

[partner:] magazin



**Echte Evergreens und
nützliche Newcomer**

**Mit einer bAV auf
der sicheren Spur**

**Neue deutsche
Sprache**

**Wie aus Newcommern
Evergreens werden**

Die Möglichmacher

Vertrauen Sie den Biometrie-Experten

Exklusiv bei uns:
dialog-versicherung.de/premium-bu



- ✓ Überbrückungshilfe
- ✓ Beitragsfreistellung
- ✓ Weltweiter Schutz
- ✓ Teleclaiming
- ✓ Vor-Ort-Service

Liebe Leserinnen und Leser,

endlich ist Frühling. Die Temperaturen steigen und die Natur erwacht aus ihrem Winterschlaf. Doch während Blumen und Bäume jedes Jahr aufs Neue erblühen, fragen wir uns, was sind eigentlich die Evergreens und Newcomer der Finanz- und Versicherungswelt? Welche Produkte und Dienstleistungen sind zeitlos und kommen immer wieder, und welche gilt es neu zu entdecken? Welche Dauerbrenner haben auch in unserer schnelllebigen Zeit ihre Berechtigung und vermitteln uns und unseren Kunden dank Vertrautheit ein Gefühl von Sicherheit und Kontinuität?

Da hätten wir natürlich zum einen die klassischen Sparprodukte Sparpläne und Sparbuch, wobei gerade letzteres ein kleines Revival erlebt und wir nicht ganz sicher sind, ob jetzt Evergreen oder Newcomer die passende Vokabel wäre. Beiden gemein ist aber die Tatsache, dass sie für viele Menschen eine vertraute Wahl darstellen und eine verlässliche Möglichkeit bieten, langfristig Vermögen aufzubauen. Klüger Geld anlegen und für die Zukunft vorsorgen kann man aber auch mit Aktien – sogar wenn die Börse schwankt. Wie und warum sich Investments in Geldanlagen lohnen, erfahren Sie ebenso wie die Bedeutung von Investitionen in Gesundheit.

Für eine gesunde Zukunft sorgen Sie aber auch mit ausreichend Bewegung und der richtigen Ernährung. Obst und Gemüse sind z.B. wahre Evergreens, die aufgrund ihrer Nährstoffe und Vitamine seit Jahrzehnten als Grundlage einer gesunden Ernährung empfohlen werden. Und damit deren Zubereitung nicht nur besonders "green" sondern auch schmackhaft gelingt, verraten wir Ihnen, mit welchen „alten“ und neuen Methoden der Anbau eigener Küchenkräuter am besten gelingt. Gesundes Wachstum könnte auch das Stichwort für unsere Brandrede zum Thema Zielgruppen (und Heilberufe) lauten. Diese Strategie hat bei uns bereits seit vierzig Jahren Bestand. Um diesen zu sichern, also in wirtschaftlicher Hinsicht, sollten Sie auch heute noch an die Ertragsausfallversicherung denken. Wenngleich die Bedeutung und die Anforderungen an sie im Laufe der Zeit variieren können, bleibt sie als zentraler Bestandteil des Risikomanagements für Unternehmen ein echter Evergreen. Sie sehen schon, mit Evergreens kennen wir uns ganz gut aus. Allerdings ist es auch wichtig, immer wieder Neues auszuprobieren und sich nicht nur auf Altbewährtes zu verlassen. Neue Entwicklungen, Ideen und Produkte können oft eine wertvolle Bereicherung sein und neue Möglichkeiten eröffnen.

Denken Sie zum Beispiel an elektronische Währung oder nachhaltige Investmentfonds, die aufgrund ihrer innovativen Ansätze und modernen Technologien immer mehr an Bedeutung gewinnen. "Trial and error" könnte das Motto lauten. Begeben Sie sich auf Entdeckungsreise und schauen Sie, was die Welt

der Finanzen und Versicherung an Altem, aber auch an Neuem für Sie bereithält. Dabei denken wir z.B. an unsere speziellen Schwerpunktstage, die wir in diesem Jahr erstmalig durchführen - u.a. auch zum Thema bkV - oder unseren Online-Maklerstammtisch, bei dem Sie nicht Inhalte konsumieren, sondern auch „produzieren“ können. Jede Menge produziert wird selbstverständlich auch seit Jahren in der Musik, wo immer wieder neue Lieder und Künstler für Aufsehen und Aufhorchen sorgen. Allerdings gilt dies auch für zeitlose Klassiker, die uns vielleicht als erstes zum Thema Evergreens einfallen, sich über Jahrzehnte hinweg großer Beliebtheit erfreuen und immer wieder gerne gehört werden. Welche davon es in unsere persönliche Hitliste geschafft haben und welche Newcomer Sie ab sofort auf dem Zettel haben sollten, lesen Sie ebenso in diesem Heft, wie die Vokabeln YEET oder CRINGE. Ob diese oder andere Wörter jetzt allerdings unser Leben wirklich bereichern und für frischen Wind sorgen, sollten wir kritisch hinterfragen. Wie so oft, geht es am Ende darum, eine Balance zu finden zwischen dem Vertrauten und dem Neuen, zwischen echten Evergreens und nützlichen Newcomern. Beides hat seine Berechtigung und seinen Platz in unserem Leben und in unserer Welt. Es gilt, die Vor- und Nachteile beider Optionen abzuwägen und je nach Bedarf die jeweils passende Wahl zu treffen.

Das trifft im Übrigen auch auf unser Magazin zu. Es kehrt alle vier Monate wieder, erstrahlt aber immer wieder in neuem Glanz.

In diesem Sinne: Erneut viel Freude beim Lesen!



Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Echte Evergreens und nützliche Newcomer]

- 34** Showdown der Sparoptionen: Sparplan oder Sparbuch? _[pma:]
- 36** Neue deutsche Sprache _[pma:]
- 38** New Work _[pma:]
- 40** Klassiker Küchenkräuter _[pma:]
- 42** Wie aus Newcomern Evergreens werden... _[pma:]

[Sachversicherung]

- 28** Zeitgemäß versichern _Barmenia
- 30** Unvorhersehbare Ereignisse, unvorhersehbare Kosten _[pma:]
- 32** Privat-Schutz von AXA, das neue digitale Privatkundenprodukt _AXA

[Krankenversicherung]

- 06** Mit einer bKV auf der richtigen Spur _[pma:]
- 11** Zukunftsmarkt betriebliche Krankenversicherung bKV _ERGO Group AG
- 12** Die perfekte Ergänzung: auf CINErente folgt CINECare _[pma:]
- 14** Verdrängen ist die schlechteste Lösung _Allianz

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 82** Impressum

[Vertrieb]

- 16** Heilberufe absichern: Warum sich eine Spezialisierung für Versicherungsmakler lohnt _[pma:]
- 18** Unsere Mitarbeiter über uns _[pma:]
- 20** Wussten Sie schon... _[pma:]
- 26** Ganz großes Kino _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 56** Aus Minus wird Plus... 6 Gründe, warum steigende Zinsen gut sind. _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 58** Immobilienmarkt im Wandel – warum es sich trotzdem lohnt, einen Makler zu beauftragen _planethome
- 60** Geldanlage in Zeiten schwankender Börsen _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 62** Mehr Liquidität für Unternehmenskunden mit Lösungen der R+V _R+V
- 64** BPS auf dem Fonds professionell Kongress _BPS Fonds-Vermögensverwaltung

[Lebensversicherung]

- 44** NÜRNBERGER Kindervorsorge: flexibel für die Zukunft absichern _Nürnberg
- 46** Dialog BU: Sicher kann so einfach sein _Dialog
- 48** Höhere Renten mit Canada Life – ein Leben lang! _Canada Life
- 50** Die private Altersvorsorge wird smart _Alte Leipziger
- 52** Nachversicherungsgarantien überzeugen _VOLKSWOHL BUND
- 54** BALOISE BEST INVEST – Vorsprung durch Performance _Baloise Vertriebsservice AG

[pma:panorama]

- 68 Kleines Land, große Vielfalt _STROMBERGER PR
- 72 Zwei Jahre nach der Katastrophe im Ahrtal _[pma:]
- 80 Von 0 auf 10 _[pma:]



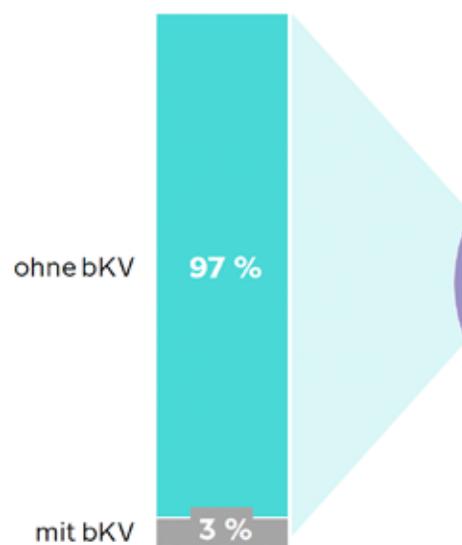
MIT EINER BKV AUF DER SICHEREN SPUR - Krankenversicherung im Betrieb, das ist die Kur!

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist eine Versicherung, die Arbeitgeber für ihre Mitarbeiter abschließen können. Im Falle einer Erkrankung oder eines Unfalls übernimmt die Versicherung die Kosten für medizinische Behandlungen, die über die gesetzliche Krankenversicherung hinausgehen.

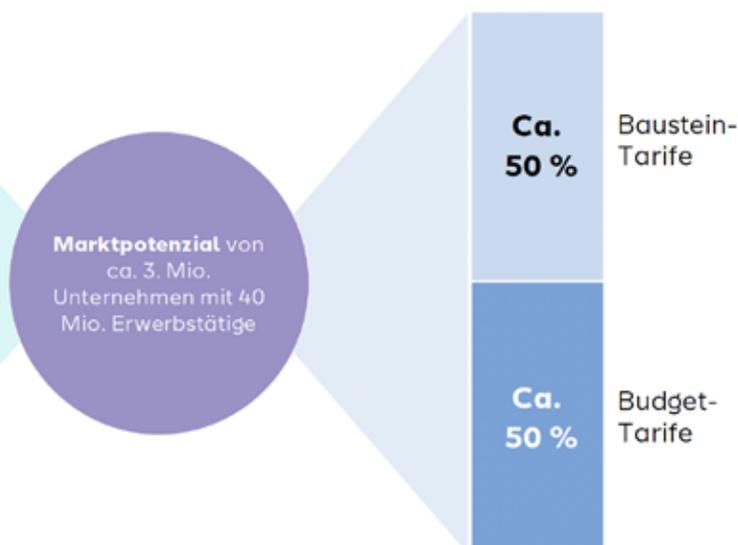
Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen und ist zu einem wichtigen Bestandteil der Mitarbeiterbenefits geworden. Die Idee, dass Arbeitgeber die Gesundheitsvorsorge ihrer Mitarbeiter unterstützen und sich als attraktive Arbeitgeber positionieren, ist jedoch nicht neu. Tatsächlich wurde die betriebliche Krankenversicherung bereits im 19. Jahrhundert eingeführt.* Allerdings hat sich die Arbeitswelt in den letzten Jahren stark verändert und die bKV zu einem neuen Produkt entwickelt, das auf die Bedürfnisse von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gleichermaßen abgestimmt ist. Moderne bKV-Produkte bieten heute eine breite Palette von Dienstleistungen an, die über die traditionellen Angebote hinausgehen. Doch welche Formen der bKV gibt es eigentlich und worin unterscheiden sie sich? Wann kommt welches Produkt am besten zum Einsatz oder zur Geltung? Das erfahren Sie hier.

Das Thema Gesundheit ist ein universelles Anliegen, das nahezu alle betrifft und für die meisten von uns von großer Bedeutung ist. Umso erstaunlicher ist die Tatsache, dass der Versicherungsmarkt im Bereich der bKV noch weitgehend unangetastet scheint. Laut einer Studie des PKV-Verbands schlummert hier ein riesiges Potenzial.

Marktdurchdringung bKV ist gering



Budgettarife haben an Bedeutung gewonnen



Es ist also höchste Zeit, dieses Thema ein wenig genauer unter die Lupe zu nehmen. In Deutschland gibt es verschiedene Modelle der betrieblichen Krankenversicherung. Diese können unterschiedlich ausgestaltet sein und bieten sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer zahlreiche Vorteile.

Wir unterscheiden:

1. Die Krankenzusatzversicherung

Eine Krankenzusatzversicherung ist die häufigste Form der betrieblichen Krankversicherung. Dabei können Arbeitnehmer bestimmte Leistungen ergänzend zu ihrer gesetzlichen Krankversicherung (GKV) absichern, wie z.B. die Behandlung durch einen Chefarzt, die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer oder eine höhere Zahnersatzleistung.

Vorteilhaft ist dabei, dass der Arbeitgeber oft bessere Konditionen bei Versicherungsanbietern aushandeln kann als ein Einzelkunde. Zudem können die Beiträge zur Krankenzusatzversicherung in vielen Fällen steuerlich abgesetzt werden.



2. Die Gruppen-Krankenversicherung

Eine Gruppen-Krankenversicherung ist eine Versicherung, die speziell für Mitarbeiter eines Unternehmens abgeschlossen wird. Dabei können verschiedene Leistungen vereinbart werden, wie zum Beispiel eine Behandlung im Krankenhaus oder eine Zahnzusatzversicherung.

Der Vorteil für den Arbeitnehmer besteht darin, dass sie in der Regel keine Gesundheitsprüfung durchlaufen müssen und somit auch bei Vorerkrankungen versichert sind.

Für den Arbeitgeber wiederum bedeutet eine Gruppen-Krankenversicherung eine bessere Absicherung seiner Mitarbeiter und eine höhere Mitarbeiterbindung.

3. Die betriebliche Krankenversicherung als Direktversicherung

Eine betriebliche Krankenversicherung als Direktversicherung ist eine Versicherung, bei der der Arbeitgeber als Versicherungsnehmer auftritt und die Versicherungsbeiträge direkt vom Bruttolohn des Arbeitnehmers abgezogen werden. Im Falle eines Versicherungsfalls erhält der Arbeitnehmer dann die Leistungen. Für Arbeitgeber ist die betriebliche Krankenversicherung als Direktversicherung vor allem deshalb interessant, weil sie als Lohnnebenleistung ohne zusätzliche Lohnnebenkosten angeboten werden kann. Zudem kann der Arbeitgeber die Versicherungsbeiträge steuerlich geltend machen.

4. Die betriebliche Krankenversicherung als Gruppenvertrag

Eine betriebliche Krankenversicherung als Gruppenvertrag ist eine Versicherung, bei der alle Mitarbeiter eines Unternehmens automatisch versichert sind. Dabei kann der Arbeitgeber verschiedene Leistungen vereinbaren, wie zum Beispiel eine Zahnzusatzversicherung oder eine Brille- und Kontaktlinnensversicherung.

Der Vorteil für Arbeitnehmer besteht darin, dass sie in der Regel von günstigeren Konditionen profitieren als bei einer Einzelversicherung. Zudem ist eine betriebliche Krankenversicherung als Gruppenvertrag oft einfacher zu handhaben als eine Einzelversicherung.

*Geschichte der betrieblichen Krankenversicherung

Die Idee der betrieblichen Krankenversicherung entstand im 19. Jahrhundert in England, als Arbeitgeber damit begannen, ihre Arbeitnehmer eigentlich bereits gegen Krankheit und Unfall zu versichern. Die Idee verbreitete sich rasch in Europa und Nordamerika. Die erste betriebliche Krankenversicherung in Deutschland wurde im Jahr 1884 von dem Unternehmer Robert Bosch für seine Mitarbeiter eingeführt. Die Versicherung umfasste damals die freie Wahl des Arztes und eine kostenlose medizinische Versorgung bei Krankheit.



**DIE BKV
WIRD VON MITARBEITENDEN
ALS ATTRAKTIVE ZUSATZLEISTUNG
ANGESEHEN**



Diese Übersicht macht deutlich, dass sich die betriebliche Krankversicherung von ihren Anfängen als soziale Absicherung (siehe Exkurs) für Arbeiter zu einer modernen Zusatzleistung für Mitarbeiter entwickelt hat. Man könnte also sagen, dass sie Evergreen und Newcomer zugleich ist. Die Idee der Unterstützung der Gesundheitsversorgung ist ja seit Jahrzehnten vorhanden, aber die Produkte und Leistungen haben sich im Laufe der Zeit stark weiterentwickelt und sind heute relevanter und ansprechender denn je.

Betriebliche Krankenversicherungen werden in Deutschland immer beliebter. Die Gründe dafür sind vielfältig. Mit attraktiven Zusatzleistungen binden und motivieren Unternehmen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gleichzeitig profitieren die Beschäftigten von einer besseren Gesundheitsversorgung und können Kosten sparen.

TEIL II BKV-SPEZIELL

Das gilt auch für uns. Aber bei uns bedeutet das Thema bKV noch mehr:

„Die Einführung der betrieblichen Krankenversicherung war für uns ein konsequenter Schritt im Rahmen unseres betrieblichen Gesundheitsmanagements. Wir haben uns bewusst für Vorsorge-Bausteine entschieden, da sie perfekt in unser Konzept passen und weniger auf Geldersatz abzielen.“

(Dr. Bernward Maasjost)

Unsere bKV fügt sich in das betriebliche Versorgungssystem unseres Unternehmens ein und beinhaltet im Folgenden diese Dienstleistungen:

- **Ein Gesundheitsbudget für Sehhilfen, Naturheilverfahren, Arznei-, Heil-, und Hilfsmittel sowie Zahnvorsorge- und behandlungen**
- **Vorsorge (1.900 Euro innerhalb von zwei Jahren)**
- **Zahnersatz Plus (Zahnersatz)**
- **Reise (Auslandsreisekrankenversicherung)**

Die Gesundheits-Bausteine agieren dabei unabhängig voneinander.

Über eine spezielle Microsite können unsere Mitarbeiter alle Elemente der bKV in einer Kurzübersicht einsehen und sich zusätzlich Details in Videos ausführlich erklären lassen. Eine weitere Besonderheit ist, dass die Bausteine auch für Familienangehörige abgeschlossen werden können.



DIE EXTRAPORTION

Gesundheit

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.

Noch besser ist aber, dass wir uns für dieses Jahr eine noch zielgerichtete Vertriebsunterstützung auf die Fahne geschrieben haben:

Mit speziellen Vertriebs- bzw. Schwerpunkttagen wollen wir einmal mehr unter Beweis stellen, dass SIE nur

„Das Beste verdienen.“

Gleiches gilt natürlich auch für Ihre Kunden, vor allem deren Gesundheit! Auch sie verdienen nur das Beste, weshalb wir uns auf die Suche nach individuellen Lösungen zur Gesundheitsvorsorge, speziell im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung gemacht haben.

Dabei herausgekommen ist ein exklusiver Thementag mit der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, dessen harte Fakten und Highlights wir hier für Sie noch einmal zusammengefasst haben:

FAKTEN

- 02.05.2023, 10:00 - 16:00 Uhr
- 240 Minuten Weiterbildungszeit
- Erfolgreiche Einsteiger
- Erfahrene Experten

HIGHLIGHTS

- Deutsches Fußballmuseum Dortmund (inkl. Führung)
- Nützliches Know-How
- Hilfreiche Unterlagen
- Spannende Beratungskonzepte
- Ungeahnte Vertriebspotenziale

DANKE an dieser Stelle an alle Teilnehmerinnen & Teilnehmer und Referentinnen & Referenten.

TEIL IV AN APPLE UND 'NE BKV A DAY KEEPS SCHLIMMERES AWAY

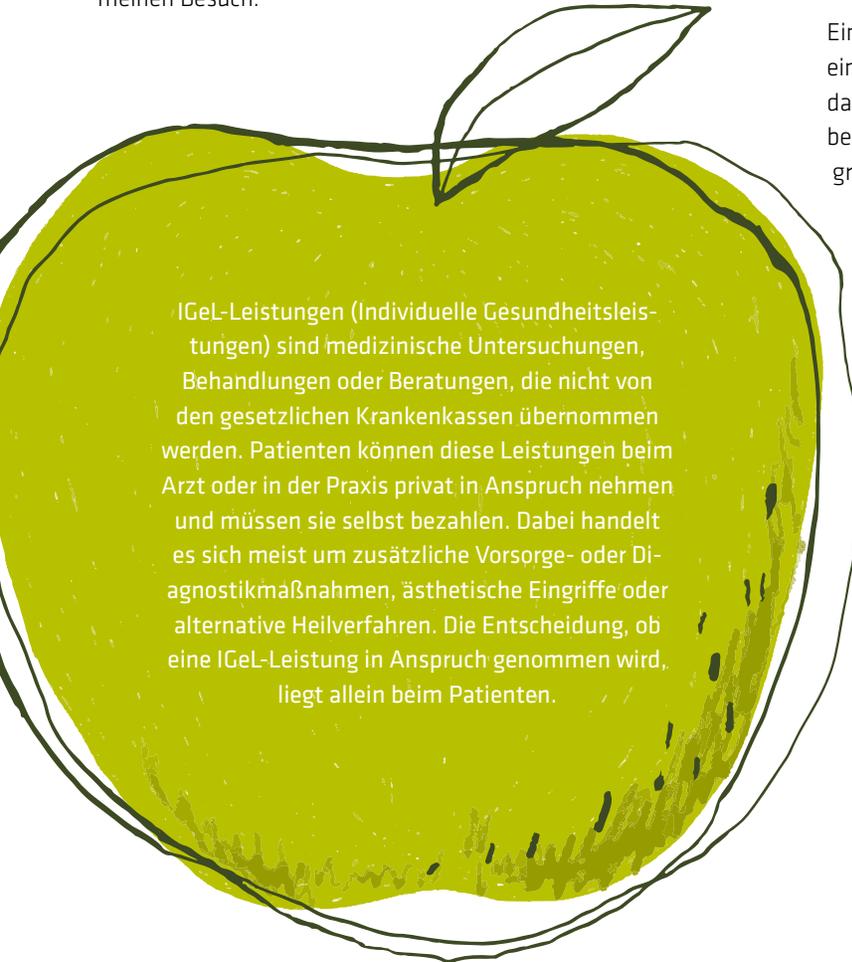
„Wer sich betrieblich krankenversichert, ist voll und ganz abgesichert, der schließt vom ersten Augenblick ein festes Bündnis mit dem Glück...“

Nicht ganz so, aber ganz ähnlich lauteten damals die Textzeilen zur Autowerbung der Allianz. Unser Kollege Uwe würde sie aber sicher wie oben beschrieben verwenden. Denn er hatte Glück im Unglück und dank unserer betrieblichen Krankenversicherung heute die Möglichkeit, darüber zu schreiben, wie wichtig es ist, Angebote zu bekommen und diese auch in Anspruch zu nehmen.

Aber lesen Sie einfach selbst...

Auf der schönen Insel Juist hat unsere Geschäftsleitung verkündet, dass alle [pma:]-ler mit Beginn 2022 eine betriebliche Krankenversicherung „verschrieben“ bekommen.

Ein **Budget-Tarif*** sollte es dieses Mal sein. Na ja, dachte ich mir, mal sehen wie Theorie und Praxis hier zusammenpassen. Also probierte ich es mal aus. Denn seien wir doch mal ehrlich, wer packt nicht gern die Geschenke aus, die er bekommt. Zudem bedeutete der Volumentarif für mich, für mich, **IGeL-Leistungen** mal so richtig in Anspruch zu nehmen. Sogar eine große Optiker-Kette freute sich über meinen Besuch.



IGeL-Leistungen (Individuelle Gesundheitsleistungen) sind medizinische Untersuchungen, Behandlungen oder Beratungen, die nicht von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen werden. Patienten können diese Leistungen beim Arzt oder in der Praxis privat in Anspruch nehmen und müssen sie selbst bezahlen. Dabei handelt es sich meist um zusätzliche Vorsorge- oder Diagnostikmaßnahmen, ästhetische Eingriffe oder alternative Heilverfahren. Die Entscheidung, ob eine IGeL-Leistung in Anspruch genommen wird, liegt allein beim Patienten.



*Für die betriebliche Krankenversicherung gibt es verschiedene Ansätze: den Budget-Tarif und den Baustein-Tarif.

Der große Unterschied zwischen den beiden liegt darin, wie die finanziellen Mittel den Mitarbeitern zur Verfügung gestellt werden. Beim Budget-Tarif erhalten Mitarbeiter ein festes Budget, das sie nach Belieben für verschiedene Leistungen verwenden können, während der Baustein-Tarif eine vordefinierte Auswahl an Leistungspaketen bietet, aus denen die Mitarbeiter wählen können.

Eine andere Maßnahme führte mich zu meinem Hausarzt. Bei einer seiner Untersuchungen entdeckte dieser jedoch etwas, das seiner Meinung nach zusätzlich von einem Spezialisten begutachtet werden musste. Also schickte er mich zu einer gründlichen Vorsorgeuntersuchung ins ortsansässige Krankenhaus. Diese fand sogar bereits fünf Tage später statt. Es schien also dringend zu sein... Und das war es dann leider auch. Die Diagnose kam überraschend. Sie war schockierend und verstörend für mich, vor allem, weil ich direkt im Krankenhaus bleiben musste und eine umfangreiche Operation angesetzt worden war.

Gott sei Dank verlief alles gut. Aber ich hatte großes Glück. Glück mit der OP, Glück mit der Nachbehandlung und Glück mit der bKV. Ohne diese betriebliche Vorsorgeleistung hätte ich – allein schon aus Kostengründen – nicht so viele Untersuchungen in Anspruch genommen. Damit wäre mein Problem nicht rechtzeitig aufgefallen und ich vermutlich nicht (mehr) hier, um diese Zeilen an Sie zu richten.

Vielen Dank!

[pma:]

Zukunftsmarkt betriebliche Krankenversicherung bKV

Das Geschäft mit Zusatzversicherungen über den Arbeitgeber boomt – ein echter Wachstumsmarkt. Ende 2022 boten 22.300 Betriebe ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern diese Form der Zusatzkrankenversicherung an. Ein Plus von 22,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Beschäftigten, die von einer bKV profitieren, stieg um 11,5 Prozent auf 1,8 Millionen.



Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen – gesundheitslich und finanziell

Eine Pflegebedürftigkeit verändert den Alltag. Für die Betroffenen, für deren Angehörige und auch für die Arbeitgeber. Die gesetzliche Grundabsicherung reicht in der Regel bei weitem nicht aus, um die tatsächlichen Kosten zu decken. Einen großen Teil – gerade in der stationären Pflegeunterbringung – müssen Betroffene im Fall der Fälle selbst tragen. Und sogar die Angehörigen können unter bestimmten Voraussetzungen in die Pflicht genommen werden. Neben der finanziellen Unterstützung sind Beratungs- und Organisationsleistungen wertvolle Hilfen, um die zusätzlichen und unbekannteren Herausforderungen im Alltag bewältigen zu können.

Die betriebliche Pflegeversicherung der DKV – nachhaltig und serviceorientiert

Pflegezusatzversicherungen gelten als wichtigste Absicherung, um die Finanzlücke bei Pflegebedürftigkeit zu schließen. Moderne, verantwortungsbewusste und zukunftsorientierte Arbeitgeber, denen ihre Mitarbeiter wichtig sind, können schon heute helfen, für den Fall der Fälle vorzusorgen: Mit der betrieblichen Pflegeversicherung BonusMed Pflege Plus erhalten GKV- und PKV-versicherte Mitarbeiter gleichermaßen die Absicherung eines Pflegemonatsgeldes – und das sowohl bei häuslicher als auch stationärer Pflege ab Pflegegrad 1. Wichtig ist dabei natürlich der Aufbau von Alterungsrückstellungen, die den Arbeitnehmern bei Verlassen des Arbeitgebers – beispielsweise bei Eintritt in die Rente – angerechnet werden. Für nahezu alle Branchen kann ein Angebot abgegeben werden.

Ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten

Es gibt keine Gesundheitsprüfung und keine Wartezeiten. Unabhängig vom Gesundheitszustand können alle Mitarbeiter des Arbeitgebers vom Versicherungsschutz partizipieren. Ab Tag 1 besteht Versicherungsschutz und es werden Alterungsrückstel-

lungen aufgebaut, die bei Ausscheiden aus dem Kollektiv in der eigenfinanzierten Variante bei Fortführung übertragen werden. In der arbeitgeberfinanzierten Variante stehen bereits für Firmen ab 25 versicherungsfähigen Mitarbeitern zwei Stufen des Pflegemonatsgeldes zur Verfügung. Firmen ab 100 versicherungsfähigen Mitarbeitern können sogar aus vier unterschiedlichen Stufen auswählen.

Neben der arbeitgeberfinanzierten Variante gibt es eine eigenfinanzierte Variante mit Gesundheitsprüfung. Dabei handelt es sich um einen Tarif der Einzelversicherung. Hier besteht die Möglichkeit, für die bKV-versicherten Mitarbeiter und deren Familienangehörige eigenfinanzierte Pflegemonatsgelder zu beantragen. Durch den Aufbau von Alterungsrückstellungen ist auch diese Variante nachhaltig und somit eine echte Vorsorge für die Zukunft. Die DKV zahlt die vereinbarte Leistung für die gesamte Dauer der Pflegebedürftigkeit. Umfangreiche Serviceleistungen unterstützen Betroffene mit Beratung und Informationen rund um das Thema Pflege – auch präventiv, bevor Pflegebedürftigkeit eintritt.

Starker Anstieg der Anzahl Pflegebedürftiger

Die Anzahl Pflegebedürftiger in Deutschland steigt stärker als bisher prognostiziert und wird schon in dieser Wahlperiode um mehr als 500.000 Menschen von derzeit rund 4,9 Mio. auf bis zu 5,48 Mio. im Jahr 2025 anwachsen.

Nutzen Sie die Chancen und sprechen Sie das Thema der betrieblichen Pflegeversicherung als Erster bei Arbeitgebern an.

ERGO Group AG
Antje Arnold | Key Account Managerin
Direktionsbevollmächtigte
Mobil: 0172 253 40 80
antje.arnold@ergo.de

Die perfekte Ergänzung: auf CINERente folgt CINECare

Weil Gesundheit das Wichtigste im Leben ist, setzen wir genau hier an – oder wieder ein. Nachdem wir im vergangenen Jahr mit der CINERente bereits ein Produkt zur betrieblichen Altersversorgung in den Markt gebracht haben, folgt nun ein betriebliches Krankenversicherungsprodukt: die CINECare. Mit dieser neuartigen bKV erhalten Beschäftigte der Kinobranche eine besondere Gesundheitsvorsorge für ihre Mitarbeiter, die nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch Zugang zu exklusiven Leistungen und schneller medizinischer Versorgung bietet. Was uns dazu bewegt hat und wie auch Sie davon profitieren können, lesen Sie hier.

Kino ist ein sehr emotionsgeladenes Medium und hat eine große Anziehungskraft auf die Menschen. So auch auf uns. Was liegt also näher, als genau für dieses Umfeld Versicherungslösungen zu schaffen und Kinobetreibern wie Kinoschaffenden passende Produkte anzubieten? Richtig: nichts. Zudem besetzen wir damit eine Marktnische, die es Ihnen vertriebllich ermöglichen, sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben.

Die(se) Zielgruppenorientierung hat zudem den Vorteil, dass Sie mit der Erfüllung spezifischer Bedürfnisse, die Kundenbindung stärken bzw. sich neue Kundenkreise erschließen – denn Kunden sind eher bereit sich Beratern zu öffnen und/oder ihnen treu zu bleiben, die sich in ihrer Branche auskennen, als einem Generalisten.

Besonders attraktiv ist jedoch die Leistung "Zugang zu Facharztterminen". Mit CINECare genießen Versicherte Vorteile, die sonst nur Privatpatienten haben.

Sie finden das klingt nach einem neuen Kassenschlager?

Dann sprechen Sie uns an. Gern verraten wir Ihnen, wie Sie die Gesundheitsvorsorge für Kinoschaffende am besten nutzen oder platzieren.

Doch was verbirgt sich jetzt genau hinter der CINECare?

Eine betriebliche Krankenversicherung, bei der Kinobetreiber für ihre Mitarbeiter das Level der Gesundheitsvorsorge selbst bestimmen können. Der Monatsbeitrag* entscheidet über die Höhe der Leistungen.

*Wie im Kino kann zwischen den Kategorien Parkett, Loge oder Premium gewählt werden.

Folgende Leistungen sind enthalten:

- Ambulante Vorsorgeuntersuchungen
- Schutzimpfungen
- Zahnvorsorge und Kunststofffüllungen
- Sehhilfen und operative Sehschärfenkorrektur
- Arznei- /Verbandmittel sowie Heil- und Hilfsmittel
- Naturheilverfahren durch Ärzte und Heilpraktiker

Und für alle, die Lust auf eine kleine Sneak Peek haben, haben wir hier etwas vorbereitet.



GANZ GROSSES KINO

Demnächst nur für Sie und nur bei uns:

Unsere Versicherungslösungen für die Zielgruppe „Kino“.
In den Hauptrollen: CINERente, CINECare, CINEProtect!

[pma:]

[pma:]
Finanz-Service GmbH

Klaus Bode
Mitglied der Geschäftsleitung

[pma:] Finanz-Service GmbH
Wilhelm-Schickard-Str. 2
48149 Münster

0251-3845000-180
kbode@pma.de
www.cinere.de

CINE
RENTE | CARE | PROTECT



Die BU als Lebensbegleiterin

Dank moderner Nachversicherung,
Dynamik und Beitragspausen.

	 AUSGEZEICHNET	
M&M RATING BU-NACHVERSICHERUNG	VOLKSWOHL BUND LEBENSVERSICHERUNG a.G. BU	
<small>HORGENT HORGENT</small>		
<small>ID: D 23021</small>	<small>04.2023</small>	<small>mm-ratings.de</small>

FÜR DAS, WAS KOMMT.

BU MODERN
Sicher. Für die Zukunft.



VERDRÄNGEN ist die **schlechteste** Lösung

Die häufigsten Irrtümer zum Thema Pflegevorsorge

Die Themen Pflegebedürftigkeit und Vorsorge werden von vielen Menschen gern verdrängt oder auf die lange Bank geschoben. Viele Fragen und Einwände halten sie oft davon ab, rechtzeitig zu handeln, um jederzeit für den Ernstfall vorbereitet zu sein. **Hier sind die fünf häufigsten Irrtümer zum Thema Pflegevorsorge:**



1.

"Meine Familie wird schon für mich sorgen"

Fakt ist: Mittlerweile lebt auch die ältere Generation überwiegend außerhalb fester Sozial- und Familienverbände. Die Kinder haben ihren Lebensmittelpunkt nicht selten mehrere Stunden von den Eltern entfernt. Auf Unterstützung durch die Familie sollte man sich heute nicht mehr grundsätzlich verlassen.

2.

"Ich will jetzt leben und nicht über Vorsorge nachdenken"

Fakt ist: Je früher man eine private Pflegezusatzversicherung abschließt, desto günstiger ist der Beitrag. Zudem ist man dann jederzeit für den Pflegefall abgesichert. Ein weiterer Aspekt: Vor dem Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung muss man Gesundheitsfragen beantworten, in jüngeren Jahren sind Vorerkrankungen seltener als später.

3.

"Wenn ich zum Pflegefall werde, reicht mir doch das Geld vom Staat"

Fakt ist: Die gesetzliche Pflegeversicherung deckt als Grundabsicherung nur einen Teil der Kosten. Die Versicherten müssen einen erheblichen Anteil aus eigener Tasche zahlen. Laut Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) beträgt der durchschnittliche Eigenanteil der Pflegeheimkosten bundesweit im ersten Jahr über 2.200 Euro im Monat. Bei ambulanter Versorgung gilt: Die Pflegekasse zahlt je nach Pflegegrad unterschiedliche Beträge.

4.

"Eine private Pflegevorsorge kann ich mir nicht leisten"

Fakt ist: Eine gute Pflegevorsorge gibt es schon für wenig Geld. Beim "PflegetagegeldBest" der Allianz etwa werden bei einem Abschluss im Alter von 35 Jahren bei einem Auszahlungsbetrag von bis zu 600 Euro monatlich lediglich 13,90 Euro pro Monat fällig. Bei wichtigen Ereignissen kann man den Schutz ohne weitere Gesundheitsprüfung nachträglich anpassen lassen, mehr Infos: www.makler.allianz.de. Zahlreiche Service- und Assistance-Leistungen sind in den Tarifen bereits enthalten.

5.

"In meinem Alter bekomme ich keine Pflegeabsicherung mehr. Außerdem reicht mir mein Ersparnis für den Fall der Fälle"

Fakt ist: Eine Pflegeabsicherung ist bis ins hohe Alter möglich. Daher gilt: besser spät als nie. Und im Pflegefall ist das Angesparte schneller aufgebraucht, als man denkt. Nur die wenigsten schaffen es, über die Jahre so viel Geld anzusparen, dass sie das Thema Pflege anders als über eine private Pflegezusatzversicherung regeln können.

In der aktuellen Kampagne mit dem APKV-Pflegebotschafter Dieter Hallervorden und dem Axel Springer Verlag machen wir klar: Die Vorsorge für den Pflegefall geht wirklich jede und jeden an.

"Drei von fünf Menschen in Deutschland werden pflegebedürftig"

weiß Hallervorden und es ist ihm ein echtes Anliegen, gemeinsam mit der APKV das gern verdrängte Thema "Pflegevorsorge" in die Öffentlichkeit zu rücken und die Menschen anzuregen, sich damit auseinanderzusetzen.

Um möglichst viele Leute zu erreichen, startete Anfang März die neue Werbekampagne mit der Axel Springer Medien-Gruppe: „Versichern, was wirklich zählt“. Im bekannten Format der „Volks-Produkte“ wirbt Hallervorden vier Wochen lang in den gedruckten und digitalen Ausgaben von Bild, Welt und Co. für die private Pflegevorsorge und die mehrfach ausgezeichneten APKV-Zusatzversicherungen PfelegetagegeldBest und PflegeBahr.

Das große Engagement des bekannten Schauspielers als Pflegebotschafter erleichtert es Vermittler:innen, Kundinnen und Kunden unkompliziert auf ihren Pflegevorsorgebedarf anzusprechen.



Für weitere Details und Beratung wenden Sie sich bitte an Ihren Allianz Key Accounter.

Allianz

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

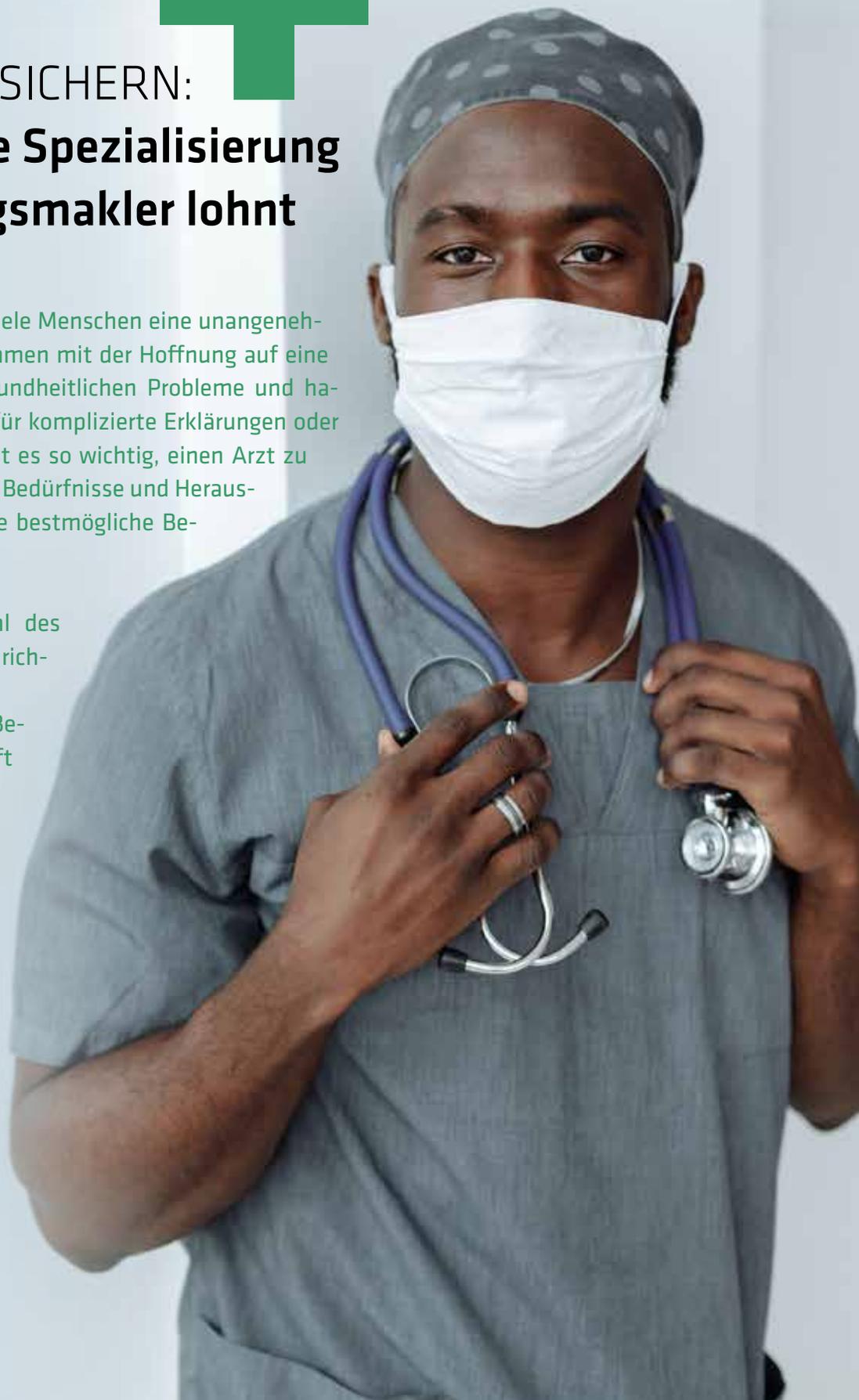


HEILBERUFE ABSICHERN:

Warum sich eine Spezialisierung für Versicherungsmakler lohnt

Ein Besuch beim Arzt kann für viele Menschen eine unangenehme Angelegenheit sein. Wir kommen mit der Hoffnung auf eine schnelle Lösung für unsere gesundheitlichen Probleme und haben oft wenig Zeit oder Geduld für komplizierte Erklärungen oder langwierige Prozesse. Deshalb ist es so wichtig, einen Arzt zu finden, der auf unsere speziellen Bedürfnisse und Herausforderungen eingeht und uns die bestmögliche Behandlung bietet.

Genauso wichtig, wie die Wahl des richtigen Arztes, ist die Wahl des richtigen Versicherungsmaklers. Gerade im Heilwesen sind die Bedürfnisse und Anforderungen oft besonders komplex und individuell. Ein Makler, der sich auf Heilberufler spezialisiert hat, kann hier einen entscheidenden Vorteil bieten. In diesem Artikel erfahren Sie daher, warum sich eine Spezialisierung auf Heilberufler lohnt und welche Vorteile sich daraus für Sie als Makler ergeben.



Heilberufler wie Ärzte, Therapeuten und Pflegekräfte müssen sich nicht nur um das Wohl ihrer Patienten kümmern, sondern auch um ihre eigene Absicherung. Als Versicherungsmakler können Sie hier eine wichtige Rolle spielen und sich als Experte positionieren. Doch beginnen wir vielleicht noch einmal ganz vorn und mit der Frage:

Warum sollte man sich als Versicherungsmakler spezialisieren?

Als Versicherungsmakler verfügen Sie über ein breites Spektrum an Produkten und Kunden. Das kann eine Stärke sein, birgt aber auch Risiken. Zum einen sind Sie gezwungen, sich immer wieder in neue Produkte und Zielgruppen einzuarbeiten. Das kostet Zeit und Energie und erhöht das Risiko, den Überblick zu verlieren. Zum anderen laufen Sie Gefahr, in der Masse unterzugehen. Denn je breiter Ihr Angebot ist, desto schwieriger wird es, sich von der Masse abzuheben.

Eine Spezialisierung als Versicherungsmakler kann hier Abhilfe schaffen. Fokussierung hilft bei der Positionierung, steigert Glaubwürdigkeit und Ansehen und kann dazu beitragen, dass potenzielle Kunden schneller auf Sie aufmerksam werden.

Warum Heilberufler als Zielgruppe?

Unter den verschiedenen Zielgruppen bieten Heilberufler eine besonders attraktive Nische für Versicherungsmakler. Sie arbeiten täglich mit Menschen und tragen eine hohe Verantwortung für deren Gesundheit und Wohlbefinden. Doch auch sie selbst müssen sich absichern, um im Ernstfall entsprechend gerüstet zu sein. Sie haben einen hohen Bedarf an Versicherungsprodukten, die speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Und hier kämen Sie ins Spiel.

Heilberufler besitzen zudem einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft. Sie genießen hohes Ansehen und werden oft als Vorbilder angesehen. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Heilberuflern kann daher auch für den eigenen Ruf und das Ansehen in der Branche von Vorteil sein.

Dazu kommt, dass Heilberufler aufgrund ihres Berufsstands oft in einem höheren Einkommenssegment angesiedelt sind und über höhere finanzielle Ressourcen verfügen als andere Berufsgruppen. Das bedeutet in der Regel, dass sie auch bereit sind, für eine gute Beratung und gute Produkte auch angemessene Honorare und Prämien zu zahlen. Für Versicherungsmakler bietet das eine hervorragende Möglichkeit, lukrative Kundenbeziehungen aufzubauen.

Zum anderen haben sie oft eine hohe Affinität zu Versicherungen und sind bereit, sich intensiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Als Versicherungsmakler können Sie hier punkten, indem Sie sich als vertrauenswürdiger Partner positionieren, der die Bedürfnisse seiner Kunden versteht und ihnen

maßgeschneiderte Lösungen anbietet.

Heilberufler sind aber auch sehr anspruchsvolle Kunden. Sie haben hohe Erwartungen an ihre Versicherungen und legen viel Wert auf eine individuelle Beratung.

Deshalb erfordert die Spezialisierung natürlich ein gewisses Maß an Know-How und Erfahrung – **und dabei unterstützen wir gern!**

Wir helfen Ihnen dabei

- sich intensiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen,
- sich auf dem aktuellen Stand zu halten,
- sich in der Zielgruppe zu positionieren

aber vor allem, sich als Experte zu etablieren.

Mit erfahrenen Kollegen, einem umfassenden Dienstleistungsnetzwerk und dem Relaunch unserer Info- und Beratungsplattform DenPhaMed wollen wir dabei helfen, langfristige und profitable Kundenbeziehungen aufzubauen.

SOMMER 2023: Seien Sie gespannt!

Unser Appell lautet daher:

Nutzen Sie diese Chance und lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, Ihre Spezialisierung auf Heilberufler zum Erfolg zu führen!

Kontaktieren Sie uns gerne, wenn Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen.

Sven Fuhrmeister (sfuhrmeister@pma.de) freut sich auf Sie!

[pma:]

UNSERE MITARBEITER ÜBER UNS

Bitte vervollständige: Leiter Vertrieb bei der [pma:] ist

...neben Papst der schönste Job (in Anlehnung an F. Müntefering, ehem. SPD-Vorsitzender).

Wofür hast Du kein Talent?

Chemie.

Was ist der größte Irrtum, den Menschen über Versicherungen haben?

Dass gerade sie die Versicherung nicht brauchen.

Wie erklärst Du jemandem in einem Satz, warum er eine Rechtsschutzversicherung braucht?

Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand. Schön ist es doch, wenn man zumindest vor Gericht nicht teuer für Entscheidungen anderer zahlen muss und bei fast allem im Leben den Kampf David gegen Goliath angehen kann.

Worauf achtest Du, wenn Du einer Person zum ersten Mal begegnest?

Ob die Person mir in die Augen schaut und mir die Hand gibt.

Welche Art von Versicherung würdest Du einem Einhorn empfehlen?

Die VogelkäfigDurchbeissversicherung!

Was könntest Du uns in Sachen Vertrieb beibringen?

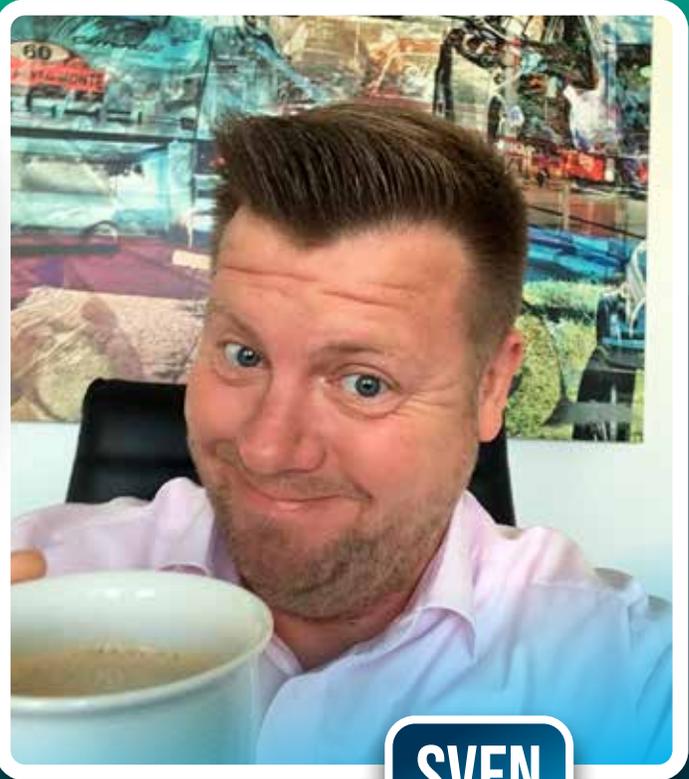
Aktives Zuhören und schnelles Handeln.

Was sollte jeder über den Vertrieb von Versicherungen und Finanzen wissen?

Ehrlich kommt weiter!

Was ist das Beste an Deinem Job?

Teil eines gut funktionierenden Uhrwerks zu sein, es geht nur miteinander!



SVEN

Wer ist Sven?

Der gebürtige Wuppertaler ist ein Mann mit vielen Facetten. Als Rheinländer verkörpert er den Frohsinn und die Lebensfreude, während er als Westfale eine klare Kante zeigt. Hinzu kommt der verbindliche hanseatische Einfluss seines Studiums in Hamburg. Als ausgebildeter Truppenoffizier verfügt er zudem über die nötige Disziplin und Durchsetzungskraft.

Sven spricht die Sprache unserer Partner und der Versicherer, hat immer den Kunden, den Makler sowie das Produkt im Fokus und versucht daher bei uns, für alle Beteiligten die bestmögliche Lösung zu finden. In seiner DNA liegt das Erstellen von Konzepten und die Durchführung von Produkt- und Fachschulungen. Sein Credo: „Geht nicht, gibt’s nicht!“ Jeder, der künftig seine Hilfe benötigt, erhält die beste Unterstützung

Was will Sven?

„Ich sehe mich als Ansprechpartner für die angeschlossenen und interessierten Maklerpartner der [pma:] für alle Themen rund um Vertriebsansätze etc.

Darüber hinaus möchte ich in Abstimmung mit meinen Kolleginnen und Kollegen, neue Konzepte und schlanke Lösungen für unsere Partner und Kunden mit den Versicherern entwickeln, kurz um eine „Ideenwerkstatt“ sein.“

[pma:]

Vorsprung durch Performance

Die Neue unter
den Besten

NEU!

Baloise Best Invest ist Performance auf höchstem Niveau.

Entdecken Sie die Fondspolice mit ausgezeichneter Fondspalette, einem hohen garantierten Rentenfaktor und einem innovativen Rentenplan.

- Flexibilität in jeder Lebensphase
- Hohe Leistungen
- Geringe Kosten

**Schauen Sie
doch mal rein!**



Informieren Sie sich jetzt:

Baloise Lebensversicherung AG Deutschland
Tel. +49 (40) 3599 7977 · Ludwig-Erhard-Straße 22, 20459 Hamburg



WUSSTEN SIE SCHON...

mit dem Mailedienst von ELVIS.one geht Kommunikation noch einfacher!

Sind Sie bereit für das nächste Level der effizienten Kundenkommunikation? Dann lernen Sie jetzt den Mailedienst von ELVIS.one kennen. Mit diesem Service wird die Interaktion mit Kunden und Versicherern so reibungslos wie nie zuvor. Das kommt Ihnen jetzt irgendwie bekannt vor? Stimmt. Den Mailedienst gibt es schon länger, er gerät aber oft in Vergessenheit. Zeit für uns, an den eigentlichen Evergreen zu erinnern, der sich heute vielleicht für viele als nützlicher Newcomer entpuppt...

Mit unserem Mailedienst gelingt die Interaktion mit Kunden und Versicherern so reibungslos wie nie zuvor. Denn:

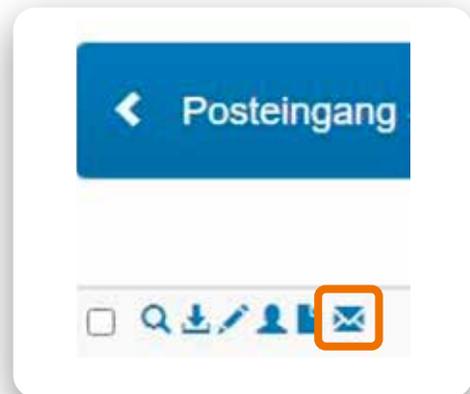
- **Alle wichtigen Kundeninformationen liegen an einem Ort. Sie müssen nicht nach E-Mail-Adressen oder Kontaktdaten suchen.**
- **Es gibt keinen Systembruch. D.h. Sie müssen nicht zwischen ELVIS.one und Ihrem E-Mail-System hin- und herspringen. Das spart Zeit und Nerven.**
- **Die Kommunikationshistorie wird lückenlos dokumentiert. Sie haben jederzeit Zugriff auf die komplette Kommunikation mit Ihren Kunden oder den Versicherern und haben jederzeit alles im Blick.**



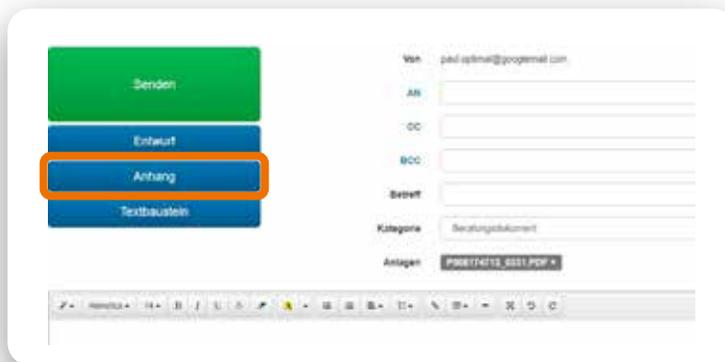
Am Kunden- und Vertragsobjekt finden Sie die Ihnen bekannte Iconbar. Diese ist jetzt um das neue "Briefumschlagssymbol" erweitert, den Mailingdienst im ELVIS.one.



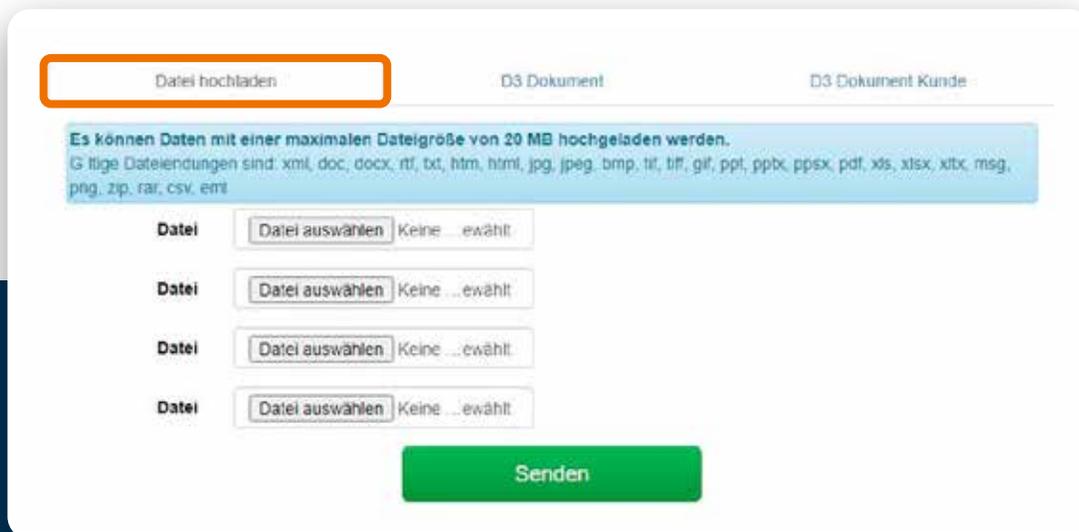
Bei allen im ELVIS.one archivierten Dokumenten finden Sie ebenfalls den "Briefumschlag", für die Mailingdienstfunktion.



Überall, wo Sie den "Briefumschlag" entdecken, können Sie eine E-Mail erzeugen.

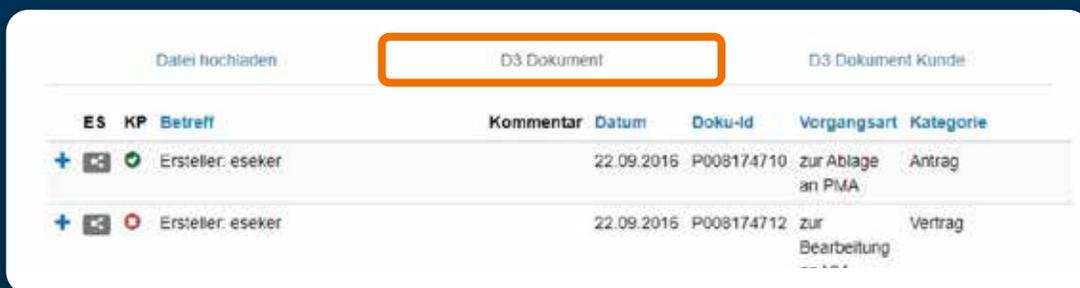


Nutzen die E-Mailfunktion und senden Sie aus dem ELVIS.one E-Mails. **Sie möchten Anhänge versenden**, dann wählen Sie die entsprechende Funktion.



Laden Sie eigene Dokumente aus Ihrem Archiv hoch.

Fügen Sie ein Dokument aus dem ELVIS.one Archiv an. ELVIS.one erkennt aus welchem Objekt Sie den Maildienst angesteuert haben und stellt Ihnen automatisch die jeweiligen D3-Dokumente zur Verfügung.



ES	KP	Betreff	Kommentar	Datum	Doku-Id	Vorgangsart	Kategorie
+	+	Ersteller: eseker		22.09.2016	P008174710	zur Ablage an PMA	Antrag
+	+	Ersteller: eseker		22.09.2016	P008174712	zur Bearbeitung	Vertrag

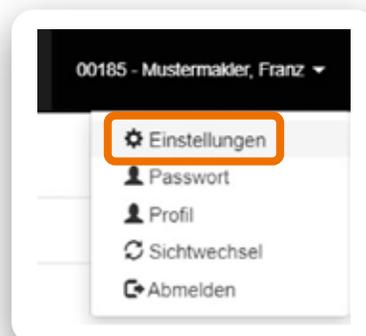
Und als letztes können Sie alle Dokumente, welche dem Kundenobjekt zugeordnet sind, ansteuern und der E-Mail anhängen.



ES	KP	Betreff	Kommentar	Datum	Doku-Id	Vorgangsart	Kategorie
+	+	Test Bereitschaft FH	Test Bereitschaft FH	22.10.2016	P008236809	zur Ablage an PMA	Beratungsdokument
+	+	Datenschutzerklärung		02.07.2018	P010197020	zur Ablage	Datenschutzerklärung

Um für den Maildienst individuell erstellte Textbausteine einzubinden, nutzen Sie den Funktionsbereich *Textbausteine*. Dazu starten Sie im Bereich Einstellungen und klicken auf die entsprechende Schaltfläche.

Ein Menü mit verschiedenen Reitern öffnet sich: E-Mail, Textbausteine E-Mail, Textbausteine SAF, Textbausteine ESign, Terminübersicht, Tags. Sie wählen Textbausteine E-Mail.



Textbausteine E-Mail

In diesem Funktionsbereich finden Sie vorgefertigte Textbausteine, welche Sie nutzen können. Auch eigen erstellte Textbausteine stehen Ihnen zur Verfügung, sobald Sie Texte erstellt und gespeichert haben. Um selbst Texte zu hinterlegen, klicken Sie auf die blaue Schaltfläche NEU (nicht im Bild). Damit wird die Eingabemaske freigegeben. Sie hinterlegen Ihre/n Wunschttext/e und klicken anschließend auf Speichern (nicht im Bild).

Sparte

Name

Textbaustein

Wählen Sie nun innerhalb der Maildienstoberfläche einen Ihrer individuell erstellten Textbausteine, welchen Sie in die Mail integrieren.

AN

CC

BCC

Betreff

Kategorie

Haben Sie Ihre E-Mail fertiggestellt und für den Versand vorbereitet, dann senden Sie Ihre E-Mail einfach aus dem ELVIS.one an den Empfänger.

Von paul.optimal@googlemail.com

AN

CC

BCC

Betreff

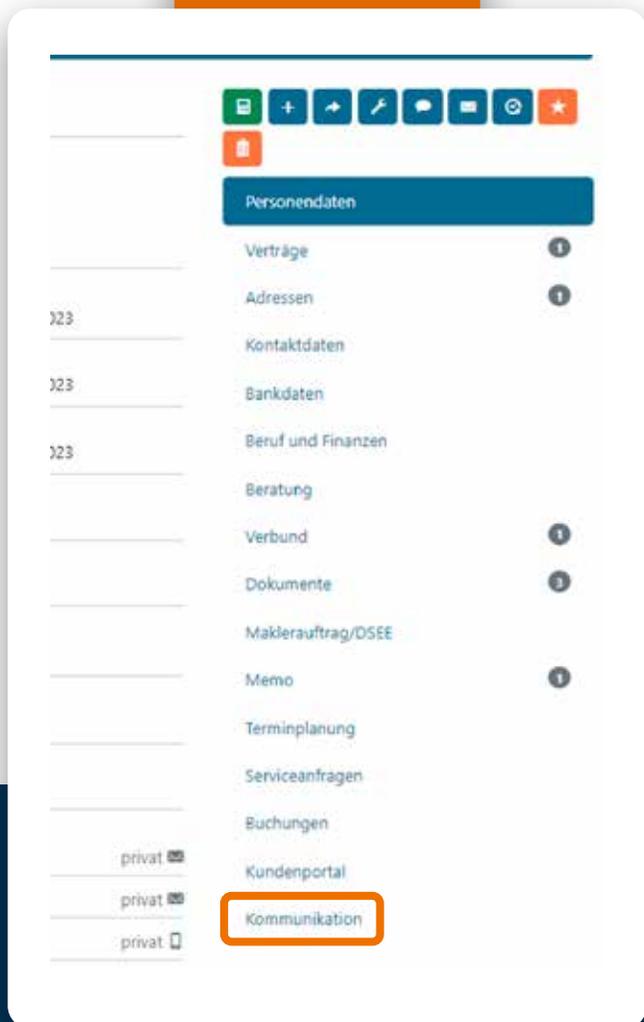
Ein letzter Hinweis in Bezug auf den E-Mail-Empfänger: In dem vorab beschriebenen Beispiel ist kein E-Mail-Empfänger hinterlegt, da am Kundenobjekt im ELVIS.one keine E-Mail-Adresse eingetragen ist. Wir empfehlen Ihnen, die E-Mail-Adressen Ihrer Kunden ins ELVIS.one einzupflegen.

ELVIS.one Mailingdienst zieht sich automatisch die jeweilige E-Mail-Adresse heraus und fügt diese als Empfänger ein!

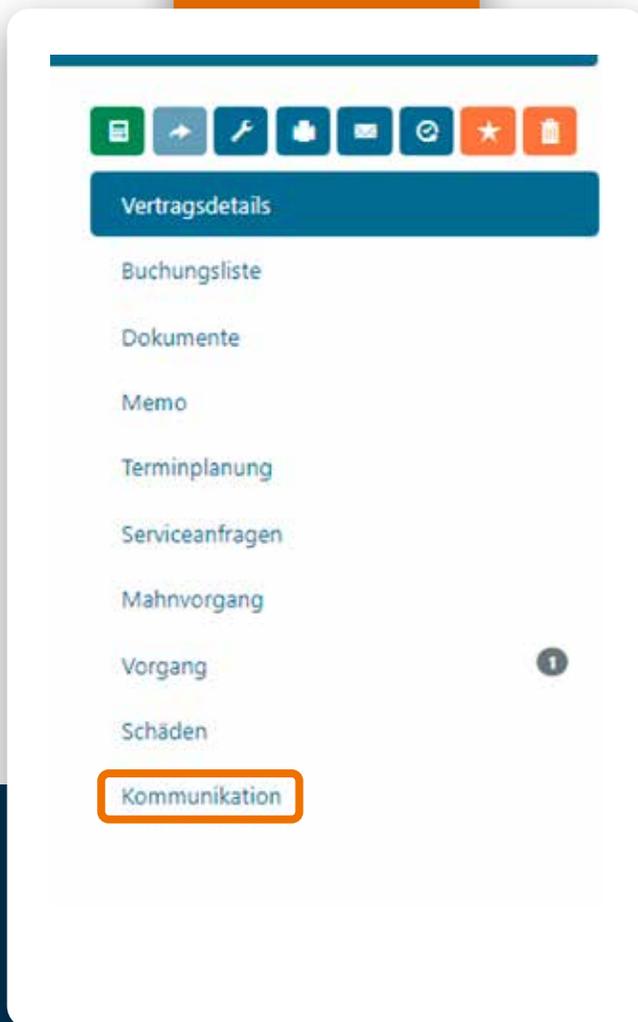


Alle aus dem ELVIS.one heraus gesendeten E-Mails finden Sie am jeweiligen Objekt, entweder am Kunden- oder am Vertragsobjekt, von wo aus Sie über den Menüpunkt *Kommunikation* auf alle gesendeten E-Mails zurückgreifen können.

Am Kunden:



Am Vertrag:



Also, worauf warten Sie?

Steigern Sie Ihre Effizienz und Kundenzufriedenheit. Gern sind wir bei der Einrichtung behilflich. Sie nutzen unseren Maildienst bereits? Dann lassen Sie uns gern an Ihren Erfahrungen teilhaben.

[pma:] Team Vertriebstechnik



R+V-KREDITVERSICHERUNG

Liquidität für Innovationen. Für Ihre Kunden und Ihren Erfolg.

Liquidität ist die Grundlage für Erfolg, Krisenfestigkeit und die Zukunft von Unternehmen. Nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Inflation ist die Verfügbarkeit von freien Mitteln wichtiger denn je. Nutzen Sie unsere Expertise als einer der führenden Kreditversicherer Deutschlands und überzeugen Sie Ihre Kunden mit flexiblen Lösungen aus einer Hand – von Forderungsausfallschutz bis Bürgschaften.

Wir bieten Ihnen dafür umfangreiche Mehrwerte sowie ein ausgezeichnetes Netzwerk: mit innovativen Produkten, zeitsparenden digitalen Services, breitem Experten-Know-how und einer individuellen Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Gemeinsam für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/liquiditaet

KRAVAG

R+V

CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

GANZ GROSSES KIND

Jahr für Jahr versammelt sich in Baden-Baden die gesamte Kinobranche, um die neuesten Trends, Technologien und Innovationen der Filmwelt zu entdecken. Die größte Fachmesse für Kinobetreiber, Kinoschaffende und Branchenexperten bietet jährlich eine einzigartige Plattform für inspirierenden Austausch, die Vernetzung mit Akteuren der Szene und spannende Präsentationen.

Und auch wir waren wieder dabei. Nach dem Erfolg des letzten Jahres, wo wir bereits die CINErente, die betriebliche Altersversorgung für Kinoschaffende vorgestellt haben, war es in diesem Jahr Zeit für MEHR und unsere CINECare*.





Mehr zu CINECare:



Code scannen!



ZEITGEMÄSS VERSICHERN.

Die Barmenia-Wohnge-
bäudeversicherung
setzt auf Nachhaltigkeit

Mehr als nur ein Gebäude

Kaum etwas ist uns so wertvoll wie unser Zuhause. Hier fühlen wir uns sicher, lachen, leben und machen es uns liebevoll gemütlich. Wir verbringen Stunden damit, die passenden Fliesen zur neuen Küche auszusuchen oder verwenden viel Mühe darauf, das Wohnzimmer in genau dem richtigen Mint-Ton zu streichen. Umso wichtiger ist es, unser Zuhause zu schützen. Und auch, wenn wir nicht immer verhindern können, dass zum Beispiel Stürme, Feuer oder Wasserrohrbrüche schwere Schäden anrichten, können wir diese Schäden zumindest finanziell absichern – durch eine gute Wohngebäudeversicherung.

Gut versichert gegen Naturgefahren

Die Barmenia Versicherungen bieten einen rundum optimierten und umfassenden Versicherungsschutz für die Absicherung der eigenen vier Wände an. Wir alle haben die schrecklichen Bilder aus dem Juli 2021 noch vor Augen: Durch Starkregen, Überschwemmungen oder Erdbeben sind mehrere hundert Häuser zerstört worden. Viele Menschen haben ihr Zuhause, einige sogar ihr Leben verloren. Und dazu kommt: Durch unzureichende Absicherung sind damals viel zu viele Menschen auf den Kosten sitzengeblieben. Daher ist ein umfangreicher Versicherungsschutz – auch gegen Naturgefahren – so wichtig! Wer sich noch besser absichern möchte, kann gegen zusätzlichen Beitrag den ohnehin schon hervorragenden Schutz gegen weitere Gefahren ergänzen, so dass nahezu eine „All-Gefahren-Deckung“ besteht.

Versichern – geht auch unkompliziert!

Versicherungen müssen nicht immer kompliziert sein. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern bis 300 qm Wohnfläche verzichtet die Barmenia auf die aufwändige Ermittlung der Versicherungssumme. Hier reicht die richtige Angabe der Bauart, Ausstattung und Wohnfläche und Sie bekommen den vollen Versicherungsschutz. Und das bedeutet, dass im schrecklichen Fall eines Totalschadens der Neubau des Hauses komplett bezahlt wird.

Ohne Summenbegrenzung!

Eine nachhaltige Versicherung? Wie sieht die aus?

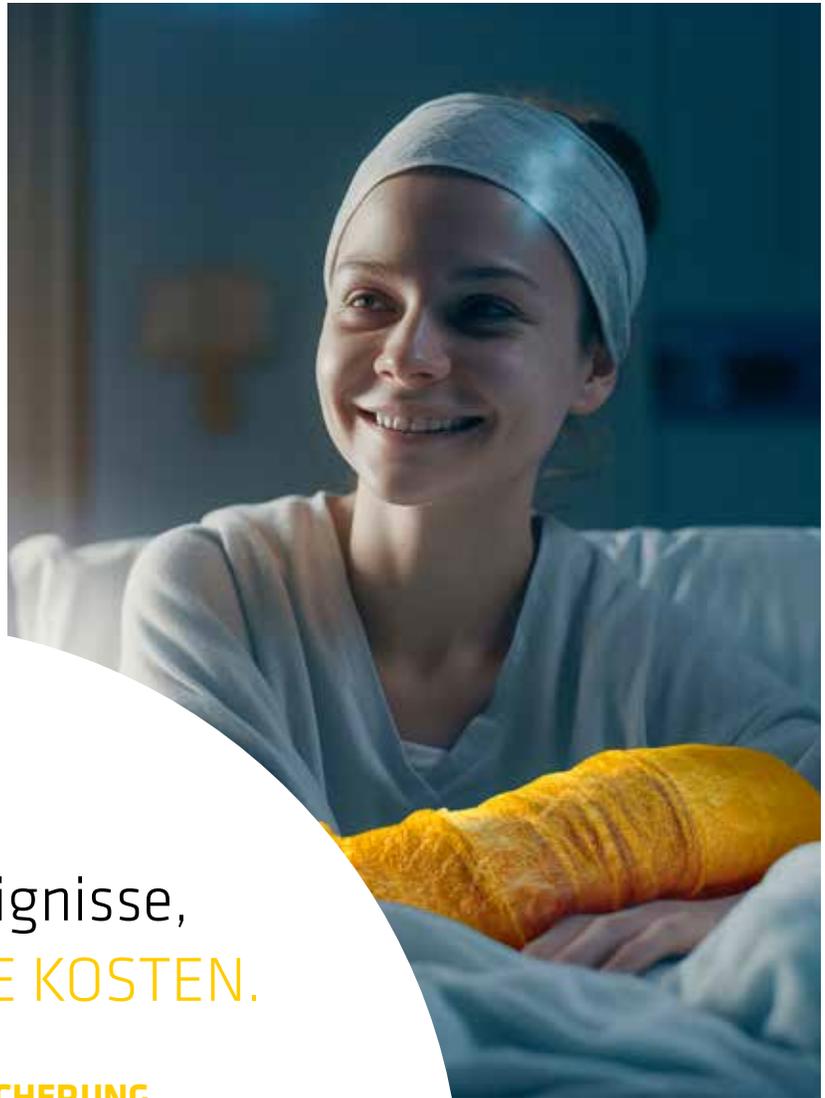
Neben einem starken Leistungsversprechen und der einfachen Tarifierung, ist Nachhaltigkeit der dritte Fokus der Barmenia-Wohngebäudeversicherung. Geht etwas am Gebäude kaputt, ist es sinnvoll, bei der Reparatur umweltschonende Baustoffe zu benutzen oder eine energetische Modernisierung durchzuführen. Die Mehrkosten hierfür werden bei der Wohngebäudeversicherung der Barmenia bezahlt – für die energetische Modernisierung sogar ohne Limit! Außerdem sind auf dem Dach montierte Photovoltaik- und Solarthermieanlagen, aber auch Geothermie- oder andere regenerative Wärmepumpenanlagen, mitversichert. Das soll Hausbesitzer*innen motivieren, nachhaltige Anlagen anzuschaffen oder zu erneuern. Sogar Smart-Home-Anlagen und -Geräte sind darin eingeschlossen.

Wohngebäude – was gehört dazu?

Haus, Garage, Carport, Briefkasten, Pool, Außenkamin, Müllcontainer... in der Regel ist alles, was fest am Haus installiert ist und was bei einem Umzug nicht mitumziehen würde, versichert. Die Versicherungsexpert*innen der Barmenia helfen gern bei Detailfragen. Übrigens: Mit den drei Tarifen Basis-, Top- und Premium-Schutz können Hausbesitzer*innen ganz individuell entscheiden, welcher Versicherungsschutz am besten zu ihnen passt.

Barmenia

[pma:]-Serie:



Unvorhersehbare Ereignisse, **UNVORHERSEHBARE KOSTEN.**

WIE EINE **ERTRAGSAUSFALLVERSICHERUNG**
IHR UNTERNEHMEN SCHÜTZT.

Den Vorteilen einer Selbstständigkeit stehen auch immer die finanziellen Risiken gegenüber. Denn eine ungewollte Betriebsunterbrechung führt meist zu einer verminderten Auftragslage und Umsatzeinbußen. Ob mit oder ohne Arbeitnehmer – ein damit verbundener, längerer Ertragsausfall führt früher oder später zu einer Bedrohung des Fortbestandes des betroffenen Unternehmens. Genau hier setzt die Ertragsausfallversicherung an. Lesen Sie gern weiter und informieren Sie sich über diesen alt bekannten, aber zumeist unterschätzten Evergreen.

Warum benötigt man eine Ertragsausfallversicherung?

Die Ertragsausfallversicherung infolge von Krankheit ersetzt, je nach Versicherer und gewähltem Tarif, den entgangenen Gewinn und/oder die fortlaufenden Kosten bzw. eine Vertretungskraft. Die Ertragsausfallversicherung ist eine Ergänzung zum Krankentagegeld: Trotz Stillstand des Betriebes oder der Praxis, laufen die Personalkosten, Praxis-, Kanzlei- und Bürokosten, Steuern, Finanzierungskosten und sonstige fortlaufende Kosten weiter. Das Krankentagegeld darf das aus der beruflichen Tätigkeit herrührende Nettoeinkommen nicht übersteigen. Folge: fortlaufende Betriebsausgaben wie z.B.

- **Personalkosten**
- **Miete, Pacht, Leasing**
- **Nebenkosten (Strom, Wasser etc.)**
- **Finanzierungskosten**
- **Buchführungskosten und Versicherungsbeiträge, etc.**

können nicht über das Krankentagegeld abgesichert werden.

Was wird versichert?

Die Ertragsausfallversicherung ersetzt den während der Dauer der Betriebsunterbrechung entgangenen Deckungsbeitrag für fortlaufende Betriebsausgaben und den in dieser Zeit entgangenen Betriebsgewinn und eventuell anfallende Schadenminderungskosten. Der Versicherungsschutz umfasst die gänzliche oder teilweise Unterbrechung des versicherten Betriebes (der Praxis, der Kanzlei) für die Dauer von bis zu 24 Monaten.

Wofür besteht Schutz?

- **Krankheit**
- **Unfall**
- **(Quarantäne) -> Unterschiedlich je Versicherer, siehe einzelne Bedingungswerke**

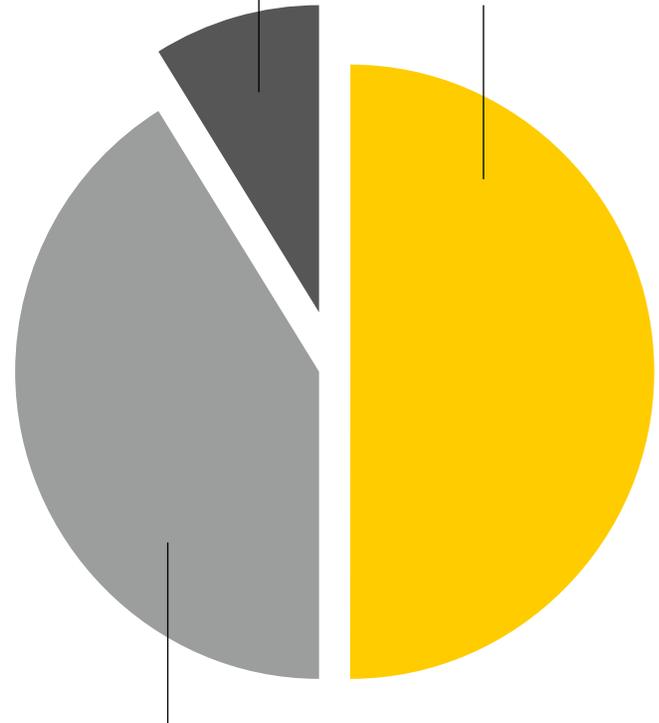
Sachgefahren wie

- **Brand/Blitzschlag**
- **Einbruchdiebstahl inkl. Vandalismus.**
- **Leitungswasser**
- **Sturm/Hagel**

sind je nach Versicherer inklusive, optional versicherbar oder nicht versichert.

Variable Kosten
entfallen bei Praxisausfall.

Fortlaufende Betriebskosten
Absicherung über die Praxisausfallsicherung, teilweise auch über Krankengeld möglich.



Nettoeinkommen
Absicherung über Krankengeld, die Praxisausfallversicherung bietet ergänzenden Schutz.

Was wird im Schadensfall ersetzt?

Entsteht die Unterbrechung durch Krankheit oder Unfall, werden die im Vorfeld vereinbarten Leistungen/Kostenpositionen ersetzt.

Tarifvergleich

Eine Gegenüberstellung der empfehlenswerten, zur Verfügung stehenden Tarife erhalten Sie in der ELVIS.one Infothek unter der ID 7481A.

Neue
Sach- und Haft-
pflichtversicherungen
für Privatkund:innen

AXA macht es einfacher und
digitaler für Makler:innen

Die Produkte wurden speziell
auf die Bedürfnisse im Mak-
lermarkt zugeschnitten

PRIVAT-SCHUTZ VON AXA, das neue digitale Privatkundenprodukt

Als starker und innovativer Partner nimmt AXA mit seiner neuen Produktreihe „Privat-Schutz“ speziell die Anforderungen der Vermittlung durch Makler:innen in den Fokus. Der Privat-Schutz macht es für Sie und Ihre Kund:innen auf gleich mehreren Ebenen einfacher:

- Die neuen Produkte (u.a. Privathaftpflicht, Hausrat, Wohngebäude) bieten Top-Leistungen (zum Beispiel Bestleistungs-Garantie, Elementarschutz mit null Euro Selbstbeteiligung), sind aber dank ihrer schlanken Struktur einfach und übersichtlich in die drei Stufen basis, kompakt und komfort gegliedert.
- Dadurch sind die Produkte in allen gängigen Vergleichsprogrammen optimal abgebildet. Das ermöglicht eine schnelle Orientierung sowie moderne und bedarfsgerechte Beratung.
- Dank neuer, volldigitaler Prozesse werden Tarifierung, Angebotserstellung und Abschluss schnell und einfach wie nie.
- Im Schadenfall informiert das digitale Schadentracking in Echtzeit über den aktuellen Stand der Bearbeitung.

Diese digitalen Prozesse sind eine ideale Ergänzung zu Ihrer persönlichen Betreuung. Mit der unkomplizierten Produkt-Systematik von Privat-Schutz sparen Sie Zeit und Aufwand und beraten dabei haftungssicher.

AXA Vertriebsvorstand Kai Kuklinski: „Unsere Vertriebe, Kundinnen und Kunden haben spezifische Bedürfnisse für die umfassende Absicherung von Vermögenswerten und Risiken. Mit „Privat-Schutz“ richten wir uns passgenau auf die Anforderungen des Maklermarktes aus. Dabei haben wir nicht nur unser Produktkonzept vollständig überarbeitet, sondern auch auf durchgängig digitale und einfache Prozesse geachtet, um gute Beratung und Absicherung sowohl für unsere Partner:innen und Partner als auch für unsere Kundinnen und Kunden einfacher zu machen.“

AXA Sachversicherungsvorstand Nils Reich: „Die Bedürfnisse der verschiedenen Marktsegmente und damit auch die Anforderungen unterschiedlicher Vertriebswege differenzieren sich immer stärker aus und verlangen daher nach immer passgenaueren Lösungen. Ich freue mich deshalb sehr, dass wir mit der Einführung von Privat-Schutz genau auf das eingehen, was die Kundinnen und Kunden von uns erwarten.“

AXA

Mein Leben.
Besser versichert.

Eine der höchsten
garantierten
Renten am Markt*

canada **life**™

Ab sofort ist unsere Sofortrente noch attraktiver.

Wir haben die Rentenfaktoren unserer GARANTIE INVESTMENT RENTE deutlich erhöht. Besonders profitieren können Ihre Kunden im Alter von 62 bis 67 Jahren, denn dort steigt die Rente um über 30 %. Damit hat unserer GARANTIE INVESTMENT RENTE eine der höchsten garantierten Renten am Markt.

*Quelle: Berechnungen in Softfair, Mann/Frau, Alter: 60-68 Jahre, Nichtraucher, 100.000 € Einmalbeitrag, sofortbeginnende Rente, Todesfallschutz im Rentenbezug: Kapital abzüglich gezahlter Renten, 15 Jahre Rentengarantiezeit, teildynamische oder dynamische Rente im 1. Jahr nach Rentenbeginn (Stand 03/2023)



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.

Showdown der Sparoptionen: SPARPLAN ODER SPARBUCH?

A tale as old as time – oder anders ausgedrückt: Was ist besser? Das Sparbuch oder der Sparplan? Natürlich gibt es dafür keine einfache und ultimative Antwort. In Zeiten, in denen die Zinsen wieder steigen, macht es vielleicht sogar (wieder) Sinn, Altbewährtes noch einmal kritisch zu hinterfragen und möglicherweise zu überdenken. Ist es im Jahr 2023 nämlich vielleicht doch wieder sinnvoll, sein Geld auf einem Sparbuch zu parken? Wir haben beide Modelle noch einmal unter die Lupe genommen. Das Ergebnis lesen Sie hier.

Exkurs Sparbuch:

Das Sparbuch ist gerade nach langer Zeit mal wieder in aller Munde. Apple hat ein sogenanntes Hochzins-Sparkonto auf den Markt gebracht, bei dem sich Sparer auf 4,15 Prozent Zinsen freuen dürfen. Damit stellen sie eine erhebliche Konkurrenz für andere Bewerber am Markt dar, nicht nur durch die deutlich attraktiveren Zinsen, sondern auch durch die sehr leichte Handhabung des Kontos in der Apple Wallet App. Das Produkt ist bisher nur auf dem amerikanischen Markt verfügbar, eine flächendeckende Nutzung ist aber langfristig geplant.

Ein Sparbuch ist eine sinnvolle Option, um Geld zu parken und zu mehren, insbesondere dann, wenn die Zinsen steigen. Es bietet eine einfache und sichere Möglichkeit, Geld zu sparen und kann schnell und unkompliziert, ohne Schufa-Auskunft, in jeder Bankfiliale eröffnet werden. Aufgrund der niedrigen Verzinsung vermehrt es das Vermögen zwar nur bedingt, dafür schenkt es risikoscheuen Anlegern aber dank Einlagensicherheit der Bank, den gewünschten Schutz, sogar im Falle einer Bankenkrise oder Insolvenz des Kredithauses. Das Sparbuch gilt damit als die wohl konservativste Geldanlage und wird immer dann wieder interessant, wenn die Zinsen steigen. Höhere Zinssätze bedeuten schließlich höhere Verdienste, mit und durch das ersparte Geld, ohne zusätzliche Risiken eingehen zu müssen.

Aber Achtung: Zinserhöhungen sind nicht immer von Dauer und von verschiedenen Faktoren wie Konjunktur, Inflation oder der Politik der Zentralbanken abhängig. Sparer sollten daher bei der Entscheidung, Geld anzulegen, immer auch andere Faktoren wie etwa Liquidität, Inflation oder die tatsächlichen finanziellen Ziele berücksichtigen.

Hier könnte nun der Sparplan eine flexiblere und lukrativere Alternative darstellen. Er bietet eine höhere Rendite als Sparbücher und gleichzeitig eine gewisse Sicherheit und Planbarkeit. Er richtet sich vordergründig an langfristige Sparer, die Schritt für Schritt ein Vermögen aufbauen wollen und ermöglicht Anlegern, in Fonds, Aktien oder andere Wertpapiere zu investieren. Ihr Vermögen wächst hier nicht durch regelmäßige Einzahlungen, sondern durch die Erträge der Fonds. Zusätzlich begünstigt der Zinseszins-Effekt das Wachstum. Von Vorteil ist aber sicher auch, dass Sparer sich hier auf die Expertise von Fondsmanager "verlassen" können und Fonds sowohl bei niedrigen als auch bei höheren Kursen gekauft werden können. Dies wiederum führt zu einem günstigeren Durchschnittspreis, dem sogenannten Cost-Average-Effekt, der dabei hilft, Marktschwankungen zu reduzieren. Der Preis pro Anteil bleibt also über einen längeren Zeitraum hinweg stabil, das Risiko des Investments kann sich verringern und die Rendite steigt.

Aber Achtung: der Cost-Average-Effekt ist keine Garantie für Gewinne. Auch Wertpapiere unterliegen Schwankungen. Anleger sollten daher auch bei einem Sparplan ihre Anlage regelmäßig überwachen und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen, um sicherzustellen, dass sie ihre finanziellen Ziele erreichen.

Welcher Typ sind Sie?

Wenn Sie:

- Ihr Geld risikoarm anlegen wollen (um nachts ruhig schlafen zu können),
- ergebnisorientiert eine Rücklage bilden wollen z.B. für eine größere Anschaffung,
- ein sicheres Anlagemittel ohne Verlustrisiko suchen,

dann sind Sie der perfekte Kandidat für ein Sparbuch.

Wenn Sie:

- Ihr Geld flexibel und lukrativ anlegen wollen,
- vom Cost-Average-Effekt und dem Zinseszinsseffekt profitieren wollen,
- bereit sind, Ihr Geld langfristig anzulegen,

dann sind Sie der perfekte Kandidat für einen Sparplan.

[pma:]

VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE NEUEN ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

#MachenWirGern

Die Ansprüche Ihrer Kunden sind je nach Lebensabschnitt verschieden. Deshalb sind unsere Mehr Zahn-Produkte so aufgebaut, dass für jeden etwas dabei ist. Von einem transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene, bis zu umfangreichen Leistungen, die die Zahngesundheit von Kindern und Eltern fördert.



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

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

NEUE DEUTSCHE SPRACHE:

WIE NEWCOMER – A.K.A. DIE
JUGEND VON HEUTE – UNSEREN
SPRACHGEBRAUCH VERÄNDERN



Der Wandel der deutschen Sprache ist allgegenwärtig. Nicht nur Themen wie Gendern oder der nicht mehr wegzudenkende Gebrauch von „denglischen“ Wörtern und Anglizismen verändern unseren Sprachgebrauch nachhaltig. Auch junge Menschen versuchen seit jeher, mit der Art und Weise, wie sie untereinander kommunizieren, sich vom Rest der Gesellschaft abzuheben. Eltern und Großeltern werden systematisch ausgegrenzt, wenn sie an der Kaffeetafel versuchen, mit den Jugendlichen ins Gespräch zu kommen. Damit Ihnen das nicht passiert und warum die neue Sprach- keinesfalls Subkultur bedeutet, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Die deutsche Sprachforscherin Dr. Diana Walther, beschäftigt an der Universität Leipzig, forscht seit Jahren zu dem Thema Sprache, konkret Jugendsprache und wie sich diese verändert. Sie sagt „es werden situativ Formulierungen übernommen, um sprach-

spielerisch aufzutreten oder sich in der Gruppe lustig zu machen. (...) Sie wissen sehr wohl, dass sie mit der Lehrerin, bei einem Bewerbungsgespräch oder mit den Eltern anders sprechen sollten, weil es hier andere Normen gibt als in der Freundesgruppe.“

Und damit Sie wissen, wann welches Jugendwort heute Sinn macht, oder wann Sie besser auf Altbewährtes zurückgreifen, haben wir ergänzend zu diesem Beitrag noch ein paar Vokabelhilfen und Übungen vorbereitet.

JUGENDWORT DES JAHRES

In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig zu erkennen, dass es sich hier keineswegs um einen Verfall der Sprache handelt, sondern lediglich um einen ganz natürlichen Wandel der Sprache.

Dieser Wandel ist aber kein neues Phänomen. Erste Aufzeichnungen über die Jugendsprache finden sich bereits um 1740. Damals noch von der Literatur Goethes und Schiller geprägt, wird die Sprache heute eher von Rappern und den Sozialen Medien im Allgemeinen beeinflusst.

Jugendliche leben ihre Kreativität aus, in dem sie Sprache verändern und einen spielerischen Umgang mit der eigenen Sprachkompetenz schaffen. Sie ahmen Sprachmuster anderer nach, erweitern und verändern diese. Dadurch entsteht ein Gemeinschaftsgefühl untereinander. Eine Freundesgruppe, die die gleichen Wörter verwendet, suggeriert auch nach außen einen stärkeren Zusammenhalt. Manche Wörter haben dabei das Potenzial, echte Evergreens zu werden und Generationen zu überdauern, andere Wörter entpuppen sich eher als Eintagsfliegen. So schnell sie Einzug in die Sprache halten, so schnell verschwinden sie auch wieder und werden durch das nächste Modewort ersetzt. Aus „in“ wird im Handumdrehen „out“.

Ein Wort, das es von der Jugendsprache in den gesamtgesellschaftlichen Sprachgebrauch geschafft hat, und das sicherlich jeder und jede schon einmal benutzt hat, ist das Wort „geil“. Früher im rein sexuellen Kontext verwendet, wird es heute zum Ausdruck der Begeisterung für etwas genutzt. Ähnlich verhält es sich mit eingedeutschten Anglizismen, wie zum Beispiel dem Verb „boostern“, das spätestens im letzten Jahr Einzug in unser aller Wortschatz gehalten hat.

Das Wort geil stammt ursprünglich aus dem Germanischen und bedeutete „aufschäumend/aufwallend“. Daraus entwickelten sich über die Jahre zwei verschiedene Bedeutungen, einmal „erregt/lüstern“ im sexuellen Kontext und „üppig/wachsend“, welches im Kontext der Botanik verwendet wird. Darüber hinaus ist die umgangssprachliche Bedeutung „hervorragend/toll“ hinzugekommen.

Ob es sich bei der Jugendsprache nun um Abgrenzung, Provokation, Spaß oder Identifikationsstiftung handelt, sie hat und wird uns und folgende Generationen immer begleiten. Sie ist ein wichtiger Teil des Erwachsenwerdens und hält die, die schon erwachsen sind, jung. Jugendsprache kann also durchaus verbindend sein, wenn man sie richtig nutzt.

Jedes Jahr werden die Jugendwörter des Jahres gewählt. 2022 waren das:

- **smash** – mit jemandem etwas anfangen
- **Macher** – jemand der Dinge umsetzt ohne zu zögern
- **bodenlos** – schlecht, mies
- **slay** – selbstbewusst aussehen bzw. handeln
- **Bre/Bro** – Kumpel, Freund/Freundin

Prognose der Redaktion für 2023:

- **cringe** – erschauern (Begriff für Scham)
- **Side Eye** – missbilligender Blick
- **Situationship** – eine quasi Beziehung ohne etwas Festes abgesprochen zu haben
- **Rizz** - Charisma
- **Bei Gott** – dient der Verstärkung einer Aussage
- **Gönnjamin** – jemand der sich Luxus gönnt
- **yeet** - Ausruf für Frohsinn oder Nervosität

Raten Sie mal – sind dies aktuelle Jugendwörter oder Wörter aus vergangenen Jahren?

- 1 Babo** – Chef
- 2 cornern** – an der Straßenecke rumhängen
- 3 hartzen** – auf der faulen Haut liegen
- 4 shady** – zwielichtig, hinterhältig

Lösung: 1+3 alt, 2+4 aktuell

Verbinden Sie das Wort mit der Bedeutung

- | | |
|------------------|---------------------------------|
| 1 sus | A mit etwas materiellem angeben |
| 2 hustlen | B heftig, krass |
| 3 flexen | C hart arbeiten |
| 4 wild | D verdächtig |

Lösungen: 1D 2C 3A 4B

[pma:]

2 | 2023 [partner:]



New Work New Work

Nach 40 Jahren klassischer Büroarbeit in der [pma:] und vielen anderen Unternehmen, Altbewährtem und „Dingen, die immer so gemacht wurden“, gibt es auch immer wieder neue Ansätze, die einem über den Weg laufen. So zum Beispiel das Konzept New Work, das in den Vereinigten Staaten und großen Teilen Skandinaviens schon weit verbreitet ist.

Aber was bedeutet New Work konkret? Nicht etwa einen Tischkicker im Besprechungsraum und eine Gemeinschaftsküche voller Snacks. Der Gedanke stützt sich auf das Konzept des Philosophen und Anthropologen Frithjof Bergmann, welcher der Begründer der New Work Bewegung ist. Dabei wird der Arbeitnehmer als Individuum betrachtet, das nicht lebt, um zu arbeiten, sondern Beruf und Privatleben vereinen können soll. Damit steht die Bewegung im Gegenteil zur bisherigen klassischen Arbeitsweise und dem bis dato vorherrschenden reinen Kapitalismus.

Das Konzept New Work stützt sich auf die fünf Pfeiler Freiheit, Selbstverantwortung, Sinn, Entwicklung und Soziale Verantwortung. Das übergeordnete Ziel dabei ist es, sich von starren Arbeitsmodellen freizumachen und Möglichkeiten zu finden, durch flexible Prozesse innerhalb des Unternehmens den Arbeitsalltag zu optimieren.

Aktuellen Studien zufolge stehen für junge Berufseinsteiger vor allem die Work-Life-Balance, ein gutes Arbeitsklima und individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten im Fokus bei der Wahl eines Arbeitgebers. Punkte, die sich durch die New Work Struktur abdecken lassen.

Die nötigen Arbeitsschritte, die es braucht, um ein Unternehmen New Work fähig zu machen, sind überarbeitete Strukturen und Prozesse, transparente Beziehungen und Netzwerke, flexible Arbeitszeiten und Arbeitsorte, anpassungsfähige Beziehungen und moderne Denkmodelle.

Wir als [pma:] ermöglichen unseren Mitarbeitenden beispielsweise die Arbeit im Home-Office. Die Teams sind wochenweise aufgeteilt und haben dann die Möglichkeit, im Büro oder zu Hause zu arbeiten. Um jederzeit bestmöglich ausgestattet zu sein, verfügen unsere Büros über höhenverstellbare Schreibtische und die Heimarbeitsplätze über Laptops und Displays, die wir an unsere Mitarbeiter ausgegeben haben.

Entscheidend und unumgänglich sind außerdem flache Hierarchien und New Leadership. Dabei geht es um flexible Vorgeetzte, denen ein Umdenken gelingt, die bereit sind, auf die Individualität ihrer Mitarbeiter einzugehen und die die Fähigkeit besitzen, situationsbedingt zu handeln und zu hinterfragen. Darüber hinaus ist es von großer Bedeutung, dass Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse einbezogen werden, direkte Kommunikationswege geschaffen werden und eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit besteht.

In der [pma:] wird besonders viel Wert darauf gelegt, dass sich alle Mitarbeitenden auf Augenhöhe begegnen, ganz gleich, in welcher Position sie tätig sind. So gelingt nicht nur ein stetiger und guter Austausch, sondern es wird ein sicheres Umfeld geschaffen, in dem Unstimmigkeiten sofort angesprochen und gelöst werden können. Dieser Umgang miteinander kann für den Erfolg (oder Nichterfolg) eines Unternehmens maßgeblich sein.

WIE LÄSST SICH NEW WORK KONKRET UMSETZEN?

Zum Beispiel, indem man seinen Mitarbeitenden die vier-Tage Woche und das Home-Office ermöglicht. Studien zeigen, dass beides die Produktivität der Mitarbeitenden erhöht, aber vor allem für eine deutlich bessere Work-Life-Balance sorgt. Außerdem belegen Statistiken mittlerweile, dass vor der flächendeckenden Einführung des Home-Office, Arbeitsplätze nur zu 65 Prozent genutzt wurden. Durch Außentermine, Urlaub und Krankheit kam es zu dieser niedrigen Auslastung. Eben jene könnte sogar auf 40 Prozent gesenkt werden, wenn alle Mitarbeitenden dauerhaft zwei Tage die Woche im Home-Office arbeiten würden. Durch diese Planbarkeit würden sich die Kosten für ein Unternehmen potenziell erheblich senken lassen.

Wenn man nun nur noch Räumlichkeiten für vier und nicht mehr für zehn Arbeitsplätze anmieten müsste, und das bei gleicher Arbeitskraft, kann dies für große Einsparungen sorgen.

Man könnte zudem möglichst moderne und anpassungsfähige Arbeitsplätze in seinen Büroräumen schaffen. Allerdings gibt es nicht das eine oder das perfekte New Work Konzept, dafür jedoch Ideen, die sich schon relativ einfach umsetzen lassen. So etwa das Schaffen von Coworking-Areas oder Rückzugsmöglichkeiten, die von allen Mitarbeitenden gleichermaßen genutzt werden können, je nachdem, wer gerade vor Ort und wer im Home-Office ist. Von Vorteil für die Mitarbeitenden können aber auch Benefits sein, die den Arbeitsalltag attraktiver machen und Anreize schaffen, längerfristig bei ihrem Arbeitgeber zu bleiben. Dies können z.B. über das Gehalt hinausgehende Zulagen sein, in größeren Betrieben eine Inhouse-Kinderbetreuung oder die Bereitstellung technischer Geräte für das Home-Office sein. Attraktiv ist außerdem die Gesundheitsförderung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich beispielsweise in höhenverstellbaren Schreibtischen, einer gesunden Kantine oder einem eigenen Fitnessraum widerspiegelt.



Klassiker Küchenkräuter

Jeder kennt die klassischen Gefühle, die der Frühling und die ersten Sonnenstrahlen mit sich bringen und in uns auslösen. Das Bedürfnis, die eigenen vier Wände aufzuräumen, auszuräumen, zu putzen und mit frischen Blumen zu schmücken, damit alles in neuem Glanz erstrahlt, ja wir spüren es. Aber da ist noch mehr. Der Hunger auf Gesundes und Grünes und der Wunsch seinen Gerichten einen Kick zu verpassen. Frische Kräuter sind bei vielen Speisen das Tüpfelchen auf dem „i“. Wenn sie dann noch aus eigener Ernte stammen, schmeckt es gleich doppelt so gut. Wir verraten deshalb, wie der heimische Anbau klassischer Küchenkräuter auch ohne grünen Daumen, aber mit innovativen Küchenhelfern gelingt.

myGreen

Ein Beispiel dafür ist der myGreen Garden der Firma myGreen. Er ermöglicht den Traum vom eigenen Garten in den eigenen vier Wänden. Den Unterschied macht dabei die Hydroponik, das heißt die Wurzeln stecken in einem lebensspendenden Elixier und nicht in der Erde.

Die Samen werden in Pflanzenschwämme gegeben und sind schon nach kürzester Zeit erntereif. Die integrierte Pflanzenleuchte sorgt für die optimalen Lichtverhältnisse.

Angepflanzt werden können Kräuter, Gemüse und Blumen, man kann seiner Phantasie freien Lauf lassen und das bei sehr geringem Aufwand. Die Samen von myGreens sind abgestimmt auf die Pflanzsysteme und sichern damit einen optimalen Ertrag. Geerntet werden kann das ganz Jahr über.

Der myGreen Garden kann überall aufgestellt werden, auf dem Couchtisch, in der Küche oder auf dem Schreibtisch. Sie selbst wählen, wie viel Vielfalt Sie in Ihrer Wohnung haben möchten.



Mikrogarten

Eine weitere innovative Idee ist der Mikrogarten der Firma DeNK Keramik. Der Trick dabei ist die Verwendung eines patentierten, wiederverwendbaren Substratsteins am ende, der für die richtige Bewässerung sorgt. Dadurch haben die Microgreens die Chance, unter den perfekten Bedingungen zu gedeihen. Die schmackhaften Superfood-Pflänzchen sind dekorativ und pflegeleicht.

Der Mikrogarten ist nachhaltig, geruchsneutral und frei von Staunässe, kann also theoretisch überall aufgestellt werden. Es wird im Kreislauf angebaut und geerntet. Zum Keimen benötigen die Samen Dunkelheit, die Keimlinge benötigen anschließend Sonnenlicht, um zu wachsen. Durch das zwei Schalen System ist ein kontinuierlicher Anbauzyklus möglich. In der unteren Schale kann man den Keimvorgang wiederholen, während die Keimlinge in der oberen Schale wachsen können. Der Pflanzstein selbst besteht aus Porosium Keramik und kann Wasser aufnehmen und wohldosiert abgeben. Dadurch wird eine optimale Versorgung der Keimlinge ermöglicht. Da der Stein Wasser speichert und selbständig neues aus der Schale nachsaugt, ist kaum Pflege notwendig. Bei der Ernte lassen sich die Pflanzen samt Wurzeln leicht ablösen. Der Stein wird gereinigt und ist danach erneut einsatzbereit.

Nachhaltiger geht es nicht.

Tipp Mikrogarten:
Die nährstoffreichen Pflänzchen wachsen sehr schnell. Gerade in den warmen und hellen Monaten, die uns nun erwarten, kann man ihnen fast dabei zusehen. Die leckeren Keimlinge können bereits nach wenigen Tagen genossen werden!

Extra Tipp:

In vielen Städten gibt es wunderschöne Wochenmärkte, die am Wochenende besucht werden können. Viele Gemüsehändler verkaufen Setzlinge oder kleine Kräutertöpfe, die Sie dann nur noch umtopfen müssen. Es ist auch möglich, eine Pflanze oder mehrere Wurzeln zu trennen und in verschiedene Töpfe zu pflanzen. So haben die Pflanzen ein höheres Überlebenspotenzial und Sie - oder Freunde, an die Sie großzügig weiterverschenken - länger Freude an den leckeren Kräutern!



QR-Code scannen oder Button klicken und mit dem CODE

MYGREEN@PMA:

10% sparen!*

[pma:]



*Dieser Gutschein ist einmal pro Kunde gültig und wird an der Kasse eingegeben. Die Gültigkeit ist jetzt bis 31.12.2023.

Wie aus Newcomern **Evergreens** werden...

Ob Dancing Queen von Abba, Billie Jean von Michael Jackson oder Sing Halleluja von Dr. Alban, wir kennen sie alle. Songs, die gestern, heute und morgen für volle Tanzflächen sorgen und die nie aus der Mode kommen. Es sind Musikklassiker vergangener Zeiten, die einfach nicht von der Bildfläche verschwinden wollen, kurz um die wahren Evergreens. Aber, was genau ist eigentlich ein Evergreen? Wie entsteht er, wie gelangt er in unser musikalisches Gedächtnis, können seine Songs Jahre oder gar Jahrzehnte später zu Dauerbrennern werden und welches Potenzial haben unsere aktuellen Hits einen solchen Status zu erlangen? Diesen Fragen und mehr werden wir in diesem Beitrag auf den Grund gehen. Und natürlich konnten wir es uns nicht nehmen lassen, unsere ganz persönliche Best Of Liste an Evergreens zusammenzustellen.

Was ist ein Evergreen?

Eventuell ist Ihnen der Begriff „Evergreen“ nicht bekannt, aber die Melodien und Songtexte von Liedern, die als „Evergreen“ bezeichnet werden können, Sie in jedem Fall. Ein Evergreen („immergrün“ – also: immer-neu-zu bleiben scheinen) ist ein Musikstück oder Song, welcher seit Jahrzehnten erfolgreich und beliebt ist und auf garantiert jeder Party für gute Stimmung sorgt. Egal in welcher Generation, jeder kennt diese Lieder, dadurch bleiben sie aktuell.

Wie entwickelt sich ein Lied zum Evergreen?

Hinter jedem Lied steht ein Künstler, der sich entwickelt hat. Wo er früher noch ein Newcomer war, können seine Songs Jahre oder gar Jahrzehnte später zu Dauerbrennern werden. Zuerst wird er ein paar Mal im Radio gespielt, plötzlich werden mehrere Millionen Tonträger verkauft und große Konzerte gespielt. Der Start jedes heutigen Evergreens begann als Newcomer von damals.

Was ist ein Newcomer?

Als Newcomer („Neuankömmling“) bezeichnet man einen Künstler oder eine Band, die in der Musikbranche noch neu ist und noch keine große Erfahrung mitbringt, es allerdings dennoch schafft, innerhalb kürzester Zeit Erfolge zu verzeichnen. Ein Newcomer kommt meistens unerwartet aus dem Nichts und ist plötzlich sehr präsent („gehyped“).

Welches Potenzial haben Newcomer heute um zum Evergreen zu werden?

Durch die Digitalisierung und Social Media wird es für Künstler und Musiker heute tatsächlich immer schwerer, aus der großen Masse herauszustechen. Wo man früher schon mit einem Labelvertrag und einer veröffentlichten Platte oder CD ein potenzieller Star war, werden heutzutage pro Tag über 100.000 Songs auf Streamingdiensten wie Spotify und Co. veröffentlicht. CDs und Platten wurden mit der Zeit immer weiter durch diese Onlineangebote ersetzt. Wenn man als Künstler heute einen Hit landet, ist es nicht unwahrscheinlich, dass er binnen kürzester Zeit an Hype verliert und von einem der zig-tausend Lieder, die täglich veröffentlicht werden, abgelöst wird. Auf der anderen Seite bietet die Entwicklung in der Branche allerdings auch Chancen für Newcomer, da man durch die Digitalisierung die Möglichkeit hat, viel schneller mehr Leute zu erreichen. Die Hits der letzten Jahre erreichen allerdings aufgrund der Schnelllebigkeit nur in den wenigsten Fällen Evergreen-Status und geraten in Vergessenheit.

Wie der Weg vom Newcomer zum Evergreen vielleicht doch noch gelingt

Eine Möglichkeit wäre, von bereits bestehenden Evergreens zu profitieren, diese zu sampeln bzw. zu covern. Bekannte DJs wie David Guetta nutzen diese Methode. Beim Sampling oder Covern verwendet der Künstler bestimmte Musikelemente eines Musikstückes, wie beispielsweise eine bekannte Melodie oder Textstelle, in seinem neuen Song. Dadurch wird dafür gesorgt, dass jeder bei seinem Song mitsingen kann und ein nostalgisches Gefühl erzeugt wird. Ein Beispiel hierzu ist der Sommerhit I'm Good (Blue) von David Guetta und Bebe Rexha aus dem Jahr 2022. Bei diesem Song wurden die Melodie und der Kernsatz des Partyongs und Evergreens Blue (Da Ba Dee) von Eiffel 65 gecovernt und mit neuem Text und Instrumental versehen.

Unsere Best Of Evergreen-Liste:

- Billie Jean - Michael Jackson
- Dancing Queen - Abba
- Sing Halleluja - Dr. Alban
- Highway to Hell - AC/DC
- Mr Vain - Culture Beat
- September - Earth Wind & Fire
- Y.M.C.A. - Village People
- What Is Love - Haddaway
- I Was Made For Lovin' You - Kiss
- Bohemian Rhapsody - Queen
- Insomnia - Faithless
- Tell me why - Backstreet boys
- One more Time - Daft Punk
- Livin' On A Prayer - Bon Jovi
- Summer of 69 - Bryan Adams
- Last Christmas - Wham!

[pma:]



NÜRNBERGER Kindervorsorge: *flexibel für die Zukunft absichern*

Ab Geburt Vermögen aufbauen – und das Risiko einer Schul- bzw. Berufsunfähigkeit bereits in jungen Jahren absichern: Das macht die NÜRNBERGER Kindervorsorge. Somit können Vermittler ihren Kunden das passende Produkt anbieten, wenn es darum geht, so früh wie möglich ein sicheres Fundament zu legen. Mit der NÜRNBERGER Kindervorsorge setzt die NÜRNBERGER Maßstäbe – in allen Belangen. Kunden und Vermittler profitieren gleichermaßen.

Vermögensaufbau4Kids

Bereits ab Geburt können Eltern für ihre Kinder ein Vermögen aufbauen – und das schon ab 25 Euro im Monat. Es besteht die Möglichkeit, die Beiträge je nach Lebenssituation zu erhöhen und zu reduzieren.

Grundbaustein ist eine fondsgebundene Rentenversicherung. Die Sparbeiträge werden in Fonds ausgesuchter Investmentgesellschaften investiert, die der Kunde auswählt: von risiko- bis sicherheitsorientiert, mit oder ohne Vermögensverwaltung. Auch Einzelfonds und nachhaltiges Investment stehen zur Wahl. Mit der Protect-Option kann das erreichte Guthaben jederzeit risikominimierend umgeschichtet werden. Ebenso sind Zuzahlungen und Entnahmen während der gesamten Laufzeit möglich. Endet diese, hat das Kind Anspruch auf eine lebenslange Rente oder einmaliges Kapital.

Einkommenschutz-Option (EKS-Option)

Das Besondere beim Vermögensaufbau4Kids: Die kostenlose EKS-Option ermöglicht Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung. Dabei müssen die schülergerechten Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden. Ab Einschulung können Eltern für ihr Kind die Schulunfähigkeitsversicherung (Grundschüler) oder Grundfähigkeitsversicherung (GF) abschließen mit einer max. monatlichen Rente von 1.000 Euro. Ab zehn Jahren und dem erstmaligen Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (Schüler-BU) möglich – ebenfalls mit max. 1.000 Euro monatlicher Rentenhöhe. Alternativ kann der Nachwuchs erst zu Beginn einer Berufsausbildung oder eines Studiums bzw. bei Start

ins Arbeitsleben eine BU oder GF abschließen mit einer max. monatlichen Rentenhöhe von 1.000 Euro.

Und mit der EKS-Option Plus ist 15 Jahre nach Versicherungsbeginn des Vermögensaufbau4Kids bei Ausübung der Option auf eine BU oder GF sogar eine max. monatliche Rente von bis zu 1.500 Euro versicherbar. Zudem kann die BU-Rente während der Laufzeit auf max. 6.000 Euro erhöht werden – dank zahlreicher Nachversicherungsoptionen.

Optionaler zusätzlicher Schutz

Ein weiteres Feature ist der Ernstfallschutz Kids: Bei Diagnose einer von 55 versicherten schweren Erkrankungen, acht Kinderkrankheiten, einem Grad der Behinderung ab 50 sowie bei Pflegebedürftigkeit ab Pflegegrad 2 (SGB XI) gibt es eine einmalige Kapitalleistung. Mit der Ernstfallschutz-Anschlussoption kann mit 27 Jahren die vereinbarte Versicherungssumme in einen selbstständigen Dread-Disease-Vertrag übernommen werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Bei Einschluss des Versorger-Schutzes zahlt die NÜRNBERGER bei Tod des Versorgers die Beiträge bis zum Ende der Versorgungsphase weiter (max. bis zum Alter 27 des Kindes). Der Versorger muss dazu keine Antragsfragen beantworten. Es besteht lediglich eine Wartezeit von 36 Monaten. Und bei Wahl der Pflege-Option zahlt die NÜRNBERGER bei Pflegebedürftigkeit im Rentenbezug eine höhere Rente.

Weitere
Informationen
unter [vertrieb.
nuernberger.de/
kindervorsorge](https://www.nuernberger.de/kindervorsorge)

Nürnberger



B&S Werbeagentur

Seit 1995

WIR UNTERNEHMEN WERBUNG

PRINT - WEB - APP - FOTO - FILM - MESSEBAU

werbeagentur.ms

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

Dialog BU: Sicher kann so einfach sein

„Berufsunfähig? Das passiert doch nur anderen.“ So denken offensichtlich rund 78 Prozent* der Deutschen, denn sie haben keine EU- oder BU-Versicherung. Dabei trifft es rund jeden Vierten* irgendwann in seinem Berufsleben – im Durchschnitt bereits mit 44 Jahren. Gute Gründe für eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung. Mit der Dialog BU können Sie sich auf Leistung ohne Kompromisse verlassen.

Herzerkrankungen, Krebs, Unfälle – die Ursachen für eine dauerhafte Berufsunfähigkeit sind vielfältig. Am häufigsten sind Krankheiten der Nerven oder der Psyche schuld: in rund 33 Prozent aller Fälle. Mit gravierenden Folgen. Denn ohne eine BU erhalten Ihre Kunden dann nur eine Erwerbsminderungsrente von durchschnittlich 877 Euro*. Die relative Armutsgrenze liegt bei 1.251 Euro*. Auf das gesetzliche System allein können sich Ihre Kunden also nicht verlassen.

Die BU der Dialog steht für Leistung statt Versprechen: Verständlich, fair und mehrfach ausgezeichnet. Aus guten Gründen: Denn wir bieten Ihnen und Ihren Kunden alle Leistungen und Services, die eine maßgeschneiderte BU ausmachen. Mit hochwertigen Leistungsauslösern und viel Flexibilität. Auch im Leistungsfall machen wir es Ihnen leicht: mit persönlichem Ansprechpartner und kurzen Antwortzeiten. Immer an der Seite Ihrer Kunden – bei Bedarf mit Teleclaiming und Vor-Ort-Service.

Die BU von den Möglichmachern: Rundumschutz von der Überbrückungshilfe bis zum Service im Leistungsfall. Vertrauen Sie den Biometrie-Experten – **VERTRAUEN SIE DER DIALOG.**

Dialog



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Was er jetzt noch nicht weiß: *Mit 32 Jahren umsegelt er die Welt.*

Die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge:
Ob Studium, Weltreise, eigenes Haus – der Vermögensaufbau4Kids legt schon ab Geburt den Grundstein für finanzielle Unabhängigkeit. So werden Sie zum Möglichmacher für Ihre jüngsten Kunden.

Attraktive Rendite ermöglichen:
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.

HOHERE RENTEN mit Canada Life – ein Leben lang!

EINMAL INVESTIEREN, EIN LEBEN LANG PROFITIEREN? DAS ERMÖGLICHT GARANTIE INVESTMENT RENTE. CANADA LIFE BIETET HIER EINE MODERNE LÖSUNG MIT FLEXIBILITÄT UND DANK EINES UPDATES NUN AUCH EINE DER HÖCHSTEN GARANTIIERTEN RENTEN AM MARKT.

Viele Menschen beschäftigen sich erst einige Jahre vor Rentenbeginn intensiver mit ihrer Rente. Oftmals merken sie dann schnell, dass die gesetzliche Rente nicht ausreicht, um den Lebensstandard zu halten. Doch auch kurz vor Rentenbeginn lässt sich noch etwas für das lebenslange Einkommen tun. Denn das ist besonders wichtig: Regelmäßige Einnahmen in Form einer Rente helfen dabei, regelmäßige Ausgaben im Alter abzudecken. Nur mit einer privaten Altersvorsorge reicht das Geld auch garantiert lebenslang!

Oftmals ist das nötige Kapital bereits vorhanden – angespart, aus auslaufenden Lebensversicherungen oder Immobilienverkäufen. Um sich daraus ein gutes lebenslanges Einkommen aufzubauen, bietet sich eine Investition per Einmalbeitrag an. Und mit einer modernen fondsgebundenen Sofortrente bleibt man auch während der Rente am Aktienmarkt investiert und profitiert ein Leben lang von positiven Wertentwicklungen.

SOFORTRENTE MIT DER MÖGLICHKEIT AUF MEHR

Genau das bietet die Einmalbeitragslösung GARANTIE INVESTMENT RENTE von Canada Life. Diese kann man ab 60 Jahren als sofortbeginnende Rente nutzen. Oder man steigt ab 40 Jahren ein und schiebt den Rentenbezug um bis zu 20 Jahre auf. Kunden bleiben hier durchgängig an den Kapitalmärkten investiert und können bei guten Fondsergebnissen sogar von Rentenerhöhungen profitieren. Denn läuft es gut, steigen auch die Renten. Das Besondere: Diese Steigerungen sind dann wieder lebenslang garantiert, genau wie vorher die Einstiegsrente. Gleichzeitig sind ihre Renten aber vor Negativ-Resultaten immer geschützt. So können die Renten auch bei Talfahrten an der Börse nicht fallen.

AB SOFORT NOCH HÖHERE RENTEN

Gerade hat Canada Life die Einstiegsrenten deutlich erhöht. Kunden zwischen 62 und 67 Jahren erhalten im Durchschnitt 30 Prozent mehr garantierte Einstiegsrente als vorher. 60-jährige erhalten sogar eine 44 Prozent höhere Einstiegsrente. Möglich macht das die Entwicklung der Zinsmärkte - diese nutzt Canada Life, um die GARANTIE INVESTMENT RENTE für Kunden noch attraktiver zu machen.

Eine lebenslang hohe garantierte Rente sichert den gewohnten Lebensstandard im Alter. Beispielhaft einige Rentenfaktoren:

	Alter bei Rentenbeginn					
	60 J.	63 J.	65 J.	67 J.	70 J.	75 J.
Rentenfaktor in %	3,781	3,840	3,886	3,939	4,036	4,258

ALTERSVORSORGE MIT EXPERTISE

Und der Tarif hat sich bewährt: Canada Life bietet die Einmalbeitragslösung bereits seit 14 Jahren an – länger als andere Anbieter vergleichbarer Produkte. Kunden profitieren auch von der jahrzehntelangen Expertise am Kapitalmarkt des Lebensversicherers. Denn die hauseigene Fondsgesellschaft Setanta zeichnet sich durch cleveres Value Investing aus. Setanta hält sich stringent an die langfristig ausgerichtete Investmentstrategie und nutzt Chancen, falls sich geeignete Investitionsmöglichkeiten ergeben.

Bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE wird die Einmalzahlung in einen Fonds angelegt, der einen ordentlichen Aktienanteil enthält. Denn auch bei Rentenbeginn erstreckt sich der voraussichtliche Anlagehorizont noch über einige Jahrzehnte. Deshalb ist eine gute Beimischung von Sachwerten wie Aktien durchaus sinnvoll. Und auch wenn Aktien in ihrem Wert schwanken, über längere Zeiträume sind sie der wahre Renditeträger. Kunden können dabei zwischen drei Anlageprofilen wählen: Portfolio „Chance“ ist das Verhältnis von Aktien und Anleihen 50 zu 50 Prozent. Das Portfolio „Ausgewogen“ bietet noch 30 Prozent Aktien und „Defensiv“ nur noch 20 Prozent, der Rest sind Anleihen. Der Kunde kann auf Wunsch auch später in ein risikoärmeres Profil wechseln.

GUT INVESTIERT UND DENNOCH FLEXIBEL

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE bietet zudem sehr flexible Konditionen: Kunden können jederzeit Entnahmen tätigen – kostenfrei. Sie können das gesamte Guthaben oder auch nur Teile entnehmen. Man muss keine Wartezeiten nach dem Abschluss beachten, es spielt auch keine Rolle, ob man seine Rente schon bezieht oder noch in der Aufschubphase ist. Die Rente verringert sich nach einer Entnahme prozentual – je nachdem, wie viel man entnommen hat. So wird die GARANTIE INVESTMENT RENTE zu einem echten Allrounder für das lebenslange Einkommen – egal, was die Rentenzeit für Kunden bereithält.



WEITERE NEUIGKEITEN: DER GEGLÄTTETE WERTZUWACHS FÜR DIE CANADA LIFE GENERATION TARIFEN STEIGT AUF 1.7 PROZENT

Der geglättete Wertzuwachs für Rentenversicherungen mit Garantien nach dem Unitised-With-Profits-(UWP) Prinzip steigt zum 01.04.2023 auf 1,7 Prozent! Der Garantiewert ist damit im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Prozentpunkte gestiegen.

Der geglättete Wertzuwachs wird jährlich von Canada Life festgesetzt und kann nicht mehr verändert werden. Er fängt mögliche Kurseinbrüche zu Rentenbeginn auf und bietet damit Sicherheit für Versicherte, die die vertraglich vereinbarten Garantievoraussetzungen erfüllen. Liegt die tatsächliche Wertentwicklung des Anteilguthabens über der geglätteten, so erhalten Kunden zum Ablauf den tatsächlichen Wert ihrer Fondsanteile.

Der UWP-Fonds ist Bestandteil der GENERATION-Tarife und steht in allen drei Schichten der Altersvorsorge zur Verfügung.

Die private Altersvorsorge wird smart

Punkten Sie ab sofort gleich doppelt bei Ihren Kunden: Die smarte Rente AL_DuoSmart der Alte Leipziger macht es möglich! AL_DuoSmart setzt nämlich auf das starke Zusammenspiel aus Sicherheit und Chance.

Bei der smarten Rente müssen Sie sich um nichts weiter kümmern, denn AL_DuoSmart kombiniert ganz automatisch Sicherheit mit der Chance auf Mehr. Sie profitieren von einer leicht erklärbaren Rente. Um je nach Wertentwicklung immer das beste Ergebnis zu erspielen, schichtet AL_DuoSmart zwischen der „klassischen Anlage“ und der „dynamischen Anlage“ um – ohne dass Sie und Ihre Kunden selbst aktiv werden müssen.

Unschlagbares Doppel: Die klassische und die dynamische Anlage

Die starke Basis der Garantien bildet die klassische Anlage – das Sicherungsvermögen der Alte Leipziger Leben. Das Mehr an Chancen erspielt die dynamische Anlage. Im Fokus dieser exklusiv für AL_DuoSmart konzipierten, ertragsorientierten Anlage stehen starke und zukunftsfähige Investments. Der Vorteil: Sie ermöglichen Ihren Kunden deutlich mehr Chancen auf Rendite als bei einem rein klassischen Produkt.

In der Verbindung aus dem ertragsorientierten Fondskonzept und dem klassischen Sicherungsvermögen besticht AL_DuoSmart mit einem breit diversifizierten Portfolio. Neben weltweiten Aktieninvestments sind dies Anleihen von Ländern und Unternehmen sowie Infrastruktur und Immobilien. Ein weiterer Pluspunkt: Die smarte Rente setzt auf ein verantwortungsvolles Investment und fördert nachhaltige Merkmale.

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einer zeitgemäßen Garantie

Die beste Möglichkeit, um Renditechancen und Sicherheit in Balance zu bringen? Eine zeitgemäße und effiziente Garantiehöhe! Denn dadurch erweitert sich der Spielraum für die Kapitalanlage und verbessert die Ertragschancen. Durch die smarte Kombination in der Anlage garantiert AL_DuoSmart mindestens 80 Prozent der gezahlten Beiträge. Je nach Wertentwicklung können die garantierten Werte aber noch deutlich steigen.

Spiel, Satz und Sieg: Überzeugen Sie Ihre Kunden jetzt mit der smarten Rente. Punkten Sie mit dem starken Doppel aus Sicherheit und Chance und setzen Sie dabei auf eine bequeme und einfache Lösung.

Alle Highlights finden Sie unter:
www.vermittlerportal.de/duosmart

Alte Leipziger

[partner:] 2 | 2023

Einmalbeiträge
optimal anlegen –
jetzt auch mit AL_DuoSmart

Ihre Kunden verfügen über eine größere Geldsumme, die sie attraktiv anlegen möchten? Dann ist die Alte Leipziger dank erstklassigem Know-how, innovativen Lösungen und ausgezeichneter Finanzstärke genau der richtige Partner. Und mit AL_DuoSmart haben wir ab sofort einen weiteren Top-Player in unser Einmalbeitrags-Team aufgenommen – ideal für Kunden, die weder rein klassisch noch rein fondsgebunden investieren möchten, sondern auf das Beste aus beiden Welten setzen.



Ab
Mai 2023
am Start!

Neue Sach- und Haftpflichtversicherung für Privatkund:innen

Digital, unkompliziert und schnell – und das bei Top-Leistungen: Das bietet AXA mit dem neuen Sach-/Haftpflichtprodukt **PRIVAT-SCHUTZ** speziell für Sie als Makler:innen und Ihre Kund:innen. Privat-Schutz bietet mit seiner Produktpalette und klaren Produktlinien umfassenden Schutz. Mit neuen volldigitalen Prozessen werden Tarifierung, Angebotserstellung und Abschluss schnell und einfach. Selbstverständlich betreuen wir Sie mit unseren kompetenten Ansprechpartner:innen im Vertrieb.

Know You Can



Mehr Informationen unter www.AXA-Makler.de

Nachversicherungsgarantien überzeugen

BU-Neuabschlüsse: Schüler haben die Nase vorn

Sie alle führen die Top 100 der neuversicherten Berufe 2022 bei der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. an: Erzieher und Betriebswirte, Physiotherapeuten und Industriemechaniker. Bürokaufleute sind auch darunter, ebenso Wirtschaftsingenieure und Assistenzärzte. Eine Berufsgruppe hat sich allerdings ihren Platz ganz oben auf der Liste gesichert: die Schülerinnen und Schüler. Sie haben beim Neuabschluss von Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) eindeutig die Nase vorn.

Hier zeigt sich, dass eine wichtige Botschaft angekommen ist: Wer sich früh für den Abschluss einer BU entscheidet, hat enorme Vorteile. Der Schutz ist in jungen Jahren sehr günstig und es gibt es in der Regel noch keine relevanten Vorerkrankungen, die den Beitrag erhöhen oder den Abschluss beim Wunschversicherer ganz verhindern. Und sollte ein Kind den Schulalltag aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr bewältigen können, ist es sofort mit einer BU-Rente versorgt. Ebenso ein Auszubildender oder Student, der nicht mehr in der Lage ist, seine Ausbildung oder sein Studium weiterzuführen. Gut zu wissen: Der VOLKSWOHL BUND berücksichtigt bei der Leistungsprüfung den konkreten Schul- und Studienalltag.

Gerade bei der Zielgruppe Schüler und Studenten ist es wichtig, dass die BU flexibel ist und viele Möglichkeiten zur Nachversicherung hat. Schließlich soll sie im besten Fall 30 oder gar 50 Jahre eine Lebensbegleiterin sein. Die Nachversicherungsoptionen zählen mittlerweile zu den wichtigsten Kriterien bei der Wahl der passenden BU.

Der VOLKSWOHL BUND bietet umfangreiche Nachversicherungsgarantien – bei bis zu 21 Ereignissen! Dazu zählen der Berufsstart,

Gehaltserhöhungen, die Hochzeit, die Geburt von Kindern oder der Wechsel in eine Selbständigkeit. Und das ohne eine erneute Gesundheitsprüfung. Mit der individuellen Nachversicherungsgarantie kann der Kunde darüber hinaus in den ersten fünf Jahren seiner Versicherung den Schutz auch ohne besonderen Anlass erhöhen. Bei Beginn eines Studiums, einer Berufsausbildung oder beim Start in eine berufliche Tätigkeit kann er seine Absicherung sogar auf das Doppelte erhöhen.

Wie wichtig die Nachversicherungsmöglichkeiten für die Qualität einer BU sind, zeigt sich auch in den Aktivitäten der Ratingagenturen. Um den Vermittlern hier den Tarifvergleich zu erleichtern, gibt es mittlerweile Studien, die explizit die Möglichkeiten der Nachversicherung bewerten. So hat das renommierte Analysehaus Morgen & Morgen im April 2023 die Ergebnisse seines ersten BU-Nachversicherungsratings veröffentlicht.

Der VOLKSWOHL BUND hat hier die Fünf-Sterne-Bestnote erhalten.

VOLKSWOHL BUND





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** 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.



NEU!

BALOISE BEST INVEST – Vorsprung durch Performance

Die Baloise Lebensversicherung AG Deutschland, vormals Basler Lebensversicherung AG, hat zum 01.05.2023 eine neue Fondspolice in den Markt gebracht – **Baloise Best Invest**. Diese überzeugt durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, eine fondsgebundene flexible Auszahlungsphase und ein hervorragendes Fondsangebot.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis

Durch aktuell gestiegene Preise im Alltag, sind Kundinnen und Kunden kostensensibler geworden. Dies gilt auch für Finanzdienstleistungsprodukte. Daher hat Baloise mit dieser Produktentwicklung den Fokus sehr stark auf die Kosten gelegt. Mit dem bemerkenswerten Ergebnis: Die Effektivkostenquote sind in den gängigen ETFs mit Laufzeiten ab 35 Jahren bei unter 1 Prozent. Dazu kommt einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren am Markt.

Der Motor: die Investmentfonds

Die große Auswahl der Fondspalette enthält „Blockbuster“ Fonds, ETFs und über 60 attraktive nachhaltige Fonds. Viele Fonds sind in sogenannten institutionellen Tranchen erhältlich. Ihre Kundinnen und Kunden profitieren von den Einkaufsvorteilen der Baloise als Großeinkäufer von Investmentanteilen.

Managen lassen:

Neben den Anlagemöglichkeiten mit einzelnen Fonds und ETF können Ihre Kundinnen und Kunden die Baloise Vermögensportfolios auswählen. Die langjährige Kapitalmarktexpertise der Schweizer Baloise Asset Management ist das Erfolgsrezept dafür, dass die Vermögensportfolios seit über drei Jahren erfolgreich und mit sehr guten Performances gemanagt werden. Entsprechend der Risikoklasse Ihrer Kund:innen können Sie aus drei verschiedenen Risikoausprägungen jeweils als ETF-Variante oder mit aktiven Fonds wählen. Sie alle enthalten den „Spurassistenten“, der das Portfolio innerhalb der vorgegebenen Schwankungsbreite hält und damit Beratungs-Haftungsrisiken minimiert.

Vario Plus, die Anlagelösung für sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden

Der Schieberegler von Baloise, die sogenannte „Vario“-Option, ermöglicht innerhalb der Fondspolice die Anlage ganz oder teilweise ins Garantievermögen der Baloise anzulegen. Der Anteil kann immer wieder neu bestimmt werden.

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass gerade sicherheitsorientierte Kunden bessere Anlageergebnisse erzielen, wenn der Anteil der Anlage ins Garantievermögen zum Ende der Laufzeit höher wird. Diesen Mechanismus hat Baloise mit der „Vario Plus“ perfektioniert und bietet ihn als Baustein gebührenfrei innerhalb der Police an.

Investment in der „2. Halbzeit des Lebens“

Baloise Best Invest folgt diesem Gedanken mit einem optionalen Fonds-Rentenplan, der auch nach Rentenbeginn noch die volle Partizipation an den Renditen der Fonds zulässt. Auch während der Rentenphase können die Kunden flexibel bleiben

und beispielsweise Fondswechsel durchführen oder von der fondsgebundenen in eine konventionelle Verrentungsvariante wechseln. Das Gute: Die Kunden müssen sich nicht heute festlegen. Sie haben die maximale Entscheidungsfreiheit. Denn erst einen Monat vor Leistungsabruf legen sie fest, in welcher Form das Vermögen ausgezahlt werden soll.

Baloise Best Invest – die Neue unter den Besten

Mit diesem Produkt ist es Baloise gelungen, in den Kreis der besten Fondspolice-Anbieter aufzuschließen. Gemäß dem Motto: „keine Angst vor Fehlentscheidungen“ ist das Produkt hochflexibel und einfach anzubieten.

Service wird bei Baloise seit jeher groß geschrieben. Neben dem Fonds-Checker, einer digitalen Fondsauswahl, wurde der Telefon-Service durch das Kompetenz-Team Altersvorsorge mit einer neuen Hotline erweitert. Unser Gedanke: ein großes Serviceangebot für die Geschäftspartner der [pma:] für gemeinsame vertriebliche Erfolge. Wir freuen uns auf Sie!

TESTEN SIE UNS!

Baloise-Firmenporträt:

Bei Baloise dreht sich alles um die Zukunft. Mit unseren smarten Finanz- und Versicherungslösungen gestalten unsere rund 1.500 Mitarbeitenden ein ganzheitliches Dienstleistungserlebnis. Wir halten unseren Kundinnen und Kunden in Finanzfragen den Rücken frei, so dass diese sich um die wichtigen Dinge in ihrem Leben kümmern können und Inspiration für Neues in ihrem Alltag finden. Mit Unternehmerrisiko und Kompetenzzentrum Nichtleben in Bad Homburg sowie dem Kompetenzzentrum Leben in Hamburg agieren wir als servicestarker Privatkundenversicherer und als qualitätsorientierter Anbieter im Firmenkundengeschäft mit hoher Expertise im Underwriting. Wir gehören zur Baloise Gruppe mit Hauptsitz in Basel und hatten 2022 ein Geschäftsvolumen von 1,3 Milliarden Euro.

Baloise Vertriebsservice AG
Marco Schipper, Vertriebsdirektor
E-Mail: marco.schipper@baloise.de,
Telefon: +49 (0)177 8330741

Aus Minus wird Plus...

6 GRÜNDE, WARUM STEIGENDE ZINSEN GUT SIND.

In den letzten Jahren haben wir uns daran gewöhnt, historisch niedrige Zinsen zu erleben. Doch die Zeiten ändern sich und es sieht ganz so aus, als ob wir uns in Zukunft auf (stetig) steigende Zinssätze einstellen müssen. Obwohl dies für viele von uns als schlechte Nachricht erscheinen mag, gibt es tatsächlich viele Gründe, warum steigende Zinsen – zumindest für bestimmte Bereiche – eine gute Entwicklung sein können. Sechs davon „diskutieren“ wir in diesem Beitrag. In diesem Sinne, machen Sie sich keine Sorgen, steigende Zinsen machen manchmal aus weniger mehr.

Natürlich sind die Effekte steigender Zinsen hier nur grob dargestellt. Sollten Sie also zu einem Thema Fragen haben, rufen Sie mich an.

Thomas Brunsmann freut sich über Ihren Anruf.



Edelmetalle. Am Beispiel Gold kann man sehen, **hier fällt der Preis.**

Wer also immer schon Gold kaufen wollte, der sollte jetzt die Preise beobachten und dann entscheiden.



Klassische Lebens- und Rentenversicherungen. **Der Ertrag wird langsam, aber sicher steigen.**

Allerdings gibt es einen kleinen Haken. Die Restlaufzeit muss mindestens zehn Jahre betragen, da Versicherer oft in 10-jährige Staatsanleihen investieren. Hier schlägt der Effekt also verspätet durch. Die Reserven der Versicherer, z.B. Immobilien, steigen auch wieder an. **Also durchhalten!**





Baufinanzierungen werden teurer.
Das ist erstmal negativ.

Allerdings hat die [pma:] eine riesige Datenbank für alle Förderungen im Bundesgebiet. Es ist wichtiger denn je, hier ein oder mehrere Asse im Ärmel zu haben.

Klaus Ummen und Peter Sommer sind hier die Experten.



Anleihen, z.B. deutsche Staatsanleihen, **werden deutlich sexier!**



Der Aktienmarkt reagiert volatil, weil der Markt dynamischer wird.

Mit einem monatlichen Sparplan lassen sich diese Chancen wunderbar einsammeln, allerdings eher auf lange Sicht.



Last but not least:
steigende Zinsen bremsen die Inflation!

[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen

Immobilienmarkt im Wandel – warum es sich trotzdem lohnt, einen Makler zu beauftragen

EIN INTERVIEW
MIT ZWEI FAMILIEN,
DIE IHR HAUS ÜBER
PLANETHOME VER- BZW.
GEKAUFT HABEN.

Herr F., Sie haben Ihr Einfamilienhaus über PlanetHome verkauft. Wie wichtig war Ihnen die Betreuung durch einen Makler?

Natürlich überlegt man derzeit, ob man auf einen Makler verzichten sollte, um Geld zu sparen. Wir sind aber sehr froh, uns gerade in dieser schwierigen Marktsituation für die Expertise eines Maklers entscheiden zu haben. An vielen Stellen hätte uns das Wissen gefehlt, alles hätte viel länger gedauert. So haben wir sofort eine marktgerechte Einwertung unseres Hauses erhalten und uns bis hin zum Notartermin sehr gut beraten gefühlt.

Welche Dienstleistungen waren für Sie besonders hilfreich?

Die Vermarktung war perfekt auf uns zugeschnitten. Insbesondere die digitalen Tools waren beeindruckend. Mit Drohnenaufnahmen und virtueller 360 Grad-Besichtigung wurden unser Haus, das Grundstück, die Lage und der Innenbereich realistisch dargestellt. Potenzielle Käufer konnten dadurch schon online entscheiden, ob die Immobilie zu ihnen passt. Besichtigungen haben so nur mit echten Interessenten stattgefunden. Das hat uns viel Zeit geschenkt.

Welche Vorteile sehen Sie in der Vermarktung durch PlanetHome?

Alles war sehr transparent, Entscheidungen haben wir gemeinsam getroffen. Auch das Netzwerk, um Käufer zu erreichen, war imposant. Über die vielen Bank- und Versicherungspartner konnten schnell und effektiv passende Käuferinteressen angesprochen werden – letztlich haben wir so viel Zeit, Geld und Nerven gespart.

Herr und Frau M. – Sie haben die Immobilie von Herrn F. gekauft. Haben Sie auch von der Vermarktung durch PlanetHome profitiert?

Der Grund für die Suche nach einer Immobilie war unser Umzug von Hessen nach Niedersachsen. Daher war jeder Besichtigungstermin mit viel Zeitaufwand und ungewissem Ausgang verbunden. Durch die Drohnenbilder und die virtuelle Besichtigungsmöglichkeit wussten wir bei dieser Immobilie schon vorab, dass der Weg sich lohnt. Der Makler hat uns zudem sehr ausführlich über die Immobilie informiert, alles gut koordiniert, sich vor Ort viel Zeit für uns genommen – auch bei den Formalitäten und dem Notartermin. Im Großen und Ganzen hat sich die Investition in den Makler für uns auf jeden Fall gelohnt!

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

Weitere Informationen erhalten Sie über das Portal ELVIS.one. Hier können Sie sich auch per Single-Sign-On in das Tippageberportal „ImmoPlanet“ einloggen, um schnell und einfach einen Immobilitätstipp zu übermitteln.

Sie sind noch nicht registriert?

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

i

Unser Tipp:

Lassen Sie auch Ihre Kunden – unabhängig davon, ob eine Immobilie verkauft werden soll oder nicht – von dem PlanetHome Immobiliencheck* profitieren – kostenlos und unverbindlich! Einfach den QR-Code scannen oder online auf plp.planethome.de/pma-immockeek/



planethOme

Geldanlage in Zeiten schwankender Börsen

Berg- und Talfahrt an Aktienmärkten – was tun?

FED und EZB erhöhen die Zinsen, um die hohe Inflation in den Griff zu bekommen. Damit erschweren sie aber die Investitionen der Unternehmen, was sich zusätzlich zu den aktuellen Krisen negativ auf die Ertragsaussichten der Unternehmen auswirkt. Selbst Banken geraten mit ihren Bilanzen in Schwierigkeiten und müssen Insolvenz anmelden. Das sorgt für Unruhe an den Märkten. Trotzdem glauben wir an Sachwerte und hier auch an Aktien. Warum das so ist, wollen wir Ihnen an ein paar ganz simplen Beispielen verdeutlichen. Beispiele, die jeder von uns kennt und die uns täglich mehr oder weniger deutlich vor Augen geführt werden.

Aber schauen Sie doch einfach mal selbst:



7 UHR

Der Wecker klingelt: Was tun Sie? Weinen? Aufspringen? Snoozen? Nein, Sie stehen auf, putzen sich mit einer Zahnbürste von **Oral B** und mit **Elmex** die Zähne.

Oral B = Procter & Gamble
Elmex = Colgate-Palmolive



7:30 UHR

Sie duschen und benutzen **Elvital** oder **Schauma** und rasieren sich mit einem Rasierer von **Gillette** (Venus, Mach 3).

Elvital = L'Oréal Paris
Schauma = Henkel
Gillette = Procter & Gamble



8 UHR

Frisch geduscht und **angekleidet**, führt Sie Ihr erster Gang zur **Kaffemaschine**. Um wach in den Tag zu starten, trinken Sie einen frischen **Espresso**.

Kleidung = H&M + Hugo Boss
Kaffemaschine = De'Longhi (Nestlé)
Espresso = Jacobs (Mondelez)



8:30 UHR

Sie steigen in Ihr Auto und merken, dass der Tank leer ist. Sie fahren also zur Tankstelle und bezahlen dort mit Karte. Angekommen im Büro ...

Auto = BMW, Audi (VW), Daimler, Volkswagen
Tankstelle = Aral (BP), Shell (Royal Dutch Shell)
Karte = Visa, Mastercard



18:30 UHR

... ist auch bald schon wieder Feierabend. Auf dem Rückweg gibt's einen kleinen Snack in einem **Schnellrestaurant**. Sie bestellen einen Burger und eine **Cola**.

Schnellrestaurant = McDonald's
Cola = Coca Cola, Pepsi



20 UHR

Endlich zu Hause angekommen, wollen Sie nur noch ein entspanntes Feierabendbier auf der Couch genießen. Also ab zum Kühlschrank und Getränk holen. Das abendliche TV-Programm gibt nichts her, deshalb wechseln Sie zu Ihrem Lieblings-Streamingdienst*.

Bier = Pinkus; Franziskaner (Anheuser Busch InBeV)
Kühlschrank = Siemens, Samsung
TV-Programm = ProSiebenSat.1 Media
Streamingdienst = Netflix, Disney+, Amazon Prime



21 UHR

Nebenbei stöbern Sie auf Ihrem iPad etwas bei einem Reiseanbieter. Vielleicht wollen Sie nächstes Jahr Ihre erste Kreuzfahrt planen oder einen Städtetrip mit einem eigenen Apartment?

iPad = Apple
Reiseanbieter = Booking.com
Kreuzfahrt = Norwegian Cruise Line
Apartment = Airbnb

Sie sehen, an Aktien führt kein Weg vorbei – auch nicht bei (sch)wankenden Börsenkursen. Sie begegnen uns im Bad, beim Essen, an der Tankstelle und auf dem heimischen Sofa.

Was liegt daher näher, als in sie, in Investmentfonds oder andere Geldanlagen zu investieren?

Nichts. Die Frage ist also nicht ob, sondern wie.

Und auch die Antwort ist simpel: Sie streuen breit! In Aktien, in fest verzinsliche Immobilien, Zins- und Dividentitel oder oder oder. Grundsätzlich gilt nämlich, dass nicht das Timing für eine langfristige Investition entscheidend ist, sondern die richtige Auswahl und Streuung der Anlageprodukte. Dies wiederum ist den Kunden nicht immer leicht zu vermitteln.

Die Lösung kann hier aus psychologischer Sicht ein Sparplan sein.

1. Er automatisiert das Sparen und führt dazu, dass sich ein Anleger nicht aktiv dazu entscheiden muss, Geld zur Seite zu legen.
2. Ein Sparplan hilft dabei impulsive Entscheidungen zu vermeiden. Ist der Börsenkurs nämlich hoch, werden weniger Anteile gekauft, als wenn der Kurs niedrig ist. (siehe auch Cost-Average-Effekt S. Artikel Sparbuch, Sparplan). Der Einkauf von Wertpapieren wird günstig.

Aber auch eine geplante Einmalanlage oder ein Depot Abwicklungskonto, können spannende Anlageoptionen bei schwankenden Börsenkursen sein.

1. Eine Einmalanlage in verschiedene Wertpapiere oder der Aufbau eines Depots mit breiter Streuung bedeutet Diversifikation und da mit Reduktion des Risikos bei schlechter Performance eines einzelnen Wertpapiers.
2. Sie konzentrieren sich nicht auf kurzfristige Kursschwankungen, sondern auf langfristige Trends. Historisch gesehen haben sich Börsen langfristig positiv entwickelt und damit langfristig eine positive Rendite erzielt.

Allerdings ist abschließend wichtig zu betonen, dass jede Anlageform mit Risiken verbunden ist. Gern stehen wir Ihnen hier für Austausch, Anregungen oder auch Anmerkungen gern zur Verfügung. Bestenfalls sogar bei einem unserer Online-Maklerstammtische wo wir uns demnächst auch gezielt mit dem Thema Einzelfondsanlage vs. Fonds-Vermögensverwaltung auseinandersetzen wollen.

[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen



Mehr Liquidität für Unternehmenskunden mit Lösungen der R+V

Ausreichende Liquidität ist in Unternehmen erfolgsentscheidend und Grundlage für anstehende Investitionen. Ändern sich Rahmenbedingungen durch Konjunkturerinbruch, Krieg oder andere Krisen, geraten selbst stabilere Unternehmen ins Wanken. Innerhalb der R+V Versicherungsgruppe bietet R+V mit Condor und KRAVAG Versicherungsschutz und innovative Lösungen für Unternehmen, private Haushalte und öffentlich-rechtliche Einrichtungen. Spezielle Bürgschafts- und Forderungsausfalllösungen sorgen für die wirtschaftliche Stabilität und unterbinden eine Schieflage auf der Unternehmenskundenseite.

Wirtschaftlich wird es kaum rosiger

Wirtschaftlich instabile Zeiten bewirken bei Unternehmen eine gehemmte Investitionsbereitschaft. Entweder werden die Investitionsentscheidungen aufgeschoben oder man verzichtet ganz darauf. Bedingt durch Lieferkettenunterbrechungen tendieren die Unternehmen dazu, ihre Lager beizeiten gut zu füllen, um Aufträge weiterhin erfüllen zu können. Die erhöhte Lagerhaltung allerdings ist kostenintensiv und bindet Liquidität. Zusätzlich bremst eine hohe Inflation die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Manche Branchen stehen vor sinkender Nachfrage und stärkerem Wettbewerb. Trotz Inflation bleiben dort die Preise gleich oder sinken. An notwendige Preiserhöhungen ist kaum zu denken. Viele Lieferanten begegnen deshalb möglichen Ausfällen mit höheren Anzahlungen. Größere Lager gegen Lieferengpässe binden liquide Mittel. Fällige Lieferkredite sowie ausgereizte Kontokorrente bei der Hausbank belasten die Liquiditätssituation oftmals zusätzlich. Auf der Kundenseite drohen wegen Zahlungsverzug, oder schlimmstenfalls Insolvenz, empfindliche Forderungsausfälle, so dass wachsenden Kosten geringere Unternehmenserlöse entgegenstehen – in Krisenzeiten eine brisante Mischung.

Lukrative Aufträge durch Bürgschaften

Viele Auftraggeber fordern von Unternehmen vertragliche Sicherheitseinbehalte, die auch in Form von Bürgschaften ge-

stellt werden können. Im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, Maschinen- und Anlagenbau, Garten- und Landschaftsbau sowie in anderen Branchen entscheiden Sicherheiten über Aufträge. Die Sicherheitseinbehalte belasten die Unternehmensliquidität und können durch Bürgschaften abgelöst werden. Die Kautionsversicherung bietet alternativ eine mit der Bankbürgschaft vergleichbare Sicherheit. Sie entlastet Kreditlinien bei Hausbanken und befreit Liquidität von Sicherheitsleistungen. R+V versorgt die Unternehmenskunden mit passenden Bürgschaftsrahmen, damit Bürgschaften für die Absicherung von Mängelansprüchen, zur Erfüllung von Werkverträgen oder bei An- und Vorauszahlungen schnell und günstig bereitstehen. Bürgschaften gelten beispielsweise in der Baubranche als vitaler Bestandteil von Bauvorhaben und sind über die Kautionsversicherung weit verbreitet.

Bestens aufgehoben bei R+V

Dank der Maklerbetreuung vor Ort sind Versicherungsmakler und andere freie Vermittler bei R+V bestmöglich aufgehoben. Die Unternehmensgröße der R+V schafft das Vertrauen für eine dauerhafte Absicherung gegen existenzbedrohende und existenzzerstörende Risiken.

R+V

Betriebliche Pflegeversicherung der DKV: BonusMed Pflege Plus

Eine Pflege-Partnerschaft, die hält, was sie verspricht.

Pflege ist kostenintensiv. Zeigen Sie Ihren Unternehmenskunden Lösungen auf, um deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Ernstfall zu entlasten. Erfahren Sie mehr unter makler.ergo.de.

Unsere nachhaltige*
betriebliche Pflegeversicherung

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

* durch den Aufbau von
Alterungsrückstellungen
für alle teilnehmenden
Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter.

BPS auf dem Fonds *professionell* Kongress



Am 29. und 30. März traf sich im Kongresscenter Rosengarten in Mannheim Deutschlands Kapitalanlage-Elite. Mittlerweile finden auch schon am Vortag zahlreiche Veranstaltungen rund um das nachfolgende Programm statt. In der Europäischen Investmentwelt ist dies seit 21 Jahren die größte und wichtigste Veranstaltung für Finanzprofis.

Das historische Gebäude wurde als städtische Festhalle 1903 im Jugendstilhaus errichtet, später erweitert und hat heute eine Kapazität für 9.000 Teilnehmer. In 44 Salen fanden an zwei Tagen 210 Vorträge und Podiumsdiskussionen statt. 220 Aussteller aus dem In- und Ausland präsentierten sich auf 22.000 Quadratmetern mit einem eigenen Messestand. Für uns ist es in jedem Jahr das Fortbildungs-Highlight. Hier bekommen wir wertvolle Informationen aus erster Hand. Es gibt eine erlesene Auswahl hochkarätiger Referenten. Wir hatten für uns ca. 30 Vorträge selektiert, welche uns besonders wichtig waren und auf uns aufgeteilt. Im Anschluss tauschten wir uns aus und analysierten gemeinsam das Gehörte. Themenfindung und Informationsvorsprung spielen für uns eine entscheidende Rolle. Gern berichten wir über einen Teil ausgewählter Besuche von Veranstaltungen und persönliche Kontakte.



Am 1. Tag hörten wir zusammen mit 2.000 Teilnehmern im Mozartsaal den Eröffnungsvortrag des legendären Topökonom Nouriel Roubini. Er hatte einst die Clinton-Regierung beraten. Später lehrte er an der Universität in Yale und warnte frühzeitig vor der globalen Finanzkrise im Jahr 2008. Er gründete die Beratungs- und Analysefirma Roubini Global Economics, die mit ca. 140 Analysten die Weltwirtschaft und ihre Verwerfungen untersucht. Mittlerweile hat er sich als „Schwarzseher“ einen Namen gemacht und mit den passenden Büchern auch entsprechenden Umsatz. Der Vortrag fasste seine zehn Thesen zu den Zukunftsproblemen der Welt zusammen, die er in seinem 2022 erschienenen Buch „Megathreats: Ten Threats to Our Future and How to Survive Them“ beschreibt.



Der 2. Kongresstag wurde eröffnet mit einem Podiumsgespräch zwischen dem deutschen Diplomaten Christoph Heusinger (Leiter der Münchener Sicherheitskonferenz) und dem Journalisten, Autor und Herausgeber von „The Pioneer“ Gabor Steingart. Teilnehmer der Sicherheitskonferenz sind 35 Staats- und Regierungschefs sowie Spitzen der wichtigsten internationalen Organisationen wie UN, NATO und EU. Thema war nicht nur der Krieg in der Ukraine, sondern die Zukunft Europas im Ganzen. Gabor Steingart betreibt von einem Schiff aus sein Medienunternehmen. Es liegt vor dem Regierungsviertel auf der Spree. Jeden Morgen informiert er im The Pioneer Briefing, Newsletter und Podcast über das politische und wirtschaftliche Weltgeschehen. Dies ist anspruchsvoll und sehr empfehlenswert.



Sigmar Gabriel (Vizekanzler von 2013 bis 2018, seit 2019 Vorsitzender der Atlantikbrücke) stellte sich auf dem Podium den Fragen zu den geopolitischen Spannungen, der Energieknappheit und der anhaltenden Inflation.

Er sagte: Die Europäische Union habe auf den Angriff Russlands auf die Ukraine mit einer unerwarteten Einigkeit reagiert.

Insgesamt ist er für die Zukunft der EU optimistisch gestimmt. Jedoch muss die Bürokratie abgebaut werden. Fortschritt sei ohne gewisse Gefahren nicht zu bekommen. Denn, wenn wir eine tEuroe Bürokratie über die Geschwindigkeit des Europäischen Fortschritts stellen, dann sind wir verloren.



Der als feste Institution etablierte Sauren-Fondsmanager-Gipfel fand auch in diesem Jahr große Beachtung. Themen waren die Inflation, die Veränderung der Zinslandschaft, die Aktienmärkte und die Bankenkrise. Es trafen sich die GrandseignEuros der deutschen Investmentwelt Peter E. Huber und Dr. Jens Ehrhardt zusammen mit Olgerd Eichler. Die Diskussion war kontrovers und lebhaft. In voller Länge ist eine Aufzeichnung vorhanden www.sauren.de



In unserer BPS Strategie Vision Zukunft haben wir vor und nach Mannheim Änderungen vorgenommen. Unter anderem geht es um den Multithemenfonds Allianz Thematica. Hierzu haben wir das Podiumsgespräch zwischen dem Fondsmanager Andreas Fruschki und dem Volkswirt der Allianz Dr. Hans-Jörg Naumer begleitet. Der Fonds bietet die Möglichkeit, an neuen und wechselnden Megatrends zu partizipieren. Aktuell sind es diese sieben Themen: digitales Leben, Energie der Zukunft, Infrastruktur, Wasser, Gesundheitstechnologie, intelligente Maschinen und Haustierökonomie.



Der Theologe Johannes-Baptist Freyer war zusammen mit Prof. Dr. Grönemeyer Gesprächspartner zum Thema „Nachhaltig & ganzheitlich handeln“. Der Pater berichtete über seine Tätigkeit mit den Aktienfonds für die Missionszentrale der Franziskaner. Es geht ihm darum, die vorhandenen Instrumente in der Marktwirtschaft sinnvoll zu nutzen. Er investiert in die Zukunft von Menschen. In seinem früheren Leben war er übrigens Banker. Professor Dr. Dietrich Grönemeyer ist bekannt als Arzt und Autor. Er stellt die ganzheitliche Medizin in den Vordergrund und beschäftigt sich auch mit Investments, welche in alle Bereiche der modernen Medizin und des Wohlbefindens des Menschen investieren.



BPS Intern

Wie bereits zu Beginn des letzten Jahres haben wir uns als BPS-Team -neben unseren wöchentlichen Telefonkonferenzen -im Januar wieder in intensive Klausur begeben. Dieses Mal gab es jedoch so viel zu besprechen und zu konzipieren, dass wir uns für zweimal zwei Tage in Hamburg und in Greven zusammengefunden haben. Quintessenz der Analysen war - und das hat das letzte Jahr einmal mehr gezeigt -, dass Ereignisse mit Auswirkungen auf die Börsen nur selten vorhersehbar sind. Entscheidend ist die hohe Qualität der ausgewählten Investmentfonds, eine breite Diversifikation, taktisch der eine oder andere zyklische Kauf nach starken Abschwüngen, sowie eine gehörige Portion Geduld und Resilienz.

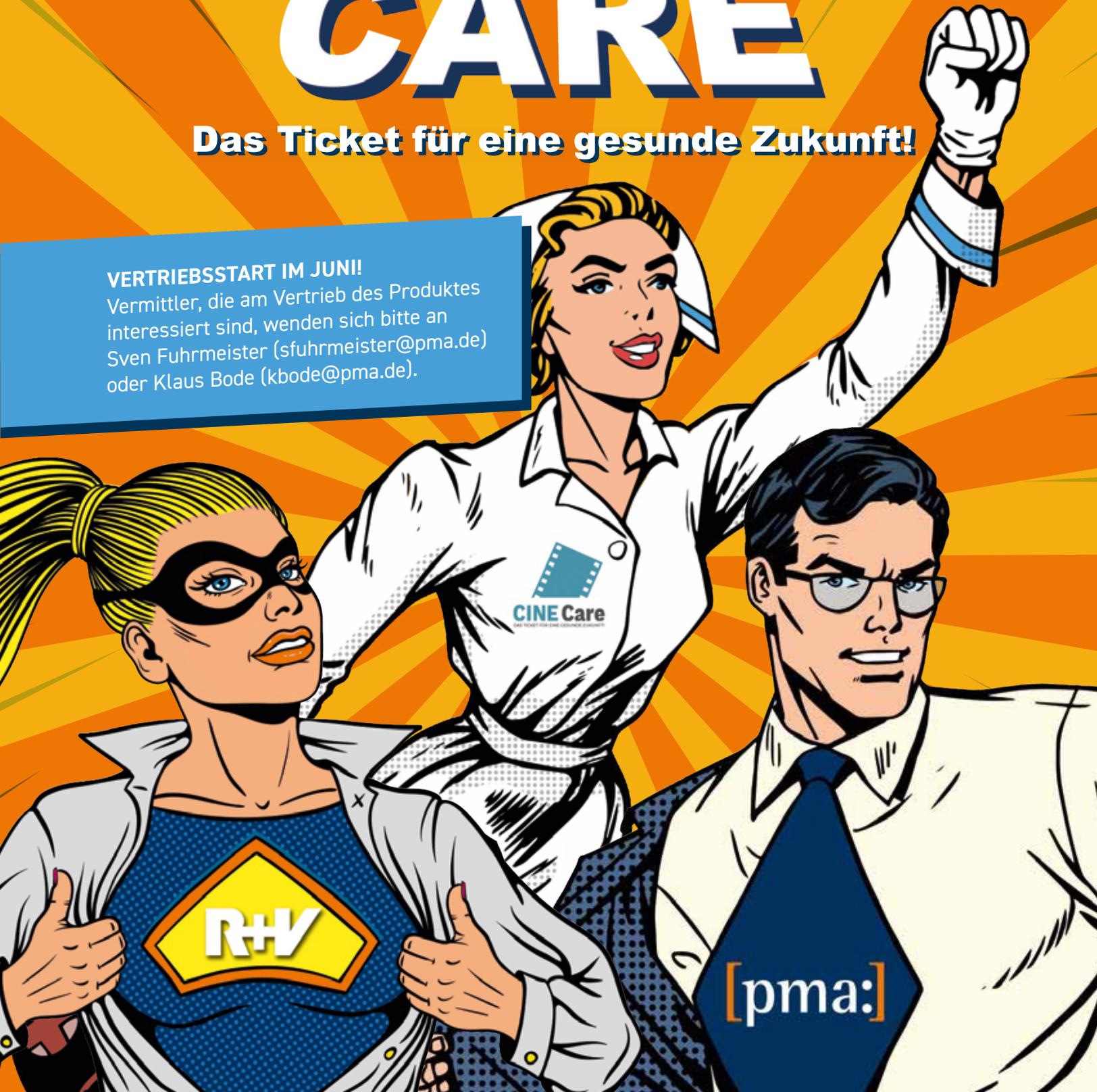
Demnächst für alle Kinoschaffenden!

CINE CARE

Das Ticket für eine gesunde Zukunft!

VERTRIEBSSTART IM JUNI!

Vermittler, die am Vertrieb des Produktes interessiert sind, wenden sich bitte an Sven Fuhrmeister (sfuhrmeister@pma.de) oder Klaus Bode (kbode@pma.de).





KLEINES LAND, GROSSE VIELFALT

Zwischen Pinien, Meer und charmanten Küstenorten: Kroatien begeistert mit einer facettenreichen Natur- und Kulturlandschaft. Obwohl Kroatien als Reiseziel längst kein Geheimtipp mehr ist, haben wir dennoch hier etwas ganz Besonderes für Sie.

GRÜNES FAMILIENABENTEUER IM VALAMAR AMICOR GREEN RESORT

Das Valamar Amicor Green Resort befindet sich auf der sonnigsten kroatischen Insel Hvar in Stari Grad – einem Ort mediterraner Tradition und bleibender Werte. Der Respekt vor Natur und Traditionen ist hier alles andere als eine Floskel. Dieses erste Familienresort an der kroatischen Adria wurde nach den Prinzipien des nachhaltigen Bauens konstruiert und im Einklang mit der Natur konzipiert: Natürliche Materialien, erneuerbare Energien sowie regional erzeugte Lebensmittel – hier steht alles im Dienst des ökologischen Gleichgewichts. Ziel war es, das erste grüne Resort in Kroatien zu errichten, das die höchsten Standards für nachhaltiges Bauen und Raumplanung erfüllt, zum Naturschutz und zur Bekämpfung des Klimawandels beiträgt und Touristen, die die Natur schätzen, ein einzigartiges, klimaneutrales Erlebnis bietet.

Wenn Sie einen Familienurlaub in Verbundenheit mit der Natur suchen, ist das Valamar Amicor Green Resort in Stari Grad auf der wunderschönen Insel Hvar der richtige Ort für Sie. In einer Bucht gelegen, die seit jeher ihren Besuchern und Bewohnern ein Ort der Zuflucht und Sicherheit und Künstlern und Schriftstellern ein Ort der Inspiration ist. Nur wenige Schritte vom historischen Zentrum von Stari Grad entfernt, bietet Ihnen dieses Familienresort die Möglichkeit, das Miteinander von Mensch und Natur und die positive grüne Synergie zu genießen, die es hier seit der Antike gibt. Diese Bucht und die umliegende Landschaft dienten schon immer vielen Künstlern und Schriftstellern als Quelle der Inspiration. Der Name Amicor leitet sich von dem lateinischen Wort für „Freunde“ ab – und so sind alle Gäste „wie Freunde“ herzlich willkommen!

NACHHALTIGES, GRÜNES BAUEN

Das Valamar Amicor Green Resort wurde in Zusammenarbeit mit dem deutschen DGNB-Verein nach den Prinzipien der nachhaltigen Entwicklung und mit großem Respekt für Tradition und Natur gebaut. DGNB steht für die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen, die ein weltweites, ganzheitliches Zertifizierungssystem für grünes Bauen entwickelt hat. Das Valamar Amicor Green Resort wird das erste Familienresort an der kroatischen Adriaküste mit einem Platin-Zertifikat und somit dem höchsten DGNB-Standard für grünes Bauen sein.

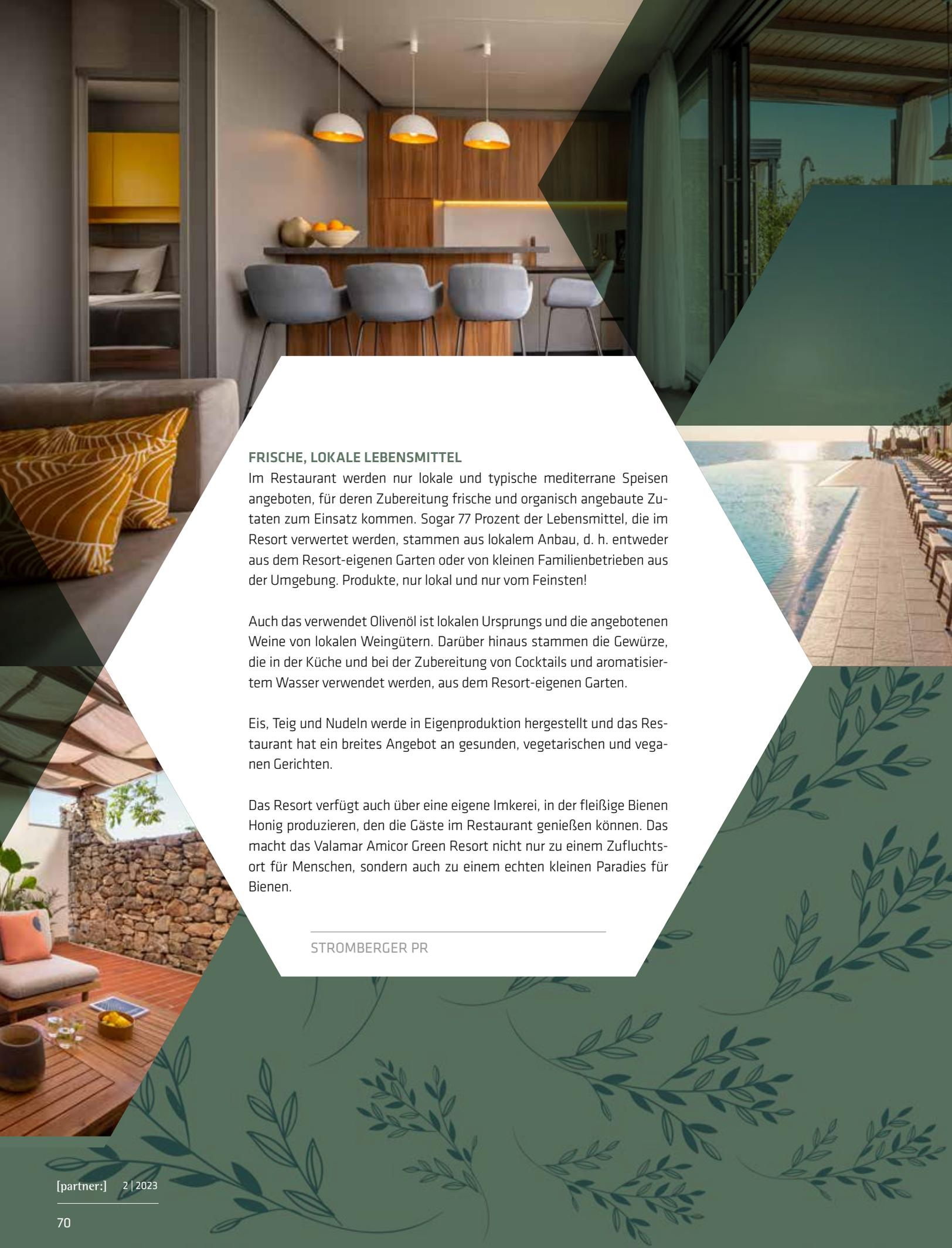
Bei der Innenausstattung wurden natürliche und recycelte Materialien lokaler Herkunft verwendet, die von lokalen Künstlern neu interpretiert wurden. Für den Bau der Villen wurde Holz als eines der nachhaltigsten Baumaterialien verwendet, und die Wände wurden mit Farben gestrichen, die keine schädlichen Partikel enthalten, um so im Innenraum eine maximale Luftqualität zu erreichen. Texturen, Farben und Geometrie spiegeln die Umgebung des Resorts wider und lassen diese mit dem Interieur verschmelzen.

In allen 97 Villen und Suiten urlauben Gäste daher mit gutem Gewissen, teilweise mit eigenem Pool. Mehrere Strände sowie Schwimmbecken sind nur wenige Schritte entfernt und versprechen Badevergnügen für Groß und Klein.

Quality time garantieren auch die vielseitigen Freizeitangebote des nachhaltig gebauten Familienresorts, die alle Altersgruppen bedienen. Die Kids toben sich im 450 Quadratmeter großen Aquamar-Wasserpark mit drei Pools und Rutschen sowie auf dem neuen Zipline-Spielplatz aus, während sich die Eltern bei täglichen Aktiv- und Chill-Out-Programmen fit halten. So geht Familienurlaub vom Feinsten - im Einklang mit der Natur. Ab 524 Euro für zwei Personen pro Nacht inklusive Halbpension.

Weitere
Informationen finden
Sie unter: [www.valamar.com/
de/hotels-hvar/
valamaramicor-green-
resort](http://www.valamar.com/de/hotels-hvar/valamaramicor-green-resort)





FRISCHE, LOKALE LEBENSMITTEL

Im Restaurant werden nur lokale und typische mediterrane Speisen angeboten, für deren Zubereitung frische und organisch angebaute Zutaten zum Einsatz kommen. Sogar 77 Prozent der Lebensmittel, die im Resort verwertet werden, stammen aus lokalem Anbau, d. h. entweder aus dem Resort-eigenen Garten oder von kleinen Familienbetrieben aus der Umgebung. Produkte, nur lokal und nur vom Feinsten!

Auch das verwendete Olivenöl ist lokalen Ursprungs und die angebotenen Weine von lokalen Weingütern. Darüber hinaus stammen die Gewürze, die in der Küche und bei der Zubereitung von Cocktails und aromatisiertem Wasser verwendet werden, aus dem Resort-eigenen Garten.

Eis, Teig und Nudeln werden in Eigenproduktion hergestellt und das Restaurant hat ein breites Angebot an gesunden, vegetarischen und veganen Gerichten.

Das Resort verfügt auch über eine eigene Imkerei, in der fleißige Bienen Honig produzieren, den die Gäste im Restaurant genießen können. Das macht das Valamar Amicor Green Resort nicht nur zu einem Zufluchtsort für Menschen, sondern auch zu einem echten kleinen Paradies für Bienen.

STROMBERGER PR



Berufsunfähigkeit mit verkürzten Gesundheitsfragen absichern? Einfach machen.



Toolbox Berufsunfähigkeit

HDI Partnerwelt

🔗 Einkommensschutz → Berufsunfähigkeitsversicherung → Duales Modell

Vor Krankheit oder Unfall können Sie Ihre Kunden nicht bewahren, vor den finanziellen Folgen schon. Mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) von HDI schützen Sie die Existenz Ihrer Kunden. Passgenau und leistungsstark. Für bestimmte Zielgruppen bieten wir sogar verkürzte Gesundheitsfragen. So einfach kann Einkommensschutz sein.

Alles rund um unsere BU und faire Leistungsprüfung erfahren Sie auf einer gemeinsamen Veranstaltung mit [pma:] am 29.06.2023 in Münster. Kommen Sie vorbei!

Wir sind HDI.

ZWEI JAHRE NACH DER KATASTROPHE IM AHR TAL

Beim Hochwasser 2021 in Nordrhein-Westfalen (NRW) und Rheinland-Pfalz (RLP) starben 183 Menschen. Fast zwei Jahre ist die Flutkatastrophe im Ahrtal her, die nicht nur starke Spuren in der Landschaft, sondern auch bei den Menschen des Ahrtals hinterließ. Auch zwei Jahre danach wird immer noch aufgeräumt und renoviert.



Kirsten Sebastian



Heribert Gerstenmeyer



Stefan Schneider

[pma:] traf Betroffene zum Gespräch



Auch wenn einiges geschafft ist, sind gut die Hälfte der Gebäudeschäden noch nicht oder nicht vollständig saniert.

Warum es manchen Stellen nur schleppend voran- und unbürokratisch schon mal gar nicht geht, wie es um die Gefühlslage der Menschen in der Region steht und wie die Arbeit eines Versicherungsmaklers nach einer bisher nie dagewesenen Flutkatastrophe aussieht, darüber haben wir mit Heribert Gerstenmeyer (HG) gesprochen. Er ist seit 2006 Partner der [pma:] und lebt und arbeitet in der Eifel. Die Folgen des Hochwassers, so sagt er, bestimmen heute noch bis zu 80 Prozent seinen Tagesablauf. Wir haben aber auch mit Kerstin Sebastian (KS) und Jan Krumpen (JK), betroffene Anwohner aus dem Ahrtal sowie Stefan Schneider (RAS) als Versicherungs-Fach-Anwalt gesprochen.

[partner:] Wie sieht Ihre tägliche Arbeit aus? Wie unterstützen Sie die Menschen vor Ort?

HG: War zu Anfang die Schadensaufnahme und das Begleiten bei allen Gutachterterminen vor Ort meine Haupttätigkeit, ist es jetzt die Kommunikation zwischen Betroffenen und Flutbüros sowie mit Gutachtern und Rechtsanwälten, die mittlerweile eingeschaltet sind. Ich leiste Hilfestellung beim Suchen von Baufirmen bzw. kommuniziere mit denen, bearbeite Abrechnungen der Gewerke nach, die noch immer nicht von den Gesellschaften abgerechnet worden sind. Ich unterstütze meine Kunden bei der Vermittlung von Geldern über die Fluthilfe für Betroffene, da auch versicherte Kunden nach Vorgaben der Fluthilfe Anspruch auf Hilfgelder haben. Aber ich Sorge auch dafür, dass Gutachter, die keine gute Arbeit leisten, nach Rücksprache mit den Versicherungen abgelöst werden. Auch wenn einiges geschafft ist, sind gut die Hälfte der Gebäudeschäden noch nicht oder nicht vollständig saniert. Unter'm Strich bestimmen – fast zwei Jahre nach dem Ereignis - die Folgen der Flutschäden 80 Prozent meiner Maklertätigkeit.

RAS: Schon wenige Tage nach der Flut habe ich in der dafür von dem Deutschen Anwaltsverein eingerichteten Hotline kostenlos beraten. Ich unterstütze Betroffene bei der Abwicklung von Schadensfällen vor allem gegen Versicherungsgesellschaften. Dabei vermittele ich aus meinem Netzwerk häufig Architekten, Sachverständige, darunter u.a. auch Chemiker. Streitpunkte sind meist Deckungslücken, d.h. fehlender Versicherungsschutz für Überschwemmung durch Hochwasser, Unterversicherung, nicht versicherte Außenanlagen usw., die Höhe der Instandsetzungskosten sowie – und dies vor allem bei durch auslaufendes Öl kontaminierten Gebäuden – Art und Ausmaß der erforderlichen Sanierung. Oft werde ich deshalb kontaktiert, weil es „einfach nicht vorwärts geht“.

Nicht selten muss ich dann – obwohl dies in solchen Fällen gar nicht der Beweggrund für meine Mandatierung war – feststellen, dass dem Betroffenen Ansprüche zustehen, die der Versicherer bislang nicht ausgeglichen hat und ohne meine Intervention höchstwahrscheinlich auch nie ausgeglichen hätte.

[partner:] Wie geht es den Menschen in der Region aktuell?

HG: In den ersten Wochen dominierten Entsetzen und Hilflosigkeit. Aber als die Betroffenen Hilfe von unzähligen freiwilligen Helfern und Hilfsorganisationen erfuhren, stellte sich ein gewisses Zusammengehörigkeitsgefühl ein. Irgendwie waren wir alle betroffen.

Nachdem bekannt wurde, dass es staatliche Fluthilfe geben wird, war zwar zunächst der Druck weg, aber die finanzielle Hilfe kam bei den Betroffenen zögerlich an. Bei einigen erst nach mehr als einem Jahr.

RAS: Die Betroffenen sind oft ermüdet vom Kampf mit Versicherern, staatlichen Stellen und Handwerkern. In zu vielen Fällen sind die Instandsetzungsarbeiten noch nicht abgeschlossen, ja haben zum Teil sogar nur – erschreckend – geringe Fortschritte gemacht. Noch jüngst habe ich durch die Flut beschädigte Wohngebäude besichtigt, die von einer Bewohnbarkeit weit entfernt waren.

KS: Ich bin müde und ausgelaugt. Die zähen Fortschritte beim Wiederaufbau, das ständige Warten auf Handwerker, Versicherungsfreigaben und Rückmeldungen machen einen müde. Nur nach viel Druck und auf die „Nervengehen“ bewegt sich etwas. Angebotsfreigaben dauern bis zu zehn Wochen.

Auf was ich alles Anspruch habe, sagt mir seitens der Versicherung niemand. Schon aber, was ich alles nicht erstattet bekomme.

Ohne Heriberts Beratung wären viele Ansprüche gar nicht ausbezahlt worden. Von der Versicherung hat sich keiner blicken lassen, nur der Sachverständige. Dieser hat dann ein Schadensgutachten gemacht, das weit unter einem Gegengutachten



Team vom Architekten Udo Heimermann aus dem Netzwerk von Heribert Gerstenmeyer

lag. Diese Summe plus ein paar Prozente mehr, hat man mir als Abfindung angeboten. Ich hatte den Eindruck, um mich schnell loszuwerden. Nachdem ich das abgelehnt habe, hörte ich drei Monate nichts von der Versicherung, geschweige von den eingereichten Angeboten beim Sachverständigen. Auf E-Mail keine Antwort, keiner war zuständig und das Telefon wurde nicht abgehoben.

[partner:] Jan Krumpen, Sie und Ihre Familie sind mit insgesamt drei Häusern von der Flut betroffen. Darunter befinden sich das Haus Ihrer Mutter, sowie ein Haus Ihrer Oma in Bad Neuenahr-Ahrweiler und ein weiteres in Nettersheim (Kreis Euskirchen). Wie geht es Ihnen?

JK: Wir sind, wie die anderen Menschen hier auch, müde und entkräftet von der ganzen Situation. Der Handwerkermangel sowie enorme Lieferzeiten für Baumaterial tragen nicht zu einer Entlastung bei. Hinzu kommt vielerorts ein enormer Rechtfertigungsaufwand gegenüber Versicherungen und Aufbauhilfe der Regierung. Damit verbunden geht oftmals ein erheblicher nervlicher und finanzieller Aufwand für den juristischen Weg einher.

[partner:] Wie sieht die Region mittlerweile aus? Wo sind die Spuren noch sichtbar?

KS: Überall. Ganze Straßenzüge sind im Erdgeschoß noch unbewohnbar, kleinere Orte sind fast ausgestorben, Straßen sind mehr Loch als Asphalt, die Uferbereiche sind noch teilweise wie an Tag eins. In den Schulen und KiTas ist noch nicht viel passiert. Es werden viele Provisorien gebaut, aber an den eigentlichen Baustellen tut sich kaum was.

HG: Eine große Anzahl Häuser ist - ab Erdgeschoss aufwärts - bewohnbar und z.T. komplett saniert. Glücklicherweise, wer familiäre Hilfe oder befreundete Handwerker hat, die unbürokratisch und fair arbeiteten. Aber, wie Frau Sebastian sagt, sind mindestens genauso viele Objekte im Erdgeschoss noch nicht bewohnbar. Je weiter man Richtung Ahr aufwärtsfährt, werden die Bauruinen mehr. Die Infrastruktur ist ebenfalls stark in Mitleidenschaft gezogen worden. Die Bahnstrecke Remagen zur Ahr hoch ist ab Walporzheim völlig zerstört (es fehlen sämtliche Bahnbrücken) und die Bahnstrecke Köln-Trier ist ab Kall auch nicht befahrbar. Kurz um: Der Wiederaufbau wird auf jeden Fall noch viele Jahre dauern.

JK: Durch die vom Kreis Ahrweiler groß angelegte "Kehrwoche", etwa ein halbes Jahr nach der Flut, sind die Schuttberge und der Dreck von den Straßen weggekehrt, oder besser gesagt, „verbannt“ worden, um die Illusion zu erschaffen, dass bereits

viel erreicht und die Lage unter Kontrolle sei. Das Gegenteil ist leider oftmals der Fall. Viele Häuser befinden sich zum aktuellen Zeitpunkt nach wie vor weitestgehend im Rohbauzustand und die Hinterhöfe und Gärten zeigen vielerorts noch das mittlerweile vom Unkraut zugewucherte Bild der Verwüstung. Vielerorts ist der Pegelstand noch an den Fassaden erkennbar. Die vielen THW-Brücken und die provisorisch instandgesetzte Infrastruktur lassen ebenfalls noch die Spuren der Flut erahnen. Aber die Straßen sind weitestgehend sauber...

[partner:] Mittlerweile haben Sie um sich ein Netzwerk aufgebaut, um den Menschen zu helfen. Wie sieht dies aus?

HG: Nach einigen Monaten hat sich tatsächlich ein Netzwerk aus Architekten, Gutachtern, Anwälten, Schadensregulieren, Wohlfahrtsverbänden/Hilfsorganisationen und auch hier und da aus Versicherungsvermittlern gefunden. Wir versuchen an allen möglichen Stellschrauben zu drehen, um den Betroffenen zu helfen.

JK: Wir als Betroffene sind dankbar für diese Netzwerke, können wir hier einfach regional und unkompliziert auf die Kompetenzen fähiger und engagierter Fachleute zurückgreifen.

[partner:] Mit welchen Widrigkeiten haben Sie zu kämpfen?

HG: Als Versicherungsmakler natürlich mit Versicherungsgesellschaften, die Schäden abblocken und vor allen Dingen mit einigen Großschadensregulieren/innen, die völlig einseitig über den Dingen stehen. Aber auch mit Betroffenen, die versuchen, mit übertriebenen Angaben die Versicherungen oder Fluthilfebüros hinters Licht zu führen.



Viele Häuser befinden sich zum aktuellen Zeitpunkt nach wie vor weitestgehend im Rohbauzustand und die Hinterhöfe und Gärten zeigen vielerorts noch das mittlerweile vom Unkraut zugewucherte Bild der Verwüstung.



Emotional belastend ist der Umgang mit völlig verzweifelten Betroffenen,
die keinen Ausweg aus ihrem Dilemma
mehr sehen.

Der Mangel an Fachkräften in allen Gewerken erschwert die Situation zusätzlich.

Emotional belastend ist der Umgang mit völlig verzweifelten Betroffenen, die keinen Ausweg aus ihrem Dilemma mehr sehen.

RAS: Die größte Widrigkeit ist – neben der unzureichenden Verfügbarkeit von Handwerkern – die Überlastung der Schadenabteilungen und der (externen) Sachverständigen. Um den Aufwand bei der Schadenabwicklung zu verringern, wäre in vielen Fällen ein pragmatischeres Vorgehen des Versicherers hilfreich. Man sollte in dieser sehr besonderen Situation nach der Flutkatastrophe vor allem dann, wenn über juristische Grauzonen und/oder geringe Beträge gestritten wird, seitens der Versicherer viel häufiger "Fünfe gerade sein lassen", um so Kapazitäten bei der Schadenabwicklung freizusetzen.

JK: "Unbürokratisch und schnell" sind leider die Eigenschaften, die die Aufbauhilfe des Landes RLP am wenigsten Beschreiben. Hier braucht man als Betroffener echtes Durchhaltevermögen. Gleiches gilt leider hin und wieder auch für einige Versicherungen.

[partner:] Was motiviert Sie zu helfen?

HG: Dies ist eine gute Frage. Anfangs habe ich nur gemacht und reagiert, weil das Telefon nicht stillstand. Dabei wurde sehr viel psychosoziale Betreuung geleistet. In der Phase der Schadensabwicklung habe ich erst einmal versucht, meine eigenen versicherten Kunden mit ihren Schäden abzuwickeln. Dies hat Nerven gekostet.

Dennoch war ich da noch motiviert und habe auch ein Jahr nach der Flut, in Kooperation mit einem Netzwerk, Vorträge darüber gehalten, wie Versicherte mit den Schäden umzugehen haben. Fazit: Die Motivation vor Ort zu helfen war anfänglich sehr groß. Vor allem, wenn etwas in Bewegung gebracht wurde. Anfangs waren die Betroffenen sehr dankbar. Nach einem Jahr waren viele meiner Kunden abgewickelt und zufrieden. Doch mittlerweile gibt es einige Betroffene, die auch nicht meine Kunden sind, die fordernd werden, obwohl sie unterversichert sind oder waren. Im Moment hat meine Motivation allerdings einen Tiefpunkt erreicht, weil ich meine eigentlichen Arbeiten nicht aufgeholt bekomme.

RAS: Man spürt, wie erleichtert Betroffene sind, wenn man sich ihrer Sache annimmt und sie dann erfahren, dass die Abwicklung des Schadenfalls endlich größere Fortschritte macht, dass plötzlich Dinge vom Versicherer zugestanden werden, die vorher nicht zugestanden wurden.

JK: Die Folgen der Flutkatastrophe betreffen direkt meine Familie. Der Aufwand, der hinter der Organisation und der Bürokratie des Wiederaufbaus steht, ist für eine einzelne Person nicht zu bewältigen. Allen voran nicht für die Generation 80+, die mit Postidentverfahren, E-Mail-Verkehr und sonstigem noch nie in ihrem bisherigen Leben zu tun hatte. Aus diesem Grund packen alle, die dazu körperlich und/oder psychisch in der Lage sind, im Rahmen ihrer gegebenen Möglichkeiten und Fähigkeiten mit an. Um Zeit zu sparen, versuchen alle, Eigenleistungen bestmöglich durchzuführen: telefonieren, organisieren und den bürokratischen Aufwand irgendwie bewältigen.

[partner:] Die wenigsten von uns können nachempfinden, was diese Flut bei den Betroffenen ausgelöst hat und wie schlimm es viele getroffen hat. Gab es nach dieser Katastrophe dennoch besondere „Glücksmomente“?

HG: In der Anfangsphase konnte ich auch einigen Kunden, die nicht bei mir versichert waren, helfen, ihre Schadensfälle erst einmal mit den Versicherungsgesellschaften an's Laufen zu kriegen. Ohne meine Unterstützung waren die Kunden zu der Zeit völlig hilflos.

So war es auch nach einigen Wochen möglich, Abfindungsvereinbarungen im Hausratbereich rückabzuwickeln, die 14 Tage nach der Flut zwischen Versicherten und Regulierern verschiedener Gesellschaften getroffen worden waren. Hier gelang es, nach objektiver Betrachtung, etliche 10.000 Euro je Fall mehr an Abfindung herauszuholen.

In einem besonders tragischen Fall konnte ich bei einem berufsunfähigen Kunden, der mit einem vor sieben Jahren umgebauten Wohnhaus zu 50 Prozent unterversichert war, einen Beratungsfehler seines Versicherungsvertreters nachweisen. Im März 2023 ist es uns mit Hilfe eines Anwalts gelungen, sich mit der Gesellschaft zu vergleichen und mittlerweile zusätzlich 280.000 Euro netto für den Kunden zu generieren.

[partner:] Was macht Sie wütend?

KS: Warum lernt man nicht aus der Flut? Viele Stellen werden wieder mit den gleichen Fehlern bebaut. Es scheint, als ob vor allem die Bauunternehmen, Politiker und Bürokraten ihre Komfortzone nicht verlassen wollen. Baugenehmigungen und Aufträge werden zu kompliziert vergeben. Es sei denn, man ist ein „namhafter Bauriese“ – dann wird alles sofort genehmigt und darf gebaut werden.

Keiner Schule ist geholfen, wenn die Toiletten nach zwei Jahren noch immer unbenutzbar sind, weil erstmal Europaweit ausgeschrieben werden muss und dann die Handwerker doch nicht kommen.



Bund/Land/Kreis arbeiten aneinander vorbei. Vierspuriger Ausbau der Umgehungsstraße, der völlig unnötig ist. Sperrung von Bundesstraßen, weil der Plan jetzt eine nicht wichtige Maßnahme vorsieht. Das eine halbjährige Sperrung wichtiger Straßen und Anbindungen den Wiederaufbau noch nerviger macht, kümmert scheinbar niemanden. Schnell und unbürokratisch gibt es hier nicht.

JK: Mittlerweile neigen Regierung und oftmals auch Versicherer dazu, die Flutkatastrophe zu verdrängen, da sie nicht tagtäglich mit den Auswirkungen vor Ort konfrontiert werden. Wie in den Medien mittlerweile immer häufiger zu sehen ist, war die Situation der Menschen im Ahrtal aber ja auch bereits während der Flutkatastrophe den meisten Politikern und ADD-Mitgliedern ziemlich egal.

HG: Es klingt seltsam und ich wollte es anfangs gar nicht glauben, aber große Versicherer lehnen mit System Schäden ab, obwohl ringsherum andere Geschädigte von ihren Versicherern Leistungen erhalten haben. Auch gibt es Versicherer, die Großschadensregulierer/innen einsetzen, um die Leistungen der Versicherer zu drücken bzw. niedrig zu halten. Das macht mich und die Versicherten wütend.

[partner:] Worüber spricht niemand?

JK: Über die steigenden Zahlen von psychischen Erkrankungen (Burnout, Depressionen, etc.) und die vielen Selbstmordfälle bei Menschen, die keinen anderen Ausweg mehr sehen, mit dem finanziellen Druck und der Gesamtsituation fertig zu werden. Beides wird leider sowohl von der Regierung als auch von medialer Seite kaum bis gar nicht thematisiert, geschweige denn etwas dagegen unternommen.

[partner:] Haben Sie seitens der Regierung oder des Landes Hilfe erfahren?

KS: Mein ISB-Antrag war innerhalb von vier Wochen bewilligt und die erste Tranche wurde ausgezahlt. Die weiteren Auszahlungen gehen problemlos mit Hilfe des ISB-Hilfebüros. Was den Wiederaufbau in die Länge zieht, sind die unglaublichen bürokratischen Hürden bei Neu-/Umbauten, Nutzungsänderungen usw. Wenn ein Gewerbetreibender nur das Schaufenster verändern möchte, muss ein komplizierter Antrag gestellt werden mit vielen Gutachten, Plänen etc., die alle Zeit und Geld kosten. Geld, das viele nicht haben.

JK: In RLP geschieht dies nur unter extrem bürokratischen Aufwand, verbunden mit sehr langen Wartezeiten in Bezug auf das Genehmigungsverfahren. Ist die Genehmigung einmal ausgesprochen, geht die Odyssee in Form von Kontrollen durch das ISB weiter, beispielsweise erneute Überprüfung des vollständigen Gutachtens, Infragestellung der Fachkompetenz des Gutachters durch Personal ohne eigene Referenzen, etc.

HG: In NRW und RLP habe ich mehrere Infopoints der ISB und der Hilfsorganisationen oder Hilfeleistungszentren aufgesucht. Hier habe ich einen guten Einblick gewinnen können, wie die Hilfe von statten geht.

Bei einem Hilfeleistungszentrum, welches für einen sehr großen Bereich in NRW zuständig ist, bin ich mittlerweile als Fachberater für Versicherungen zur Beratung unter Vertrag. Im ersten halben bis dreiviertel Jahr war die Situation vor Ort noch chaotisch: Büros mussten noch eröffnet werden, Strukturen mit den öffentlichen Verwaltungen, den Wohlfahrtsverbänden und sonstigen Helfenden geplant und publik gemacht werden. Seit diese Strukturen stehen, werden die Büros für alles Mögliche von Bürgern kontaktiert. Jetzt, nach fast zwei Jahren, gehen die Anträge auf Fluthilfe spürbar zurück.



Auch wenn unsere Leben nicht mehr so sein werden wie vor der Flut, so wünschen wir uns alle nur ein wenig mehr „Normalität“.

Aber die Abwicklung wird noch Jahre dauern. Zum einen liegt es daran, dass Versicherungen mit Zahlungen nicht nachkommen. Zum anderen werden Versicherungsfälle geblockt oder sie sind noch nicht endgültig abgeschlossen. Nur mit einem abgeschlossenen Versicherungsfall gibt es für Versicherte für den Rest auch staatliche Hilfe.

[partner:] Bekommen Sie Unterstützung seitens der Versicherer?

JK: Nach anfänglich größeren Startschwierigkeiten und zähen Diskussionen über Umfang und Preise der durch die Fachfirmen kalkulierten Angebote für den Wiederaufbau, haben sich die meisten Probleme nach einem Ortstermin mit allen Beteiligten geklärt. Was den Wiederaufbau betrifft, funktioniert die Kommunikation aktuell schnell und unkompliziert, die mittlerweile ausschließlich über den eigenen Gutachter der Versicherung läuft. Ich wünsche mir, dass dies auch für den Rest des Wiederaufbaus so bleibt.

[partner:] Was wünschen Sie sich für die Betroffenen?

HG: Ich wünsche mir, dass alle Betroffenen endlich einmal durch eine vernünftige Schadensregulierung durch Versicherer und Hilfsfonds zur Ruhe kommen. Dies ist bei vielen Betrof-

fenen noch lange nicht der Fall. Sie stehen morgens auf und haben immer das gleiche Bild vor Augen.

In der Eifel gibt es enorm viele Betroffene, auch viele ältere Menschen, die den Anforderungen an eine umfangreiche Sanierung durch Firmen nicht gewachsen sind, die Koordination nicht leisten können und z.T. noch nicht mal mit dem Wiederaufbau angefangen haben und dessen Ende vielleicht auch nicht mehr erleben.

JK: Dass der Wiederaufbau beschleunigt wird, Entbürokratisierung und Bereitstellung von weiteren Ressourcen. Des Weiteren, dass die Verantwortlichen aus Politik und Co. für ihr Fehlverhalten entsprechend zur Rechenschaft gezogen werden. Und bald endlich einen Abschluss der Sache und einen wohlverdienten Urlaub, um den Kopf noch einmal frei und ein normales Leben zurückzubekommen.

KS: Ich kann mich dem nur anschließen. Auch wenn unsere Leben nicht mehr so sein werden wie vor der Flut, so wünschen wir uns alle nur ein wenig mehr „Normalität“.

[partner:] Vielen Dank, dass Sie uns für dieses Gespräch zur Verfügung standen. Wir wünschen Ihnen für Ihre Zukunft nur das Beste und hoffen, dass Sie bald die gewünschte „Normalität“ wieder leben können.

VON AUF 10:

Zehn Kilometer am Stück laufen? Für viele Undenkbar. Wer mit dem Laufen anfängt, hält längere Distanzen zu Beginn oft für unerreichbar. Aber das Schöne beim Laufen: wer regelmäßig trainiert, verzeichnet schnell Fortschritte. Weniger schön: aller Anfang ist schwer und fühlt sich vielleicht auch nicht toll an. Wie also klappt die Steigerung von null auf zehn Kilometer Laufen am Stück?

Auf dem Weg zu den ersten zehn Kilometern gibt es so einiges zu beachten. Wer keinen sportlichen Hintergrund hat, fängt quasi bei null an. Je nachdem, welche Grundfitness ein Laufanfänger mitbringt, kann es bis zu einem halben Jahr dauern, bis zehn Kilometer locker am Stück gelaufen werden können. Die zwei wichtigsten Tipps: sich Zeit lassen und Geduld mit sich und dem eigenen Körper haben! Wer das erste Mal zehn Kilometer laufen möchte, sollte darauf achten, sich nicht zu überfordern. Ist das Training zu hart, brennt nicht nur der Muskelkater. Gelenke, Sehnen und Bänder werden stark beansprucht und sind entsprechend verletzungsgefährdet. Ein lockeres Tempo sorgt dafür, anfangs nicht zu übertreiben und gibt dem Körper genügend Zeit, sich an die neue Belastung anzupassen.

Gehen geht gar nicht? Und ob das geht!

Gehpausen sind für Laufanfänger zu Beginn ganz normal und kein Grund, sich dafür zu schämen. Ganz im Gegenteil. Wer auf seinen Körper achtet und hört, nutzt die Pausen, um durchzuatmen, die Herzfrequenz zu reduzieren und den Muskeln eine kleine Erholung zu gönnen. Und aktive Pausen, gemeint ist gehen statt stehen, sind ebenfalls Trainingszeit! Ob eine halbe Stunde laufen am Stück oder eine in drei zehn-Minuten-Blöcke aufgeteilte Laufeinheit, die Ergebnisse des Lauftrainings sind fast identisch. Ein weiterer Tipp, um das richtige Tempo für die Laufeinheiten zu wählen: eine Unterhaltung sollte jederzeit möglich sein.

Atmen nicht vergessen

Gerade zu Beginn haben Laufanfänger Schwierigkeiten damit, den richtigen Atemrhythmus zu finden. Dabei hilft es einigen, wenn sie sich anfänglich auf ihre Atmung konzentrieren und beispielsweise vier Schritte lang ein- und vier Schritte lang wieder ausatmen (oder jeweils drei Schritte). Hier sollte jeder den für sich passenden Rhythmus finden. Es mag zwar jetzt kompliziert klingen, aber der Atemrhythmus automatisiert sich sehr schnell und passt sich der Laufgeschwindigkeit an.

Regelmäßig laufen

Um die ersten zehn Kilometer zu laufen, gilt es vor allem, Ausdauer aufzubauen. Darum heißt es jetzt: regelmäßig laufen! Ein einziger Lauf am Sonntag wird kaum Erfolge bringen. Regelmäßigkeit ist das A und O, um Ausdauer aufzubauen und das Tempo zu steigern. Sportwissenschaftler empfehlen, zu Beginn dreimal wöchentlich etwa 30 bis 40 Minuten zu laufen. Gehpausen sind ausdrücklich erlaubt! Nach acht bis zehn Wochen kann eine der drei Trainingseinheiten etwas länger werden und mit Pausen auf 50 bis 60 Minuten erweitert werden. Zwei Einheiten bleiben dabei kürzer, während die eine ausgedehnt wird. Die kurzen Einheiten sollten inzwischen viel leichter fallen als zu Beginn, so dass die Gehpausen abnehmen und das Lauftempo langsam steigt. Wer dranbleibt

und die Dauer langsam steigert, wird es nach etwa sechs Monaten schaffen, die zehn Kilometer am Stück zu laufen.

Wir wünschen viel Spaß beim Training!

[pma:]

i

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 Katarina Orlovic melden.

Wir haben noch freie Plätze.

Telefonisch unter 0251 3845000-140 oder
per E-Mail unter korlovic@pma.de

KALENDER

Herbst-Vertriebstage im September 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, Nils Kutz, Melody Wank

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 // Klassiker Küchenkräuter: Designed by pikisuperstar/Freepik // Artikel bKV: Designed by storiset, rawpixel.com/Freepik // Artikel Evergreens: Designed by rawpixel.com/Freepik // Wussten Sie schon...: Designed by storiset/Freepik // Kleines Land, große Vielfalt: Valamar

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:] 2.2023.1T



PRIVATE ALTERSVORSORGE

AL_DuoSmart: Unschlagbares Doppel.

Zwei Anlagen im optimalen Zusammenspiel,
eine bequeme Lösung: Die smarte Rente für
die private Altersvorsorge ist da.

Auch für Einmalbeiträge!

www.vermittlerportal.de/duosmart



„3 von 5 Menschen
in Deutschland werden
pflegebedürftig“



Dieter Hallervorden
Allianz Pflegebotschafter

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

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

DIE ALLIANZ PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG

Versichern,
was **wirklich**
zählt

JETZT BERATEN LASSEN. PERSÖNLICH. DIGITAL.