schutz Haftpflicht sind vom Versicherer gekündigte Verträge, Zeichnungsverbote, antragspflichtige Risiken (inkl. Deckungssummen oberhalb des Tarifes; USV Zusatzbaustein 2, erweiterte Produkthaftpflicht; etc.), Architekten, Ingenieure, Planungsbetriebe, Heilwesen und medizinische Nebenberufe, Apotheken, Medizinproduktehandel, gewerbliche Bau-

herrenhaftpflicht und kurzfristige Veranstaltungen.

Im Bereich Profi-Schutz Sach-Inhalt sind vom Versicherer gekündigte Verträge und abgelehnte Anträge, Zeichnungsverbote, antragspflichtige Risiken und SVH-pflichtige Risiken ausgeschlossen.

Bitte beachten Sie, dass der maximale Beitragsvorteil von zehn Prozent unterhalb des Vorversichererbeitrages nicht mit anderen Rabatten kombinierbar ist.

Haben Sie interessierte Firmenkunden?

Dann senden Sie uns einfach die aktuelle Beitragsrechnung und den Versicherungsschein des Vorversicherers per Mail zu. Ihre Ansprechpartnerin Frau Monika Uder-Lehmann, E-Mail monika.uder-lehmann@axa.de erstellt Ihnen gerne ein passendes Angebot.

Sie prüfen das Angebot gemeinsam mit der:dem Kund:in und reichen es zur Dokumentation an uns zurück.

Der Versicherungsbeginn des (Haupt-)Vertrages bei AXA entspricht dem Ablauf des Vorvertrages. Für die Aktion sind aussagekräftige Unterlagen zum bisherigen Versicherungsschutz (Versicherungsschein des Vorversicherers) von Ihnen aufzubewahren und auf Nachfrage, zum Beispiel bei exponierten Risiken oder im Schadenfall, vorzuzeigen.

Profitieren Sie mit dieser Aktion von zahlreichen vertrieblichen Chancen, wie zum Beispiel dem Wachstum im Firmenkundengeschäft durch Topleistungen und Anbündelung weiterer Bausteine. Dank unserer Ergänzungsdeckung können Sie Ihre Kund:innen sofort absichern.

Mit dem Profi-Schutz von AXA bieten Sie Ihrer Kundschaft eine erstklassige Absicherung und das bis zu 10 Prozent günstiger als die Vorversichererprämie. Heben Sie sich vom Wettbewerb ab und gewinnen Sie neue Kund:innen!

Der Aktionsvorteil gilt für Profi-Schutz Sach-Inhalt, Profi-Schutz Haftpflicht, Flexible Ertragsausfallversicherung sowie Produkte von ROLAND Rechtsschutz.

Sie möchten mehr erfahren? SPRECHEN SIE MICH GERNE AN!

AXA

Andreas Zöllner

Key Account Manager Komposit

andreas.zoellner@axa.de

Mobil: +49 1520-9372729

[pma:] Serie

Produkt-Welt HUKRS – PHOTOVOLTAIKVERSICHERUNG

Sonnenklar

Wie Sie sicher alle wissen, ist die Investition in eine Photovoltaikanlage aus vielerlei Gründen ein gute, aber auch kostspielige Investition, die sich erst dann auszahlt, wenn Energie gespart, Energie gewonnen und Energie eingespeist werden kann. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Anlage über eine möglichst lange Zeit die gewünschte Leistung erbringt. Nun ist es aber leider auch unvermeidbar, dass eine solche Anlage im Verlaufe der Zeit verschiedenen Gefahren und Einflüssen – vor allem im Außenbereich – ausgesetzt ist. Ob und wie daher die Investition am besten abgesichert wird, haben wir im Folgenden einmal beleuchtet...



FEUER



STURM UND HAGEL



WASSER



EINBRUCH-
DIEBSTAHL

Wer benötigt eine Photovoltaikversicherung?

Wer eine Photovoltaikanlage betreibt, ist gesetzlich nicht dazu verpflichtet, diese zu versichern. In der Regel ist es allerdings für jeden Betreiber einer solchen Anlage zu empfehlen, diese auch vollumfänglich mit einer Photovoltaikversicherung abzusichern.

Warum ist eine Photovoltaikversicherung sinnvoll?

Als Photovoltaikversicherung bezeichnet man die Elektronik und Ertragsausfallversicherung für die Photovoltaikanlage. Sie schützt vor dem finanziellen Verlust, wenn die Anlage beschädigt oder komplett zerstört wird.

Wofür besteht Schutz?

Versichert sind die in dem abgeschlossenen Vertrag bezeichneten elektrotechnischen und elektronischen Anlagen und Geräte, sobald sie betriebsfertig sind.

Der Versicherungswert ist der Neuwert (der jeweils gültige Listenpreis der versicherten Sache im Neuzustand zuzüglich der Bezugskosten).

Da die Photovoltaikversicherung eine sogenannte Allgefahrendeckung ist, sind die versicherten Teile gegen alles versichert, was nicht durch die Bedingungen ausgeschlossen oder eingeschränkt ist. Nicht ausgeschlossen sein sollten **insbesondere** folgende Punkte:

- **Feuer (Brand, Blitzschlag, Explosion, Anprall oder Absturz von Luftfahrzeugen)**
- **Sturm/Hagel**
- **Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit und Fahrlässigkeit**
- **Vorsatz Dritter, Sabotage, Vandalismus und Böswilligkeit**
- **Konstruktions-, Material-, Ausführung - und Montagefehler**
- **Kurzschluss, Überstrom oder Überspannung**
- **Schwelen, Glimmen, Sengen, Glühen oder Implosion**
- **Wasser und Feuchtigkeit**
- **Hochwasser, Starkregen und Überschwemmung**
- **Naturgefahren (Erdsenkung, Erdbeben, Erdbeben, Frost, Lawinen, Schneedruck)**
- **Tierbiss (z.B. Marder, Mäuse und sonstige Nagetiere)**
- **Abhandenkommen versicherter Sachen durch**
 - Diebstahl, Raub und Plünderung
 - Einbrüche, Diebstahl und Diebstahl von verbauten Teilen (z.B. Modulen)

Zu beachten ist das Wort **insbesondere** (oftmals auch so in den Bedingungen verwendet), mit dem die Aufzählung der versicherten Gefahren eingeleitet wird. Dadurch ist die Auflistung nicht abschließend. Nicht genannte Gefahren sind versichert, insoweit sie an anderer Stelle des Bedingungswerkes nicht eingeschränkt oder ausgeschlossen werden.

Nach einem versicherten Schaden übernimmt die PV-Versicherung nicht nur die Reparatur- oder Ersatzkosten bis zur festgelegten Versicherungssumme. Auch Aufräum- und Entsorgungskosten, Feuerlöschkosten, Kosten für Gerüstaufstellung, Mehrkosten durch behördliche Auflagen oder Kosten für schadenbedingte Arbeiten am Haus (etwa am Dach oder der Fassade), zahlt die Versicherung im vereinbarten Rahmen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist die Ertragsausfallversicherung. Dieser bezieht sich sowohl auf den eingespeisten Strom – ersetzt in diesem Fall also die entfallene Einspeisevergütung – als auch auf den entgangenen Eigenverbrauch. In diesem Fall wird berechnet, welche Kosten dadurch entstehen, dass der Strom aus dem öffentlichen Netz eingekauft werden muss. Der Ertragsausfall sollte im Optimalfall für einen Zeitraum von 12 Monaten vereinbart sein

Was ist wichtig?

Teile der Anlage, die nicht für einen ordentlichen Betrieb erforderlich sind:

Es gibt einige wenige Teile einer Photovoltaikanlage, die nicht in allen Tarifen automatisch als mitversichert gelten. Dabei handelt es sich z.B. um Batteriespeicher und Wallboxen. Diese müssen in der Regel gegen Mehrbeitrag eingeschlossen werden.

Selbstbeteiligung:

Nahezu alle Photovoltaikversicherungen beinhalten eine Selbstbeteiligung in Höhe von 150 bis 500 EUR je Schadenfall.

Montageversicherung:

Die Montageversicherung ist insbesondere für den Fachbetrieb relevant, der die PV-Anlage liefert und installiert. Erst ab Inbetriebnahme der Anlage geht das Risiko auf den Betreiber über.

Haftpflichtversicherung:

Die Betreiberhaftpflichtversicherung deckt Risiken ab, für die der Betreiber gegenüber Dritten haftet. Bis zu einer gewissen Anlagengröße ist der Versicherungsschutz in der Regel bereits über die Privathaftpflicht oder Betriebshaftpflicht gegeben.

Besonderheiten

Photovoltaikversicherung in der Wohngebäudeversicherung:

Bei dem Einschluss in die Gebäudeversicherung wird die Versicherungssumme der Wohngebäudeversicherung um den Wert der PV-Anlage erhöht. Die Anlage ist dann gegen die im Gebäudevertrag vereinbarten Gefahren versichert. Viele Gebäudeversicherer bieten zusätzlich einen Baustein PV-Versicherung an, bei dem es sich um eine Elektronik- und Ertragsausfallversicherung handelt. Wir empfehlen allerdings, die PV-Anlage über einen separaten Tarif zu versichern, da es sich bei dem Zusatzbaustein häufig um einen „Basisschutz“ handelt. Auch wird, bei Abschluss eines separaten Spezialtarifes, im Schadenfall nicht die Gebäudeversicherung belastet.

i

Anfragepflichtige Anlagen:

Viele Anbieter von Photovoltaikversicherungen bieten bei bestimmten Begebenheiten keinen- oder nur eingeschränkten Versicherungsschutz an. Hier können insbesondere die Bauart und die Nutzung des entsprechenden Gebäudes, aber auch das Alter der zu versichernden Anlage zu Schwierigkeiten führen. Anlagen, die z.B. auf einem Gebäude mit einer weichen Dachendeckung angebracht sind oder ein bestimmtes Alter überschreiten, müssen gesondert angefragt werden.

[pma:] Team Sach

Vermeiden Sie
unangenehme
Überraschungen:

Wie eine Rechtsschutz-Versicherung mit dem Spezial-Straf-Rechtsschutz vor hohen Anwaltskosten schützt

Wenn ein Kunde eine Rechtsschutz-Versicherung abschließt, geht er davon aus, dass er alle aktuellen Risiken und Lebensbereiche abgesichert hat. Die meisten Kunden vertrauen auf die professionelle Beratung ihres Maklers. Nur manchmal passieren unvorhersehbare Rechtsprobleme, die für die Versicherten finanzielle Schäden mit sich bringen. Auf den Spezial-Straf-Rechtsschutz sollte nicht verzichtet werden.



So auch in dem folgenden Beispiel:

Ein 16-jähriger ist in den Sommerferien mit vier Freunden auf einer Fahrradtour im ländlichen Raum unterwegs. Sie machen bei einer abgelegenen Scheune eine Pause. Einer von den Jungs hatte erst vor kurzem in einer Social-Media-App ein Video über das Thema Feuer machen gesehen. Aus Langeweile beschließen die Jugendlichen, eines der Beispiele nachzumachen. Mit Hilfe einer Glasscherbe schaffen sie es, einen kleinen Haufen trockenes Gras unweit einer Scheune zu entzünden. Dabei ist allen durchaus bewusst, dass sich das Feuer auf das Gebäude ausweiten kann. Dennoch fahren die Jugendlichen nach einiger Zeit weiter, ohne das Feuer zu löschen. Einige Stunden später brennt die Scheune vollständig nieder.

Ein Bauer hatte bei seiner Arbeit auf einem naheliegenden Feld die Jungs gesehen. Dieser meldet den Vorfall der Polizei. Es kommt zum Vorwurf einer vorsätzlichen schweren Brandstiftung. Die Eltern des einen 16-jährigen sind versichert und setzen sich mit ihrer Rechtsschutz-Versicherung in Verbindung.

Die wenigsten Strafverfahren enden mit einem Freispruch oder einer Verfahrenseinstellung. Nicht einmal jede Zehnte vor den Strafgerichten verhandelte Sache endet ohne Verurteilung.

Die Staatskasse übernimmt auch dann nur einen Teil der Anwaltskosten. In den allermeisten Fällen müssen Geschädigte den eigenen Strafverteidiger selber bezahlen. Die Verfahren sind langjährig und stellen ein enormes finanzielles Risiko für Betroffene dar. Ob eine Familie diese Kosten ohne Probleme aufbringt, ist offen. Der Spezial-Straf-Rechtsschutz der KS/AUXILIA greift bei Vergehen sowie Verbrechen, solange keine rechtskräftige Verurteilung wegen Vorsatz vorliegt. Also immer dann, wenn der normale Straf-Rechtsschutz nicht ausreicht. Der Spezial-Straf-Rechtsschutz gilt weltweit im privaten, ehrenamtlichen und beruflichen Bereich. Bei Verfahren, die mit einem Strafbefehl enden, erfolgt keine Rückforderung der Kosten. Diese Absicherung sollte bei keinem Rechtsschutz-Versicherten fehlen.

„Vorsorge ist die beste Verteidigung.“

Der Spezial-Straf-Rechtsschutz der KS/AUXILIA ist im JURPRIVAT enthalten. Dieser umfasst weiter vier Bereiche: Privat, Beruf, Verkehr und Wohnen. Daneben gibt es noch weitere wichtige Leistungen. Der JURPRIVAT bietet Rechtsschutz für den Versicherungsnehmer und seine Familie.

Zum Beispiel ist der Internet-Rechtsschutz automatisch in dem Rechtsschutz-Paket enthalten. Ebenso sind Streitigkeiten aus einer nichtselbständigen Tätigkeit mit dem Arbeitgeber und

auch Streitigkeiten mit den Nachbarn und/oder Vermietern der selbstbewohnten Wohnung abgesichert.

Zudem bekommen alle Versicherten den PremiumService mit der telefonischen Rechtsberatung, den BU-Antrags-Check und den Aufhebungsvertrags-Check. Gerade der BU-Antrags-Check sichert Versicherte zuverlässig ab. Bei der Beantragung der BU-Rente muss auf jedes Detail geachtet werden. Im Vorfeld vermiedene Fehler erhöhen die Erfolgchancen für eine schnelle Auszahlung ohne langjährige Verfahren. Die Antragsstellung wird bei einem entstehenden BU-Leistungsfall durch den BU-Antrags-Check fachlich unterstützt.

Der JURPRIVAT hat mit dem Vorsorge-Rechtsschutz ein weiteres wichtiges Element. Damit können neue oder geänderte Risiken ab Entstehung ohne Wartezeit versichert werden. Zum Beispiel, wenn eine Eigentumswohnung gekauft und weitervermietet wird. Diese Fragen werden beim Versicherungsnehmer zur Hauptfälligkeit automatisch abgefragt.

Nicht nur der Preis und die Leistungsumfänge eines Rechtsschutz-Versicherers spielen eine wichtige Rolle. Auch die Kommunikation zwischen Kunden und Dienstleister ist wichtig. Viele Versicherer strukturieren Bereiche, wie Telefonservice oder E-Mails in Call-Center. Bei der KS/AUXILIA stehen jedem persönliche und fachliche Ansprechpartner zur Verfügung. Dieses Vorgehen schafft schnell Orientierung und sichert das Vertrauen für eine langfristige Kundenbindung.

Der JURPRIVAT ist mit seinen umfangreichen Leistungen der optimale Rechtsschutz für Privatkunden. Die KS/AUXILIA ist seit 1964 als Spezialist für Rechtsschutz am Markt tätig. Deutschlandweit zählt sie zu den beliebtesten Rechtsschutz-Anbieter und punktet durch ein fundiertes Angebot, erstklassigen Service und umfangreichen Leistungen. In Test und Umfragen ist die KS/AUXILIA mehrfach prämiert. Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Punkt, ist die Eigenständigkeit. Interessenskonflikte innerhalb eines Konzerns kommen durch die Unabhängigkeit der KS/AUXILIA nicht vor.

Für mehr Informationen oder bei offenen Fragen können Sie sich gerne an die Bezirksdirektion Dortmund der KS/AUXILIA wenden:

www.ks-auxilia.de/dortmund

Vergleichen lohnt sich: **die gesunde Alternative für ihr Beihilfe-Geschäft**

Beihilfeberechtigte sind eine äußerst attraktive Zielgruppe mit enormem Potenzial, bei der hervorragende Leistungen und ein verlässlicher Service im Vordergrund stehen. Und sie gelten als besonders treue Kunden, die gute Beratung gern direkt weiterempfehlen. Aus diesem Grund haben wir unser bereits etabliertes Angebot für Beamte und Beamtenanwärter nochmals deutlich verbessert. Mit R+V als Partner entscheiden Sie sich für einen finanzstarken Versicherer, der regelmäßig herausragende Bewertungen für Leistungen, Services und eine hohe Beitragsstabilität erhält.

Mehr Infos



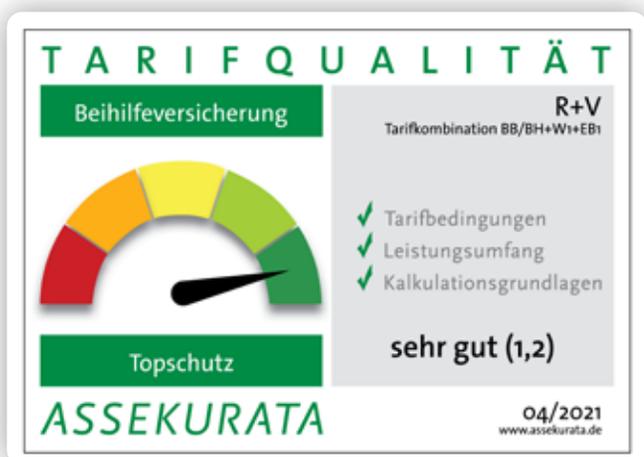
Das R+V-BeihilfeKonzept ist mit Bestnoten bewertet. So etwa mit einer Note von 1,2 von Assekurata, und auch Focus-Money hat uns attestiert, dass wir zu den fairsten Leistungsregulierern gehören. Alles in allem ideale Voraussetzungen, um Beamten die R+V mit bestem Gewissen empfehlen zu können.



- **Keine begrenzende Höchstsumme bei refraktiver Chirurgie (zum Beispiel Lasik)**
- **Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl**
- **Top-Leistungen für ambulante Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen – ohne Auswirkungen auf die mögliche Beitragsrückerstattung**
- **Geburtspauschale für Frauen**

Die R+V Krankenversicherung bietet mit Beihilfe classic, Beihilfe comfort und Beihilfe premium drei Vorschläge zu Tarifkombinationen mit unterschiedlichen Leistungs- und Preisniveaus, die den meisten Wünschen gerecht werden. Natürlich können Sie je nach Bedarf und Wunsch Ihrer Kunden die Absicherung individuell gestalten.

So profitieren Sie vom Wachstumsmarkt Gesundheit. Und Ihre Kunden erhalten eine hochwertige private Krankenversicherung mit vielen Top-Leistungen, die sich flexibel an ihre jeweilige Lebenssituation anpassen lassen. Und Sie gewinnen und binden langfristig zufriedene Kunden.



Die Highlights des R+V-BeihilfeKonzepts sind abhängig von der Tarifkombination:

- **Erstattung von Arzthonoraren auch über den Höchstsatz der GOÄ/GOZ hinaus**
- **Attraktive Leistungen ohne einschränkende Preis- und Leistungsverzeichnisse**
- **Hochwertige Unterstützung bei Zahnersatz und Kieferorthopädie ohne Zahnstaffel oder Erstattungshöchstbeträge**

Weitere Informationen zu den Beihilfe-Tarifen erhalten Sie bei Ihrer Ansprechpartnerin **Frau Claudia Petring** – per E-Mail unter claudia.petring@ruv.de oder Mobil unter **0151-26415668**.

R+V

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font, with a red horizontal bar through the middle of the 'H'.

Krass. Clever. Nachhaltig.



CleverInvest Green

HDI Partnerwelt

👤 Private Altersvorsorge → CleverInvest Green

Setzen Sie 2023 auf steigende Umsätze oder auf mehr Nachhaltigkeit? Mit CleverInvest Green geht beides. Unsere brandneue Privatrente überzeugt Ihre Kunden durch Wachstum, Flexibilität und Sicherheit – bei klarer Nachhaltigkeit in der Fondsauswahl, dem Rentenbezugsfonds sowie der Anlage im Sicherungsvermögen. Dank unserer Digitalprozesse sparen Sie wertvolle Zeit: Mit dem innovativen HDI FondsGuide etwa finden Sie unter rund 40 nachhaltigen Fonds garantiert den richtigen. So geht Nachhaltigkeit heute!

Wir sind HDI.

Ganz neu
und absolut
clever!

<http://krassnachhaltig.de>

NK.select: Passt sich dem Leben der Kunden an!

Mit dem NK.select XL hat die Hallesche neue Maßstäbe in der PKV-Vollversicherung gesetzt. Zwei weitere Tarife und ein Optionsbaustein machen NK.select jetzt zu einem hochflexiblen und ganzheitlichen Tarifkonzept.



Seit 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Mit NK.select XL hat er eine überaus leistungsstarke Weiterentwicklung erfahren, die sich besonders vorsorge- und familienfreundlich sowie zukunftsorientiert zeigt. Viele dieser Elemente finden sich auch in den beiden jüngsten Mitgliedern der neuen NK.select-Tariffamilie.

Für jeden das Passende

Der neue NK.select L steht dem XL in nur wenigen Disziplinen nach. Er enthält komfortable Gesundheitsleistungen auf konstant hohem Niveau. Mit seinen besonders günstigen Konditionen bietet NK.select S einen äußerst attraktiven Einstieg in die PKV. Dennoch können sich die Kunden sicher sein: Alles Wichtige ist versichert. Selbst Vorsorgeuntersuchungen sind auch hier ohne Altersbegrenzungen und ohne Beschränkung auf die gesetzlichen Programme enthalten. Und sie werden – inklusive Zahnprophylaxe und Schutzimpfungen – weder auf den Selbstbehalt oder den Bonus angerechnet, noch gefährden sie die Beitragsrückerstattung. Neben drei SB-Stufen werden die NK.select-Tarife auch als Bonusvariante angeboten, die besonders lohnend für Angestellte mit Arbeitgeberzuschuss sind.

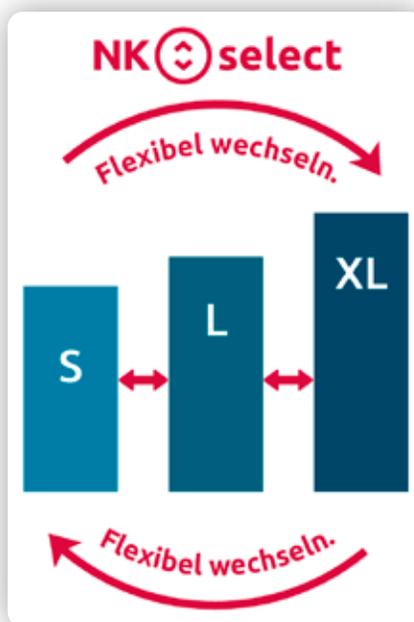
Flexibel bleiben

Das Leben ist vor allem eines: unvorhersehbar. Deshalb hilft der Optionsbaustein NK.select FLEX, sich flexibel und unbürokratisch an neue Lebenssituationen anzupassen – weil vielleicht gerade das finanzielle Budget geringer ausfällt oder der

Wunsch nach einer höherwertigen Absicherung aufkommt. Mit dem ganzheitlichen Tarifkonzept NK.select und seiner Wechsoption NK.select FLEX erhalten Versicherte die Möglichkeit, zu vielen verschiedenen Zeitpunkten oder Ereignissen ihr Absicherungsniveau zu erhöhen. Entweder durch einen Wechsel innerhalb der drei NK.select-Tarife S, L und XL oder indem sie ihren gewählten Selbstbehalt herabsetzen. Und wenn Kunden den Versicherungsschutz reduzieren möchten, können sie später wieder in den davor bestehenden Tarif zurückwechseln. Ganz einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung!

Übrigens:

Das flexible Tarifkonzept NK.select steht nicht nur Angestellten und Selbstständigen, sondern auch für die Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte offen.



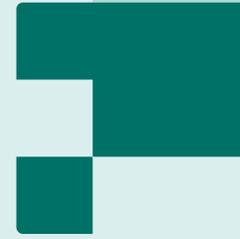
Weitere Informationen unter
www.vermittlerportal.de/NKselect

Hallesche Krankenversicherung

Andreas Pohl, Accountmanager Kranken
Vertriebsdirektion West
Tel. 0211/60298-668
E-Mail: andreas.pohl@hallesche.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 31.03.2023 eine Fondsgebundene Rentenversicherung Baloise Invest Vario oder Baloise Invest Garant (Tarife FRN, FRG, FRE, FRGE) abgeschlossen (es gilt das Policierungsdatum) mit Versicherungsbeginn bis spätestens 01.06.2023.
- Am Zuzahlungstermin ist das Beitragskonto ausgeglichen und der Rentenversicherungsvertrag ungekündigt.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.04.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.02.2023 und 01.03.2023.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.07.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.04.2023, 01.05.2023 und 01.06.2023.
- Wir dokumentieren Ihre Zuzahlung zum Zuzahlungstermin automatisch mit einem Versicherungsnachtrag.

So versichert die Barmenia Beamtinnen und Beamte: **vielseitig und einfach**

Mit der modernen Tariflinie „Genau-Für-Sie“ wird die Absicherung von Beamten und Beamtenanwärtern für Makler noch einfacher: Dort, wo die Beihilfe aufhört, greift die neue Tarifwelt mit einer Basisabsicherung und der passenden Ergänzung, und das für ein ganzes Leben.



In Deutschland stehen zurzeit mehr als 45 Millionen Erwerbstätige im Berufsleben. Davon entfallen rund 1,8 Millionen Menschen auf die Berufsgruppe der Beamten (Quelle: Statistisches Bundesamt). Diese Zahl wird sich – aufgrund der aktuellen Altersstruktur – mittelfristig deutlich erhöhen. In der Zielgruppe der Personen mit Beihilfeanspruch steckt somit ein erhebliches Potenzial. Beamte zu versichern, ist vielseitig. Die vielversprechende neue Tarifwelt der Barmenia macht es nun noch einfacher, die anspruchsvolle Zielgruppe abzuholen, zu versichern und individuell zu begleiten.

Weil Staatsbedienstete sehr unterschiedlich beschäftigt sind, versichert die Barmenia sie nun auch so. Die neue Tarifwelt „Genau-Für-Sie“ berücksichtigt mit ihren Produkten die verschiedenen Beihilfeverordnungen der Länder sowie des Bundes und ermöglicht so einen umfangreichen Versicherungsschutz im Krankheitsfall. Und das über die gesamte Beamtenlaufbahn hinweg. Für Makler und Maklerinnen stellt sich eine Beratung in puncto Beihilfe jetzt deutlich einfacher dar!

In Deutschland ist eine vollständige Krankenversicherung verpflichtend. Da die Beihilfe Kosten von Beamtinnen und Beamten nur teilweise übernimmt, müssen Makler ihre Kundschaft darüber informieren, dass sie zusätzlich zur Beihilfe eine Krankenversicherung vereinbaren müssen. Das gilt auch für Versicherte, die Heilfürsorge beziehen, denn sie wechseln in der Pension automatisch in die Beihilfe. Sie müssen dann den durch den Dienstherrn ungedeckten Anteil der Kosten im Krankheitsfall in der PKV absichern. Hier kommen die neuen Barmenia-Genau-Für-Sie-Produkte ins Spiel: Sie ergänzen den Schutz der individuellen Beihilfe. So lässt sich der Schutz für Kundinnen und Kunden über die gesamte Laufbahn mit optionalen Leistungen genau an deren Bedürfnisse anpassen.

Top-Leistungen können sich sehen lassen

Versicherte starten mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung**. Sie ergänzt die Beihilfe und sichert alle wichtigen Bereiche ab, und zwar in der Höhe der versicherten Prozentstufe: ambulant, Zahnbehandlung und Zahnersatz, Psychotherapie, Heilpraktiker-Behandlungen, ambulante Vorsorgeuntersuchungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen. Die Absicherung bewegt sich über den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Ärzte, Zahnärzte und des Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker. Selbstverständlich sind auch ärztlich verordnete Hilfsmittel wie Bandagen, umfangreiche Kurleistungen, 400 Euro-Zuschuss zu Sehhilfen und 2.000 Euro pro Ohr für Hörgeräte versichert. Eine Zahnstaffel ermöglicht in den ersten beiden Kalenderjahren max. 5.000 Euro Erstattung, leistet danach aber in Höhe der vereinbarten Prozentstufe unbegrenzt. Und es geht noch mehr: Interessierte können ihre Einstiegsversorgung individuell mit dem **Genau-Für-Sie 2-Bett- oder 1-Bett-Baustein, der Genau-für-Sie Ergänzung sowie der Genau-Für-Sie**

Ergänzung Plus aufwerten.

Viele Menschen wünschen sich ein „gesundes Leben“. Denn das rechnet sich nicht nur in puncto Lebenszeit, sondern macht sich auch beim Beitrag in der Krankenversicherung bemerkbar. Versicherte, die weniger Leistungen in Anspruch nehmen, werden belohnt und kommen in den Genuss einer Beitragsrückerstattung! Die kann sich sehen lassen: **So erhalten Beamtenanwärterinnen sowie Beamtenanwärter schon im ersten leistungsfreien Jahr sechs Monatsbeiträge zurück. Beamte und Beamtinnen können sich gestaffelt über bis zu drei Monatsbeiträge freuen.**

Aber das ist noch nicht alles...

Die **Barmenia-Genau-Für-Sie Krankenversicherung** erstattet nicht nur Kosten, sondern bietet darüber hinaus **umfangreiche Gesundheitsservices sowie moderne Telemedizin mit der medgate App**. Darüber können sich Versicherte per Smartphone rund um die Uhr mit Ärztinnen und Ärzten aus ganz Deutschland in Verbindung setzen. Das stellt eine ärztliche Beratung auf einfachem Weg sicher und ermöglicht darüber hinaus auch, Privatrezepte oder Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen auszustellen.

Partner fürs Leben – die anpassungsfähige PKV

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

Die moderne Tarifwelt lässt keine Wünsche offen: Einfach. Menschlich. **#MachenWirGern**

Mehr erfahren unter
beamte.barmenia.de.

Barmenia

MINI AUTO MAXI ANGEBOT

von [pma:]

UNSER E-MOBILITÄTSSPECIAL
GEHT IN DIE ZWEITE RUNDE!

Das neue Jahr ist zwar schon ein paar Tage alt, aber falls Sie noch auf der Suche nach einem guten Vorsatz sind, oder einer der Ihrigen bereits abhandengekommen ist, dann haben wir etwas für Sie.

Weil Sie und unsere Umwelt nur **das Beste verdienen** haben wir noch einmal nachgelegt und weitere vollelektrische MINI Cooper nach Münster auf den Weg gebracht. Wenn Sie also nachhaltiger leben und/oder sich bewegen wollen, wäre dieses Auto vielleicht eine gute Idee. Aber vielleicht suchen Sie auch einfach nur ein „grünes“ Geschenk der besonderen Art? Wir wären für jede Gelegenheit passend vorbereitet...

Unser Angebot noch einmal im Überblick

- Ein vollelektrischer MINI Cooper SE.
- 46 Monate zum Preis von 290,00 EUR (brutto/Monat)
- 10.000 km Laufleistung p.a. – gegen Aufpreis anpassbar
- Mehr-km 5,35 Cent (inkl. MwSt)
- Minder-km 3,57 Cent (inkl. MwSt)
- Übernahmemöglichkeit zum festgesetzten Preis von 14.280 EUR
- Alternativ: Kauf (UVP) 25.900 EUR (statt Bruttolistenpreis 37.500 EUR) + ein Satz Winterreifen 1.350 EUR = 27.250 EUR (inkl. MwSt)

Zusätzlicher Benefit:

- Angebot gilt auch für Freunde und Familie
- 2.500 Bonuskilometer
- Unkomplizierte Rückgabe
- Leasingrückgabebewertung durch internes Gutachten
- KRAVAG-Vollkaskoversicherung (ca. 720,00 Euro brutto p.a.). Eigener SFR kann eingebracht werden.
- Angebot umfasst MINI Qualitätsbrief und Batteriezertifikat für maximal acht Jahre oder 160.000 km.



So sah das Ganze im letzten Jahr aus...



...ABER ES BLEIBT DABEI:
WO MINI DRAUF STEHT
IST MAXI DRIN

JETZT
BESTELLEN!



[pma:]

Neue
Lösungen für
die bestehenden
Branchenpro-
bleme

Die dritte Einnahmequelle für Versicherungsmakler

Stornofreie, wiederkehrende Zusatzeinnahmen mit Servicevereinbarungen

In einer schnelllebigen Zeit wie dieser, werden Sie als Unternehmer immer wieder aufs Neue auf die Probe gestellt. Die Regulierungen der vergangenen Jahre haben kontinuierlich für Herausforderungen gesorgt und auch der Blick in die Zukunft der Branche bleibt ungewiss.

Provisionskürzungen, steigende Stornohaftungszeiten und ein stetig steigender Beratungs- und Verwaltungsaufwand durch die DSGVO und andere Regulierungen, erschweren das Tagesgeschäft zunehmend.

Kunde für Kunde steigt der administrative Aufwand im Nachgang und es fehlt im Alltag oftmals schlichtweg die Zeit für Beratungsgespräche oder den so wichtigen langfristigen Kundenservice.

Umso entscheidender ist es, diesen starren äußeren Rahmenbedingungen mit neuen Lösungen entgegenzutreten, um auch langfristig unternehmerisch erfolgreich zu bestehen.

Nehmen Sie mit **Servicevereinbarungen** Ihr Schicksal selbst in die Hand!

Anstatt darauf zu hoffen, dass sich die Branche selbst zum Positiven verändert, empfiehlt es sich, das Zepter in die eigene Hand zu nehmen.

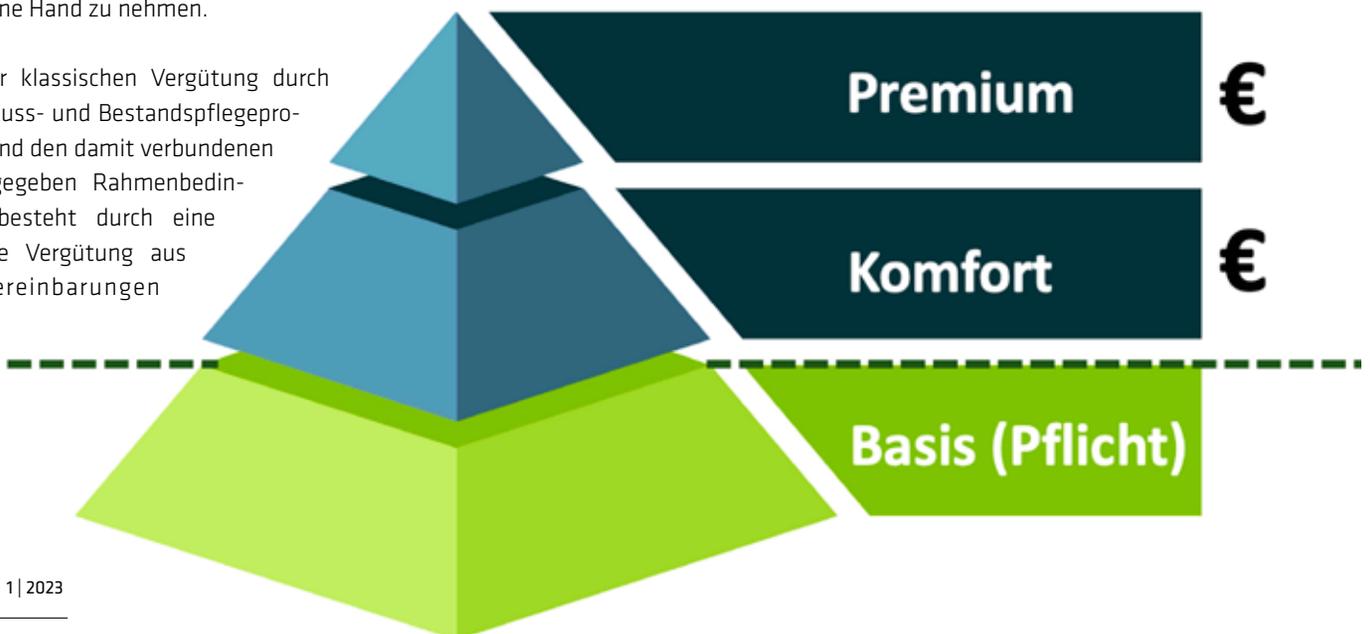
Neben der klassischen Vergütung durch die Abschluss- und Bestandspflegeprovisionen und den damit verbundenen starr vorgegeben Rahmenbedingungen, besteht durch eine zusätzliche Vergütung aus Servicevereinbarungen

ein zukunftsweisender Weg, das eigene Unternehmen auf ein solides Fundament für die Zukunft zu stellen und bestehende Herausforderungen nachhaltig zu lösen.

DIE IDEE DAHINTER IST **EINFACH UND EFFEKTIV** ZUGLEICH!

Service, der über die eigenen Vermittlerpflichten hinausgeht, wird vom Kunden durch eine wiederkehrende, monatliche Servicegebühr fair und transparent vergütet.

Durch eine klare Strukturierung der eigenen Serviceleistungen in verschiedene Servicelevel, kann der Kunde die für sich passende Begleitung frei auswählen und erhält genau die Unterstützung, die er sich von Ihnen wünscht.



MIT DIESER HERANGEHENSWEISE SCHAFFEN SIE SPÜRBARE MEHRWERTE, WERDEN FAIR FÜR IHREN SERVICE VERGÜTET UND BEFREIEN SICH AUS DER ABHÄNGIGKEIT ÄUSSERER UMSTÄNDE.

BETREUUNG OHNE SERVICEVEREINBARUNGEN



zeitaufwendiger Service, der durch die Bestandspflegeprovisionen nicht angemessen vergütet wird



ständiger Abschlussdruck, da die Bestandspflegeprovisionen die Ausgaben nicht decken



keine Zeit für die wichtigen Dinge durch einen stetig steigenden Verwaltungsaufwand



viel Arbeit im Bestand, wenig Wertschätzung im Alltag



Abhängigkeit von Provisionen und politischen Regulierungen

BETREUUNG MIT SERVICEVEREINBARUNGEN



faire Vergütung mit i.d.R. 15-50 EUR pro Kunde monatlichen Zusatzeinnahmen, ergänzend zur Bestandspflegeprovision



Mehr Sicherheit durch Aufbau eines stornofreien, wiederkehrenden Zusatzeinkommens



Mehr Zeit durch festgelegte Servicelevel und strukturierte Abläufe im Alltag



Mehr Wertschätzung und Fokus auf die wichtigen Kunden



Unabhängigkeit von äußeren Abhängigkeiten durch wiederkehrende, stornofreie Einnahmen



Das sagt [pma:] - Partner Stephan Hinzen:

„Durch die Servicevereinbarungen habe ich meine Kundenbindung enorm gesteigert und mich noch besser als Experte für meine Kunden positioniert“ *

*Darüber hinaus hat er sich mittlerweile ein zusätzliches stornofreies Einkommen von über 3.000 EUR monatlich aufgebaut.

Wenn es so viele Vorteile gibt, warum macht es dann nicht jeder?

1. Weil die wenigsten Versicherungsmakler wissen, dass sie diese zusätzliche Form der Vergütung nutzen können.

2. Weil eine Umsetzung ohne Unterstützung auf den ersten Blick zu zeitaufwendig, kostenintensiv und mühsam erscheint:

Welche Serviceleistungen kann ich anbieten?

Was darf ich rechtlich?

Welche Preise kann ich verlangen?

Wie spreche ich meine Kunden darauf an?

Wie rechne ich die Servicegebühren ab?

Fragen über Fragen, die in den meisten Fällen dazu führen, dass die Mehrwerte von Servicevereinbarungen dem Großteil der Vermittler verwehrt bleiben.

Um Ihnen Antworten auf diese Fragen zu geben und aufzuzeigen, wie einfach auch Sie von den weitreichenden Vorteilen profitieren können, veranstaltet Mission Service für [pma:] -Partner ein exklusives Online-Seminar.

Exklusives
Online-Seminar

Über Mission Service

Peter Süßengut setzt sich mit seiner Unternehmensberatung Mission Service für einen nachhaltigeren Service und eine höhere Beratungsqualität in der Finanzbranche ein. Hierzu bietet der ehemalige Versicherungsmakler mit seinem Konzept der Servicevereinbarungen ein aus der Praxis entwickeltes und erfolgserprobtes Modell an. Ziel der Begleitung ist, das Servicekonzept erfolgreich im Makleralltag umzusetzen.

Seit der Gründung 2019 lassen sich bereits über 370 Maklerunternehmen bei der erfolgreichen Umsetzung von Servicevereinbarungen durch Mission Service unterstützen.

Im Rahmen der kostenfreien Live-Informationsveranstaltung am 20.04.2023 im Zeitraum von 10.00 bis 11.30 Uhr, wird Ihnen Peter Süßengut gemeinsam mit Dr. Bernward Maasjost aufzeigen, warum sich bereits mehrere hundert Maklerunternehmen für das praxiserprobte Konzept „Servicevereinbarung“ entschieden haben und warum diese dritte Einnahmequelle zukünftig die Branche nachhaltig verändern wird.

Darüber hinaus werden zwei Maklerkollegen aus der praktischen Umsetzung berichten und Sie erfahren im Detail, wie sich viele Vermittler bereits innerhalb weniger Wochen mehr als 1.000 Euro monatliches Zusatzeinkommen und die damit verbundenen Sicherheiten aufbauen konnten.

**Nutzen Sie diese Chance
und melden Sie jetzt unter
webinar-pma.onepage.me/m oder
per Scan über den folgenden QR Code**



Peter Süßengut und Team

Foto: Stephan Blechschmidt

Peter Süßengut



PKV-SCHUTZ NK.SELECT

Der legendäre NK – jetzt als komplette Tariffamilie mit der Wechseloption NK.select FLEX.

Profitieren Sie jetzt von der neuen NK.select-Familie mit Tarifen für unterschiedliche Bedürfnisse und einer neuen Flexibilität: Dank dem Optionsbaustein NK.select FLEX können Ihre Kunden zwischen den Tarifen wechseln.

www.vermittlerportal.de/NKselect

SPEZIELLE SCHWERPUNKTTAGE



Für Einsteiger und Experten

Wir feiern dieses Jahr unser **40-jähriges Jubiläum** und nehmen dies zum Anlass, uns noch intensiver Gedanken darüber zu machen, wie wir uns weiterentwickeln und unsere Dienstleistung verbessern können. Im Rahmen dieser Überlegungen haben wir uns – zur zielgerichteteren Vertriebsunterstützung– dazu entschlossen, spezielle Sales-, Sparten- kurz um Schwerpunkttage zu veranstalten.

Wir sind uns bewusst, dass die/Ihre Bedürfnisse und Anforderungen sehr unterschiedlich sein können. Aus diesem Grund haben wir uns dafür entschieden, Ihnen gezielt spezialisierte Veranstaltungen anzubieten, die auf Ihre individuellen Interessen zugeschnitten sind. Diese speziellen Veranstaltungen sollen Ihnen in diesem Jahr dabei helfen, sich (noch) intensiver mit verschiedenen Themenbereichen auseinanderzusetzen und Ihr Wissen erweitern und/oder zu festigen. Unser Ziel ist es, Ihnen eine Plattform bzw. Gelegenheit zu bieten, bei der Sie sich mit anderen Interessierten austauschen und von unseren Experten lernen können. Wir haben uns mit verschiedenen Trendthemen auseinandergesetzt und sind sicher, mit unserer Auswahl eine interessante und abwechslungsreiche Palette an Veranstaltungen präsentieren zu können.

Freuen Sie sich also auf folgende Vertriebsveranstaltungen und lassen Sie sich inspirieren. Unser breites Angebot an Treffen und Workshops bietet Ihnen die Möglichkeit, sich mit aktuellen Themen wie E-Autos, PV-Anlagen und neuen Heizsystemen wie Wärmepumpen oder Hybridheizungen auseinanderzusetzen. Alles rund um das Thema Nachhaltigkeit steht also bei uns im Fokus und unsere Experten mit Rat und Tat zur Seite. Sie möchten Ihre Kenntnisse im Bereich der Krankenversicherung vertiefen? Dann empfehlen wir Ihnen unseren KV-Workshop, bei dem es rund um das Thema betriebliche Krankenversicherung geht. Oder wie wäre es mit unserer LV-Veranstaltung, die sich auf Nachfolgeplanung unter Einbeziehung von Lebensversicherungslösungen mit der konzentriert?

Natürlich haben wir auch für alle Finanzberater ein spezielles Kapitalanlage-Event vorbereitet, bei dem Sie sowohl von Expertise als auch Elektronik zum Thema Geldanlage profitieren können. Bleiben Sie daher gespannt und aufmerksam, weitere Details folgen.

i

PS. Natürlich wird es 2023 auch wieder unsere „klassischen“ Vertriebstage in den bekannten Städten geben.
Geplanter Zeitraum:
15.05.-29.05.2023

[pma:]



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

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

#MachenWirGern

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

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

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

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

Simply the Best – die Ipma: Top 40 Party Playlist

Was gehört zu einer richtig guten Party? Richtig! Die passende Musik. Und weil wir im Rahmen unserer Jubiläumsfeier auch musikalisch die letzten 40 Jahre Revue passieren lassen wollten, haben wir 400 Songs aus 40 Jahren Popgeschichte gesammelt. Damit aber für den Partyabend auch für jeden das Passende dabei war, konnten Sie im Vorfeld für Ihre Favoriten voten und so mitbestimmen, welche Songs es auf die Bühne oder den Plattenteller unserer Djane schaffen würde. Das Ergebnis - die TOP 40 [pma:] Playlist - konnte sich wirklich hören lassen.

**400 SONGS AUS 40
JAHREN – UND SIE
HABEN ABGESTIMMT!**



DAS BESTE AUS 40 JAHREN POP-MUSIK

**NATÜRLICH GIBT'S FÜR ALLE, DIE IHREN
SONG AUF DER PARTY VERPASST HABEN,
DAS GANZE HIER ZUM NACHLESEN.**

1. Van Halen - Jump
2. Guns n' Roses - Paradise City
3. Avicii - Levels
4. Toy Dolls - Nellie The Elephant
5. Bon Jovi - Livin' On A Prayer
6. Armin Van Buuren - Blah Blah Blah
7. Tiesto - The Business
8. AC DC - Thunderstruck
9. Marius Müller-Westernhagen - Mit 18
10. Justin Timberlake - Can't Stop The Feeling
11. Stereo MCs - Connected
12. Police - So Lonely
13. Kriss Kross - Jump
14. House Of Pain - Jump Around
15. Diana Ross - Upside Down
16. Bon Jovi - Keep The Faith
17. Bryan Adams - Summer Of 69
18. Ärzte - Westerland
19. Spider Murphy Gang - Skandal Im Sperrbezirk
20. Rage Against The Machine - Killing In The Name Of
21. Toten Hosen - Tage wie diese
22. Tina Turner - The Best
23. Prince - Kiss
24. Joachim Witt - Goldener Reiter
25. BAP - Verdamp Lang Her
26. Brings - Polka, Polka, Polka
27. Alice Cooper - Poison
28. Bon Jovi - It's My Life
29. Faithless - Insomnia
30. Simple Minds - Don't You (Forget About Me)
31. Ben Zucker - Was Fuer Eine Geile Zeit
32. Cameo - Word Up
33. Kraftwerk - Das Modell
34. Wolfgang Petry - Wahnsinn
35. Roland Kaiser - Warum Hast Du Nicht Nein Gesagt
36. Spliff - Carbonara
37. Dr. Dre - The Next Episode
38. Nena - Irgendwie, Irgendwo, Irgendwann
39. New Order - Blue Monday
40. Queen - Another One Bites The Dust

**Jetzt wollen Sie direkt
noch einmal Reinhören?**

Kein Problem, hier geht's
nicht nur zur Playlist,
sondern auch zu allen
anderen 360 Songs.



[pma:]



Best of Bilder

Mit diesem Bilderbeitrag wollen wir nicht nur Ihre und unsere Erinnerung an einen ganz besonderen Tag wecken, sondern allen, die nicht dabei sein konnten zeigen, wie es ist, wenn auf einen Tag, gleich zwei Jubiläen fallen.

Am 03.02.2023 haben wir in Münster nämlich nicht nur die 20. Jahresauftakttagung sondern auch unser 40-jähriges Firmenjubiläum gefeiert.





Vertrieb



Danke an alle Aussteller!
Dank Ihrer Anwesenheit gab es nicht nur diese bunten Bilder, sondern auch die auf Seite 12.



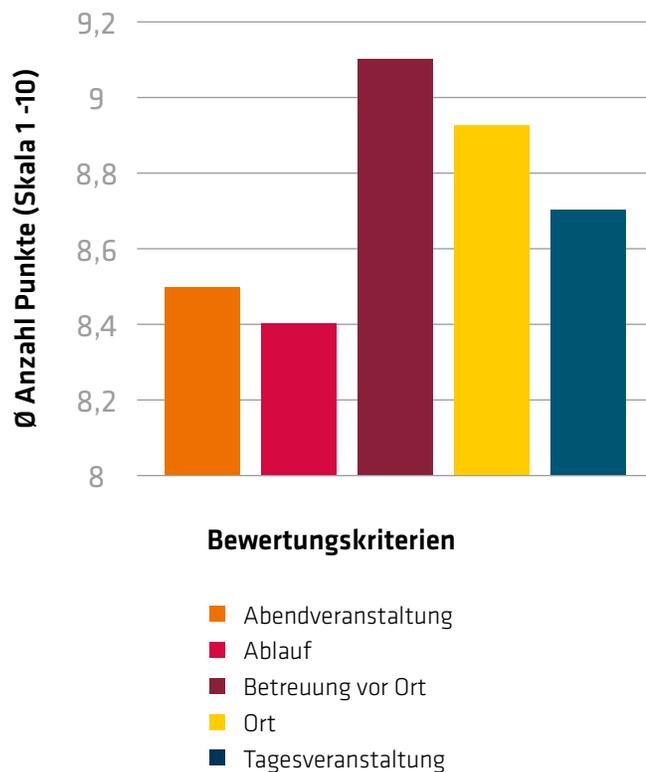


03.02.2023

Der 03.02.2023 war ein ganz ein ganz besonderes Datum. Aber nicht, weil in Amerika der Zieh-etwas-Rotes-an-Tag, der des Kaugummis oder des Karottenkuchens begangen wurde. Nein, er war besonders, weil in Deutschland, genauer gesagt in Münster, auf einen Tag gleich zwei Jubiläen gefallen sind. Am 03.02.2023 haben wir bei [pma:] nicht nur unsere 20. Jahresauftakttagung, sondern auch unser 40jähriges Firmenjubiläum gefeiert.

400 Partner, Mitarbeiter, Vertreter von Finanzdienstleistern und Besucher waren mit von der Partie und bei der Party. Und wie diese den Tag und Abend erlebt haben, was sie sich für die Zukunft wünschen und uns noch zu sagen haben, lesen Sie hier: Für dieses Feedback, die Verbundenheit sowie die Gesellschaft an diesem besonderen Tag sagen wir Danke. Wir freuen uns auf die nächsten gemeinsamen Jahre und Veranstaltungen.

Ausstellerfeedback



Das hat den Ausstellern besonders gut gefallen:

„Der Veranstaltungsort war perfekt, die Standausstattung gut. Die Abendveranstaltung war sehr gelungen.“ „Das Format passt, machen Sie weiter so!“ - [Marcus Dierschke / HÄGER Versicherung](#)

„Sehr gut organisiert und eine tolle vor Ort Betreuung, wie immer gelungen“ - [Günter Perings / Dialog Versicherung](#)

Und das sagen unsere Partner:

„Die räumliche Anordnung der Stände war sehr gut. Alle beteiligten Personen vom Orga Team PMA waren extrem hilfsbereit.“ – **Tom Langhoff / Emil Frey**

„Ort und Ablauf Tages- und Abendveranstaltung“, „Gut war die Organisation (auch im Vorwege) und das Standkonzept (sehr aufgeräumt und übersichtlich)“ – **Andreas Michalsky / Baloise Financial Services GmbH**

„Kurze Wege, familiäres Umfeld“ – **Heiko Aufmhoff / ERGO**

„Organisation, Betreuung, Abendveranstaltung“, „Vielen Dank nochmals an das gesamte PMA-Team!“ – **Patrick Knappmeyer / LAIC Vermögenverwaltung**

„Sehr gute Organisation und Ablauf; interessante Gesprächspartner“, „Die Jahresauftaktveranstaltung würde ich mal ganz einfach so beschreiben..„Alles Tip Top““ – **Thomas Cockburn / LV 1871 a.G. München**

„Tolle, professionelle und zugleich familiäre Atmosphäre“ – **Michael Kopf / Patriarch Multi-Manager GmbH**

„Die Position unseres Messestands, das Catering während der Messe, die Anzahl der Teilnehmer und die Abendveranstaltung haben mir besonders gut gefallen.“, „Vielen Dank nochmal für die tolle Organisation und den schönen Tag“ – **Marcus Fromm / R+V Allgemeine Vers AG**

„Die Lokation der Abendveranstaltung“ – **Volker Wankum / R+V Versicherung**

„Parken, Essen und Trinken, Organisation insgesamt“ – **Karsten Bisow / SDK**

„Die Verpflegung sowie die vielen offenen Gespräche vor Ort“ – **Dominik Girek / Stuttgarter**

„Gute, übersichtliche Örtlichkeit, tolle Eröffnung durch die Geschichte“ – **Dominik Krauser / Swiss Life**

Besonders gefallen hat der zwanglose Charakter der Veranstaltung, Ich war das erste Mal dabei, um ein Feeling für [pma:] zu bekommen.

Sebastian Laude – war nach langer Zeit zum 2. Mal dabei. Highlight war für ihn die Diskussion zum Thema "Superpool".

Dr. Martina Görge – Sie war das erste Mal als Gast dabei. Der erste Teil in der Halle hat ihr super gefallen. Sehr spannende Vorträge, große Range der Aussteller, war sehr bereichernd und sie hat viele neue Informationen mitgenommen.

Daniel Mohn – war das erste Mal dabei und fand die Vorträge am besten, sie waren sehr informativ, und es gab einen guten Austausch mit den jeweiligen Teilnehmern und Rednern.

Sabine Nouarat – war schon das 6. oder 7. Mal dabei und sagt, dass man dieses Event nicht verpassen sollte. Sie nutzt die Gelegenheit, Kollegen kennenzulernen und sich untereinander auszutauschen. Ihr Highlight: die „Märchenstunde“. Sie hat zur Einstimmung super gefallen.

Heribert Gerstenmeyer – Ihm gefällt die Location am besten. Die Halle ist hell und übersichtlich. Es war nicht zu überlaufen.

Bernd Falter – findet es immer wieder interessant, Kollegen zu treffen, gerade für den Austausch untereinander. Ihm hat deswegen auch die Abendveranstaltung gut gefallen, er konnte Kontakte knüpfen und sich austauschen. Außerdem hat ihm die Musik gefallen, weil auch ältere Songs dabei waren. Die Stimmung war ausgelassen.

Doris Hofmann – Ist, seit sie bei [pma:] ist, bei jeder JAT dabei gewesen und freut sich jedes Jahr aufs neue drauf. Ihr persönliches Highlight sind die Kontakte, die sie pflegen und die Gespräche, die sie führen kann, ganz gleich ob mit Kollegen oder Gesellschaften.

Andreas Schwarz – Er war das erste Mal da. Die Location hat ihm gefallen und auch die Zeit für die Gespräche. Alles in Allem eine gelungene Veranstaltung (sagt er).

[pma:]

DA GEHT
(DOCH) NOCH

MEHR! MEHR!

In der Hitparade der persönlichen Wünsche steht das eigene Zuhause immer noch unangefochten an der Spitze. Vor allem jetzt, wo es nicht nur um die Frage nach Kauf oder Neubau, sondern auch um Klimafreundlichkeit und Energieeffizienz geht. Häuser oder Wohnungen werden gänzlich neu konzipiert oder modernisiert und rücken die Auseinandersetzung mit Photovoltaik, Wärmepumpen, Pellettheizungen und Dämmung in den Vordergrund. Gefragt sind sinnvolle Lösungen und Investitionen, welche individuell und passend finanziert werden müssen.

*Natürlich muss es sich nicht um den Kauf oder Bau einer Wohnung oder eines Haus handeln, auch der Zinsauslauf oder die Zinssicherung sind spannende Aspekte im Bereich Finanzierung, bei denen wir gern unterstützen.

Um Sie und Ihre Kunden bei der Umsetzung Ihrer Immobilienträume- und pläne* zukünftig noch besser unterstützen zu können, haben wir im Bereich Finanzierung gleich zweifach aufgestockt:

Wir erweitern Team und Technik und verbessern zusätzlich die Konditionen. Freuen Sie sich ab März daher auf:

- Zwei Finanzierungsplattformen: Starpool und Prohyp
- Über 700 potenzielle Produktpartner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Bausparkassen
- Fünf Berater, die Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen: Peter Sommer, Eva Maria Siebold-Borstelmann, Ronald Borstelmann, Wolfgang Seidel und Klaus Risthaus

Das durch uns vermittelte Kreditvolumen in 2022 betrug über 80 Millionen Euro.

Unser Angebot richtet sich an alle Berater, die Begleitung in Finanzierungsfragen suchen, ganz egal, ob eine Erlaubnis nach § 34 i GewO vorhanden ist oder nicht. Denn für alle, die keine entsprechende Lizenz haben, gibt es unser Tipgeber-Modell.

Und für alle anderen (Rück-)Fragen, steht Ihnen Peter Sommer als Erstkontakt jederzeit gerne zur Verfügung.
0251-3845000-107 / psommer@pma.de

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

MEHR!



Ihre Kunden möchten den Wert der eigenen Immobilie erfahren?

Gemeinsam mit PlanetHome können Sie folgenden Service anbieten:

- **Immobilienbewertung mit dem „Immocheck“:** Schnelle und unkomplizierte erste Einschätzung zum Marktwert** der Immobilie
- **Marktbeobachtung mittels „Immocheck Update“:** Regelmäßige, aktualisierte Wertindikation zur Nachverfolgung der Preisentwicklung



Lassen Sie Ihre Kunden von dem PlanetHome Immobiliencheck* profitieren – kostenlos und unverbindlich! Einfach den QR-Code scannen oder online auf:

plp.planethome.de/pma-immocheck/

Sie sind noch nicht bei uns registriert? Das geht ganz einfach in [ELVIS.one](https://www.elvis.one) unter der Rubrik Service (PlanetHome).

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

** Mit dem Marktwert ermittelt PlanetHome den Wert, der beim Verkauf einer Immobilie zum jeweiligen Zeitpunkt am Markt voraussichtlich zu erzielen ist.



DER VERSICHERUNGSMAKLER:

EIN HEIMLICHER HELD
IN SACHEN GELDDANLAGE?

**Wir
glauben ja.**

Aber falls Sie noch zweifeln, kann Frank Hubner Sie vielleicht eines Besseren belehren. Wir trafen ihn zum Interview und waren selbst überrascht, wie schnell und sicher er bereits im Bereich Kapitalanlagen/ Vermögensaufbau unterwegs ist.

INTERVIEW

PM: Hallo Herr Hubner!

FH: Hallo!

PM: Sie wissen, warum wir Sie interviewen und warum wir dieses Interview dann gerne in unserem Magazin abdrucken möchten?

FH: Ich habe da so eine Idee.

PM: Herr Hubner, Sie sind ein Berater mit Schwerpunkt Versicherungen. Das ist korrekt, oder?

FH: Ja, unser Fokus liegt eigentlich im Bereich Versicherung.

PM: Das ist interessant, denn vor nicht allzu langer Zeit haben Sie sich dazu entschieden, sich auch mit dem Thema Geldanlagen zu beschäftigen. Wie kam es dazu?

FH: Der Gedanke kam mir auf der letztjährigen Jahresauftaktveranstaltung, wo die [pma:] als Hidden Champion der Geldanlage vorgestellt und darauf hingewiesen wurde, dass auch in uns – also jedem Nicht-Geldanlage-Berater – ein solch versteckter Held schlummert.

Das haben wir sacken lassen und dann angefangen zu überlegen, wie wir das Thema Geldanlage bei unseren Kunden platzieren können und wo unsere persönlichen Hürden bei einer Ansprache liegen. Unserer Erfahrung nach spielt Geld zwar eine große Rolle bei unseren Kunden, aber wir hatten auch das Gefühl, dass ein Großteil von ihnen nicht gerne darüber spricht. Dann ist uns aber aufgefallen, dass wir diese Form des Geschäfts (*Anm.der Redaktion: das Investmentgeschäft*) ja eigentlich schon seit Jahren betreiben, nämlich immer dann, wenn wir unseren Kunden Fondspolizen mit einem Versicherungsmantel verkaufen.

Alles, was es also jetzt noch brauchte, waren Produkte ohne Versicherungsmantel, ein wenig Mut und ein Partner zur Rückendeckung.

PM: Gab es über die Kampagne hinaus noch einen Grund oder einen Moment, der Sie dazu bewegt hat, sich mit dem Thema Geldanlage auseinander zu setzen?

FH: Tatsächlich hat uns auch das Thema Nachhaltigkeit "getrieben". Bei unseren Kunden beobachten wir, dass der Gedanke, etwas Gutes für die Umwelt zu tun und gleichzeitig Geld bereut anzulegen, zunehmend an Relevanz gewinnt.

Tja, und wenn dann zeitgleich die Chance besteht, Seminare zu dem Thema zu besuchen, oder durch Produktpartner und Lösungen des Hauses direkt aktiv zu werden, wer kann da schon widerstehen?!

PM: Gibt es hier etwas oder jemanden, den Sie besonders empfehlen können/wollen?

FH: Aber ja. Das Angebot und die Programme der jeweiligen Gesellschaften – aber auch von [pma:] – sind vielfältig und umfassend. Deshalb sind wir froh, dass uns auf allen Seiten der Vermögensverwaltungen kompetente Ansprechpartner zur Verfügung stehen. An dieser Stelle möchten wir daher gern Herrn Michalsky von der Baloise und Herrn Bücken von der BPS danken, und natürlich auch Ihnen.

Hubner: P.S.: Wir haben bei der BPS und Baloise für uns selbst Verträge abgeschlossen, weil uns die Konzepte überzeugt haben.

PM: Vielen Dank für das Gespräch. Können wir Ihren Antworten also abschließend entnehmen, dass:

- in jedem ein HiddenChampion schlummert,
- es sich auf jeden Fall lohnt sich mit den Lösungen der pma zu beschäftigen
- es wirklich leichter ist, als man zunächst denkt.

FH: Ja, das würde ich so unterschreiben.

KOSTENFALLE:

VERDECKTE MÄNGEL BEIM IMMOBILIENKAUF.
SO KÖNNEN SICH IHRE KUNDEN MIT EINER
VERSICHERUNGSPOLICE VON PLANETHOME
DAVOR SCHÜTZEN.

Der Traum von der eigenen Immobilie kann schnell zum Albtraum werden, wenn plötzlich und unerwartet versteckte Mängel auftauchen, die beim Kauf nicht ersichtlich waren. Diese können sehr kostspielig werden und die Existenz bedrohen. Die einzigartige Police „PlanetHome Protect“ kann Ihre Kunden davor schützen.

* PlanetHome bietet über ihre Tochtergesellschaft, die PlanetHome Finanzierung GmbH, in Zusammenarbeit mit der ELEMENT Insurance AG aus Berlin als erster deutscher Immobiliendienstleister Versicherungsschutz u. a. gegen verdeckte Mängel.

WAS SIND VERDECKTE MÄNGEL?

In Abgrenzung zu offenen (sofort ersichtliche Mängel wie Risse in der Wand) und arglistig verschwiegenen Mängeln (dem Verkäufer bekannte, aber nicht benannte Mängel), handelt es sich hier beispielsweise um veraltete oder schadhafte Rohrleitungen, Elektroinstallationen, Haushaltsgeräte oder Fassadenverkleidungen – Mängel, die unbeabsichtigt und unentdeckt an den neuen Eigentümer weitergegeben wurden.

Um sich als Käufer einer Immobilie gegen verdeckte Mängel abzusichern, braucht es Zeit, ggf. Spezialwerkzeuge und das Know-how, diese zu entdecken. So müsste beispielsweise die Bausubstanz aufgebrochen werden, um Fehler zu entdecken, die im Laufe der Zeit schwere Schäden verursachen könnten.

SCHUTZ GEGEN MÄNGEL DURCH DIE VERSICHERUNGSPOLICE „PLANETHOME PROTECT“¹

Um Käufern hier Abhilfe zu schaffen, bietet die PlanetHome Group über ihre Tochtergesellschaft PlanetHome Finanzierung GmbH in Zusammenarbeit mit der ELEMENT Insurance AG als bundesweit erster Immobiliendienstleister eine Versicherungspolice an, welche die finanziellen Verluste solcher Mängel umfangreich auffängt und damit Risiken, die mit einem Immobilienkauf einhergehen können, deutlich minimiert.

Der Versicherungsnehmer kann dabei zwischen zwei Varianten wählen – „Komfort“ oder „Premium“ mit jeweils geringen Selbstbeteiligungen. Beide Policen übernehmen im Schadensfall gemäß den Versicherungsbedingungen u. a. anteilig die Kosten für dringliche Mängelbeseitigungen, sind für Alt- und Neubauten abschließbar und haben eine Laufzeit bis zu zwei Jahren. Die Kosten beziehen sich jeweils prozentual auf den Kaufpreis.

	Komfort	Premium	
Versicherungssumme	10% des Kaufpreises, max. 100.000 € p.a.	20% des Kaufpreises, max. 200.000 € p.a.	
Selbstbeteiligung	1.000 €	500 €	
Prämien	Bestandsimmobilie	1,00% des Kaufpreises	2,00% des Kaufpreises
	Neubau (innerhalb 36 Monaten nach Erstbezug)	0,75% des Kaufpreises	1,50% des Kaufpreises

VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN:

- **Schutz vor den finanziellen Folgen von verdeckten Mängeln und Schäden**
- **Anteilige Übernahme der Kosten für dringliche Mängelbeseitigungen und Reparaturen, notwendige Neuan-schaffungen durch Totalschäden, Reparaturkosten oder den Ersatz fehlerhafter Teile zum Neuwert gemäß den Versicherungsbedingungen der ELEMENT Insurance AG**
- **Niedriger Selbstbehalt**
- **Versicherung durch Verkäufer oder Käufer abschließbar**

Als [pma:] Versicherungsmakler können Sie die Versicherung für Ihre Kunden direkt online unter go.planethome.com/33 mit nur wenigen Klicks abschließen. Bei weiteren Fragen zur Versicherungspolice wenden Sie sich bitte an: phprotect@planethome.com.

UNSER TIPP:

PlanetHome ist mehr als ein Produktpartner: PlanetHome ist Ihr erfahrener Dienstleister, der rund um das Thema Immobilien Mehrwerte schafft. Ihr Kunde möchte vielleicht seine eigenen vier Wände verkaufen oder wünscht eine Objekteinwertung? PlanetHome unterstützt gerne bei allen Immobilienbelangen. Weitere Informationen erhalten Sie über das Portal ELVIS.one. Hier können Sie sich auch per Single-Sign-On in das Tippgeberportal „ImmoPlanet“ einloggen, um schnell und einfach einen Immobilientipp zu übermitteln.

Sie sind noch nicht registriert?

Das geht ganz einfach in ELVIS.one unter der Rubrik „Service“ (PlanetHome).

planethOme

[pma:]
Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH

„E-MOBILITÄT“ MAL **ANDERS**

Digital Detox ist sicherlich super, aber gerade unterwegs und auf Reisen kann coole Elektronik nicht nur für viel Freude sorgen, sondern auch den Alltag erleichtern. Vor diesem Hintergrund verraten wir, was ab sofort in unserem (Hand-) Gepäck nicht fehlen darf.



Musikhören mit Mitreisenden?
Mit einem Klinkenstecker kein Problem.

Audio-Splitter für Ohrhörer –
Audio Jack – Pylones | **3,00 €**

Zum Produkt [HIER](#) klicken.

**Entspannt und
bequem schlafen.**

SleepPhones® | **ab 49,99 €**

Zum Produkt [HIER](#) klicken.



Damit unterwegs nicht die Power ausgeht, ein echter Klassiker.
Jetzt aber noch minimalistischer und magnetischer...

Anker 621 Magnetic Battery (MagGo) | **49,99 €**

Zum Produkt **HIER** klicken.



Für alle, die auf Achse sind:
Soft- und Kraftlos war gestern

Kompakter, kabelloser Mixer für unterwegs
Smoothie Maker nutribullet® Go | **39.90 €**

Zum Produkt **HIER** klicken.



Keine Angst vor Keimen

Tragbare UV-C-Sterilisations Tasche
mit integriertem Akku | **19,21 €**

Zum Produkt **HIER** klicken.





„Mama macht mal Wellness.“

Es gibt Familienhotels. Und es gibt DAS Familienhotel Almhof Family Resort & SPA in Tirol. Wellness, Action und Genuss, und das für alle Generationen: Das Vier-Sterne-Superior-Familienhotel in Gerlos im Zillertal macht's möglich.

Das Hotel gehört zu den innovativsten Kinderhotels in Österreich. Im Rahmen der Kinderbetreuung wird täglich ein abwechslungsreiches Programm an Indoor- und Outdoor-Aktivitäten angeboten. Aber nicht nur der Nachwuchs wohnt sich hier im Paradies – auch erholungsbedürftige Eltern kommen hier garantiert auf ihre Kosten. Während die Kinder bestens betreut das Hotel unsicher machen, entspannen die Erwachsenen bei einem Glas Champagner im Rooftop-Whirlpool am Dach des Adults Only-Wellnessturms oder genießen auf sie abgestimmte, professionelle SPA-Angebote. Ayurveda Angebote, Sportmassagen oder Beauty-Behandlungen sorgen für Wohlbefinden pur.

Kostbare, gemeinsame Quality Time erleben Familien dann im hoteleigenen Trampolinpark oder der Family Water World. Das Hotel-Gourmetrestaurant verwöhnt mit regionalen Zutaten und der Grüne Haube-Naturküche als Option. Das Vier-Sterne-Superior-Haus kann eben mehr als Kinderhotel.



Überirdisch wohlfühlen im Wellness-Turm

Urlaub mit der Familie bedeutet auch, Zeit zu zweit zu genießen. Über fünf Stockwerke erstreckt sich der weitläufige Adults Only-Wellness-Turm des Hotels, der 2018 eingeweiht wurde. In der Saunalandschaft mit verschiedenen Schwitzstuben sowie in den lichtdurchfluteten Ruheräumen mit Panoramafenstern, Wasserbetten und Kuschelnestern lässt es sich unbeschwert entspannen, während die Kleinen in der Obhut der Kinderbetreuung sind.

Highlight:

Das Dach SPA mit Außenpool und Blick in die umliegenden Berge. Hier genießen Eltern im Whirlpool die kostbare Zeit zu zweit oder nehmen auf den gemütlichen Liegen ein Sonnenbad. Wem das nicht reicht, nutzt das Private Spa-Angebot, das zwischen 20 und 23 Uhr für zwei Stunden gebucht werden kann: Sämtliche Ruheräume, zwei Saunen nach Wahl, das Tauchbecken und das Dach Spa stehen dann ganz exklusiv für eine extra Portion Auszeit zur Verfügung.



Wellness für alle Bedürfnisse

Wer ins Almhof Family Resort & Spa kommt, soll sich rundum wohlfühlen. Um die körperliche Wellness der kleinen und großen Gäste kümmern sich die Mitarbeiter:innen der SPA-Abteilung. Das SPA-Team ist auf asiatische Ayurveda und Shiatsu Kopf Massagen spezialisiert. Aber auch Klassiker wie eine Schulter-Nacken-Kopf-Behandlung oder die Kombination von Ganzkörper- und Fußreflex-Massagen kann gebucht werden.

Quality Time für alle!

Family Time ist Quality Time! Besonders wenn den Bedürfnissen von Eltern und Kindern Rechnung getragen wird. Herrlich entspannt fällt im Almhof daher auch die Gemeinsam-Zeit für Groß und Klein aus. Generationenübergreifendes Badevergnügen garantiert die Family Water World mit Panorama- und Kinder-Spiele-Hallenbad, mit Liegeinseln für die Eltern und den Wasserrutschen.

Ansonsten garantiert auch der hoteleigene Indoor Trampolin Park viel Spaß. Für gemeinsame Unternehmungen in der Umgebung bietet das Hotel drei Mal in der Woche leichte Familienwanderungen an. Neu im Programm ist die Kinder-Bikeschule, wo junge Mountainbike-Fans von ausgebildeten Trainern am Pumptrack im Gelände geschult werden.



Wellness für Erwachsene

Adults only: Während die Kleinen liebevoll betreut werden, relaxen Erwachsene im Wellness Turm auf fünf Etagen mit Yoga, Lady SPA, Private SPA und Sauna-Landschaft. Highlight: Das Dach SPA mit Außenpool und Blick in die umliegenden Berge.



Spass und Action

Abenteuerspielplatz, Indoor Kinder Eldorado, Softplay-Anlage, geführte Wanderungen, Schwimmkurse, Reiten, Spaß im Schnee und Almis Skischule exklusiv für Almhof-Kinder: Bei uns können sich Kinder richtig austoben. Unser umfangreiches Kinderprogramm für alle Altersgruppen bietet aktive Erholung und viel Abwechslung.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.familyresort.at

Ideal für die
betriebliche
Altersversorgung

Die Chancen-Rente

Das Renditepotenzial einer Fondspolice,
abgesichert mit modernen Garantien.

EINFACH MACHEN – wie wir „mehr Sport“ in die Tat umsetzen

„Mehr Sport“ zählt zu den Top3 Neujahrsvorsätzen. Immerhin behaupten dies mehr als 60 Prozent aller Deutschen. Weil aber bei vielen die Motivation allerdings schon im Februar verflogen ist, liefern wir ab diesem Jahr im [partner:] Magazin Tipps und relevante Information rund um die Themen Fitness, Gesundheit und Ernährung. Und weil Laufen unter den sportlichen Vorsätzen ganz oben steht, fangen wir damit an.



„Fisch schwimmt, Vogel fliegt, *Mensch läuft*“

ist wohl eines der bekanntesten Zitate des tschechischen Läufers Emil Zatopek. Für ihn war das Laufen wahrscheinlich die menschliche Grundfortbewegung. Und auch ohne medizinische oder sportwissenschaftliche Hintergründe, wissen wir doch alle, dass Laufen wirklich gut tut.

Mit Freunden oder Arbeitskollegen verabreden und gemeinsam trainieren – in einer Gruppe geht vieles leichter.

Gemeinsam trainieren, zusammen ein Ziel verfolgen und so positives bewirken. Sich gegenseitig pushen und motivieren. Und wenn einer mal keine Lust hat, zieht der andere einen mit. Das gemeinsame Trainingserlebnis führt nicht nur zum Stressabbau, sondern auch zu einem verbesserten Körpergefühl und mehr Leistungsfähigkeit.



Für viele ist erst einmal der Start das Ziel oder anders: Aller Anfang ist schwer!

Unseren Büroalltag verbringen wir die meiste Zeit sitzend. Aber was macht das mit unserem Körper? Wie kompensieren wir Stress? Und dann ist da noch dieser innere Schweinhund. Dieser kleine Fiesling lässt uns die Lieblingsserie einschalten und auf dem Sofa sitzen, statt die Laufschuhe zu schnüren und eine Runde zu laufen. Die Überwindung des inneren Schweinehundes ist das eigentliche Problem.



Keine Ausreden!

Die gute Nachricht: fast jeder kann joggen. Und das ohne aufwendiges Equipment.

Was es wirklich braucht, sind gute Laufschuhe.

Und es gibt viele Gründe, mit dem Laufen einfach zu beginnen: man kann zu jeder Tageszeit trainieren, ist nicht von Öffnungszeiten eines Fitnessstudios abhängig und Laufen ist allorts möglich. Ideal auch auf Geschäftsreisen: Laufschuhe können überall hin mitgenommen werden. An der frischen Luft bekommt man den Kopf frei, kann die nächsten Herausforderungen des Jobs bzw. Alltags planen und hat spätestens nach dem Duschen ein super Körpergefühl. Nicht zu vergessen die körpereigenen Drogen, die Endorphine, die uns dann immer wieder veranlassen, das Training durchzuführen. Die Umgebung wird beim Laufen neu wahrgenommen, die Natur, die Jahreszeiten, die Mitmenschen und es wird normal, auch bei Regen die Laufschuhe anzuziehen, was man vorher vielleicht nie gemacht hätte.





Richtiger Einstieg

Zu schnelles Loslaufen ist ein Fehler, den selbst Profis begehen. Gerade als Laufanfänger ist das ein extremer Motivationskiller. Wer schnell losläuft, ist schnell müde und muss eine Gehpause machen. Andersherum ist es besser. Langsam starten, dann lässt es sich ein paar Minuten länger laufen. Und statt eines Motivationseinbruchs erlebt man ein Motivationshoch. Ein lockerer Einstieg mit genügend Gehpausen ist am Anfang also völlig ok.

Wichtig: vor Beginn des Laufens ist es ratsam, einen medizinischen Check durchzuführen.

Equipment

Die Investition in gute Laufschuhe ist das „A und O“. Gute funktionale Sport- und Laufbekleidung gibt es dagegen auch von weniger namhaften Herstellern günstig. Wir empfehlen die Beratung – wenn möglich, mit Laufbandanalyse – in einem Fachgeschäft. Auch bei der Beratung gibt es Unterschiede. Wichtig ist, dass man sich in dem Laufschuh wohlfühlt. Tipp: Laufschuhe am besten nachmittags oder abends anprobieren.

Noch immer nicht überzeugt? Hier noch ein paar Gründe, mit dem Laufen zu beginnen:

- 👟 Laufen ist eine der wirkungsvollsten Trainingsformen für das Herz-Kreislaufsystem.
- 👟 Laufen stärkt die Knochen.
- 👟 Laufen kann man in jedem Alter.
- 👟 Von allen Ausdauersportarten macht Laufen die geringsten Umstände.
- 👟 Laufen kostet nicht viel und ist kinderleicht. (Außer für ein, zwei Paar vernünftige Schuhe und funktionsgerechte Kleidung sind kaum Investitionen notwendig.)
- 👟 Laufen ist die beste Methode zum Stressabbau.

Wie langsam du auch läufst – **du bist schneller als alle, die zu Hause bleiben!**

Im [pma:]-Jubiläumsjahr haben wir 40 Startplätze in 10 Staffeln!

Also, macht mit und lasst uns gemeinsam einen Marathon absolvieren. Aber keine Sorge, niemand von uns läuft die Distanz allein.

Als Staffel überqueren wir zu viert die Ziellinie beim 21. Volksbank-Münster-Marathon am 3. September 2023! Genießt die Atmosphäre eines großen Sportevents - mit dem Unterschied, dass Ihr Euch die 42,195 Kilometer zu viert teilt. Die Strecke ist in etwa vier gleich lange Teilabschnitte aufgeteilt.

Interesse? Dann einfach bei Katarína Orlovic melden, telefonisch unter 0251 3845000-140 oder per E-Mail unter korlovic@pma.de

i



Rechtsschutz für Privathaushalte

JURPRIVAT – leistungsstark, umfassend und preisgünstig

- 6 Leistungsbereiche: Privat, Beruf, Verkehr, Wohnen, Vorsorge und Spezial-Strafrechtsschutz
- PremiumService inklusive: BU-Antrags-Check, Online-Vertrags-Check, Online-Beratung, u.v.m.
- Spezial-Strafrechtsschutz auch beim Vorwurf von Vergehen und Verbrechen
- Auswahl an verschiedenen Selbstbeteiligungs-Varianten – auch unter Anrechnung von schadenfreien Jahren der Vorversicherung
- Mehrfach prämierter Maklerversicherer, spartenneutral und unabhängig
- Persönliche Betreuung mit kurzen Entscheidungswegen – keine Call-Center



KS/AUXILIA
Rechtsschutz

Mehr Informationen?
Sprechen Sie uns an.
www.ks-auxilia.de/dortmund





**Perfekt für
den Start ins
Berufsleben**

Mehr Infos zu InvestFlex und
InvestFlex Green erhalten Sie hier:

[makler.allianz.de/leben/privat/vertriebliche-ansprache/top-
themen-privat/investflex-flexible-garantieniveaus.html](https://makler.allianz.de/leben/privat/vertriebliche-ansprache/top-themen-privat/investflex-flexible-garantieniveaus.html)

**Damit
die Vorsorge
mit dem Leben
Schritt halten
kann**

Das Leben junger Menschen ist bunt und vielfältig. Genau dazu passt die flexible Vorsorgelösung Allianz InvestFlex. Denn sie lässt sich einfach an die sich verändernden Lebenssituationen Ihrer jungen Kundinnen und Kunden anpassen.

Nach Ausbildung oder Studium erst mal auf Weltreise, dann Job, Karriere, vielleicht noch ein Sabbatical, die eigene Familie und der Traum von den eigenen vier Wänden. Mit InvestFlex können junge Menschen direkt mit einer chancenorientierten, langfristigen Altersvorsorge starten und bei steigendem Sicherheitsbedarf einfach das Verhältnis von Renditechancen und Sicherheit neu justieren.

Noch entspannter mit Chancen vorsorgen

Flexibilität ist für viele heute wichtiger denn je. Mit InvestFlex von Allianz Leben können Vermittler oder Vermittlerinnen jetzt noch besser darauf eingehen. Denn Garantien können bedarfsgerecht erhöht oder reduziert werden.

Ein Beispiel: Eine Berufseinsteigerin entscheidet sich für die PrivatRente InvestFlex und wählt zu Vertragsbeginn ein Garantieniveau von zehn Prozent. Sie hat noch viel Zeit bis zum geplanten Rentenbeginn und kann so mit einer hohen Fondsquote von den langfristigen Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Einige Jahre später kauft sie eine Immobilie. Sie möchte mit ihrer Police einen Teil ihres Darlehens bei Fälligkeit tilgen und wählt für eine bessere Planbarkeit ein höheres Garantieniveau. Zudem sorgt ein höheres Garantieniveau auch bereits während der Laufzeit dafür, dass die Schwankungen, die der Kapitalmarkt mit sich bringt, stärker abgefedert werden.

Bereit. Für alles, was das Leben zu bieten hat

Mit steigendem Sicherheitsbedarf – wie in obigem Beispiel – kann das Garantieniveau unter bestimmten Voraussetzungen nach oben angepasst werden. Anpassungen sind während der Laufzeit nach oben, aber auch nach unten möglich. Wer hohe Erträge während der Laufzeit automatisch sichern möchte, kann eine dynamische Garantierhöhung aktivieren. Oder wieder deaktivieren, um vermehrt Chancen zu nutzen.

Bei laufenden Beiträgen lässt sich das Garantieniveau in zehn-Prozent-Schritten – zwischen 10 und 80 Prozent anpassen – bei Einmalbeiträgen zwischen 10 und 90 Prozent. Die flexible Anpassung des Garantieniveaus ist bei der Allianz PrivatRente und der Allianz BasisRente möglich.

Einfache Anpassung der Anlagestrategie – auch während der Laufzeit

Ob aktiv, passiv oder eine Kombination aus beiden Welten – für die Ausrichtung der Kapitalanlage stehen zahlreiche qualitätsgeprüfte Fonds, ETFs und weitere gemanagte Anlagestrategien zur Auswahl. Und wenn sich neue interessante Anlagetemen ergeben, können Kundinnen und Kunden jederzeit flexibel und kostenlos ihre persönliche Anlagestrategie anpassen.

Vorteile von InvestFlex im Überblick

- Das Wunsch-Garantieniveau kann zu Vertragsbeginn von 10 bis 80 Prozent (laufende Beiträge) bzw. bis 90 Prozent (Einmalbeitrag) gewählt werden.
- Das Garantieniveau ist während der Aufschubdauer für mehr Sicherheit nach oben oder für mehr Chancen nach unten unter bestimmten Voraussetzungen anpassbar.
- Ihre Kundinnen und Kunden profitieren heute und morgen von qualitätsgeprüften Fonds und weiteren Anlagestrategien. Die Auswahl ist jederzeit kostenfrei änderbar.

Mit der Variante InvestFlex Green ausschließlich auf Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen setzen

Mit InvestFlex Green steht zusätzlich eine fondsgebundene Vorsorgelösung im Angebot, die den Fokus auf Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen legt. Dabei profitieren Kundinnen und Kunden sowohl von der langjährigen Nachhaltigkeitsexpertise der Allianz als Unternehmen und Investor als auch von den Renditechancen qualitätsgeprüfter Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen renommierter Fondsgesellschaften. InvestFlex und InvestFlex Green bieten Kundinnen und Kunden bei Vertragsabschluss mehr Möglichkeiten und lassen ihnen zudem Freiheiten, ihre Vorsorge bei veränderten Präferenzen hinsichtlich Chancen und Sicherheit gezielt anzupassen.

Die NÜRNBERGER Schüler-BU: individuell und lebensbegleitend



Eltern wollen ihrem Kind den bestmöglichen Start ins Leben bieten. Egal, ob es später Gärten gestaltet, zum Mond fliegt oder neue Medikamente erforschen will: Dem Traumberuf soll nichts im Weg stehen. Mit der NÜRNBERGER Schüler-Berufs-unfähigkeitsversicherung (BU) ermöglichen Sie Ihren Kunden schon frühzeitig eine verlässliche Basis, die mit verschiedenen Bausteinen und Optionen individuell und lebensbegleitend gestaltet werden kann.

Schüler-BU ab 10 Jahren

Für Kinder ab zehn Jahren, die bereits eine weiterführende Schule, wie z. B. eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 EUR und einer Beitragsdynamik (3 - 5 Prozent) abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens sechs Monate ununterbrochen und nicht mehr als 50 Prozent am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Mit dem Erhalt einer monatlichen Rente können Eltern z. B. vom Beruf kürzertreten oder einen Privatlehrer engagieren.

„Echter“ BU-Schutz

Die Vorteile der NÜRNBERGER Schüler-BU: Sie bietet bei Abschluss bereits „echten“ 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 – beispielsweise 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 Berufseinstiegs- oder Karrieregarantie machen das Produkt äußerst flexibel.

So kann später bei Berufsstart nach einem Studium oder Ausbildung die BU-Rente um bis zu 100 Prozent erhöht werden (bis max. 3.000 EUR monatliche BU-Rente innerhalb von 12 Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ besteht die Möglichkeit, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu fünf Prozent jährlich einzuschließen. Auch kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab fünf Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden – ohne erneute Risikoprüfung. Diese Option richtet sich an Kunden mit einer versicherten BU-Rente über 3.000 EUR im Monat. Alles in allem kann mit dem Abschluss einer Schüler-BU später eine monatliche BU-Rente von 6.000 EUR möglich gemacht werden. Dabei müssen Gesundheitsfragen für das Kind nur einmal bei Abschluss beantwortet werden – also in jungen und meist gesunden Jahren.

Der Einschluss von Arbeitsunfähigkeits-Schutz und/oder Pflege-Schutz ist bereits bei Abschluss machbar. Sogar ein nachträglicher Einschluss der Bausteine ist dank der Upgrade-Option innerhalb der ersten fünf Jahre noch nach Versicherungsbeginn möglich – ohne erneute Risikoprüfung. Alternativ kann

die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitschutz abgeschlossen werden. Sollte der Schüler sich im Laufe seines Berufslebens für eine Beamtenlaufbahn entscheiden, ist das Risiko einer Dienstunfähigkeit aus gesundheitlichen Gründen ebenfalls mit abgesichert.

Fokus auf nachhaltige Kapitalanlagen

Mit der Schüler-BU investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die drei Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen erfolgt mindestens in Höhe der Deckungsrückstellung. Die dabei getätigten Investments unterstützen den Umwelt- und Ressourcenschutz, da aktuell insbesondere in Unternehmen investiert wird, die wenig CO² produzieren. Gleichzeitig wird eine attraktive Rendite bei angemessenem Risiko für die Kunden angestrebt.

Baumpflanzung oder Spende je Vertrag

Bei Abschluss jedes Schüler-BU-Vertrags pflanzt die NÜRNBERGER deutschlandweit und in allen Bundesländern einen Baum. Hierbei kooperiert sie mit der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald Bundesverband e. V. (SDW) und unterstützt deren Baumpflanz-Projekte. Alternativ zur Baumpflanzung können Kunden die Arbeit der Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. mit einer Spende unterstützen, die ebenfalls von der NÜRNBERGER übernommen wird.

Spezialisten-Service BetterDoc und Zusatzbausteine

Ein weiterer Vertragsbestandteil ist der Zugang zur Spezialisten-suche und dem Facharzt-Terminservice des unabhängigen Partners BetterDoc. Sollte das Kind erkranken, unterstützt dieser bei der Suche nach dem passenden Arzt. So bekommt das Kind die bestmögliche Behandlung, um schnell wieder gesund zu werden. Dieser Service kann während der gesamten Laufzeit unbegrenzt genutzt werden. Zudem kann die Schüler-BU mit dem Ernstfall-schutz für schwere Erkrankungen sowie einer Kinder-Krankenzusatzversicherung zusätzlich abgeschlossen werden.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER
vertrieb.nuernberger.de/schueler

Nürnberger

VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.: **Fondsmodern** bietet hohe Fondsbeteiligung mit Wunschgarantie

Eine ideale Lösung für die betriebliche Altersversorgung

Renditechancen und Garantie – was eigentlich als Widerspruch gilt, vereint die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. in einer einzigartigen Fondspolice. Mit Fondsmodern beträgt die anfängliche Fondsquote in der Regel 100 Prozent – bei bis zu 80 Prozent Garantie, denn Fondsmodern arbeitet mit einem neuartigen Sicherheitssystem.

Rund 90 Einzelfonds oder vier Themenportfolios stehen zur Auswahl. An ihre Entwicklung koppelt Fondsmodern das Vertragsguthaben. Börsentäglich und individuell wird dann geprüft, ob die Fondsquote noch zur gewünschten Garantie passt. Gefährden fallende Kurse die Ablaufgarantie, senkt das Unternehmen die Fondsquote und erhöht dafür die Beteiligung an den Zinsüberschüssen aus dem Sicherungsvermögen. Steigen die Kurse, geht die Fondsquote wieder hoch.

Mit Fondsmodern hat der VOLKSWOHL BUND eine hochmoderne und leistungsstarke fondsgebundene Rentenversicherung entwickelt. Die Fondsquote bildet das Steuerinstrument, das stets die höchstmögliche Fondsentrichtung ermöglicht, verbunden mit den entsprechenden Renditechancen und der vereinbarten Wunschgarantie.

Der Kunde kann seine Garantie individuell wählen – zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der Beitragssumme zum Ende der Ansparphase. Für eine optimale Einstellung bietet der VOLKSWOHL BUND dem Vermittler eine Orientierungshilfe. Diese wissenschaftliche Methode wurde speziell für Fondsmodern konzipiert und ist marktweit einzigartig.

Neue Bausteine machen Fondsmodern zusätzlich attraktiv. Wer sich beispielsweise für die Garantie PLUS entscheidet, erhält zum Jahrestag des Vertragsabschlusses automatisch eine Erhöhung der Garantie um fünf Prozentpunkte bezogen auf die Beitragssumme. Und zwar immer dann, wenn seine Fondsquote mit dieser Erhöhung 100 Prozent beträgt. Auf diese Weise kann der Versicherte Garantien erreichen, die über 100 Prozent der Beitragssumme liegen.

Fondsmodern ist ideal für die betriebliche Altersversorgung

Sie können

- die **Garantiehöhe selbst festlegen:**
Bis zu 80 Prozent sind möglich
- die **sehr guten Chancen am Kapitalmarkt nutzen**
- **Garantien von über 100 Prozent der Beitragssumme erreichen**

VOLKSWOHL BUND

**Die Top-Absicherung
für alle Berufswege.**

So BUnt wie das Leben: Die Condor-BU.

Begeistert mit Vielfalt.

Weil das Leben voller Überraschungen steckt: Die Condor-BU überzeugt mit einer Zukunftsabsicherung, die so einzigartig und flexibel ist wie Ihre Kunden. Ob Schüler oder Student, ob Angestellter oder Beamter, ob selbstständig oder in Teilzeit – wir bieten für jeden Lebensweg immer den passenden Schutz. Nutzen Sie dieses Top-Argument für Ihren Erfolg!

Ihr Condor Ansprechpartner:

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

Jetzt hier informieren: www.makler-leuchttuerme.de/BU



**CONDOR**
VERSICHERUNGEN

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

Kann künstliche Intelligenz das Beraten entspannter machen?



Digitale Sprachassistenten, Gesichtserkennung im Smartphone oder die Suche im Internet: Mithilfe künstlicher Intelligenz (KI) können wir auch in Zukunft unsere Ziele einfacher erreichen. Aber kann sie Vermittlern bei der Beratung von Altersvorsorge-Produkten einen Mehrwert bieten? Und Kunden nachhaltig bei Investment-Entscheidungen unterstützen?

Künstliche Intelligenz: sinnvolle Ergänzung zur persönlichen Beratung.

Bei der langfristigen Geldanlage, zum Beispiel in die private Altersvorsorge, stellen sich Kunden viele Fragen: Was ist beim Investieren zu beachten? Welche Anlagestrategie ist die passende? Wie sicher oder erfolgversprechend sind Wertpapiere an der Börse? Zum Glück gibt es erfahrene Vermittler, die Ihnen kompetente Antworten geben. Haben diese zusätzlich einen digitalen Helfer – beispielsweise in Form eines Robo-Advisors – im Produktportfolio, kann das für mehr Entspannung auf beiden Seiten sorgen.

Robo-Advisor bringen Vorteile für Kunden und Vermittler.

Sie bieten Kunden eine aktive Vermögensverwaltung zu geringen Kosten. Das Depot kann ganz bequem online eröffnet werden – auch ohne Unterschrift, die Einstiegssummen sind niedrig. Für Vermittler bedeutet das enorme Zeitersparnis, denn die Kundenportfolios werden digital gemanaged. Investiert der Robo-Advisor dann noch in günstige und professionell selektierte nachhaltige ETFs, steigert das zusätzlich die Vertriebschancen.





Weltweit exklusiv bei ERGO: der Robo-Advisor von SMAVESTO.

ERGO hat eine KI mit einem der leistungsstärksten Algorithmen am Markt in die Fondsrenten integriert: die digitale Vermögensverwaltung von SMAVESTO. Sie wird exklusiv in der ERGO Rente Balance und ERGO Rente Chance angeboten. Besonderheiten: die aktive Anlageentscheidung auf Basis künstlicher Intelligenz, die automatisierte Anlage in attraktive globale Kapitalmärkte, die ausschließliche Investition in günstige ETFs, das aktive Risikomanagement mit ständiger Anpassung des Portfolios an die Marktentwicklungen.

Auswahl aus drei verschiedenen Risikoprofilen.

Jeder Mensch hat ein individuelles Sicherheitsbedürfnis. Der Robo-Advisor von SMAVESTO mit ERGO wird dementsprechend in drei unterschiedlichen Chancen-Risiko-Klassen angeboten. Je nach persönlicher Anlagestrategie stehen die Profile SMAVESTO RoboFlex ESG „Ertrag“, „Ausgewogen“ und „Dynamik“ für konservative, gewinnorientierte oder risikobewusste Kunden zur Verfügung.

Investition in nachhaltige ETFs.

Zusätzliches Plus für junge Kunden: 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. Denn die Zukunft ist grün!



Ausgezeichneter Testsieger.

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.

Erfahren Sie mehr über die KI-Power: einfach QR-Code scannen und Website besuchen! Mit allen Infos zum Robo-Advisor – inklusive kurzem Erklär-Video.



Für persönlichen Kontakt und weitere Informationen steht Ihnen die ERGO Vertriebsunterstützung gerne zur Verfügung:
0211 477-7016 oder ServiceTeamFinanzvertriebe@ergo.de.

BALOISE NEWS 2023

Starke Argumente für einen guten Jahresstart!
Wir verlängern unsere Aktionen bis 31.03.2023

Aktion „Baloise 100 Euro Inflationsbonus“

Sie und Ihre Kundinnen und Kunden profitieren 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!

Aktion „Baloise Invest Kids protect“

Für jeden Neuabschluss unserer Kinderpolice bieten wir 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.

Vertriebstipp: Kindergelderhöhung zum 01.01.2023

Eltern dürfen sich seit 01.01.2023 über eine Erhöhung des Kindergeldes freuen. Für die ersten beiden Kinder sind das 31 EUR pro Kind und Monat. Ohne zusätzlichen finanziellen Aufwand können Ihre Kunden clever, nachhaltig und renditeorientiert in den Vermögensaufbau ihrer Kinder investieren. Gerade über einen langen Zeitraum leistet der Zinseszins effekt Unglaubliches.

Baloise Berufsunfähigkeits- Versicherung Cash+

Marktneuheit in der Einkommensabsicherung: Bis zu 90.000 Euro Kapital im BU-Fall – zusätzlich zur Rente!

Das Absicherungs-Konzept und der Leistungsumfang sind einmalig im Markt und bieten Ihnen hervorragende Vertriebschancen. Baloise Cash+ verschafft Ihren Kunden mit einer hohen Kapitalzahlung zusätzliche Liquidität und finanzielle Sicherheit, dadurch können eine Genesung und der berufliche Wiedereinstieg unterstützt werden.

Warum Baloise Cash+?

Oft reicht bei langer Krankheit oder bei Berufsunfähigkeit das Einkommen nicht aus, eine passende Absicherung wird für viele Kunden als zu teuer wahrgenommen. Darüber hinaus haben Befragungen ergeben, dass gerade junge Menschen möglichst schnell gesund werden möchten und wieder eine Tätigkeit aufnehmen wollen. Eine Lösung dazu bzw. eine Alternative zu herkömmlichen Konzepten bietet Baloise Cash+.

Denn die Kosten für private Reha-Maßnahmen, Umbauten oder Umschulung bzw. Ausbildung können schnell fünfstelligen Beträge erreichen.

Was bietet Baloise Cash+?

Bei erstmaliger Berufsunfähigkeit wird eine Kapital-Leistung zusätzlich zur laufenden garantierten Monatsrente gezahlt.

Die Höhe der Kapitalzahlung kann in zwei Varianten vereinbart werden: Baloise Cash+1 mit einer Jahresrente (bis maximal 90.000 EUR) und Cash+3 mit drei Jahresrenten (bis maximal 72.000 EUR).

Baloise MONVISO premium im Test: anders als der Wettbewerb

Robo Advisor gibt es viele, aber mit Baloise MONVISO premium nur einen Human Robo – und der überzeugt im Test des Webportals [onlinebroker.net](https://www.onlinebroker.net) mit einer sehr langen Pro-Liste.

Ein Plus für das aktive Risikomanagement, ein Lob für den einfachen Zugang auch bei kleinen Vermögen ab 400 Euro Einmalanlage und 50 Euro monatlichem Sparplan, die gute Erreichbarkeit des Kundenservices, das erfahrene Investmentteam sowie die gute Aufklärung über mögliche Risiken – die Pro-Liste, die das Webportal [onlinebroker.net](https://www.onlinebroker.net) über die Vorzüge von Baloise MONVISO premium erstellt hat, kann sich eindeutig sehen lassen.

Vor allem das aktive Risikomanagement von Baloise MONVISO premium wird im Test positiv hervorgehoben, womit man sich von den meisten Robo Advisors am Markt abgrenzt. Denn kein anderer Anbieter ermöglicht seinen Kunden Zugang zu einem 600-köpfigen Investment-Team mit langjähriger Expertise, deren Ziel es ist, langfristig den Markt zu schlagen. „Lobenswert ist, dass das Angebot bereits ab 400 Euro genutzt werden kann. Ein monatlicher Sparplan ist möglich und mit 50 Euro auch durchaus erschwinglich“, heißt es im Test von [onlinebroker.net](https://www.onlinebroker.net) weiter. Denn gerade Anlegern, die monatlich nur wenig Geld für das Alter oder die kleinen und großen Wünsche im Leben zurücklegen können, bleibt eine professionelle Vermögensverwaltung in der Regel verwehrt. Baloise MONVISO premium demokratisiert hier mit seinem individuellen Angebot quasi einen ganzen Markt.

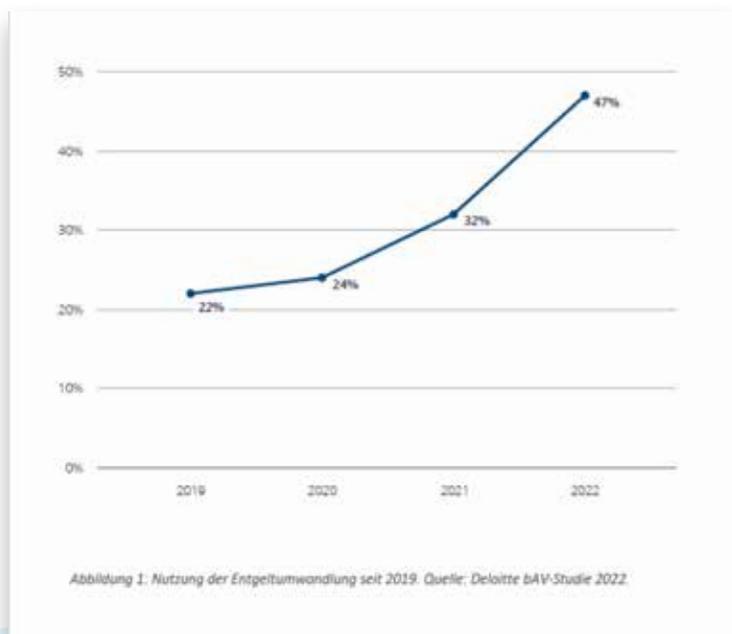
Für Anleger ist in erster Linie jedoch entscheidend, wie ihr Geld investiert wird. Und auch hier hebt sich MONVISO premium laut Test vom Wettbewerb ab: „MONVISO investiert nicht nur in ETFs, wie viele andere Robo Advisor. Stattdessen setzt die Vermögensverwaltung auch auf aktiv gemanagte Fonds.“

Und damit sich Anleger bei dem nicht immer einfachen Thema Geldanlage auch gut zurechtfinden, erfolgt der Zugang und der Service bei Baloise MONVISO premium ausschließlich über [pma:] 34d Berater. Eine 34f Zertifizierung ist nicht notwendig.

Nadja Lippert, Vertriebsdirektorin Baloise Vertriebsservice AG, E-Mail: nadja.lippert@baloise.de, Telefon: +49 (0)160 3388541
 Marco Schipper, Vertriebsdirektor Baloise Vertriebsservice AG, E-Mail: marco.schipper@baloise.de, Telefon: +49 (0)177 8330741
 Andreas Michalsky, Baloise Financial Services GmbH, E-Mail: andreas.michalsky@baloise.de, Telefon: +49 (0)177 979 5412

JAU zur bAV

Der langjährige Abwärtstrend im Bereich der Lebensversicherungen scheint beendet. Dennoch bleiben, trotz steigender Verzinsung, die Zeiten für das einstige Lieblingsprodukt der Deutschen weiterhin schwierig und die Prognosen zu Neuabschlüssen verhalten. Deshalb stellt sich nicht schon wieder – sondern immer noch – die Frage nach Umsatzalternativen.



Seit 2017 befragt Deloitte sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer zum Thema Altersvorsorge. 2022 waren es erneut 2.000.

Die Antwort darauf ist einfach und kompliziert zugleich. So zeigte die neueste Studie des Wirtschaftsprüfungsunternehmens Deloitte erneut das Potenzial der betrieblichen Altersvorsorge auf. Sie wird den Markt in den nächsten Jahren deutlich mitbestimmen und weist bereits jetzt einen deutlichen Anstieg im Bereich der Bruttoentgeltumwandlung auf. Bleibt also zu klären, wie Sie als Vermittler diesem „Trend“ begegnen und wie wir Sie hierbei unterstützen können.

Um in der betrieblichen Altersvorsorge bestmöglich erfolgreich zu sein, sollten Sie folgende Dinge auf jeden Fall berücksichtigen:

- Vergessen Sie nicht auch den Unternehmer als Arbeitgeber (als Kunden oder Kompagnon) mit ins Visier oder zumindest ins Boot zu nehmen.
- Sie brauchen eine Sales Story, die Ihnen ein Alleinstellungsmerkmal sichert.
- Sorgen Sie bereits frühzeitig auch für juristischen Support.
- Suchen Sie sich Tools und Technik(en), die Ihnen den Vertrieb zusätzlich vereinfachen und die Umsetzung der bAV deutlich erleichtern.
- Sichern Sie sich ein Team von Experten, das Ihnen auch bei komplizierten Vorgängen zur Seite steht.

Das klingt so komplex, wie das Thema selbst? Haben Sie keine Angst:

- Der Arbeitgeber (ein Unternehmer) befindet sich bereits in/ unter Ihren Kundendatenstamm
- Viele Wege führen nach Rom und wir finden für jeden den passenden. Sei es über die Arbeitgeberansprache, den Arbeitnehmer oder sogar der Weg über den Steuerberater, wir finden für jede Situation/jeden Kunden den richtigen Türöffner.
- Greifen Sie gern auf das Know-How unsere Netzwerkpartner und speziellen Kooperationspartner zurück.
- Erweitern Sie Ihr ELVIS.one ganz einfach um unser bAV - Tool.
- Unser Fachsupport steht Ihnen mit Rat und Tat zu Seite: fachlich, technisch und vertrieblich.

Wie immer bei neuen Dingen gilt: gehen Sie einen Schritt nach dem anderen.

- Nehmen Sie Kontakt zu uns auf. Wir klären gemeinsam den Bedarf und helfen mit dem richtigen Partner oder der passenden Schulung.
- Dann beginnen Sie selbst aktiv zu werden.

Die aktuelle Gesetzeslage hilft Ihnen dabei. Sie kann nämlich nicht nur Hindernis sondern auch Vehikel sein und Ihnen als Vertriebsansatz dienen. Klare Vorgaben und Vorschriften für Unternehmer führen nämlich auch zu klaren betrieblichen Leistungen für seine Mitarbeiter. Sie führen aber auch zu einer klaren Ordnung und damit unausweichlich zur sogenannten Versorgungsordnung.

Doch was genau kann diese/eine solche Versorgungsordnung für Sie und den Unternehmer tun?

Sie regelt u.a. die Ausgestaltung der betrieblichen Altersversorgung in einem Unternehmen/für den Unternehmer. Gelingt es Ihnen diese gemeinsam mit dem Unternehmer zu gestalten, verhilft Sie Ihnen zu einem Perpetuum mobile und die Arbeit macht sich (fast) von allein (zumindest laut Definition). Alle Mitarbeiter werden also von Ihnen beraten, alle zukünftigen Mitarbeiter automatisch an Sie vermittelt und die Sorge um Wettbewerber kommt gar nicht erst auf.



Bei der Beratung der Mitarbeiter werden Sie übrigens durch die o.g. Software derart unterstützt, dass es Ihnen so vorkommt, als würden Sie eine Hausratversicherung verkaufen. Ganz einfach also. Aber falls Sie sich doch noch ein wenig unsicher fühlen sollten, stehen Ihnen jederzeit unser erfahrene Kollegen zur Seite. Gleiches gilt im Übrigen auch für den Fall, dass Sie dieses Geschäft zwar abwickeln, aber nicht selbst durchführen wollen. Gern stellen wir entsprechende Vertriebskooperationen zur Verfügung.

Also, sagen Sie **JAU zur bAV!**

[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen – Autor
Klaus Tisson



Grundfähigkeitsabsicherung: Eine Canada Life-Innovation

Bürojob oder Körperberuf? Egal! Mit dem Premium Grundfähigkeitsschutz von Canada Life geht man gewappnet durchs Arbeitsleben. Er umfasst 19 Grundfähigkeiten, die Gelbe-Schein-Regelung und optional Krankheits- und Pflegeschutz.

Mit unseren Sinnen erfassen wir die Welt und mit unseren Alltags-Fähigkeiten, können wir uneingeschränkt an ihr teilnehmen. Der Verlust einer Grundfähigkeit kann das Leben ganz schön auf den Kopf stellen. Sich dann zusätzlich noch Sorgen um das Finanzielle machen zu müssen, muss nicht sein. Daher ist es unerlässlich, sich für den Ernstfall abzusichern. Teuer und schwierig – auf diese Problematik stoßen einige Kunden, die per Berufsunfähigkeitsversicherung einen existenziell wichtigen Risikoschutz abschließen möchten. Gut zu wissen, dass es Alternativen gibt: Die Grundfähigkeitsversicherung. Der Premium Grundfähigkeitsschutz von Canada Life zahlt Kunden Monat für Monat Geld aus, wenn diese bestimmte Grundfähigkeiten* eingebüßt haben. Zum Beispiel, wenn sie nicht mehr sitzen oder nicht mehr greifen können. Die monatliche Rente hilft bei der Miete oder den Kosten für die Pflege, damit Kunden trotz körperlicher Einschränkungen immer ein Einkommen haben, das ihre Lebenshaltungskosten deckt. Die Rente wird auch gezahlt, wenn der Kunde sich entscheidet, trotz Einschränkung weiterzuarbeiten – auf Wunsch sogar lebenslang.

Auf dem neuesten Stand: Der Premium Grundfähigkeitsschutz von Canada Life

Um Kunden beim Thema Einkommensabsicherung weiterhin die gewohnt hohe Produktqualität zu bieten, hat Canada Life den Premium Grundfähigkeitsschutz bereits im letzten Jahr überarbeitet. Es gibt viele überzeugende Argumente, durch die er sich vom Wettbewerb unterscheidet. Denn bei der Absicherung von Grundfähigkeiten sollten Kunden keine halben Sachen machen und Selbstverständliches [selbst-]verständlich absichern.

Das spricht für Canada Life:

- **Gelbe-Schein-Regelung:** Dank der integrierten AU-Klausel erhalten Kunden jetzt bei längerer Krankschreibung bedingungsgemäß bis zu 24 Monate eine Rente in Höhe der vereinbarten Grundfähigkeitsrente. Der Grund für die Krankschreibung ist dabei irrelevant. Der Kunde erhält die Rente, wenn er zum Beispiel wegen eines Bandscheibenvorfalles, Burn-out, Krebs oder anderer Ursachen arbeitsunfähig ist.
- **Verständliche Definitionen: Schluss mit Schnickschnack!** Canada Life definiert klar und verständlich, welche 19 grundlegenden Fähigkeiten abgedeckt sind. Dabei zahlt Canada Life im Versicherungsfall bereits ab Beeinträchtigung einer versicherten Grundfähigkeit – bei einem Prognosezeitraum von mindestens 6 Monaten.
- **Preis-Leistungs-Verhältnis:** Der Premium Grundfähigkeitsschutz überzeugt mit einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis. Dank dem garantierten Beitrag zahlen Kunden über die gesamte Vertragslaufzeit nicht mehr als vereinbart. Der Beitrag steigt nur, wenn der Kunde es wünscht.

Mehr als nur eine Grundfähigkeitsversicherung

Neben den 19 Grundfähigkeiten lassen sich beim Premium Grundfähigkeitsschutz auch weitere Absicherungsoptionen integrieren: Kunden haben die Option, zusätzlich 12 schwere Krankheiten abzusichern. Außerdem oder alternativ können Kunden auch eine zusätzliche Rente bei Pflegebedürftigkeit vereinbaren.



Zudem können Kunden beim Premium Grundfähigkeitsschutz von weiteren Vorteilen profitieren:

- **Nachversicherungsgarantie:** Bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Familienzuwachs oder Hauskauf kann man den Versicherungsschutz beliebig oft ohne erneute Gesundheitsprüfung anpassen. Ereignisunabhängig geht dies auch zum 5. sowie zum 10. Jahrestag des Versicherungsbeginns.
- **Wird es finanziell einmal eng,** können Kunden bis zu 24 Monate die Beiträge ganz oder teilweise stunden – und das bei vollem Versicherungsschutz.
- **Durch die Wechseloption** können Schüler, Studenten oder Azubis bis zum 31. Geburtstag aus dem Premium Grundfähigkeitsschutz in die BU, ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Smart zum Kunden: **Canada Life-Tools**



Auf der Canada Life-Website finden Vermittler jede Menge Unterstützung für die Kunden-Beratung. Der Biometrie-Werkzeugkasten fasst Tools für das gesamte Risiko-Spektrum der Canada Life zusammen. Zum Beispiel den Flyer-Generator: Damit können Vermittler online schnell individualisierte Flyer erstellen, speichern und per E-Mail versenden. Ausführlich den Kunden-Bedarf ermitteln können sie mit dem VorsorgePLANER. Anschließend können sie ihren Kunden Vorschläge unterbreiten, wie sie ihre Vorsorgelücke am besten schließen können. Mit der Diagnose-Liste können Vermittler sofort klären, welche Lösungen für Kunden mit Vorerkrankungen in Frage kommen.

* Bei Erfüllung der bedingungsgemäßen Voraussetzungen.

KALENDER

[pma:] Vertriebstage

Zeitraum 15. bis 29. Mai 2023

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 // JAT: Witte & Wattendorff //
03.02.2023 Witte & Wattendorff // Almhof: Michael Huber //
Zwischen Trends und Tradition: Wolfgang Koehler

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 1.2023.1T

Mein Leben.
Besser versichert.

canada  TM

Selbstverständliches
(selbst-)verständlich
absichern
mit dem Premium
Grundfähigkeitsschutz
der Canada Life

Der Verlust einer Grundfähigkeit kann das Leben komplett auf den Kopf stellen. Mit dem Premium Grundfähigkeitsschutz der Canada Life wird selbstverständlich abgesichert, was für Ihre Kunden selbstverständlich ist. Wie das geht, erfahren Sie, wenn Sie den QR-Code scannen.



Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Hohenzollernring 72, 50672 Köln, AG Köln, www.canadalife.de
Telefon: 06102-306-1900, Telefax: 06102-306-1901,
Maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

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

Dialog

Alles aus einer Hand

[dialog-versicherung.de/
Rechtsschutz](https://dialog-versicherung.de/Rechtsschutz)



Gemeinsam mit unserem
Partner ADVOCARD bieten wir:

- ✓ **Rundumschutz für Unternehmer**
Der ADVOCARD-360°-GEWERBE-Rechtsschutz
- ✓ **Smart Services**
Für Mobilität und Reisen, Online-Check bestehender Verträge,
Check von Website und AGBs
- ✓ **Immer für Sie da**
24/7 mit telefonischer und Online-Rechtsberatung

ADVOCARD
ANWALTS LIEBLING