

[partner:] magazin



Maklerpool und Versicherungsme(e)hr

Von Bademeistern
und Superpools

Urlaub
von den Steuern

Super
Sommerhacks



Neu!
Vermögensaufbau mit der
ERGO ECO-Rente Chance
für junge Leute ab
25€ / Monat.



Beflügelt Ihr Business.

Die ERGO-ECO Line: Mit einfach durch und durch nachhaltigen Fondspolicen.

Weil 3-fach einfach besser ist, sind unsere Fondspolicen der **ERGO ECO-Line** konsequent nachhaltig: Sowohl in der Fondsanlage als auch in der Unternehmensführung und im Sicherungsvermögen. Das gibt Ihnen und Ihren Kunden die Sicherheit, dass auch nachhaltig drinsteckt, wo nachhaltig draufsteht. Die 3-fach nachhaltigen Fondspolicen der ERGO ECO-Line: Darauf fliegen einfach alle!

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company

Liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer ist in vollem Gange und mit ihm breitet sich nicht nur eine wohlige Wärme, sondern vielleicht auch eine erfrischende Brise der Veränderung aus. Denn unter dem Titel „Maklerpool und Versicherungsme(e)hr“ laden wir Sie zu einer Reise ein, auf der Sie eine Fülle von Möglichkeiten entdecken können - so wie das Meer uns immer wieder neue Facetten seiner Schönheit zeigt.

In unserer aktuellen Ausgabe geht es also um mehr als nur "Business as usual". Es geht um die Macht der Zusammenarbeit, um die Entfaltung von Synergien und um die Kunst, gemeinsam Großartiges zu erreichen. Unser Maklerpool ist nicht nur ein Verbund von Einzelnen, sondern ein Netzwerk von Visionären, die die Kraft der Partnerschaft nutzen, um sich gegenseitig zum Erfolg zu verhelfen. Wir sind wie ein erfahrener Bademeister, der seine Gäste sicher durch Wasser und Untiefen führt: wir begleiten unsere Partner auf ihrem Weg - über den Beckenrand hinaus, zu neuen Ufern.

Dabei setzen wir vor allem auf Nähe und persönlichen Austausch. Und wenn auch moderne Technologien uns verbinden, so ist es der menschliche Kontakt, der unser Netzwerk zu etwas Besonderem macht. Wir wissen, dass der direkte Dialog nicht nur Know-How vermittelt, sondern auch Vertrauen schafft und Türen zu ungeahnten Möglichkeiten öffnet. In dieser bewegten Welt der Finanzen und Versicherungen, wo Veränderung die einzige Konstante ist, sind wir stolz darauf, die Extra-Meile zu gehen, um unsere Partner zu unterstützen und gemeinsam Erfolgsgeschichten zu schreiben. Deshalb wollen wir Ihnen mit diesem Heft zeigen, wie der Mut, über den Tellerrand zu schauen, zu erstaunlichen Ergebnissen führen kann. Wir erkunden neue Vertriebsansätze, die durch kreative Kooperationen und innovative Technologien ermöglicht werden und teilen Erfolgsgeschichten, die dazu anregen, neue Herausforderungen anzunehmen, sei es im Bereich der Kapitalanlage oder bei der Erschließung neuer Zielgruppen. Ganz gleich, ob Sie medizinische Fachkräfte unterstützen oder die Generation Z ansprechen möchten - wir helfen Ihnen, Ihr Potenzial zu entfalten und erfolgreich in noch unbekanntem Gewässern zu navigieren.

Doch vergessen wir dabei nicht das Wesentliche. Es geht immer um den Menschen, es geht um Sie! Unsere Partnerschaften basieren auf Vertrauen, Unterstützung und einem gemeinsamen Streben nach Erfolg und Wachstum. Deshalb möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe nicht nur wertvolle Tipps für Ihr Business bieten, sondern auch dafür sorgen, dass Sie den Sommer in vollen Zügen genießen können. Von Steuertipps bis hin zu entspannenden Hör- und Leseerlebnissen wird alles geboten, um Ihnen die wohlverdiente Auszeit zu versüßen. Tauchen

Sie ein in die Welt der Finanzen, die so viel mehr zu bieten hat, als es auf den ersten Blick scheint. Wie die Gezeiten des Meeres enthüllen wir Ihnen, wann Märkte überhitzen und wie man sich vor finanziellen Stürmen schützt. Entdecken Sie, wie mehr Normen zu mehr Sicherheit führen und wie in ELVIS.one noch viele unentdeckte Schätze schlummern. Erfahren Sie auch, wie Sie sich richtig vor der Sonne schützen und wie man Urlaub von den Steuern macht.

Diese Sommerausgabe ist ein Fest für die Sinne und den Verstand, eine Einladung, das Vertraute zu hinterfragen und sich auf neue Wege einzulassen. Ganz gleich, ob Sie ein erfahrener Schwimmer oder ein neugieriger Neuling sind - wir sind Ihr zuverlässiger Bademeister, der Sie sicher durch die aufregenden Gewässer der Pool-, Finanz- und Versicherungslandschaft begleitet.

In diesem Sinne, genießen Sie die folgenden Seiten, den Sommer und das Me(e)hr an Möglichkeiten.



Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Maklerpool und Versicherungsme(e)hr]

- 6 Von Bademeistern und Superpools _[pma:]
- 8 Familie und Verbände _[pma:]
- 9 Mehr ist mehr _[pma:]
- 10 Urlaub von den Steuern – mit Fondspolice! _[pma:]
- 12 Wussten Sie schon... _[pma:]

[Vertrieb]

- 14 Unkomplizierte Umdeckung und top Konditionen _[pma:]
- 16 Wir geben unser Bestes, damit Sie ihr Bestes geben können _[pma:]
- 18 Ein Blick auf Vergangenes und Kommendes _[pma:]
- 22 Gemeinsame Sache – Neue Partnerschaft eröffnet vielfältige Perspektiven _[pma:]
- 26 Ihre Vertriebschance: Betriebliche Vorsorge aus einer Hand _Allianz
- 28 Schneller zum Abschluss: die digitalen Services der Nürnberger _Nürnberger
- 30 Der frühe Vogel... _[pma:]
- 32 Müssen Vermittler DIN-Normen kennen? _[pma:]
- 34 DenPhaMed – Eine Plattform, drei Zielgruppen _[pma:]

[pma:panorama]

- 64 SUPER SOMMER HACKS für jede Lebenslage _[pma:]
- 70 Das wird ein Fest! _[pma:]
- 74 Coole Geschichten und „heiße“ Hörerlebnisse _[pma:]
- 80 Raus aus dem Alltag, rein in die Auszeit _www.deimann.de

[Kapitalanlagen]

- 40 Überhitzte Märkte _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 42 Die EU plant eine gesetzliche SANIERUNGSPFLICHT für Immobilien bis 2033. _planethOme
- 44 BALOISE: Jetzt auch Ihr Partner für Tages- und Festgeld _Baloise Financial Services GmbH
- 46 Strahlende Aussichten für Immobilienbesitzer _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**

[Sachversicherung]

- 48 Zu Lande, zu Wasser und in der Luft _[pma:] Team Sach _[pma:] und Klaus Günter (Maklerpartner seit 2016)
- 52 Verkaufsansatz: Unfallversicherung ganz ohne Horrorszenarien erklären _Alte Leipziger
- 54 Unsere Mitarbeiter über uns _[pma:]
- 56 Die Unfallversicherung der Dialog _Dialog

[Krankenversicherung]

- 58 Hautnah _[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge, **Vermögen**
- 62 Barmenias Tarifwelt für Staatsbedienstete in Polizei und Zoll - vielfältig und einfach _Barmenia

[Lebensversicherung]

- 83 Plan D sichert Grundfähigkeiten jetzt noch wirksamer ab _Die Dortmunder
- 84 Beflügelt die Vorsorge in jeder Hinsicht. _ERGO
- 86 Time for a new GENERATION – Jetzt noch flexibler vorsorgen mit Canada Life _Canada Life
- 90 Die neue Vielfalt in der Berufsunfähigkeit _R+V
- 92 Die neue DU SmartFlex _AXA

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

94 Impressum



Von Bademeistern und Superpools

*Kurzgeschichten über Passion
und Partnerschaft im Finanz-
und Versicherungsme(e)hr*



Willkommen im Meer der Möglichkeiten!

In der schillernden Welt der Finanzdienstleistungen gleicht die Suche nach Orientierung oft einem Sprung ins kalte Wasser. Die Wogen des "Versicherungsme(e)hrs" können schnell überwältigend werden. Doch hier, auf den Wellen des Fachwissens und der Unterstützung, gibt es einen ruhigen Hafen: die [pma:] - Ihr kompetenter Maklerpool. Gemeinsam mit uns tauchen Sie ein in eine Welt, in der Partnerschaft, Pool und Leidenschaft miteinander verschmelzen, und Sie Ihre Erfolgsgeschichte schreiben.

POOL *Ein Sammelbecken der Möglichkeiten*

Unser Pool ist nicht nur Sammelbecken von Produkten und Dienstleistungen – er ist ein Schatz an Möglichkeiten. Die [pma:] mag zwar klein sein, aber sie ist fein abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse. Wir bieten nicht einfach nur eine Auswahl von Angeboten. Unser Pool ist ein sorgfältig kuratiertes Portfolio, das stets die Anforderungen unserer Partner und den Markt im Blick hat. Um Sie und Ihr Geschäft voranzubringen, setzen wir auf maßgeschneiderte Lösungen und Innovationen.

Passion *Das Beste verdienen*

[pma:] steht nicht nur für unseren Namen oder „Papa macht alles“ 😊. Mit einer „Positive Mental Attitude“, einer positiven, mentalen Einstellung, gehen wir jeden Tag aufs Neue ans Werk, um sicherzustellen, dass Sie nur die besten Angebote und Services erhalten.

Wir lieben, was wir tun:
Unsere Passion ist Ihr Erfolg.

Portfolio *Ein Meer von Mehr*

Unser Portfolio ist mehr als nur eine Sammlung von Optionen. Es ist ein Angebot maßgeschneiderter Lösungen, die Ihren individuellen Bedürfnissen entsprechen. Von Versicherungsprodukten bis hin zu Investmentmöglichkeiten – wir bieten eine breite Palette von Optionen, um Ihre Kunden bestmöglich zu bedienen. Ihr Erfolg ist unsere beste Referenz, und unser Portfolio ist Ihr Werkzeug, um ihn zu erreichen.

Partnerschaft: *Gemeinsam sind wir stark*

Partnerschaft ist mehr als nur ein Wort – es ist die Essenz unseres Handelns. Als Maklerpool gehen wir Hand in Hand mit unseren angebondenen Partnern, die allesamt Finanzberater oder Versicherungsmakler sind. Wir begegnen Ihnen auf Augenhöhe, denn wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, sondern als echte Partner. Ihre Ziele und Visionen sind unser Antrieb. Gemeinsam erarbeiten wir Strategien, nutzen Synergien und gehen die extra Meile, um Ihre Erfolge zu maximieren. Denn in der Partnerschaft liegt die Kraft, die uns alle voranbringt.

Punktum *Alle guten Dinge hängen mit [p:] an*

In der schier unendlichen Weite des Finanzmeeres sind wir Ihr zuverlässiger Bademeister, der Ihnen sichere Wege weist und dabei Ihr individuelles Potenzial fördert. Bei uns greifen Partnerschaft, Passion und Portfolio harmonisch ineinander, um Ihren Weg zu ebnen. Die [pma:] ist mehr als ein Maklerpool, sie ist super und Ihr Katalysator für Ihren Erfolg im "Versicherungsme(e)hr".

[pma:]

FAMILIE UND VERBÜNDE

Die Familie ist ein fundamental wichtiger Bestandteil im Leben eines jeden Menschen. Von der Geburt an prägt sie uns in vielerlei Hinsicht und beeinflusst maßgeblich die Entwicklung unserer Persönlichkeit. In den ersten Lebensjahren sind Eltern und enge Familienmitglieder die primären Bezugspersonen eines Kindes. Ihre Interaktionen, Fürsorge und Erziehung legen den Grundstein für die Persönlichkeitsentwicklung. Bindung, Vertrauen und Sicherheit sind dabei von entscheidender Bedeutung und tragen dazu bei, dass sich Kinder – und wie wir später sehen werden – auch Erwachsene in einer gesunden Umgebung entwickeln und entfalten können.

Die Familie vermittelt uns unsere soziale Identität und kulturellen Werte. Werte wie Respekt, Empathie und Toleranz werden oft durch das Vorbild der Eltern und Großeltern verinnerlicht und prägen unser Verhalten in der Gesellschaft. Innerhalb der Familie übernehmen wir verschiedene Rollen – sei es die Rolle der älteren Geschwister, des Kindes oder des Elternteils. Diese Rollen beeinflussen unsere Interaktionen und Beziehungen zu anderen Menschen, gerade im Erwachsenenalter. Ob am Arbeitsplatz oder in einer privaten Beziehung, überall wird das Gelernte angewendet.

Trotz des gemeinsamen familiären Umfelds entwickeln Familienmitglieder ihre einzigartigen Persönlichkeiten. Wie wir auf die familiären Einflüsse reagieren, hängt von unseren individuellen Eigenschaften, Erfahrungen und Interessen ab. Geschwister können beispielsweise trotz gleicher Erziehung unterschiedliche Persönlichkeiten entwickeln. Während ein Kind im Fußballteam eine kleine Gemeinschaft gefunden hat, ist das andere beim Ballettunterricht im Zusammenhalt glücklich.

Aber: Nicht nur durch Familie, sondern auch durch andere Gemeinschaften lernen wir fürs Leben. Dies hört nie auf.

Auch als Erwachsene haben wir das Bedürfnis, uns zusammenzuschließen und uns zu integrieren. Wie schön ist es da, Gleichgesinnte im beruflichen Umfeld unter Kollegen oder in der Gemeinschaft eines Pools wie dem unseren zu finden. Hier sehen wir uns selbst oft als eine große Familie. Wir teilen unser Wissen und unsere Erfahrungen, entwickeln uns dadurch ständig weiter und helfen uns gegenseitig. Projekte, die für den Einzelnen schwierig oder unmöglich gewesen wären, werden im Verbund möglich.

Sie sehen also, ganz gleich ob Familie oder Maklerpool, Gemeinschaften sind lebendige, soziale Gefüge, die die Persönlichkeit und das Wohlbefinden ihrer Mitglieder beeinflussen. Durch Zusammenhalt und Erfahrungsaustausch schaffen Gemeinschaften eine Atmosphäre des Vertrauens und der Solidarität. Sie fördern soziale Integration, Vielfalt und eine bessere Lebensqualität für alle Beteiligten.

**IN DIESEM SINNE: WILLKOMMEN
IN UNSERER FAMILIE!**

[pma:]

Mehr ist MEHR

DIN Normen spielen in der Finanzbranche eine immer bedeutendere Rolle. Doch oft werden ihre vielfältigen Vorteile unterschätzt. Ihre Qualität reicht nämlich weit über das bloße Einhalten von Vorschriften hinaus – sie sind der Schlüssel zu einer erfolgreichen, vertrauensvollen und effizienten Finanzberatung. Als leistungsstarke Werkzeuge ermöglichen sie es Beratern und Vermittlern nicht nur, ihren Kunden transparente und maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, sondern sie schaffen auch Vertrauen und setzen ein klares Zeichen für eine verantwortungsbewusste Selbstregulierung, die im komplexen Kampf um Kunden und mit der Politik wertvolle Punkte generiert.

Mehr Normen, me(e)hr Versicherung

Dass die Umsetzung der DIN-Normen, die sich die Finanzbranche in den letzten Jahren gegeben hat – die erste 101 Jahre nach der Gründung des DIN – geschäftsfördernd wirken, ist ein alter Hut. Das kann und wird jede/r bestätigen, die oder der sich je der Mühe unterzogen hat, sie in der Kunden-Beratung zum Einsatz zu bringen. Die Logik ist einfach: Eine Finanzanalyse nach Norm, um diese als Beispiel heranzuziehen, ist neutral, objektiv und nicht interessengesteuert. Sie orientiert sich nur an der Lebenssituation, am Bedarf und an den Interessen der Kunden. Und genau so wird sie von den Kundinnen und Kunden auch wahrgenommen. Deshalb schenken sie einer Analyse nach Norm mehr Vertrauen, öffnen sich leichter und legen den Beratern alles auf den Tisch, was mit ihren Finanzen, mit Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung zu tun hat. Da bleibt nichts hinter'm Berg, auch Fremdverträge nicht. Mit der Norm haben Berater den klaren Blick auf ihre Kunden – und das eröffnet Möglichkeiten: zum Up- und Cross-Selling.

Der Politik den Wind aus den Segeln nehmen

Durch die kruden Provisionsverbotsideen von Frau EU-Kommissarin McGuinness beflügelt - und insofern neuer - ist die Erkenntnis, dass Normen auch mehr Schutz vor überbordender Regulatorik bieten. Denn das, was die Politik eigentlich will, nämlich Fehlanreize aus der Beratung ausschließen, das lässt sich z.B. auch mit der DIN 77230, der Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte erreichen. Sie stellt bekanntermaßen die für die jeweiligen Kunden relevanten Themen in eine nachvollziehbare, von Beratern nicht beeinflussbare Reihenfolge und eliminiert somit die Möglichkeit, aus Eigeninteresse falsche Prioritäten zu setzen.

Normen können mithin der Politik und dem politisch motivierten Verbraucherschutz den Wind aus den Segeln nehmen.

Vor die Welle kommen

Die in unserer Branche noch relativ junge Idee der Normung, also der Selbstverantwortung durch Selbstregulierung ermöglicht uns, nicht tatenlos darauf zu warten, mit welchen negativen Überraschungen die europäische oder nationale Regulatorik aufwartet, sondern gemeinsam proaktiv selbst – und mit Verstand und Augenmaß – Regeln für unsere Arbeit aufzustellen. Ein bekannter deutscher Versicherungsvorstand hat einmal sinngemäß formuliert: **„Wir müssen sehen, dass wir nicht immer auf den Gesetzgeber warten und hinter den Anforderungen der Regulatorik herlaufen, sondern dass wir vor die Welle kommen. Dafür sind Normen bestens geeignet.“**

Wer also Normen umsetzt, tut nicht nur selbst und seinen Kunden, sondern der ganzen Branche Gutes.

DEFINO Institut für Finanznorm

Klaus Möller

Urlaub von den Steuern – mit Fondspolice!

Die Bedeutung von Steuern in der Geldanlage und Altersvorsorge ist unumgänglich. Seit 2009 werden Kursgewinne in der Fondsdirektanlage durch die Abgeltungssteuer besteuert, und seit 2005 haben Lebensversicherungen ihre Steuerfreiheit verloren. Was wäre aber, wenn man die Besteuerung der Fondspolice in den Urlaub schicken könnte und Sie zur steuerlichen Entspannung Ihrer Kunden beitragen könnten? Dann könnten Sie jetzt die Welt der steuerfreien Altersvorsorge entdecken und wir Ihnen das faszinierende Konzept von Fondspolice vorstellen.

ALSO, SIND SIE BEREIT FÜR DIESES ABENTEUER?

Die Todesfalleistung als Schlüssel zur Steuerfreiheit

Das besondere Konzept für Steuerfreiheit beruht auf der Todesfalleistung. Im Gegensatz zu einer normalen Kapitalauszahlung ist die Todesfalleistung einkommensteuerfrei. Der Kunde wird als Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter eingetragen, um die Todesfalleistung für sich selbst als Sparer nutzen zu können. Als versicherte Person wird jemand eingetragen, der idealerweise dann stirbt, wenn der Kunde seine Altersvorsorge benötigt. Die gewählte Person sollte etwa 20 bis 30 Jahre älter sein – oft wird ein Elternteil gewählt. Im Todesfall erhält der Kunde sein aktuelles Vertragsguthaben steuerfrei ausgezahlt, und Erbschaftssteuer entfällt in der richtigen Konstellation.

Moralisch unbedenklich und flexibel

Der Gedanke mag zunächst makaber erscheinen, doch es geht nicht darum, jemandem einen zu frühen Tod zu wünschen. Im Gegenteil: ein zu früher Tod der versicherten Person wäre steuerlich unattraktiv, da die Erträge dann – aufgrund der kurzen Laufzeit – geringer ausfallen würden. Die gewählte Person als versicherte Person ändert nichts an der Flexibilität der Police. Falls der Kunde Kapital benötigt, kann er es sich auszahlen lassen und versteuert dies nach den üblichen Regeln. Das Restguthaben kann weiterhin von der Steuerfreiheit profitieren.

Die Chance auf steuerfreie Altersvorsorge

Das Konzept ermöglicht eine steuerfreie Altersvorsorge. Wenn der Kunde vor der versicherten Person stirbt, geht der Versicherungsvertrag in seine Erbmasse über, und er behält seine Flexibilität. Darüber hinaus gilt es folgende Dinge zu berücksichtigen:

- Die Fondspolice / Rentenversicherung sollte einen Whole-Life-Ansatz bieten, d.h. eine sehr lange und verlängerbare Laufzeit.
- Im Todesfall muss das aktuelle Vertragsguthaben (nicht nur die eingezahlten Beiträge) ausgezahlt werden.

Als versicherte Person kann theoretisch jede Person eingetragen werden, die im Idealfall ca. 20 – 30 Jahre älter ist als man selbst. Wichtig ist jedoch, dass man im Todesfall der versicherten Person Zugriff auf die Sterbeurkunde hat (zur Vorlage beim Versicherer, damit die Todesfalleistung ausbezahlt werden kann). Hier eignen sich z.B. die eigenen Eltern sehr gut.

FAZIT:

Das Steuer-Thema ist zwar komplex, aber eine Steuerfreiheit ist ein starkes Verkaufsargument. Nutzen Sie dieses besondere Konzept, um Ihre Kunden optimal zu beraten und zu betreuen. Bieten Sie ihnen die Möglichkeit, ihre Altersvorsorge steuerfrei zu gestalten und ihren Sorgen „Bon Voyage“ zu sagen.

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





Alte Leipziger

ALH Gruppe



UNFALLVERSICHERUNG

Der Kick für Ihre Beratung: Unfallversicherung mit Best-Leistungs-Garantie

**Einfach und transparent: Nur eine Gesundheitsfrage
entscheidet über die Annahme.**

www.privatschutz-neu-gedacht.de/unfall

Wussten Sie schon...

DA IST ME(E)HR DRIN ALS SIE GLAUBEN!

In den vergangenen Partnermagazinen und unseren fortlaufenden Webinaren konnten wir Ihnen die Funktionsvielfalt von ELVIS.one näherbringen und zeigen, wie eine Zusammenarbeit mit [pma:] Ihren Beratungsalltag erleichtert.



Digitale Kunden-
verwaltung und
automatisierte Prozesse



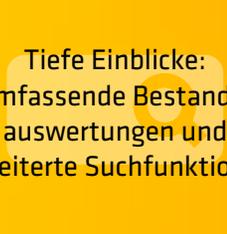
Schnittstellen zu
Vergleichsrechnern und
Ausschreibungsplattformen



DIN-zertifizierte
Analysetools:
Verbraucherschutz
im Fokus



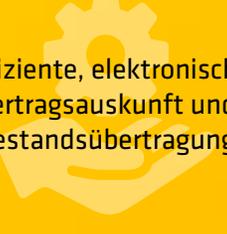
Effiziente Vertriebs-
strukturen: Hierarchische
Abrechnungen und
Bestandsauswertungen



Tiefe Einblicke:
Umfassende Bestands-
auswertungen und
erweiterte Suchfunktionen



Weiterbildungsangebote
und
Weiterbildungsplattformen



Effiziente, elektronische
Vertragsauskunft und
Bestandsübertragung



Serviceanfragen
mit System:
Kommunikationstool für
gezielte Fragestellungen
zu Vertragsthemen



Nahtlose Kommunikation:
Mailingdienst mit auto-
matischer Archivierung

Das Me(e)hr an Vorteilen, das Ihnen unser ELVIS.one und seine Features bieten, reicht nämlich von einer effizienteren Arbeitsorganisation, Zeit- und Kosteneinsparung über eine schnellere Terminverwaltung und ein einfacheres Dokumentenmanagement bis hin zu einem besseren Überblick über Ihren Bestand. Dabei ist mit ELVIS.one als Cloud-Lösung für alle Nutzer ein ortsunabhängiger Zugriff gewährleistet, der auch für größere Maklervertriebe oder Vertriebsstrukturen in Frage kommt, die ihren Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern auch eine Home-Office-Lösung anbieten möchten.

Apropos größere Maklervertriebe und Vertriebsstrukturen: Auch hier bietet ELVIS.one ein „Me(e)hr an Möglichkeiten, nämlich in Form von rollenspezifischen Berechtigungen. Benutzern können mehr oder weniger Zugriffsrechte, d.h. individuelle Nutzungsmöglichkeiten in unterschiedlichster Ausprägung, zugewiesen werden. ELVIS.one ist also MEHR als nur unser CRM und Ihr Vertriebs-tool. Es ist ein vielseitiges Maklerverwaltungsprogramm mit umfangreichen Features und Funktionen, die wir im Folgenden einmal eindrucksvoll aufbereitet haben.

Importmöglichkeit von
Kunden- und Vertragsdaten

E-Postfach und
automatisierte BiPro-
Dokumentenverwaltung

Erinnerungs- und
Wiedervorlagesystem

Kundenportalzugang
für Endkunden

Infothek: Artikel,
Produktinfos, Vertriebs-
tipps, Kampagnen und
Kontakte auf einen Blick

ELVIS.one Wissens-
datenbank *(ist in Arbeit)*

Elektronische Signaturen
für alle archivierten
Dokumente

Digitale Beratung und
Vertrieb mit Flexperto
(inkl. Kalenderfunktion)

Feedback- und Verbesse-
rungsvorschlagssystem

UNKOMPLIZIERTE UMDECKUNG UND TOP KONDITIONEN

Start: Ende September

JEDES JAHR IM HERBST ...kommt Bewegung in die Tariflandschaft der KFZ-Versicherungen. Denn zum Jahreswechsel endet bei den meisten Verträgen das Versicherungsjahr und Verbraucher können zu einem anderen Versicherer wechseln – und damit auch zu Ihnen. Nutzen Sie daher die Gelegenheit und sichern Sie sich und Ihren (neuen) Kunden jetzt für das kommende Jahr unser Herbst-Highlight:



Übernahme der aktuellen Prämie auch für 2024 = keine Preissteigerung

Die Übernahme der aktuellen Prämie auch für 2024 und keine Preiserhöhung beim Tarifwechsel. Diese steht - so die Analysten - tatsächlich bevor. Nicht nur, dass Kfz-Versicherungen grundsätzlich teurer werden (im Schnitt um 8,8 Prozent), auch für bestehende Verträge werde Preiserhöhungen erwartet.

Die Preiserhöhung betrifft alle Versicherungsarten: Sowohl die Haftpflicht- als auch die Teil- und Vollkasko-Versicherungen sind von den steigenden Preisen betroffen. Gründe für die Preiserhöhung: Der Preisanstieg wird auf die gestiegenen Unfallzahlen nach der Corona-Pandemie und die erhöhten Ersatzteilpreise von Autoherstellern zurückgeführt. Dies hat zu teureren Reparaturen geführt.

HERBST-HIGHLIGHT IM DETAIL

- 1:1 Umdeckung - Übernahme der aktuell gültigen Prämie auch für 2024
- Beitragsstabilität gegen den Markttrend
- Weiche Tarifmerkmale sind nicht relevant
- SFR Fortschreibung / Übernahme bestehender SFR-Sonder-Einstufungen
- Erweiterungen zum Versicherungsschutz (Rabattretter, Schutzbrief, etc.)

GOLDENER HERBST GOLD- UND GELDWERTE VORTEILE

**IM HERBST FALLEN NICHT NUR
DIE BLÄTTER UND DIE PREISE,
FÜR SIE FÄLLT AUCH ETWAS AB.**

- Erschließung neuer und zusätzlicher Kundenpotenziale
- Umfassende Vertriebsunterstützung
- Ausführliche Schulung
- Smarte Umdeckung mit wenigen Mausclicks aus ELVIS.one über NAFI
- Eine Vergütungsoptimierung

Das klingt nach einem goldenen Herbst und goldenen Zeiten?

Dann freuen Sie sich demnächst auf weiterführende Informationen, Produktdetails und passende Webinare.

[pma:]

WIR GEBEN UNSER BESTES, DAMIT SIE IHR BESTES GEBEN KÖNNEN

Es kann jeden treffen. Gemäß GDV-Daten trifft es jede Immobilie alle 16 Jahre. Kein Wunder, bei rund 1,2 Millionen Leitungswasserschäden und Elementarschäden in Verbindung mit Starkregen und Überschwemmungen. Es wird leider nicht weniger, denn Prävention zu wasserführenden Anlagen ist bei Gebäudeeigentümern nicht sehr ausgeprägt und was die Meteorologen voraussagen ist zu diesem Bereich wenig ermutigend...

Um den Schaden so gering wie möglich zu halten, ist im Notfall daher schnelle und professionelle Hilfe gefragt. Aus diesem Grund kooperieren wir mit SchadenDienst24 und bieten Ihnen den [pma:]-Schadenservice*. Mit diesem Dienst begeistern Sie künftig nicht nur Ihre Kunden, sondern

- **Sie bekommen sofort Unterstützung,**
- **steuern Soforthilfe und alle Instandsetzungsgewerke,**
- **regeln alles zu Kosten dank Sicherungsabtretung mit dem zuständigen Sachversicherer,**
- **haben Einsicht in Bauakten und Statusübersicht**

und erhalten dann noch obendrauf eine vertragliche Provision.



Um Wolken am Partnerschaftshimmel oder rauchende Köpfe und Computer zu vermeiden, schmieden wir in diesen Sommer zwei erfrischende Allianzen, damit Sie Ihren Kunden noch umfassendere Services anbieten können. Getreu unserem Motto „Das Beste verdienen“ präsentieren wir Ihnen mit einem Schirm aus Expertise und einem Regenbogen an Lösungen stolz unsere neuen Partnerschaften mit Schaden-Dienst 24 und der 180° Gruppe. Mit diesen Kooperationen versprechen wir Ihnen Synergien, bei denen Fachwissen und Innovation aber auch Sicherheit und Effizienz im Fokus stehen.

Erfahren Sie mehr auf
unseren Vertriebstagen!

In einer Zeit, in der digitale Landschaften stetig erweitert werden und die Abhängigkeit von moderner Unternehmens- und Kommunikationstechnologie immer tiefer wird, steigen auch die Gefahren und Herausforderungen im Bereich der Cybersicherheit. Wie dunkle Gewitterwolken, die am Horizont aufziehen, bringen Cyberangriffe und Datenverletzungen eine wachsende Bedrohung für Organisationen jeder Größe mit sich.

Doch während die Risiken sich ausbreiten, erheben wir digitale Schwerter und Schutzschilder und stellen Ihnen unseren neuen und innovativen Sicherheitspartner für diesen Bereich vor.

Die inzwischen dreigliedrige 180° Gruppe bietet einen systematischen Leitfaden für zielgerichtete Sicherheit und effektives Risikomanagement – abgestimmt auf alle Bereiche der modernen Unternehmenstechnik. Sie zählt zu den Top 50 wachstumsstärksten Digitalunternehmen der letzten Jahre und schützt Unternehmen mit umfassenden Sicherheitslösungen. Sie ist seit 2014 bundesweit tätig, mehrfach zertifiziert und ausgezeichnete Dienstleister für:

- Live-Einbruchschutz
- IT-Sicherheit
- Datenschutz
- Informations- und Prozesssicherheit



[pma:]



Ein Blick auf Vergangenes **UND KOMMENDES**

Unsere Mailights: die V(i)ertriebstage in Würzburg, Münster, Köln und Werder/Havel

Vier Termine, vier Orte und viermal die Gelegenheit unsere Vertriebstage zu erleben. Im Mai hatten Sie wieder die Chance, sich persönlich wieder zu sehen und sich über neue Produkte, Tarife und Themen zu informieren und natürlich jede Menge Zeit sich untereinander auszutauschen.

Wer im Frühling keine Zeit hatte, dabei zu sein, der schafft es vielleicht im Herbst. Denn dort erwarten Sie nicht nur spannende Online-Formate sondern auch eine weitere Auflage unserer Vertriebstage in Präsenz (siehe rechts).



HDI BU



BSVV



Inno



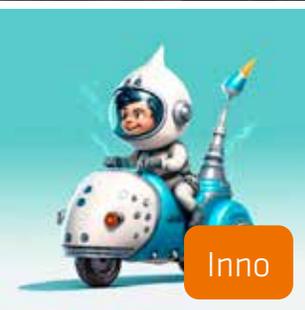
VT



BSVV



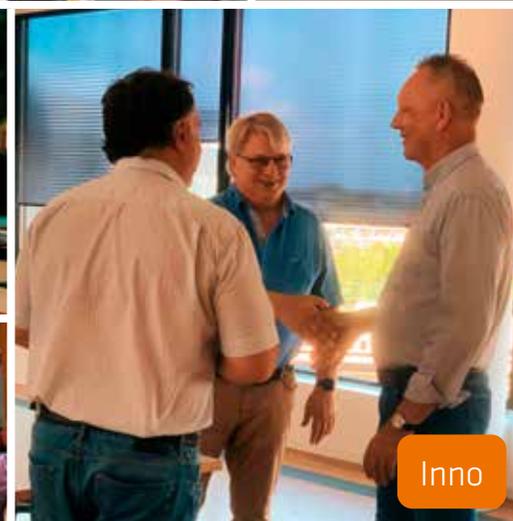
HDI BU



Inno



Inno



Inno



Inno



VT



HDI BU



VT



VT



BSVV

Lebensversicherungen im Fokus: Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Zukunft Ihrer Kunden am besten absichern.

Im Rahmen zweier exklusiver Präsenz-Veranstaltungen, in deren Mittelpunkt die Themen Basisrente und Berufsunfähigkeit standen, gewährten wir interessierten Partnern Einblicke in die Grundlagen zur staatlichen Förderung, erklärten ihnen, warum die Basisrente besser ist, als ihr Ruf und wie man seine Kunden optimal vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit schützt.

InnoTech-Tag

Mit ausgesuchten Maklerpartnern und Mitarbeitern haben wir uns auf eine spannende Reise in die Welt von Data Science und künstlicher Intelligenz begeben. Prof. Dr. Horst Tisson, unser Experte und verantwortlich für die Implementierung dieser Themen bei uns im Haus, führte als Moderator durch den Tag und teilte sein umfangreiches Wissen mit uns und unseren Gästen. So erfuhren wir eine Menge über Digitalisierung, Datenmuster, Datawarehouses und natürlich den Einsatz von KI innerhalb unserer Systeme. Wir haben aber auch gelernt, wann und wie die "neue Technik" tatsächlich einen Mehrwert für Sie als Makler liefert und dass es manchmal sogar die kleinen Dinge sind, die zu großem Erfolg führen.

Die Sache mit dem Sachgeschäft

Wussten Sie, dass wir Fördermitglied des BVS e.V. (dem Bundesverbands der Sachverständigen im Versicherungswesen) sind? Oder, dass wir im Juni sogar auf einer Info-Veranstaltung des BVS in Leipzig zu Gast waren? Dort hatten wir nicht nur die Möglichkeit, uns Maklern der Region zu präsentieren, sondern auch die Chance, an einer Podiumsdiskussion der Pfefferminzia über unsere Markteinschätzung und Perspektiven für das Gewerbegeschäft zu referieren.

Der BVS lohnt sich übrigens auch für Sie. Mit einem eigenen Gewerbezentrum sichern Sie sich neue Zugänge zu Kunden. Sie wollen mehr darüber erfahren? Dann schauen Sie doch mal auf Seite 22.

HERBST-HIGHLIGHTS

V(i)ertriebstage im Herbst in Würzburg, Münster, Köln und Werder/Havel*

Lassen Sie sich von herbstlichen Farben und frischen Ideen inspirieren und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie mit neuen Strategien und bewährten Konzepten Ihre Erfolge im Vertrieb steigern können.

Sie erwartet ein reichhaltiges Programm mit erstklassigen Referenten, wertvollen Insights und unvergesslichen Networking-Momenten.

*Die genauen Termine finden Sie hinten im Heft in unserem Kalender.

ELVIS.one rockt!

In unserer mehrteiligen Webinarreihe zeigen wir Ihnen, wie unser ELVIS performt, welche Funktionalitäten es beinhaltet und wie die richtige Technik dabei hilft, effektiv den Arbeitsalltag zu optimieren. Die Inhalte der Schulungen reichen von klassischen Einführungsthemen über Anwendungen der E-Sign-Funktion bis hin zum richtigen Reporting und Controlling sowie der Nutzung unseres Kundenportals.

Das fonds-ioniert: [pma:]-Investment Basis powered bei DWS

Vermögensaufbau ohne Aktien ist langfristig kaum noch denkbar – deshalb sind passende Investmentlösungen für jeden Berater und seinen Kunden unabdingbar.

Und genau hier setzen wir an: Als 34-d Makler bieten wir Ihnen mit unserer speziellen Fonds-Veranstaltung einen guten Einstieg in die Welt der Anlagelösungen und für 34-f Makler eine gute Auffrischung. Starten Sie durch mit Ihrer Teilnahme an „DWS Investment Basics“. Ihr Trainingsprogramm umfasst zwei Webinare und eine Live-Veranstaltung. Nach erfolgreicher Absolvierung der zwei Webinare erhalten Sie die einmalige Gelegenheit sich zusätzlich für ein exklusives eintägiges Training vor Ort bei der DWS in Frankfurt anzumelden.

[pma:]



Top!
Digitale Gesundheits-
services mit
attraktiven Zusatz-
leistungen!



R+V-KRANKENVERSICHERUNG

Agil und stabil:

Die zukunftssichere Alternative für Ihr PKV-Geschäft.

Weitersagen: Neue Impulse für Überflieger – mit dem R+V-Gesundheitskonzept AGIL.

- › Flexibler Versicherungsschutz mit umfangreichen Wechseloptionen
- › Besondere Förderung von ambulanten Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen
- › Kindernachversicherung – auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich
- › Ausgezeichnete Leistungsabwicklung
- › Digitale und moderne Gesundheitservices, wie z. B. die Facharzt- und Spezialisten-Suche
- › Persönliche Betreuung durch KV-Spezialisten und Makler-Service-Center

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit für Ihren Erfolg!

Jetzt informieren auf makler-gesundheit.de/agil

Ihre Makler Account Managerin KV:

Claudia Petring

E-Mail: claudia.petring@ruv.de

Mobil: 0151-26415668



Du bist nicht allein.



GEMEINSAME SACHE – Neue Partnerschaft eröffnet vielfältige Perspektiven

Freuen Sie sich auf und über unsere Kooperation mit dem BVSV e.V. und neue Möglichkeiten im Tagesgeschäft mit Ihren gewerblichen und freiberuflichen Kunden. Durch eine Zusammenarbeit mit dem BVSV e.V. bieten sich für Sie neue Perspektiven. Wir sind nämlich davon überzeugt, dass die Zukunft den Spezialisten gehört und eine Fokussierung im boomenden Gewerbegebiet nachhaltigen Erfolg sichert. Und damit wir Sie auch davon überzeugen, trafen wir zwei, die mit vollem Herzen dabei sind. Sie wollen mehr darüber erfahren? Dann lesen Sie jetzt weiter!

Fragen an Andreas Schwarz, Vorsitzender des Bundesverbands der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. (BVSV e.V)

Was hat Sie dazu motiviert einen Verein zu gründen, der sich als Interessengemeinschaft für das Versicherungswesen und nicht als Berufsverband bezeichnet?

Unserer damaligen Meinung nach gab und gibt es einige gute Berufsverbände. Wir wollten allerdings nicht eine Meinung vertreten, sondern neben der Interessenvertretung ein neues Berufsbild schaffen. Den Sachverständigen für das Versicherungswesen

Wie kam es schließlich zu der Idee, Gewerbezentren für Gewerbetreibende einzurichten?

Als in den von uns eröffneten Verbraucherzentren immer mehr Gewerbetreibende nach Rat und Hilfe in Versicherungsfragen suchten, haben wir beschlossen, speziell für diese Zielgruppe, eine Anlaufstelle zu schaffen: die BVSV-Gewerbezentren. Gerade die Klein- und Mittelstandsunternehmen finden hier Ansprechpartner, die Ihnen Aufklärung, Beratung und Lösungskonzepte, als Mehrwertkonzepte für die tägliche Praxis bieten.

Neben Ihren speziellen Gewerbezentren, die eine große Rolle in unserer Partnerschaft spielen, gibt es sicherlich noch weitere Vorteile für die Mitglieder des BVSV. Könnten Sie einige davon näher erläutern?

Da gibt es mehr als nur einen Vorteil zu benennen. Die Mitglieder des BVSV e.V. können vor allem das Wissen anderer BVSV-Mitglieder abfragen und für sich nutzen. Das Knowhow im Verband durch seine Mitglieder aus den verschiedensten Branchen ist sehr groß und somit wurde ein Netzwerk gespannt, das der größte Vorteil für alle ist. Hier sei zum Beispiel genannt, dass rechtssichere Verfassen von Versorgungsordnungen bei der betrieblichen Altersvorsorge, auch dafür bedarf es gezielter Zulassungen. Die Möglichkeit einer Sachverständigenweiterbildung zu durchlaufen und sich nach bestandener Prüfung, den Titel des Sachverständigen zu führen. Wir haben vergünstigte Möglichkeiten auf Branchensoftware, Sondertarife und Speziallösungen, die als Einzelmakler einfach nicht darstellbar sind. Zugang über die gesetzliche Verpflichtung aus StaRUG zur hochwertigen Klientel, kostengünstige Imagefilme und und und.

Was ist das Besondere an Ihrem Verein?

Der BVSV e.V. ist eine Interessensgemeinschaft für das Versicherungswesen.

Wir sind kein Berufsverband. Mitglieder sind nicht nur Vermittler, sondern auch Pool- und Versicherungsvorstände. Makler, Mehrfachagenten und auch Ausschließlichkeitsvermittler nutzen das fortwährend wachsende Knowhow der Interessengemeinschaft. Kurze und flache Hierarchien haben den Vorteil, dass sich alle, wenn sie mögen, im Verein einbringen können. Unterstützung durch Schulungen oder Materialien sind selbstverständlich.

Die BVSV-Gewerbezentren entwickeln sich immer mehr zu ganzheitlichen Ansprechpartnern der KMU's, bei denen es dann nicht nur um Versicherungen für Gewerbetreibende geht, sondern auch um die Entlastung nach StaRUG mit den eigens dafür entwickelten RiskChecks, Nettolohnoptimierungskonzepte, Energieaudits und Cybersicherheit, um nur einige Mehrwertleistungen zu nennen.

Was unterscheidet Sie und das, was Sie und der Verband tun von anderen Marktbegleitern?

Wir beschäftigen uns nicht mit der Theorie und der Veröffentlichung von Thesen WAS von Anderen getan werden müsste, sondern mit der Praxis und konkreten Hilfen vor Ort, die von den Unternehmen gebraucht, gewünscht und wertgeschätzt werden.



Fragen an Klaus Bode, Geschäftsführer der [pma:] Assekuranzmakler GmbH

Wie sind Sie auf den BVSV aufmerksam geworden?

Als Verband ist der BVSV bereits seit 2014 tätig, so dass bei vielen Gelegenheiten die Möglichkeit zum Austausch bestand.

Sie haben die Partnerschaft mit dem BVSV aktiv vorangetrieben. Was hat Sie an den speziellen Gewerbezentren für Sachverständige gereizt und wie sehen Sie die Vorteile für die Mitglieder Ihres Unternehmens?

Über externe Veranstalter bietet der BVSV e.V. seinen Mitgliedern die Ausbildung zum Sachverständigen für das Versicherungswesen an. Neben der Anwendung der DIN-Normen 77230 (Spezialist für private Risikoanalyse) und 77235 (Spezialist für geschäftliche Risikoanalyse) und die laufende Zertifizierung durch DEFINO, sehen wir darin eine gute Möglichkeit der, von Produktgebern, unabhängigen Weiter- und Fortbildung. Neben der Möglichkeit der unabhängigen Fort- und Weiterbildung, halten wir den vertrieblichen Ansatz „deutschlandweit Anlaufstellen für Unternehmer (Gewerbezentren)“ einzurichten für erfolgversprechend. Mit den Gewerbezentren soll Unternehmern die Möglichkeit eingeräumt werden sich vor Ort beraten zu lassen.

Sie sind ständig auf der Suche nach spannenden Verbündeten und neuen Vertriebsansätzen für Ihre Partner. Was genau hat Sie am BVSV und dessen Angebot (an speziellen Gewerbezentren) fasziniert, dass Sie diese Fördermitgliedschaft (in Eigeninitiative) auf den Weg gebracht haben?

Die Plattitüden „die Welt dreht sich“ und „Geschäftsmodelle verändern sich“, kosten mich wahrscheinlich 10 Euro für das bekannte „Phrasenschwein“. Veränderungen finden permanent statt – gestern, heute, morgen, übermorgen und in der Zukunft. Als Dienstleister für Vermittler ist es unsere Verpflichtung das Ohr am Puls der Zeit zu haben und Trends zu erkennen, zu fördern und in unser Tagesgeschäft zu integrieren. Stichworte sind: Qualifikation und Kooperation.

Partnerschaften zwischen Verbänden und Maklerpools können sowohl für die Verbände als auch für die Partner eines Pools von großem Nutzen sein. Wie sehen Sie persönlich die Vorteile einer solchen Partnerschaft?

Verbände können durch Partnerschaften mit Maklerpools ihre Reichweite erhöhen. Das gilt gleichermaßen auch für Unternehmen, die gleichzeitig ihre Produkte und Dienstleistungen einem größeren Publikum zugänglich machen. Darüber hinaus können Partnerschaften

den dazu beitragen, das Wissen und die Fähigkeiten der Partner zu erweitern, indem sie sich gegenseitig unterstützen und voneinander lernen.

Zusammenfassend: gute Partnerschaften schaffen WIN-WIN-Situationen.

Sie sind inzwischen nicht nur Fördermitglied des Verbandes, sondern haben selbst auch ein eigenes BVSV-Gewerbezentrum ins Leben gerufen. Wie kam es dazu (und wie groß war der Überzeugungsaufwand bei Ihren Kooperationspartnern Dr. Sven Huth und Thorsten Wichmann?)

Die Partnerschaft mit dem BVSV e.V. auch operativ und im direkten Vermittlerumfeld umzusetzen und zu verproben, lag förmlich auf der Hand, so dass die Idee, auch in Münster, mit einem Gewerbezentrum Unternehmern die Möglichkeit einzuräumen, sich unabhängig beraten zu lassen, von Dr. Sven Huth und Thorsten Wichmann schnell positiv aufgenommen wurde.

Wegen der unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkte haben wir uns für eine Kooperation* entschieden.

* Betrieben wird das Gewerbezentrum von einer Arbeitsgemeinschaft. Diese besteht aus der [pma:] concept GmbH & Co. KG und der [pma:] Assekuranzmakler GmbH. Darüber hinaus haben sich weitere Vermittler der [pma:] für die Übernahme eines Gewerbezentums entschieden.



Ein wesentlicher Treiber des BVSV e.V. und der Gewerbezentren sind die Erfordernisse bei der Umsetzung des StaRUG. Auch das Gewerbezentrum Münster kooperiert vor diesem Hintergrund mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Fachanwälten.



Frage an beide:

Zusammenfassend betrachtet, was würden Sie unseren Lesern sagen, die sich noch nicht mit dem BVSV, der neuen Partnerschaft und dem für Sie damit verbundenen Angebot auseinandergesetzt haben?

Andreas Schwarz

Beschäftigen Sie sich mit unserem etablierten Konzept der BVSV-Gewerbezentren, prüfen Sie ob das Konzept generell zu Ihnen passt, und besuchen Sie gerne unsere Einführungsveranstaltungen. Danach haben Sie alle Informationen, uns kennen gelernt und können dann entscheiden, ob wir zusammenpassen.

Klaus Bode

Informieren Sie sich aus erster Hand – entweder bei [pma:] oder beim BVSV e.V.- besuchen Sie die nächste Informationsveranstaltung in Präsenz oder Online und machen Sie sich Ihr eigenes Bild.



**Was macht ein Gewerbezentrum?
„Ankerzentrum“ für Gewerbetunden
der Umgebung**

Durch Kooperationen, z.B. mit Steuerberatern und Rechtsanwälten, sollen Gewerbetunden eine umfassende Analyse all ihrer Risiken erhalten, unter anderem vor dem Hintergrund des Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetzes (StaRug).

**Wer kann Mitglied werden?
Welche Voraussetzungen sind
dafür nötig?**

Sie müssen kein Sachverständiger sein oder werden, um beim BVSV Mitglied zu werden.

[pma:]



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

WIR SIND FÜR DIE DA, DIE IMMER FÜR UNS DA SIND.

#MachenWirGern

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

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

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

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



IHRE VERTRIEBSCHANCE: **Betriebliche Vorsorge aus einer Hand**

Betriebliche Vorsorge – die Kombination aus Altersversorgung, Arbeitskraftsicherung sowie Krankenversicherung – bietet Firmenkunden personalpolitische Effekte statt isolierter Insellösungen.

Heutzutage sind die Rollen oftmals vertauscht. Unternehmen müssen sich bei potenziellen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern präsentieren und dabei ihre eigene Attraktivität herausstellen – sie benötigen Argumente, die sie gegenüber anderen Unternehmen abgrenzen und aus der Masse hervorstechen lassen. Aber was macht ein Unternehmen heutzutage attraktiv? Neben einem interessanten Tätigkeitsfeld, einem angemessenen Gehalt und einer gewissen Flexibilität, z.B. dem Home-Office-Anteil, sind es immer mehr Personalzusatzleistungen, die für heutige und zukünftige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer eine wichtige Rolle spielen. Eine von der Allianz beauftragte und von infas quo im Jahr 2021 durchgeführte Befragung unter rund 2.700 Teilnehmerinnen und Teilnehmern ergab, dass betriebliche Altersvorsorge (bAV) als die wichtigste Personalzusatzleistung angesehen wird – und zwar unternehmens- und belegschaftsseitig.

Beliebt bei der Belegschaft

Fast genau so beliebt wie die bAV ist eine vom Arbeitgeber finanzierte Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Platz 2 in der Befragung. Und auch die betriebliche Krankenversicherung (bKV) auf Platz 5 lässt andere Zusatzleistungen wie Dienstwagen, Jobtickets oder Diensthandys weit hinter sich. Bemerkenswert ist zudem, dass für fast jeden vierten Befragten eine bKV so wichtig ist, dass sie die Entscheidung für ein Unternehmen positiv beeinflussen kann. Bei der vom Arbeitgeber finanzierten Arbeitskraftsicherung ist es fast jeder Dritte, und bei der bAV nahezu 40 Prozent. Die Beliebtheit der bAV mag wenig überraschen, ist sie doch seit Jahren fester Bestandteil in deutschen Unternehmen. Obwohl die bKV als auch die bAKS derart hohe Wertschätzung in den Belegschaften erfährt, sind diese Zusatzleistungen in der Breite der Betriebe in Deutschland noch nicht etabliert. Und genau hier liegt das vertriebliche Potential.



Welche speziellen Vorteile bietet die Kombination bKV und bAKS?

Unternehmen haben mit beiden Konzepten die Möglichkeit, die gesetzliche Absicherung ihrer Belegschaft hochwertig zu ergänzen. Die Leistungen der bKV haben dabei den besonderen Mehrwert, dass sie belegschaftsseitig kurzfristig erlebbar sind und so die hohe unternehmerische Wertschätzung direkt greifbar wird. Abhängig vom gewählten Tarif werden Kosten für Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen oder auch Zahnersatz übernommen. Der Zugang erfolgt ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten. Die betriebliche Arbeitskraftsicherung kann den gesetzlichen Schutz – in den meisten Fällen die Erwerbsminderungsrente der Deutschen Rentenversicherung – ebenfalls hochwertig ergänzen: Je nach Branche und Berufsbild kommt dabei eine Berufsunfähigkeits- oder eine Grundfähigkeitsversicherung in Frage. Im Leistungsfall wird dabei eine vereinbarte monatliche Rente fällig. Insbesondere für Berufsbilder mit einem hohen Anteil an körperlicher Tätigkeit kann eine Grundfähigkeitsversicherung die Arbeitskraft der Beschäftigten sinnvoll absichern. Neben Sonderkonditionen und staatlicher Förderung ist zusätzlich bei arbeitgeberfinanzierten Angeboten in der Regel eine Absicherung ohne Gesundheitsfragen möglich.

Die Idee – der 360-Grad-Gesundheitsschutz

Firmenkunden können mit einer Kombination beider Lösungen einen 360-Grad-Gesundheitsschutz für ihre Belegschaft bieten. Konkret kann der Arbeitgeber über bKV-Vorsorgeleistungen die Gesundheit seiner Belegschaft fördern. Sollten Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter krank werden, so können sie – abhängig vom vereinbarten Paket – weitere bKV-Leistungen in Anspruch nehmen. Und falls es noch schwerwiegender wird und der Beruf oder eine Grundfähigkeit nicht mehr ausgeübt werden kann, greift die betriebliche Arbeitskraftsicherung.



Wie profitieren Vermittler?

Vermittlerseitig bietet die betriebliche Vorsorge attraktive Potentiale: Mit dem zusätzlichen Angebot von bKV- und bAKS-Bausteinen beim Firmenkunden ergänzen Vermittler die vorhandenen Personalzusatzleistungen des Arbeitgebers. Auch als Türöffner für das Neugeschäft funktioniert die betriebliche Vorsorge hervorragend: Das kombinierte Angebot bKV plus bAKS kann unternehmensseitig für Aufmerksamkeit sorgen und somit Türen öffnen, die heutzutage oftmals nicht mehr so leicht aufgehen.

So unterstützen wir Sie als Vermittler:

- Kombinierte Arbeitgeberansprache mit Flyer & Co., in denen die Produkte der betrieblichen Vorsorge ganzheitlich aufeinander abgestimmt sind.
- Integrierte Kommunikation an die Belegschaft, zum Beispiel über eine Gesundheitskarte, in der alle Informationen zur Arbeitgeberleistung enthalten sind.
- Gemeinsame Verwaltung über die digitale Plattform FirmenOnline, mit der sowohl bAV als auch bKV einfach und effizient gemanagt werden können.
- Gemeinsam stark: Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung und Expertise des starken Partners Allianz.

Mehr Info gibt es unter
makler.allianz.de/bv

Allianz

Michael Bastian, Bereichsleiter
 Allianz Lebensversicherungs-AG
 Allianz Private Krankenversicherungs-AG

SCHNELLER ZUM ABSCHLUSS: DIE DIGITALEN SERVICES DER NÜRNBERGER

Neben ausgezeichneten Produkten können Vermittler vor allem mit Schnelligkeit und einfachen Prozessen beim Kunden punkten. Ob elektronische Risikoprüfung und Unterschrift oder bereits fix und fertige Produktkampagnen für Social Media: Die NÜRNBERGER bietet Vermittlern viele digitale Services, die das Beraten und Verkaufen noch schneller und einfacher machen.



Geht es um individuelle Versicherungslösungen, wünschen viele Kunden die persönliche Beratung. Und mit der elektronischen Risikoprüfung hat der Vermittler die Möglichkeit, dem Kunden bereits im Beratungsgespräch mitzuteilen, ob sein Antrag angenommen wird.

Schneller zum Abschluss dank digitaler Beratungstechnologie

Im Angebotsprogramm der NÜRNBERGER Beratungstechnologie BT4all ist ein leicht zu bedienendes Risikoprüfungstool integriert, mit dem der Vermittler direkt beim Kunden eine sofortige Risikoprüfung durchführen kann. Bei erfolgreicher Antragsprüfung erscheint auf der ersten Antragsseite ein Prüfsiegel in Form eines „blauen Hakens“ – das bedeutet mehr Sicherheit und Verbindlichkeit für Vermittler und Kunden. Der vorgeprüfte Antrag kann dann anschließend entweder in Papierform oder elektronisch (e-Antrag) an die NÜRNBERGER übermittelt werden. Das System ermittelt zudem etwaige benötigte Zusatzklärungen. Somit reduzieren sich Nachfragen und zeitfressende Antragsnachbearbeitungen – der Vermittler bietet dem Kunden eine wesentlich schnellere Antragsbearbeitung. Zuschläge sind im Beitrag bereits eingerechnet. Und kommt der e-Antrag zum Einsatz, gibt es seitens der NÜRNBERGER eine 48-h-Policierungs-Garantie.

Komfortanwendung easyBT für Beratung, Verkauf und Service

Wer digital beraten und verkaufen will, hat mit der easyBT der NÜRNBERGER das passende Service-Tool jederzeit griffbereit. Auf www.easybt.de haben Vermittler die Möglichkeit, schnell und unkompliziert einzusteigen. Die easyBT bietet alles Wichtige an einem Ort – mit wenigen Klicks erreichbar:

- **Qualifizierte Ansprechpartner**
- **Produkt-Highlights**
- **Unabhängige Tarifvergleiche von Softfair sowie Franke und Bornberg**
- **bAV-Analyse-Tools**
- **DSGVO-konformer E-Mail-Versand**
- **Medizinische Risikoprüfung am Point of Sale**
- **Versand von e-Anträgen**

Jetzt kostenfrei
anmelden: www.easybt.de



Vollelektronischer Antrag beim Vergleich der Franke und Bornberg

Im Vergleich von Franke und Bornberg ist vers.diagnose integriert – ein Tool für die medizinische Risikoprüfung. Damit müssen keine umfangreichen Zusatzformulare mehr ausgefüllt werden. Der Vermittler erhält optimale Unterstützung beim Beantworten der Gesundheitsfragen mit Hinweisen auf fehlende Angaben. In den meisten Fällen gibt es sofort ein abschließendes Prüfergebnis direkt beim Kunden vor Ort. Eine Nachbearbeitung ist normalerweise nicht mehr notwendig, da etwa erforderliche Zuschläge automatisch berücksichtigt und dokumentiert werden.

Elektronischer Antragsversand bei Softfair ab Herbst 2023 möglich

Im Vergleich Softfair können mit DIGITAS Anträge medienbruchfrei vervollständigt, elektronisch unterschrieben und ab Herbst 2023 online an die NÜRNBERGER übermittelt werden. DIGITAS unterstützt optimal beim Befüllen der Antragsfelder und weist dabei nicht nur auf Pflichtangaben, sondern auch auf fehlerhafte oder nicht plausible Eingaben (automatische Adressdatenprüfung) hin. DIGITAS-fähige Tarife (Private und Basis-Rente) werden ab der Liveschaltung mit einem Icon innerhalb der Ergebnislisten deutlich hervorgehoben. Auch hier wird eine Nachbearbeitung in den meisten Fällen nicht mehr notwendig sein, da bereits am Point of Sale der Antrag auf Vollständigkeit geprüft wird.

Unterschriftsloser Antragsprozess für Vermittler

Makler können Verträge auch ohne Kundenunterschrift einreichen. Das gilt nahezu für das gesamte NÜRNBERGER Krankenversicherungs-Zusatzgeschäft, also auch für Tarife mit geschlossenen Gesundheitsfragen. Es gibt nur die Ergebnisse „versicherbar“ und „nicht versicherbar“. In der BT4all können Vermittler auch einen Großteil der KV-Zusatzversicherungen über die Vermittler-Abschlussstrecke in Deckung geben. Voraussetzung ist eine gültige, vom Kunden unterschriebene Maklervollmacht. Kundenunterschriften sind nicht mehr nötig. Vermittler haben für einen Teil der KV-Zusatzversicherungstarife zusätzlich die Möglichkeit, sich auf deren Vermittlernummer basierende Online-Links erstellen zu lassen, die dann sowohl für die Homepage als auch eine „hybride Beratung“ eingesetzt werden können. Zudem können KV-Kunden die Anträge auf dem Smartphone unterschreiben – per App, SMS-Link oder E-Mail-Link. Und im Rahmen der bKV ist es möglich, Neuansmeldungen auf Basis von installierten Gruppenverträgen über eine schlanke Listenanmeldung vorzunehmen.

Schnittstellen zu Vergleichsprogrammen

Wer Softfair oder ObjectiveIT (Levelnine) nutzt, profitiert von den Abschlussstrecken der NÜRNBERGER. Denn nach dem Erstellen eines Marktvergleichs können Vermittler direkt über eine integrierte Schnittstelle Anträge der Kranken-Vollversicherung als auch Zusatzversicherungsgeschäft digital einreichen. Sie profitieren dabei von einem nahtlosen Übergang zwischen Vergleichsprogramm und Tarifierungssoftware der BT4all.

Digitale Kommunikation für mehr Vertriebserfolg – mit digidor

Das Tool digidor bietet Vermittlern die Möglichkeit, bereits fix und fertige Kampagnen für ihre Online-Kommunikation zu nutzen, z. B. Social-Media-Posts und eine Landingpage. So werden sie für die Kunden online sichtbar und können Produkt-Awareness schaffen. Die Lizenz ist kostenfrei und der Aufwand äußerst gering. Mit wenigen Klicks können Vermittler die Kampagnen personalisieren und in Social Media veröffentlichen oder per E-Mail und WhatsApp versenden. Die NÜRNBERGER bietet regelmäßig neue Kampagnen auf digidor an.

MEHR INFORMATIONEN UNTER

[vertrieb.nuernberger.de/vertriebsunterstuetzung/
marketingunterstuetzung/digidor/index.jsp](http://vertrieb.nuernberger.de/vertriebsunterstuetzung/marketingunterstuetzung/digidor/index.jsp)

Nürnberg



DER FRÜHE VOGEL...

kümmert sich um (s)eine Versicherung.
Die Gen Z: Welche Versicherungen junge
Menschen brauchen und warum Sie
junge Menschen brauchen.

Wie heißt es so schön: je früher, desto besser oder auch früh übt sich. Höchste Zeit also, sich einer – im wahrsten Sinne des Wortes – ganz jungen Zielgruppe zuzuwenden. Wer diese jungen Menschen sind, die sich nach Sicherheit, Flexibilität und Nachhaltigkeit sehnen, welche Versicherungsbedürfnisse sie haben und warum sie eine so vielversprechende Zielgruppe sind, erfahren Sie in diesem Beitrag.

WER IST DIE GEN Z?

- Die Generation Z bezeichnet junge Menschen, die in den Jahren 1995-2010 geboren sind.
- Sie ist die erste Generation, welche mit Smartphones und sozialen Medien aufwächst.
- Sie vertritt vor allem Werte wie Individualität, Flexibilität, Work-Life-Balance, Weltoffenheit und Sicherheit.
- Ihnen steht aufgrund des Internets eine enorme Datenmenge an Informationen zur Verfügung.

Welche Versicherungen braucht die GenZ?

Auslandsreisekrankenversicherung:

Die Gen Z ist bekannt für ihre Abenteuerlust und Reisebegeisterung. Viele junge Menschen nutzen vor und nach Studium und Ausbildung die Gelegenheit, die Welt zu erkunden und verschiedene Länder zu besuchen. Eine Reisekrankenversicherung bietet Schutz vor unvorhergesehenen medizinischen Kosten im Ausland, die oft teuer sein können.

Berufsunfähigkeitsversicherungen:

Keine Versicherung der Welt schützt vor Unfall und Krankheit, aber eine Berufsunfähigkeitsversicherung schützt vor den finanziellen Folgen. Sie ist die Grundlage für die Absicherung der eigenen Arbeitskraft und des damit verbundenen Lebensunterhaltes. Für Schüler, Studenten und Berufseinsteiger besteht in solchen Fällen aber oft nur eine eingeschränkte oder gar keine Absicherung über die gesetzlichen Rentenversicherungsträger.

Ein Vorteil für junge Menschen beim Abschluss einer BU ist, dass die Beiträge umso niedriger sind, je eher der Abschluss erfolgt. Der frühe Abschluss einer BU geht in der Regel mit einer günstigen Berufsgruppeneinstufung einher, die auch dann erhalten bleibt, wenn später ein risikoreicherer Beruf ausgeübt wird.

Hausratversicherungen:

Viele junge Menschen starten gerade erst in ihr eigenes Leben, ziehen in die erste eigene Wohnung oder WG. Hierbei benötigen sie eine Erstausrüstung an Möbeln und Wertgegenständen.

Eine Hausratversicherung schützt diese Investitionen vor Gefahren wie Diebstahl oder Schäden durch Feuer oder Wasser. Weil die GenZ in der digitalen Welt aufgewachsen ist und wertvolle elektronische Geräte wie Laptops, Smartphones, Tablets und Kameras besitzt, bietet die Hausratversicherung ihnen die finanzielle Absicherung und bewahrt sie vor unerwarteten Kosten.

Private Rente und Lebensversicherung:

Durch den demographischen Wandel haben jüngere Menschen immer weniger staatliche Rente zu erwarten.

Aus diesem Grund sollten sie sich frühzeitig Gedanken um private Absicherung machen. Ein guter Zeitpunkt dies zu tun ist der Einstieg ins Berufsleben.

Autoversicherung:

Die Kfz-Haftpflichtversicherung ist für jeden Pflicht, der ein Auto fährt, damit auch für die junge Generation, die trotz Klimawandel weiterhin Interesse an individueller Mobilität hat.

Warum ist die GenZ als Zielgruppe so attraktiv?

Die Generation Z ist sehr sicherheitsbewusst. Sie hat aber auch viele Möglichkeiten, online nach Informationen zu suchen und einfache Produkte ohne Hilfe abzuschließen. Gleichzeitig erkennen sie den Wert professioneller Unterstützung bei komplexen Produkten. Für Makler besteht die Chance, in dieser Zielgruppe erfolgreich zu sein, indem sie einfache Produkte schnell und unkompliziert zur Verfügung stellen und gleichzeitig bei erklärungsbedürftigen Produkten kompetente Beratung bieten.

Sind die jungen Kunden einmal gewonnen und erfolgreich betreut, kann damit begonnen werden, die Beziehung langfristig auf- und auszubauen. Zudem steigt mit zunehmendem Alter (oder zusätzlichem Einkommen) der Bedarf an zusätzlicher Absicherung und die Möglichkeit des Cross- und Up-Sellings.

Achten Sie jedoch darauf, dass die Gen Z genau weiß, was sie will und besonderen Wert auf transparente und verantwortungsvolle Beratungsangebote legt. Kurz um: auf Produkte, die genau ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechen.

[pma]

Müssen Vermittler **DIN-Normen** kennen?

Von Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski

1. Welche Normen gibt es?

Derzeit gibt es vier DIN- Standards, die Vermittler von Versicherungen kennen sollten. Im Kern ist das die DIN 77230, die eine Analyse für private Haushalte ermöglicht und einen Anhang für die ESG-Abfrage hat. Mit dessen Hilfe können die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden im Zusammenhang mit Anlage- und Versicherungsanlageprodukten (Renten- und fondsgebundene Lebensversicherungen) rechtsicher abgefragt werden. Für die Gewerbetreibenden gibt es die DIN 77235. Für die Vermögens- und Risikoanalyse gibt es die DIN 7723 und im Fall der Baufinanzierung hilft die DIN Spec 77233.

Diese Normen helfen z.B. bei der Frage, wie hoch die Hinterbliebenenabsicherung sein muss für eine Familie mit zwei Kindern. Oder: Wie viel Liquidität benötigt ein Hausbesitzer? Oder: Was ist wichtiger: Hausratversicherung, Rechtsschutz oder Unfallversicherung?

Natürlich werden noch viele weitere Fragen durch eine DIN-Analyse beantwortet. Darum soll es hier nicht gehen. Entscheidend ist, ob jemand, der Versicherungen vermittelt und darüber berät, die in diesem Bereich geltenden DIN-Normen kennen muss. Kommen Vermittler womöglich in die Haftung (§ 63 VVG), wenn sie DIN-Normen entweder nicht kennen oder nicht anwenden? Könnte es sein, dass die VSH den Deckungsschutz wegen wesentlicher Pflichtverletzung versagen könnte, wenn ein Vermittler womöglich DIN-Normen in der Beratung nicht berücksichtigt? Setzt die Beratung in bestmöglichem Interesse, so wie von § 1aAbs.1 VVG gefordert, die Kenntnis und möglicherweise auch die Zugrundelegung von DIN-Normen voraus?

Die folgenden Überlegungen zeigen, dass die deutschen Gerichte jedenfalls davon ausgehen, dass die Vermittler die für sie einschlägigen DIN-Normen kennen und dass sie wissen, was sie tun, wenn sie sie nicht anwenden. Jedenfalls, so der BGH in ständiger Rechtsprechung, müssen die auf Schadensersatz in Anspruch Genommenen im Zweifel darlegen und beweisen, dass Schäden, die eingetreten sind, nicht auf Verletzung anerkannter Regeln der Technik, zu denen die DIN-Normen gehören, beruhen, also auch im Falle ihrer Beachtung entstanden seien würden. In diesem Zusammenhang gehen Zweifel zu Lasten der Vermittler².

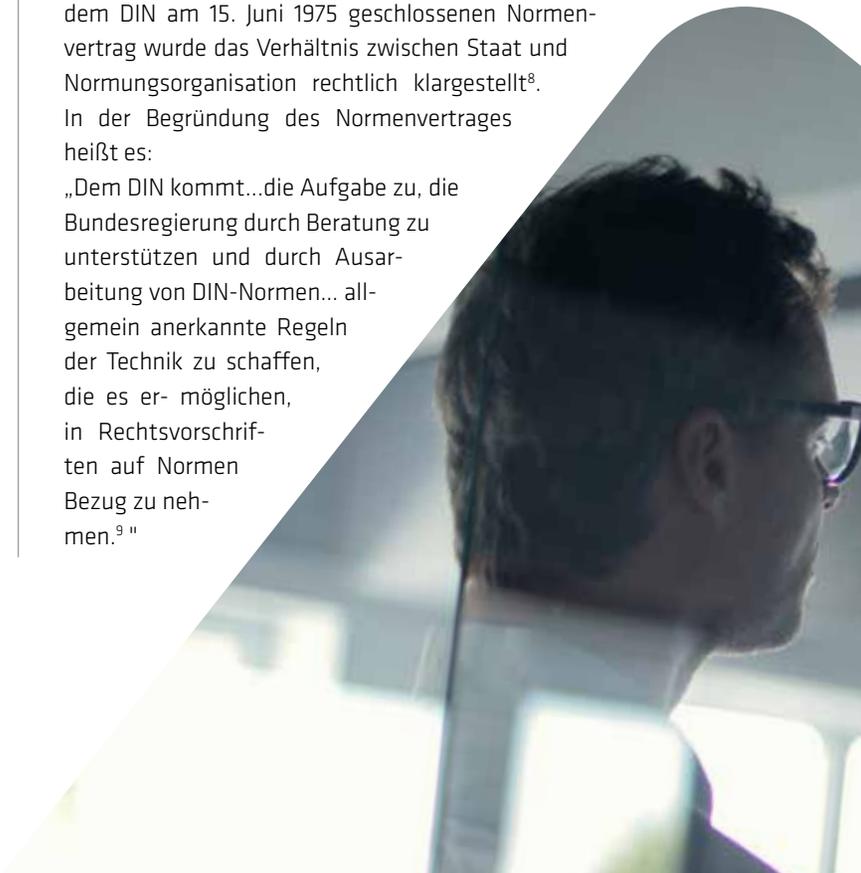
2. Was sind DIN-Normen?

Als DIN-Normen werden alle Normen bezeichnet, die das Deutsche Institut für Normung e. V. (DIN) herausgibt. Das DIN ist ein privatrechtlicher technisch-wissenschaftlicher Verein³. Den Namen DIN erhielt das Institut durch Vertrag mit der Bundesrepublik Deutschland vom 5. Juni 1975, wonach das DIN als zuständige nationale Normungsorganisation und Vertreter Deutschlands in den europäischen und internationalen Normungsorganisation anerkannt wird⁴.

Die Ursprünge der Normung liegen im 18. Jahrhundert in Frankreich, wo man austauschbare, vereinheitlichte Teile zur Herstellung von Handfeuerwaffen verwendete⁵. Die Entwicklung in Deutschland begann 1916 in Spandau/Berlin mit der Gründung des Königlichen Fabrikationsbüros, das die Grundlagen für eine moderne, arbeitsteilige Beschaffung von Heeresgütern legte. Dazu gehörte insbesondere auch die Erarbeitung von Normen für Einzelteile, die an mehreren Geräten verwendbar sein sollten⁶. Das Institut arbeitete von Anfang an mit dem Verein deutscher Ingenieure (VDI) und der Industrie zusammen. Vor allem der VDI, gegründet im Jahre 1856, hatte Erfahrung mit überbetrieblicher Normung⁷.

Mit dem zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem DIN am 15. Juni 1975 geschlossenen Normenvertrag wurde das Verhältnis zwischen Staat und Normungsorganisation rechtlich klargestellt⁸. In der Begründung des Normenvertrages heißt es:

„Dem DIN kommt...die Aufgabe zu, die Bundesregierung durch Beratung zu unterstützen und durch Ausarbeitung von DIN-Normen... allgemein anerkannte Regeln der Technik zu schaffen, die es ermöglichen, in Rechtsvorschriften auf Normen Bezug zu nehmen.“⁹“



3. DIN-Normen und DIN-Spezifikationen

Es gibt DIN-Normen und es gibt DIN-Spezifikationen. Eine DIN-Norm muss von einem Gremium aus allen betroffenen Fach- und Interessentenkreisen (Wissenschaft/ Produktion/ Anwender/ Verbraucher/ Politik) entworfen und im Konsens verabschiedet werden.¹⁰ Die Entwürfe werden einer öffentlichen Stellungnahme und einem Einspruchsverfahren unterworfen. Einsprüche und Vorschläge werden geprüft und gegebenenfalls eingearbeitet; nach der Endbearbeitung wird das Ergebnis des Normungsverfahrens als „Norm“ oder Standard der Öffentlichkeit zugänglich und verfügbar gemacht. Das Ablaufschema ist in der DIN 820-4 festgelegt. Die Entstehung einer DIN-Norm ist langwierig, aufwändig und wegen des Konsensprinzips schwierig. Sehr viel einfacher, schneller und kostengünstiger entsteht die DIN-Spezifikation (DIN Spec). Die DIN Spec wird unter der Leitung von DIN nach dem PAS-Verfahren erarbeitet. Jedes Unternehmen und jede wissenschaftliche Einrichtung hat die Möglichkeit eine DIN Spec zu initiieren. Der Standard kann innerhalb von wenigen Wochen in einem Workshopverfahren entstehen. Auf diese Weise kann eine bis dahin noch nicht standardisierte Technologie beschrieben und im Markt eingeführt werden. Eine Förderung ist durch das WIPANO-Programm des BM-WK möglich. Die DIN Spec kann auch durch Mehrheitsbeschlüsse entstehen. Sie ist oft Vorläufer einer späteren auf breitem Konsens beruhenden DIN-Norm.

DIN organisiert das Normungsverfahren und stellt sicher, dass alle interessierten Kreise hinreichend berücksichtigt werden.“ Etwaige Widersprüche zu bestehenden Normen werden überprüft um

die Einheitlichkeit des technischen Regelwerks zu gewährleisten¹². DIN achtet darauf, dass die in DIN 820-4 beschriebenen „Grundsätze der Normungsarbeit“ gewahrt werden, wonach Normen bestimmt, klar, widerspruchsfrei und möglichst vollständig formuliert werden. Der Inhalt der Normen hat sich an den Bedürfnissen der Allgemeinheit zu orientieren und den jeweiligen Stand der Wissenschaft und Technik sowie die wirtschaftlichen Gegebenheiten zu berücksichtigen. Schließlich darf die Normung nicht zu einem wirtschaftlichen Sondervorteil Einzelner führen. Normen werden schließlich im Verlag des DIN (Beuth-Verlag) veröffentlicht und verkauft.

4. Europäische und internationale Normen

Auf europäischer Ebene bestehen mehrere Normungsorganisationen. Das Europäische Komitee für Normung (CEN) wurde 1962 gegründet, das Europäische Komitee für Elektrotechnische Normung (CENELEC) und das Europäische Institut für Telekommunikationsnormen (ETSI) kamen später hinzu¹³. DIN nimmt an europäischen Normungsprozessen teil¹⁴. Auf internationaler Ebene besteht die International Organization for Standardization (ISO), gegründet 1946 neben der International Electrotechnical Commission (IEC) und der International Telecommunication Union (ITU). Entsteht eine europäische Norm, so wird diese in Deutschland als DIN EN Norm übernommen. Internationale Normen müssen von den Mitgliedern der ISO grundsätzlich nicht in das nationale Normenwerk übernommen werden. Sonderregelungen gelten nach der Wiener Vereinbarung von 1991 und nach dem Dresdener Abkommen von 1996¹⁵.



5. Der gesamtwirtschaftliche Nutzen der Normung

Im Jahre 2011 hat das DIN unter Leitung von Prof. Dr. Knut Blind eine DIN-Studie aus dem Jahre 2000 zum gesamtwirtschaftlichen Nutzen der Normung aktualisiert.¹⁶ Für den Zeitraum 1961 bis 1996 hat das DIN berechnet, dass Normen für zirka 1 Prozent des Bruttosozialproduktes in Deutschland verantwortlich seien. Verglichen wurde Deutschland mit Ländern wie Frankreich, Großbritannien, Kanada und Australien. In allen Ländern zeigte sich, dass Normen das Wirtschaftswachstum positiv beeinflussen. In Frankreich und Australien waren es 0,8 Prozent, in UK 0,3 Prozent und in Kanada 0,2 Prozent. Normung sorgt dafür, dass sich technischen Wissen in vielen Unternehmen rasch verbreitet und auf diese Weise die Innovationskraft der Volkswirtschaft steigert. Normung überführt Wissen in standardisierte Anwendungszusammenhänge und sorgt für abnehmende Informations- und Suchkosten um rechtliches, wirtschaftliches und technisches Wissen. Das DIN hat eine Regressionsgleichung für Wirtschaftswachstum ($y(t)$) entwickelt. Das Wirtschaftswachstum entsteht danach aus Kapital, Arbeit, Patentbestand, Lizenzausgaben und dem Normenbestand. Je größer der Bestand der Normen ist, desto größer ist der Diffusionseffekt des technologischen Wissens und desto größer ist das Wirtschaftswachstum¹⁷.

Der Effekt von Normen ist etwa genau so groß wie die Wirkung von aus dem Ausland importiertem Wissen (Lizenzen) und halb so groß wie die Wirkung von Innovationstätigkeiten (Patenten). Nach der Wiedervereinigung stabilisierten sich in Deutschland die Werte auf 0,7 Prozent bis 0,8 Prozent. Ausgedrückt in Euro bedeutet dies einen Wachstumsbeitrag durch Normung - in Höhe von ca. 16,7 Mrd. Euro zwischen 2002 und 2006.¹⁸ Die DIN-Studie weist ferner darauf hin, dass es neben den Wachstumsimpulsen auch noch andere Funktionen von Normung gibt, etwa durch Festlegung von Sicherheitsbedingungen am Arbeitsplatz, so dass die Zahl der Unfälle reduziert wird. Normen können auch die Umwelt schützen und auf einer Vielzahl von Gebieten für Sicherheit sorgen¹⁹.

6. Normen im Dienstleistungssektor

Im Jahre 2008 wurde der Normenausschuss Dienstleistungen (NADL) für die nationale, europäische und internationale Normung und Standardisierung von unternehmens- und kundenbezogenen Dienstleistungen gegründet²⁰. Hintergrund ist die Bedeutung des Dienstleistungssektors, der im Jahre 2010 schon 72 Prozent der Bruttowertschöpfung in Deutschland erwirtschaftete²¹. Normen für Dienstleistungen ordnen kreative Prozesse, indem sie die Rahmenbedingungen, Abläufe und die Organisation standardisieren. Sie sparen Zeit und Geld und - fördern gleichzeitig die Transparenz²². Normen ermöglichen im Dienstleistungssektor Preis- und Qualitätsvergleiche und sie tragen zur Rechtssicherheit beim Ablauf von Entscheidungsprozessen oder Prüffolgen bei. So liefert beispielsweise die DIN 77230 die Grundlage für eine Finanzberatung für den Privathaushalt. Differenziert werden bis zu 42 Risiken und Notwendigkeiten aus den Themenbereichen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung. Ziel ist es, den Grundbedarf abzusichern und den Lebensstandard zu erhalten oder zu verbessern. Es wird eine Prüfreihefolge nach vier Prinzipien festgelegt:

- (1) Gegenwärtige Risiken vor zukünftigen Risiken
- (2) Existenzbedrohende Risiken vor nicht-existenzbedrohenden
- (3) Unvermeidbare Risiken vor vermeidbaren
- (4) Versicherungspflichtige Risiken vor nicht-versicherungspflichtigen

Das Krankheitskostenrisiko belegt Platz 1, gefolgt vom allgemeinen Haftungsrisiko und dem Grundschutz von dem Verlust der Arbeitskraft. Am Ende der Rangfolge stehen Risiken aus der Beschädigung Fahrzeugen (Nr. 40) und die Schaffung von Eigenkapital für den Erwerb von Wohneigentum (Nr. 41) sowie weitere individuelle Ziele (Nr. 42).

Ein Vermittler, der sich an die Rangfolge der DIN 77230 hält, wird seinem Kunden zunächst einmal den Versicherungsschutz vermitteln, der zwingend gebraucht wird. Reicht das Geld nicht für einen völlig umfassenden Versicherungsschutz, so werden die Risiken eingedeckt, die nach der DIN 77230 vorrangig sind. Das heißt die Norm sorgt letztlich dafür, dass den Kunden zunächst einmal die Versicherungen und/oder Finanzprodukte vermittelt werden, die sie unbedingt benötigen. Ein Kunde mit finanziell engem Budget kann auf der Grundlage einer Beratung nach der DIN 77230 sicher sein, dass ihm keine Versicherung aufgedrängt wurde, die er nicht benötigt.

Sehr ähnlich sorgt die im Juli 2022 in Kraft getretene Anlage zur ESC-Abfrage dafür, dass ein Kunde auf der Grundlage seiner individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen Geldanlagen tätigt. Der Kunde erfährt, was unter den Begriffen ESG zu verstehen ist. Er kann entscheiden, ob und in welchem Umfang er in ökologisch nachhaltige, nachhaltige oder weniger nachhaltige Produkte investieren möchte. Er kann Schwerpunkte im Bereich von Umwelt- und von sozialen Zielen setzen. Er kann bestimmte, aus seiner Sicht negative, Einflussfaktoren ausschließen (zum Beispiel Kohle oder Atomkraft oder Kinderarbeit) und er kann sich entscheiden in Unternehmen zu investieren, die auf dem Weg der Transformation sind, also damit beginnen das Kohlekraftwerk auf Biomasse oder Wasserstoff umzustellen.

Dienstleistungsnormen sind für den Versicherungsvermittler von Vorteil, weil sie ihm erlauben, dem Kunden zu zeigen, dass er unabhängig und frei von eigenen Interessen berät. Außerdem steht der Sachverstand einer ganzen Normierungsgruppe hinter den jeweiligen Normen, sodass mit großer Sicherheit eine Beratung auf hohem Qualitätsniveau gewährleistet ist. Für den Kunden entsteht durch die Norm eine klare transparente und unbestechliche Aussage über die Unabhängigkeit und Kompetenz des Vermittlers. Für die Versicherer sorgt die Normung dafür, dass ihr Vertrieb vertrauenswürdig und qualitätsbewusst berät und vermittelt. Außerdem signalisiert die Norm den Bedarf am Markt und sorgt gleichzeitig dafür, dass Versicherer über Produktverbesserung in Sinne des Kundennutzens nachdenken.

I.

Die rechtliche Wirkweise von Normen

Ausgehend von diesen Erkenntnissen könnte man meinen, dass Normen den jeweiligen Stand der Technik widerspiegeln, sodass ein Vermittler notwendigerweise alles richtig macht, wenn er normgerecht vermittelt und berät. Ganz so einfach liegen die Dinge nicht, denn Normen können zwar den Stand der Technik widerspiegeln, aber zwingend notwendig ist das nicht. Nach der Definition, die das Bundesverfassungsgericht im Kalkar-Beschluss entwickelt hat, handelt es sich bei „allgemein anerkannten Regeln der Technik um schriftlich fixierte oder mündlich überlieferte technische Festlegungen für Verfahren, Einrichtungen und Betriebsweisen die nach herrschender Auffassung zur Erreichung des gesetzlichen Ziels geeignet sind, wirtschaftliche Gesichtspunkte verhältnismäßig berücksichtigen und sich in der Praxis allgemein bewährt haben“.²³

DIN-Normen, so formuliert es der BGH seit langem, in ständiger Rechtsprechung können die anerkannten Regeln der Technik wiedergeben, sie können hinter diesen aber auch Zurückbleiben.²⁴ Sie haben als DIN-Normen keine normative Geltung. Es handelt sich vielmehr um auf freiwillige Anwendung ausgerichtete private technische Regelungen mit Empfehlungscharakter. Da DIN-Normen den Stand der für die betroffenen Kreise (hier: Versicherungsvermittlung) geltenden anerkannten Regeln widerspiegeln, sind sie zur Bestimmung des nach der Verkehrsauffassung Gebotenen in besonderer Weise geeignet.²⁵

Letztlich ist es aber nach der Rechtsprechung des BGH nicht maßgebend, welche DIN-Norm gilt, sondern ob die jeweilige Leistung, um die es geht (hier: Versicherungsvermittlung), den jeweils anerkannten Regeln der Technik entspricht oder jedenfalls im Sinne des geltenden Rechts *lege artis* ist.

So gesehen können sich die Vermittler nicht einfach zurücklehnen und darauf verweisen, sie hätten ihre Beratung auf der Grundlage einer Analyse nach der DIN 77230 oder nach der Anlage zur ESG-Abfragelogik ausgerichtet.

Dennoch können sie sich durch Anwendung der DIN-Normen im Regelfall enthaften, denn DIN-Normen tragen, so der BGH in ständiger Rechtsprechung, in sich die widerlegliche Vermutung, den Stand der allgemein anerkannten Regeln der Technik widerzugeben.²⁶ Sie sind zur Bestimmung des nach der Verkehrsauffassung Gebotenen in besonderer Weise geeignet und können regelmäßig zur Feststellung von Inhalt und Umfang bestehender Rechts- und Verkehrssicherungspflichten herangezogen werden.²⁷

Da DIN-Normen im Allgemeinen keine abschließenden Verhaltensanforderungen enthalten, darf sich der Verwender nicht darauf beschränken ihre Empfehlungen unbesehen umzusetzen. Vielmehr hat der Verwender der DIN-Norm die Anwendbarkeit im Einzelfall eigenverantwortlich zu entscheiden.²⁸

Allerdings - und das ist für die Vermittlerschaft von großer Bedeutung -: Wer seine Beratung und Vermittlung auf eine DIN-Norm stützt, kann sich auf die (widerlegliche) Vermutung berufen, nach dem Stand der allgemein anerkannten Regeln der Technik und damit lege artis beraten zu haben.

Dieser Gedanke hat allerdings auch eine Kehrseite: Wer seine Beratung nicht auf eine DIN-Norm stützt, obwohl sie vorhanden ist, muss im Falle eines eintretenden Schadens nunmehr darlegen und beweisen, dass der Schaden nicht auf der Verletzung der DIN-Norm beruht, sondern auch dann eingetreten wäre, wenn die DIN-Norm beachtet worden wäre.²⁹

Das heißt: Vermittler, die ihrer Beratung eine DIN-Norm zu Grunde legen, haben einen großen Vorteil: Ihnen gegenüber gilt der Grundsatz, dass eine DIN-Norm im Regelfall zu einer Beratung nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik führt und damit lege artis ist.

Stützt ein Vermittler seine Beratung und Dokumentation auf eine Analyse nach DIN-Norm, so muss folglich der Kunde, der glaubt geschädigt zu sein, darlegen und beweisen, dass der Vermittler sich ausnahmsweise nicht auf die DIN-Norm hätte stützen dürfen. Darüber hinaus muss der Kunde in diesen Fällen darlegen und beweisen, dass der Vermittler die Fehlerhaftigkeit der DIN-Norm hätte erkennen können und müssen. Eine solche Beweisführung ist nicht unmöglich, aber doch schwierig, denn ein Vermittler wird immer darauf hinweisen können, dass die DIN-Norm, auf die er sich beruft, auf der Grundlage einer breiten, von einem Konsens getragenen Willensübereinstimmung entstanden ist. Die beteiligten Verkehrskreise waren übereinstimmend der Überzeugung, dass eine bestimmte Analyse- und Beratungsstruktur den Kundenwünschen angemessen und entsprechend ist. In aller Regel wird also ein Vermittler, der auf der Grundlage der DIN-Norm berät, damit zugleich zeigen können, dass er im besten Interesse des Kunden, also in Übereinstimmung mit § 1a Abs. 1 WG, gehandelt hat.

Demgegenüber macht sich ein Vermittler, der eine bestehende DIN-Norm nicht kennt oder womöglich nicht beachtet oder verwendet, obwohl er sie verwenden könnte, das Leben schwer. Wenn ein Kunde nunmehr der Meinung ist, dass ein Vermittler wegen fehlerhafter oder unzureichender Beratung ihm auf Schadensersatz haftet (§ 63 WG), so dreht sich in diesem Fall die Beweislast zulasten des Vermittlers um. Jetzt ist es der Vermittler, der darlegen und beweisen muss, dass der eingetretene Schaden auch dann eingetreten wäre, wenn er sich strikt an die DIN-Norm gehalten hätte. Auch das wird in Einzelfällen gelingen können, ist aber erheblich schwieriger, weil die Gerichte, wie die Rechtsprechung des BGH zeigt, dazu neigen anzunehmen, dass DIN-Norm-gerechte Beratung typischerweise Schäden vermeidet. Es sprechen also gute Gründe dafür anzunehmen, dass ein Vermittler, der eine DIN-Norm seiner Beratung nicht zugrunde legt, obwohl er sie hätte zugrunde legen können, schon des-

halb fehlerhaft und nicht kundengerecht handelt.

So gesehen sollten Vermittler sehr genau darüber nachdenken, ob sie sich wirklich den Tort antuen wollen, auf Schadensersatz verklagt zu werden, weil sie eine bestehende DIN-Norm nicht gekannt oder beachtet haben, obwohl sie sie hätten beachten können. Ein Vermittler sollte darüber hinaus daran denken, dass sein Vermögensschadenshaftpflichtversicherer ihm möglicherweise deshalb den Versicherungsschutz versagen wird, weil er wissentlich eine DIN-Norm nicht angewandt hat, obwohl er sie hätte anwenden können.

In diesem Fall könnte es sich also um eine wissentliche Pflichtverletzung handeln, die nach vielen Deckungskonzepten zum Risikoausschluss in der VSH führt.

Die Frage, die sich jeder Vermittler stellen sollte, lautet, ob er sich ein solches Risiko wirklich aufladen will, oder ob es umgekehrt nicht sehr viel vernünftiger und kundengerechter wäre, mit der DIN-Norm zu arbeiten, auch dann, wenn möglicherweise dokumentiert werden muss, dass man die DIN-Norm nicht ganz, sondern nur teilweise angewendet hat, und zwar aus Gründen, die man jeweils benennt und dokumentiert. Dann nämlich kann kein Gericht mehr irgendeinen Vorwurf erheben, da der Vermittler einerseits mit der den Stand der Technik widerspiegelnden DIN-Norm arbeitet und andererseits zeigt, dass er sie im Kundeninteresse angemessen und risikoadäquat modelliert und optimiert.

II.

Wesentliche Ergebnisse

1. Inzwischen gibt es mehrere DIN-Normen, die Einfluss auf die Qualität der Versicherungsvermittlung nehmen können.
2. DIN-Normen sind keine Gesetze, sondern private Regelungen mit Empfehlungscharakter. Sie können die anerkannten Regeln der Technik widerspiegeln, sie können dahinter aber auch zurückbleiben.
3. Ein Vermittler, der seine Beratung auf eine DIN-Norm stützt, handelt deshalb nicht automatisch zutreffend und richtig. Die Verwendung der DIN-Norm führt somit nicht automatisch zur Enthaftung.
4. Ein Vermittler, der seine Beratung auf eine vorhandene DIN-Norm stützt, dreht aber die Beweislast zu seinen Gunsten um. Er kann sich auf die widerlegliche Vermutung berufen, dass die DIN-Norm den allgemein anerkannten Regeln der Technik entspricht, so dass er im Regelfall lege artis und damit im bestmöglichen Kundeninteresse (§ 1a Abs. 1 WG) beraten hat.
5. Verwendet ein Vermittler eine vorhandene DIN-Norm nicht, obwohl er sie verwenden könnte, so muss er nun darlegen und beweisen, dass der Schaden des Kunden auch dann eingetreten wäre, wenn er DIN-normgerecht beraten hätte.

**Dieser Artikel erschien erstmalig in der Zeitschrift für
Versicherungswesen 14-15 I 2023**

Erläuterungen

- 1 Der Begriff meint DIN-Normen und DIN-Spezifikationen.
- 2 BGH vom 1.3.1988-VIZR 190/87. NM 1988.2667; BGH vom 19.4.1991-VZR 149/89. NJW1991,2021.
- 3 BT Drs. 14/8454 vom 7.3.2001, S.1.
- 4 Viktoria Jank. Produktstandardisierung für Versicherungen - Eine Verbraucher- und binnenmarktfreundliche Alternative/Berliner Reihe Band 52 VVW/ 2018 S. 83 m. w. N.
- 5 Walle, Standardisierte Waffen schon bei den Römern. Information für die Truppe 11 (1978), 121,1026.
- 6 Wölker, Entstehung und Entwicklung des Deutschen Normenausschusses 1917 bis 1925, S. 73 f.
- 7 Marburger, Regeln der Technik im Recht. 1979, S. 83.
- 8 BT Drs. 14/8454 vom 7.3.2002S. 2.
- 9 vertiefend: DIN-Normen und Rechtssetzung wissenschaftliche Dienste Deutscher Bundestag 2019 WT 7-3000-198/19 S. 6.
- 10 DIN EN 45020:2007-03.
- 11 vertiefend Hartheb/Kihl/Müller, Normung und Standardisierung - Grundlagen, 2009 S. 32 ff.
- 12 Hartlieb/Kihl/Müller, Normung und Standardisierung, S. 33.
- 13 vertiefend Hartlieb/Kihl/Müller, Normung und Standardisierung, S.35ff.
- 14 vertiefend Niedzilla, Wie funktioniert Normung? - Eine Einführung in die nationale (DIN/DKE), europäische (DENELEC) und internationale (IEC) elektrotechnische Normung, Berlin/Offenbach 2000, S. 57.
- 15 Zu beiden Abkommen vertiefend Niedzilla, Wie funktioniert Normung? S. 62.
- 16 http://www.din.de/sixcms_upload/media/2896/DIN_GNN_2011_deutsch_akt_neu.pdf.
- 17 DIN Studie AA auf S. 14.
- 18 DIN Studie AA auf S. 16.
- 19 vertiefend Schwintowski... denn sie wissen nicht, was sie tun! - Warum Politik und Gesetzgebung so oft irren, Nomos 2014 ab S. 95; Viktoria Jank, aaO, abS. 90 m. w. N.
- 20 vertiefend Jank, aaO, abS. 97.
- 21 vertiefend Jank, aaO, S. 97.
- 22 Jank, aaO, S. 99 m. w.N.
- 23 BVerfGv. 8.8.1978-2 BvL 8/77.
- 24 BGH vom 14.5.1998 - VIIZR184 - 97, NJW1998,2814; BGH vom 14.6.2007- VIIZR45/06, NJW2007,2983Rn. 32; BGH vom 7.7.2010- VIII ZR 85/09, NJW2010,3088 Rn. 14; BGH vom 24. 5.2013 - VZR182/12, NJW2013,2271 Rn. 26; BGH vom. 22.8.2019-IIIZR 113/18 Rn. 15.
- 25 BGH vom 12.11.1996-VI ZR 270/95, NJW1997, 582; BGH vom 01.03.1988-VIZR 190/87, NJW1988,2667.
- 26 BGH vom 24.5.2013 - VZR182/12, NM 2013,2271 Rn. 25.
- 27 BGH vom 22.8.2019 - IIIZR 113/18, NM2019,3526 Rn. 15 m. w. N.
- 28 BGH vom 22.8.2019-IIIZR 113/18, NM2019,3516 Rn. 15 m. w. N.
- 29 BGH vom 19.4.1991 - VZR 349/89.

[pma]

DenPhaMed – EINE PLATTFORM, DREI ZIELGRUPPEN

Coming soon:
Herbst 2023!

Um Heilberufler u.a. in allen Fragen der Absicherung und bei Schadenfällen sowie Ver- und Absicherungsaspekten umfassend zu beraten, haben wir im September 2021 die exklusive Vertriebspartnerschaft mit DenPhaMed begründet.

Jetzt gehen wir den nächsten Schritt und entwickeln die Plattform für Ärzte, Zahnärzte und Apotheker zu dem Informations- und Beratungsportal für alle Gesundheitsberufe. Im Fokus der Entwicklung steht die ambitionierte Vision, www.denphamed.de als primäre Informationsquelle für Heilberufler zu etablieren. Mit einer Neuorientierung der Website in Bezug auf Design, Suchmaschinenoptimierung und benutzerfreundliche Navigation streben wir danach, die Plattform zu einem essentiellen Anlaufpunkt für (Zahn-) Mediziner, Pharmazeuten und perspektivisch andere Angehörige dieses Sektors zu machen.

Mehr als nur Versicherungsvermittlung...

Willkommen auf dem größten unabhängigen Informations- und Beratungsportal für Heilberufler!



SPEZIELLE ZIEL-
GRUPPEN HABEN SPEZIELLE
ANFORDERUNGEN.

DIESE GILT ES ZU VERSTEHEN, ABER
AUCH GESONDERT ZU LÖSEN
Daher ist „Content King“!

Informationsportal für das Gesundheitswesen

Arzt - Zahnarzt - Apotheker / Medizin - Gesundheitsberufe
Hier finden Sie Hilfestellungen und Servicepartner vor Ort

DenPhaMed bietet Ihnen als Arzt, Zahnarzt oder Apotheker Informationen, Service und Dienstleistungen durch persönliche Ansprechpartner vor Ort. Zur Auswahl und Qualität verpflichtet, ist Ihnen eine Anlaufstelle für die 1.200 wesentlichen Aufgaben, die Mediziner und Apotheker heute selbstständig erledigen müssen.

Mit Spezialisten für Medizinrecht fallen ein anderer Experteur geteilt, um die gesamte und Apotheker kompetent zu begleiten und bestmögliche in vielfältiger Qualität zu liefern.

Somit Ihre Interessen oder Ihre Anliegen für die Zukunft gesichert, finanziell abgesichert und damit ein Nachfolge angebotung bereit, anzuweisen werden nicht nur Informationen in den Krankheitsfall und im Dienstleistungs Bereich sondern auch in den Tagesablauf von Praxis und Apotheken integrierbar werden. Die Anwesenheitszeiten, die von Mediziner und Apotheker verlangt werden, sind ebenso beschleunigbar, die Dienstleistungen, die Sicherheit und zusätzliche Dienstleistungen anbieten haben die bestmögliche befristet werden.

Das ist also in sich selbst alles. Dieser und Wirtschaftlichen Interessen gewährt werden Qualität und Bestmögliche können haben. Die IT-Dienste hat sich nicht verändert werden. Die Fortsetzung des Rechts bringt neue Herausforderungen, die Menge und angebotene Arten oder Methoden werden sich ändern. Sie sind also in sich selbst und in den Tagesablauf von Praxis und Apotheken integrierbar werden. Die Anwesenheitszeiten, die von Mediziner und Apotheker verlangt werden, sind ebenso beschleunigbar, die Dienstleistungen, die Sicherheit und zusätzliche Dienstleistungen anbieten haben die bestmögliche befristet werden.

Persönliche Beratung
030 - 120 85 21 55

Für jede der drei Zielgruppen gibt es einen Bereich, der die Themenfelder Versicherung, Kauf und Verkauf sowie Unternehmensberatung beinhaltet.

Aber:

Um diese Zielgruppen künftig bestmöglich zu erreichen, müssen die Webpräsenz und ihre Inhalte thematisch, technisch und optisch angepasst und/oder erneuert werden.

Wie das Ganze dann aussehen kann, sehen Sie hier:



Vom Geben und Nehmen...

Ein Webportal als zusätzlicher Akquiseweg, zur spezifischen Repräsentation und zum Positionieren.

Anfragen über das Portal werden künftig zentral gesammelt, regional verteilt und fachlich begleitet. Beratung und Betreuung erfolgt persönlich, individuell und bedarfsgerecht durch Sie. Wenn es das Thema erfordert, auch in Kooperation mit den vielfältigen Dienstleister-Experten von DenPhaMed.

Sie haben bereits Heilberufler-Kunden, aber noch nicht die gewünschte Durchdringung? DenPhaMed bietet Ihnen für Leben, Sach, Privat und Beruf den perfekten Termingrund. Sogar jenseits der Versicherungswelt.

Weder eine reine Leadgenerierung... noch eine weitere Vergleichsplattform!

DENPHAMED GEHT EINEN ANDEREN WEG:

- **Den der Kompetenzführerschaft:**
„Wir verstehen mehr von den Bedürfnissen der Heilberufler.“
- **Den eines konsequenten Beratungsansatzes:**
„Wir stehen an der Seite der Kunden und unsere Dienstleistungen gehen über den reinen Versicherungsvertrieb hinaus.“
- **Den des unabhängigen Beraters:**
"Wir sind an keinen Versicherer gebunden, sondern verfügen über spezielle Kenntnisse, Kontakte und Speziallösungen, die Heilberuflern Zeit für das Wesentliche schenken und mehr Sicherheit bieten, als ausschließlich geeignete Policen."



[pma]

ÜBER- HITZTE MÄRKTE

Heiße Zeiten für Geldanleger: die Märkte glühen wie der Sommer. Doch Vorsicht vor Überhitzung – nicht nur das Klima steigt. Aber während das unschöne Phänomenen des Klimawandels uns allen inzwischen hinlänglich bekannt ist, besteht beim Thema „überhitzte Märkte“ und Kapitalanlagen noch ein wenig Aufklärungsbedarf.

Ein überhitzter Markt an der Börse entsteht, wenn die Kurse von Aktien oder anderen Wertpapieren über einen längeren Zeitraum hinweg stark steigen, ohne dass es eine entsprechende fundamentale Basis dafür gibt. Dies kann zu einer Blase führen, die irgendwann platzt und zu einem starken Kursrückgang führt.

Damit hätten wir also schon einmal geklärt, wie es zu überhitzten Märkten kommt. Aber was sind die Ursachen? Da wäre zum Beispiel eine lockere Geldpolitik der Zentralbanken. Aber auch eine hohe Nachfrage nach bestimmten Branchen oder Aktien kann dazu führen, dass die Kurse stark steigen.

Erinnern Sie sich zum Beispiel noch an die T-Aktie von 1996, die ein regelrechtes Börsenfieber in Deutschland ausgelöst hat? Damals wurden 13 Millionen Aktien im Wert von 20 Milliarden DM verkauft, jeder wollte dabei sein und glaubte an das Rezept vom schnellen Geld. Was diesem aber nicht beilag, waren die Informationen zu Risiken und Nebenwirkungen.

Es ist nämlich wichtig, dass Anleger aufmerksam bleiben und die Entwicklungen an der Börse genau beobachten. Eine überhitzte Marktsituation kann zu hohen Risiken führen, insbesondere dann, wenn Anleger (wie damals) aufgrund von **FOMO** (und geschickter Werbung) in den Markt einsteigen und dabei die Gefahren ausblenden. Ganz ähnlich verhielt es sich mit dem Hype um die „Internet“-Aktien, die am ersten Tag nach der Platzierung ihren Preis mehr als verzehnfacht hatten. Die Frage nach dem Gewinn war damals nicht ob, sondern nur wie hoch. Die Aktien waren x-fach überzeichnet und man konnte froh sein, welche zu bekommen. Jeder wollte an diesem Run beteiligt sein.

Aber wieso kaufen Anleger eine Aktie, auch wenn der Wert der Aktie es eigentlich nicht hergibt?

Einer der Gründe kann sein, dass Anleger die Fantasie haben, dass der Kurs der Aktie steigt, auch wenn es keinen vernünftigen Grund dafür gibt. Sie haben etwas gehört oder gelesen, was diese Fantasie anregt. So etwa die Enkel, die mit ihrer Oma und deren Sparbuch in die Bank kamen, um eben jenes Geld in Aktien zu investieren. Und wenn dann noch, wie im Falle der Telekom Tatort Kommissare fleißig die Werbetrommel rühren, ist zwar Geld im Markt, aber die Rendite bleibt trotzdem aus, weil das Unternehmen nicht in dem Umfang Gewinne generiert, wie es sich die Beteiligten erhofft hatten – die Blase platzt.

Es ist daher – wie so oft im Leben – ratsam, nicht alles auf eine Karte (oder Branche oder Aktie) zu setzen, sondern eher eine ausgewogene Anlagestrategie zu verfolgen. Die Diversifikation eines Portfolios kann entscheidend dazu beitragen, das Risiko zu minimieren und langfristig erfolgreich zu investieren, besonders dann, wenn keine Einmaleinlage möglich ist.

Fear of Missing Out -
diesen Begriff gab es da-
mals auch noch nicht...:o)

Die EU plant
eine gesetzliche
SANIERUNGSPFLICHT
für Immobilien bis 2033.

WAS BEDEUTET DAS FÜR EIGENTÜMER?

Wer ein älteres Haus erwirbt oder besitzt, ist bereits heute unter Umständen verpflichtet, das Objekt teilweise energetisch zu sanieren. Aber es geht noch weiter: Die EU plant eine gesetzliche Sanierungspflicht. Damit will sie dem Energieverbrauch von Immobilien und dessen Konsequenzen Einhalt gebieten, um den Klimaschutz zu unterstützen.



Bis 2050 soll der gesamte Gebäudesektor emissionsfrei sein, bis 2033 sollen Gebäude mindestens die Energieeffizienzklasse D erreichen. Die gesetzliche Sanierungspflicht unterliegt einer Richtlinie der EU, die aktuell jedoch noch verhandelt wird. Damit würde eine Sanierungspflicht für alle bestehenden Gebäude Einzug halten, welche die niedrigsten Energieeffizienzklassen (F, G und H) aufweisen.

Immobilienbestand soll klimaneutral werden

Die EU will dem Energieverbrauch von Immobilien und dessen Konsequenzen Einhalt gebieten, um den Klimaschutz zu unterstützen: Demnach sind Gebäude in der EU für rund 40 Prozent des Energieverbrauchs und 36 Prozent der Treibhausgasemissionen verantwortlich. Bis 2030 sollen Wohngebäude daher mindestens die Gesamtenergieeffizienzklasse E und ab dem 01. Januar 2033 mindestens die Gesamtenergieeffizienzklasse D erreichen. Die geplante Gesetzesänderung ist Teil des Klimapakets "Fit for 55" mit dem die Netto-Treibhausgasemissionen massiv gesenkt werden sollen.

Welche Gebäude betroffen sind

Die Sanierungspflicht soll vor allem alte Gebäude mit schlechter Energieeffizienz betreffen. Damit könnten Renovierungen und Modernisierungen bei Bestandsimmobilien Einzug halten, die die niedrigsten Energieeffizienzklassen (F, G und H) aufweisen.

Folgende Sanierungsstufen sind derzeit geplant:

- **Öffentliche Gebäude und Nichtwohngebäude: Bis 2027 sollen sie mindestens das Gesamtenergieeffizienzniveau F erreichen. Bis 2030 müssen sie das Effizienzniveau E aufweisen.**
- **Wohngebäude: sollen bis 2030 mindestens das Gesamtenergieeffizienzniveau E erreichen. Bis 2033 muss mindestens die Klasse D erreicht werden.**
- **Geplant ist zudem, einen verpflichtenden Renovierungspass einzuführen, der belegt durch welche Sanierungsschritte ein Gebäude spätestens 2050 emissionsfrei sein wird.**

Sanierungspflicht heute

Die EU will die jährliche Quote der energetischen Gebäudesanierungen verdoppeln und dazu umfangreiche Sanierungsmaßnahmen einfordern: Beim Eigentümerwechsel eines alten Gebäudes gilt daher bereits seit 2020 eine Sanierungspflicht.

Wann muss saniert werden?

Um den Sanierungsbedarf festzustellen, hilft dem (potenziellen Neu-) Eigentümer ein Blick in den Energieausweis. In diesem sind die wichtigsten Kennzahlen zum Energieverbrauch und die Energieeffizienzklasse festgehalten.

Stellt sich damit ein Sanierungsbedarf heraus, müssen laut GEG (Gesetz zur Einsparung von Energie und zur Nutzung erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kälteerzeugung in Gebäuden) vor allem diese drei Maßnahmen umgesetzt werden:

- **Ggf. den Heizkessel austauschen**
- **Dämmung bestimmter Rohre**
- **Dämmung der obersten Geschossdecke**

Wichtig: Sanierungen müssen gemäß GEG von einem Sachverständigen für Wärmeschutz abgenommen werden. Und: Die Bestätigung muss zehn Jahre lang aufbewahrt werden.

Unser Tipp:

Die Energiekrise hat für Immobilieneigentümer gravierende Auswirkungen. Das Wissen um den Zustand und eventuell notwendige Maßnahmen an der eigenen Immobilie sind somit noch wichtiger geworden. Daher sollten Ihre Kunden eine umfangreiche Bewertung unter Einbeziehung der neuen energetischen Anforderungen in Betracht ziehen.

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/



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

Sie sind noch nicht registriert?

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

* 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.

planethOme

planethOme

BALOISE: Jetzt auch Ihr Partner für Tages- und Festgeld

Wir freuen uns, Ihnen die Partnerschaft zwischen Baloise und WeltSparen vorzustellen - die Kombination, die Ihnen und Ihren Kunden Zugang zu erstklassigen Sparlösungen und attraktiven Zinssätzen bietet. Als vertrauenswürdiger Berater wissen Sie, wie wichtig es ist, gute Renditen und gleichzeitig sichere Anlagemöglichkeiten zu bieten.



Dank unserer Kooperation mit renommierten europäischen Banken haben Sie über unsere Plattform Zugang zu einer breiten Palette von Sparprodukten. Egal ob es um Tagesgeld, Festgeld oder andere Anlageoptionen geht, bei Baloise & WeltSparen finden Sie attraktive Zinssätze und flexible Konditionen, die den individuellen Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht werden.

Wir legen großen Wert auf Transparenz und Sicherheit. Unsere eigene Baloise Zinsvergleichsplattform bietet Ihnen detaillierte Informationen zu den angebotenen Sparprodukten sowie klare Konditionen. Zudem sind Ihre Kunden durch die EU-Einlagensicherung bis zu 100.000 Euro pro Kunde und Bank geschützt.

Auf der Plattform befinden sich nur Euro-Angebote von ausgewählten Banken aus Nordeuropa. Und, wie bei Tages- und Festgeld üblich, natürlich komplett kostenlos.

Mit Baloise & WeltSparen wird die Vermittlung von Sparlösungen für Sie zum Kinderspiel. Unsere benutzerfreundliche Plattform ermöglicht es Ihnen, schnell und unkompliziert auf die besten Angebote zuzugreifen und Ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Wir unterstützen Sie mit einem erstklassigen Kundenservice und umfangreichen Fachkenntnissen. Unser Expertenteam steht Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie bei Fragen zu unterstützen und Ihnen wertvolle Einblicke in die Welt des globalen Sparens zu geben.

Lassen Sie Ihre Beratung auf ein neues Level steigen und bieten Sie Ihren Kunden erstklassige Sparlösungen mit attrakti-

ven Zinssätzen weltweit. Werden Sie Teil der Partnerschaft zwischen Baloise & WeltSparen und entdecken Sie die Vorteile unserer Plattform noch heute. Schreiben Sie eine kurze E-Mail mit Stichwort „WeltSparen“ an fonds@baloise und Sie erhalten kostenlosen Zugang zu der Baloise Plattform.

Exklusiv für [pma:] bieten wir am 8. September um 13 Uhr ein halbstündiges Info-Webinar zum Thema Baloise & WeltSparen:



Registrieren Sie sich kostenlos und nehmen Sie Ihre Kunden mit auf eine Reise zu besseren Renditen und globalen Sparlösungen.

Ihr Erfolg als Berater liegt uns am Herzen – mit Baloise & WeltSparen als starkem Partner an Ihrer Seite.

Baloise Financial Services GmbH

Andreas Michalsky, Senior Vertriebs-Manager
andreas.michalsky@baloise.de



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.



Strahlende Aussichten für Immobilienbesitzer

Förderdatenbank enthüllt Fördertöpfe für effiziente Sanierungen

Im Angesicht des voranschreitenden Klimawandels und der zunehmenden Nachhaltigkeitsdebatte setzt die EU verstärkt auf neue Ziele zur Emissionsreduktion. Eine entscheidende Maßnahme, um diese Ziele zu erreichen, ist die geplante Sanierungspflicht für Bestandswohngebäude. Sie soll dazu beitragen, den Energieverbrauch von Immobilien zu begrenzen und somit die Folgen des Klimawandels einzudämmen. Gebäude tragen nämlich aktuell zu 40 Prozent des Energieverbrauchs und etwa einem Drittel der Treibhausgasemissionen bei. Doch welche Gebäude sind eigentlich von der Sanierungspflicht betroffen? Was kommt auf Hausbesitzer genau zu? Und gibt es ggf. Ausnahmen und/oder Unterstützung?

Wir verraten es Ihnen.

Im Rahmen der Effizienzziele der Bundesregierung wurde beschlossen, den Wärmebedarf von Gebäuden bis 2050 um 80 Prozent zu reduzieren und einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand zu erreichen. Um dieses ambitionierte Vorhaben umzusetzen, wird die Sanierungspflicht vor allem ältere Gebäude mit schlechter Energieeffizienz betreffen. Bis 2030 sollen alle Wohngebäude mindestens die Gesamtenergieeffizienzklasse E erreichen, bis 2033 Klasse D.

[partner:] 3 | 2023

Dies bedeutet, dass die Sanierungspflicht für alle bestehenden Gebäude eingeführt wird, die derzeit die niedrigsten Energieeffizienzklassen E, F, G und H aufweisen. Schätzungsweise sind dies laut Haus und Grund in Deutschland über sieben Millionen Eigenheime und rund 7,2 Millionen Wohnungen.

Derzeit sind folgende Sanierungspflichten geplant:

- Alle öffentlichen Gebäude und Nichtwohngebäude müssen bis 2030 das Effizienzniveau E aufweisen.
- Wohngebäude sollen bis 2030 mindestens das Gesamtenergieeffizienzniveau E erreichen. Bis 2033 muss mindestens die Klasse D erreicht werden.
- Zudem ist die Einführung eines verpflichtenden Renovierungspass geplant. Dieser soll belegen, durch welche Sanierungsschritte ein Gebäude bis spätestens 2050 emissionsfrei wird.

In diesem herausfordernden Wandel stehen viele Immobilieneigentümer möglicherweise vor großen Unsicherheiten. Doch statt den Kopf in den Sand zu stecken, sollten wir die Situation offensiv angehen: zahlreiche Fördermöglichkeiten unterstützen uns dabei.

Deshalb haben wir auch eine Förderdatenbank online gestellt, die Ihnen einen Überblick über alle aktuellen Förderungen bietet.

Finanzierung
mit Förderung
(starpool-febis.de)



Mit unserer Hilfe finden Sie hier die passende Finanzierung mit maximaler Förderung, sei es für den Hauskauf, Neubau, Sanierung, Investition in erneuerbare Energien wie eine PV-Anlage, Elektrofahrzeuge, Barrierefreiheit oder Einbruchschutz.

Bundesweit stehen über 6.600 Förderungen zum Bauen und Modernisieren zu Verfügung. Davon sind über 90 Prozent Zuschüsse und müssen nicht zurückgezahlt werden. Im Schnitt erhalten Sie 20 Prozent Förderungszuschuss vom Staat.

Zögern Sie nicht, weitere Fragen zu stellen oder sich ausführlich zu informieren. Unser Fachteam steht Ihnen gerne zur Seite und freut sich auf Ihre Anrufe oder Mails (psommer@pma.de). Gemeinsam können wir einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz leisten und unsere Gebäude fit für eine nachhaltige Zukunft machen.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen



Sie geben alles.
Wir geben alles für Sie:
exklusive Lösungen für
den Öffentlichen Dienst.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

Sie geben täglich alles und zeigen dabei immer vollen Einsatz. Gut, dass es jemanden gibt, der auch alles für Sie gibt: die **DBV Deutsche Beamtenversicherung**, der Versicherungsspezialist für den Öffentlichen Dienst.

Jetzt im Produktportfolio: **DU SmartFlex**, der **neue kostengünstige und flexible Tarif** für die perfekte Absicherung bei **Dienstunfähigkeit**. Sprechen Sie uns an oder besuchen Sie uns auf axa-makler.de/du-smartflex.

**JETZT NEU:
DU SmartFlex**



[pma:] SERIE



**ZU LANDE,
ZU WASSER
UND IN DER LUFT**



Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Versicherungen für außergewöhnliche Fortbewegungsmittel...

In unserer Beitragsserie 'Zu Lande, zu Wasser und in der Luft' nehmen wir Sie mit auf eine Reise durch die Absicherung von Oldtimern, Booten und Flugzeugen. Entdecken Sie, wie diese Schätze optimal geschützt werden und welche Besonderheiten es zu beachten gilt. Lassen Sie sich inspirieren und informieren – für unbeschwerter Abenteuer auf allen Wegen!

Wer benötigt eine Wassersportversicherung?

Weder die Boots-Kasko- noch die Bootshaftpflichtversicherung sind in Deutschland Pflichtversicherungen. Dennoch sollte jeder Eigentümer eines Bootes, egal ob Segel- oder Motorboot, über beides verfügen.

Warum ist eine Wassersportversicherung sinnvoll?

Überall dort, wo die vorhandenen Gewässer von sehr vielen Bootssportlern oder Badenden benutzt werden oder wo Wassersport und Berufsschiffahrt zusammentreffen, ist die Gefahr, einen Sach- oder Personenschaden zu verursachen, sehr groß. Haftpflichtansprüche, die durch eigene Motor- oder Segelboote verursacht werden, sind jedoch im Rahmen einer Privathaftpflichtversicherung nicht mitversichert. Diese Deckungslücke schließt die Wassersportfahrzeug-Haftpflichtversicherung. Die Sportboot-Kasko-Versicherung sichert die Yacht selbst gegen bestimmte Gefahren ab.

Wofür besteht Schutz?

Die Wassersportfahrzeug-Haftpflichtversicherung gilt weltweit für:

- Die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers aus Halten, Besitz und Gebrauch von Wassersportfahrzeugen, die ausschließlich zu privaten Zwecken verwendet werden.
- Die gesetzliche Haftpflicht aus dem Ziehen von Wasserski-Läufern und Schirmdrachenfliegern.
- Haftpflichtschäden, die sich bei der Teilnahme an Regatten ereignen.

- Die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers für unmittelbare oder mittelbare Folgen der Verunreinigung eines Gewässers einschließlich des Grundwassers (betriebsbedingte Verunreinigungen fallen nicht unter den Versicherungsschutz).

Boots-Kasko-Versicherung:

- Wassersportfahrzeuge aller Art, soweit sie sportlichen und Vergnügungszwecken dienen, Maschinenanlagen, technische Ausrüstung, Zubehör, Inventar, Beiboote.
- Neue Boote können samt Ausrüstung zum Neuwert (Wiederbeschaffungspreis) versichert werden. Ältere Boote sind zum Zeitwert versichert, d. h. sie werden im Schadenfall in die Lage versetzt, neue Sachen gleicher Art anzuschaffen, abzüglich eines dem Zustand der versicherten Sachen entsprechenden Betrags.
- Versicherungsschutz besteht innerhalb Europas auf allen Flüssen und Binnengewässern, während des Aufenthalts außerhalb des Wassers, des Anlandholens und Zuwasserlassens sowie der Land- und Flusstransporte. Zusatzvereinbarungen sind möglich.
- Für Motor- und Segelboote zusätzlich: Nord- und Ostseefahrten; Mittelmeerfahrten bis zu maximal sechs Wochen im Jahr.
- Es gilt der Grundsatz der Allgefahrendeckung mit partiellen, risikokonformen Modifizierungen, z. B. bei Transporten oder für Maschinenanlagen. Individuelle Zusatzvereinbarungen sind möglich.

Was ist wichtig?

In manchen Ländern besteht für das Halten und Führen von Sportbooten eine Versicherungspflicht für die Haftpflichtversicherung (z. B. Italien, Schweiz). Falls das Boot dort benutzt wird, ist eine blaue Versicherungskarte nötig.

Oftmals kann auch der Bootstrailer über die Kaskoversicherung gegen Beschädigungen aller Art abgesichert werden.

Besonderheiten:

Jetskis lassen sich oft nicht ohne Weiteres über die normalen Bootstarife versichern und müssen gesondert angefragt werden.

Wer kein Bootseigner ist, sondern gerne mit Charterbooten unterwegs ist, benötigt eine Skipper-Haftpflichtversicherung.

i



Oldtimer erkennt man i.d.R. an dem sogenannten **H-Kennzeichen**. Allerdings haben dies nicht alle Oldtimer. Sie sind auch ohne H-Kennzeichen auf deutschen Straßen unterwegs und können trotzdem als solche versichert werden.

Wer benötigt eine Oldtimerversicherung?

Oldtimer und Youngtimer erfreuen sich immer größerer Beliebtheit und werden für viele Menschen zum (neuen) Hobby. Dabei handelt es sich um Fahrzeuge, die grundsätzlich mindestens 20 Jahre alt sein müssen, während ein Oldtimer 30 Jahre alt sein muss, um als solcher zu gelten. Ob mit oder ohne H-Kennzeichen oder Wechselkennzeichen, die richtige Absicherung dieser Liebhaberstücke und Wertanlagen ist daher für jeden Besitzer eines solchen Vehikels von hoher Wichtigkeit.

Warum ist eine Oldtimerversicherung sinnvoll?

Ein Oldtimer ist oft etwas Besonderes und bedarf daher einer besonderen Absicherung. Die richtige Versicherung schützt vor finanziellen Verlusten durch Unfälle, Diebstahl oder andere Schäden. Darüber hinaus kann das H-Kennzeichen verschiedene Vorteile, wie Steuerbefreiung und keine Beschränkung durch Umweltplaketten, bieten.

Wofür besteht Schutz?

Eine Oldtimerversicherung bietet Schutz gegen Schäden durch Unfall, Diebstahl und andere Risiken, um den Zeit- oder Materialwert zu sichern und den Marktwert inklusive Wertsteigerung abzusichern. Auch der Wiederherstellungswert im Schadensfall wird durch die Versicherung garantiert.

Was ist wichtig?

- Um eine Oldtimerversicherung abschließen zu können muss das Fahrzeug in der Regel im Originalzustand sein und darf nicht als Alltagsfahrzeug genutzt werden.
- Eine geringe Jahreslaufleistung ist oft gefordert, um das Fahrzeug keinem großen Risiko auszusetzen und sicherzustellen, dass es wirklich nicht alltäglich genutzt wird.
- Der Fahrer des Oldtimers muss in den meisten Fällen mindestens 23 Jahre alt sein.
- Bei hochwertigen Fahrzeugen ist ein Gutachten mit Fotos erforderlich.
- Der Abstellplatz muss in der Regel eine Garage oder zumindest ein Carport sein.

Besonderheiten:

Oldtimer können verschiedene Kennzeichen haben, wie das H-Kennzeichen mit seinen Vorteilen oder das 07 Kennzeichen für Oldtimer Sammlungen. Es gibt keinen Annahmepflicht für Versicherungsgesellschaften im Oldtimer Bereich, sodass jede Gesellschaft selbst entscheiden kann, ob sie ein Fahrzeug versichert oder nicht.

Besonderer Tipp von uns!

Achten Sie auf eine Allgefahren-Deckung. Sie ist umfangreicher als eine reguläre Vollkasko und berücksichtigt u.a. auch Motoren- und Getriebschäden sowie Tierbiss (auch Mäuse).

Für weitere Informationen zu bestimmten Versicherern gibt es die Möglichkeit, die Infothek unter der ID 9158A einzusehen.

Bei Rückfragen steht das Team HUKR-Sach, Fachbereich Kfz, gerne zur Verfügung.

[pma:] Team Sach

Wer benötigt eine Flugzeugversicherung?

Für leidenschaftliche Piloten und Besitzer von Flugzeugen ist eine Flugzeug-Haftpflichtversicherung unerlässlich: sie ist für die Zulassung sogar gesetzlich vorgeschrieben.

Warum ist eine Flugzeugversicherung sinnvoll?

Flugzeuge bewegen sich in einem komplizierten Umfeld, und die Gefahr von Sach- oder Personenschäden ist präsent. Eine normale Haftpflichtversicherung deckt die besonderen Risiken der Luftfahrt jedoch nicht ab. Eine spezielle Flugzeug-Haftpflichtversicherung schließt diese Lücke und schützt vor finanziellen Folgen von Unfällen und Schäden, die durch den Gebrauch eines Flugzeugs entstehen können.

Wofür besteht Schutz?

Ein Flugzeug ist wie ein Auto versichert. Die Kaskoversicherung zahlt für den Ersatz der Maschine, die Haftpflicht übernimmt bei „Personenschäden“. Sofern aufgrund eines Vertrages Personen befördert werden, besteht auch die Verpflichtung zu einer Passagierhaftpflichtdeckung.

Die Flugzeug-Haftpflichtversicherung (inkl. CSL-Deckung)* gilt europaweit und deckt unter anderem folgende Bereiche ab:

- Haftpflichtschäden (die Piloten müssen benannt werden)

Die Kaskoversicherung

- Avionik: Sonderausrüstung und -instrumentarium ist nur nach besonderer Vereinbarung geschützt
- Zubehör ist nicht Gegenstand der Luftfahrzeug-Kaskoversicherung (muss im Wert miterfasst werden).

Die Passagierhaftpflichtversicherung deckt vereinfacht dargestellt:

- Schäden innerhalb des Luftfahrzeuges ab.

*Die CSL Versicherung ist eine sinnvolle und kostengünstige Kombination der Halter-Haftpflichtversicherung und Passagier-Haftpflichtversicherung. Hier steht grundsätzlich für beide Deckungsformen eine einheitliche, hohe Deckungssumme zur Verfügung, die flexibel dort zum Tragen kommt, wo sie wirklich notwendig ist.

Bei den meisten Luftfahrtversicherungen ist der Straßentransport lediglich für Segelflugzeuge und Motorsegler versichert. Der Seetransport hingegen muss individuell mit eingeschlossen werden. Alternativ kann es auch Sinn machen, einzelne Transportversicherungen abzuschließen.

Was ist wichtig?

Die Beiträge zur Haftpflichtversicherung werden durch die Art des Luftfahrzeuges, die Deckungssumme sowie durch die Anzahl der Passagierplätze ermittelt.

Bei der Kasko-Versicherung kommt es auf die folgenden Variablen an:

- Art des Luftfahrzeuges
- Verwendung des Luftfahrzeuges
- Anzahl und Erfahrung der Piloten
- Wert des Luftfahrzeuges
- Höhe der Selbstbeteiligung

Hieraus ergibt sich ein prozentualer Prämiensatz, der mit der Versicherungssumme multipliziert wird. Im Normalfall geht der so genannte Schadenfreiheitsrabatt von dieser ermittelten Prämie ab. (Man kann sich aber nicht weiter runterfliegen.)

Die Luftfahrt-Kaskoversicherung ist eine Zeitwertversicherung. Sie sollten insofern den aktuellen Marktwert analysieren. Es gilt, diesen immer wieder anzupassen. Für die Halterhaft-

pfligt- und Passagierhaftpflichtdeckung müssen mindestens die gesetzlichen Mindestdeckungssummen gewählt werden.

i

Besonderheiten:

1. Geltungsbereich (allgemein)

Wie bereits oben erwähnt, gilt die Haftpflichtversicherung nur für Europa, bestimmte Länder sind sogar gänzlich ausgenommen und außereuropäische Flüge müssen grundsätzlich gesondert versichert werden. Die Deckung in den USA ist darüber hinaus nur bei einer Registrierung in den USA möglich und mit deutlich höheren Kosten verbunden.

2. Geltungsbereich (Segelflieger)

Besonders für Segelflieger bietet das südafrikanische Klima ideale Voraussetzungen, insbesondere wenn in Europa die kalte Jahreszeit herrscht. Um aber in Südafrika fliegen zu können, muss der übliche Versicherungsbereich, der normalerweise Europa umfasst, erweitert werden, und auch der Seetransport für den Verschiffungsprozess muss in die Versicherung einbezogen werden.

3. Geltungsbereich (Aktuelles)

Tatsächlich gibt es aktuell sogar Versicherer, die das Thema Klimakleber berücksichtigen und Vandalismus über die Kaskoversicherung abdecken (andere hingegen werten Aktionen dieser Art als politische Unruhen, subsumieren sie unter Kriegsklauseln und berechnen extra Zuschläge).

Im turbulenten Himmel der Versicherungswelt ist eine sichere Landung von höchster Bedeutung. Deshalb gilt unser Dank an dieser Stelle unserem langjährigen Partner Klaus Günter. Ohne ihn wären wir mit dem Beitrag zum Thema Flugzeugversicherung nicht abgehoben.

Klaus Günter ist nicht nur ein versierter Experte, der eine Vielzahl von Kunden in luftiger Höhe versichert hat, sondern selbst auch leidenschaftlicher Pilot. Sollten Sie also Fragen zu dem Thema haben oder Beratung und Unterstützung benötigen, schreiben Sie ihn gerne an. klaus.guenter@klaus-guenter.de

Sie sehen also, abheben lohnt sich!

[pma:] und Klaus Günter (Maklerpartner seit 2016)

Verkaufsansatz: Unfallversicherung ganz ohne Horrorszenarien erklären

Man muss nicht immer das Thema Vollinvalidität heranziehen, um Kunden die Vorteile einer privaten Unfallversicherung aufzuzeigen.

Eine private Unfallversicherung sollte natürlich auch immer den „Worst-Case“, also eine starke bleibende körperliche und/oder geistige Beeinträchtigung als Folge eines Unfalls absichern. Aber zum Glück kommt dies nicht so häufig vor. Noch nicht einmal fünf Prozent aller Unfälle mit Invalidität als Folge übersteigen einen Invaliditätsgrad von 50 Prozent. Da ist es ein berechtigter Kundeneinwand, dass die Unfallversicherung dann doch auch eigentlich überflüssig sei, oder? Die Kundenrechnung könnte ja so lauten: Keine Vollinvalidität = kein gesteigerter Kapitalbedarf = keine Unfallabsicherung notwendig, oder? Kann man so sehen, aber dann unterschätzt man die Leistungen einer modernen Unfallversicherung deutlich!

Der große Vorteil einer privaten Unfallversicherung ist, dass diese viele Leistungen bereithält, auch wenn keine dauerhafte Invalidität die Unfallfolge ist. Dies sind z. B. im Alte Leipziger comfort-Schutz:

- **Bergungskosten inklusive Rückreisekosten aus dem In- und Ausland und Kosten für Dekompressionskammer 1 Mio. Euro**
- **Schmerzensgeld bei Knochenbrüchen und Bänderrissen (1.000 Euro) inkl. Entschädigung von Sachschäden (250 Euro)**
- **Kosmetische Operationen inklusive Schäden an natürlichen Zähnen 1 Mio. Euro**
- **Zehn Sitzungen für psychologische Betreuung nach einem schweren Unfall**
- **Haushaltshilfekosten acht Stunden täglich für max. drei Monate**

Auch bei manchen Dingen, die nichts mit einem Unfall zu tun haben, kann Ihr Kunde Leistungen erhalten, beispielsweise

- **5.000 Euro Sofortleistung bei schweren Organ- und Krebserkrankungen (Dread-Disease)**
- **5.000 Euro Kostenzuschuss für kosmetische Operation nach Brustkrebs mit Amputation**

Machen Sie das neue Unfallprodukt für Ihre Kunden erlebbar!

Nehmen Sie Schaden- bzw. Leistungsbeispiele und machen Sie diese Geschichten erlebbar. Lassen Sie den Zuhörer mitfühlen. Hier kommen ein paar Storys als Inspiration:

Paket Hilfe & Pflege

Mein Kunde konnte nach seinem schweren Fahrradsturz ganz einfache Dinge nicht mehr selbst erledigen. Einkaufen und Putzen waren nicht mehr möglich. Er ist Single und seine Freunde sind fast alle berufstätig. Er wollte sie um Hilfe bitten. Daher war er mehr als froh, dass ihm durch die Unfallversicherung der Einkauf und der Hausputz abgenommen wurden. Und als unangekündigter Besuch vorbeikam, war ihm das nicht unangenehm, denn seine Wohnung war blitzsauber.

Paket Rehamanagement

Meine oft sehr gestresste Kundin, die ein erfolgreiches Modeunternehmen besitzt, war damals richtig erleichtert. Nach ihrem Unfall war der Aufwand für die Organisation der notwendigen Rehamanagementmaßnahmen einfach zu viel für sie. Sie musste ja ihr eigenes Unternehmen weiter am Laufen halten.

Sich dann auch noch um die Rehamanagementmaßnahmen und den ganzen Papierkram kümmern zu müssen, war für sie eine Horrorvorstellung. Sie war heilfroh, als sie hier über die Unfallversiche-

rung Unterstützung erhielt. So konnte sie sich weiter um ihr Unternehmen kümmern.

Paket Sport, Freizeit & Co.

Mein Kunde hatte seinen Chef und dessen Ehefrau zu einer Party eingeladen. Er hatte gerade eine Beförderung erhalten und wollte sich mit der Einladung bedanken. Der Abend war perfekt. Es wurde ausgelassen und fröhlich gefeiert.

Auf der Kellertreppe zum Partykeller wurde jedoch das ein oder andere Getränk verschüttet. Die Ehefrau des Chefs rutschte aus und verletzte sich schwer. Da in der Unfallversicherung auch die Partygäste kostenlos mitversichert sind, erhielt die Ehefrau eine entsprechende Summe. Der Vorfall hat sich auf das Verhältnis zum Chef nicht negativ ausgewirkt.

Falls Ihre Kunden immer noch zögern, empfehlen wir die folgende Rechnung:

Je nachdem, wie hoch Sie die Versicherungssumme und Progression für Ihre Kunden wählen, muss die private Unfallversicherung nicht teuer sein. Außerdem wird die Prämie mit der **#papierlos-Variante** des Tarifs bis zu zehn Prozent und mit **#invalidität25** d. h. Kapitaleistung erst ab 25 Prozent (Franchise) sogar bis zu 60 Prozent günstiger.

Und das ist noch nicht alles: Die Unfallversicherung der Alte Leipziger schützt **Sie** vor Haftungsfallen und lästigen Leistungsdiskussionen.

Die **Vorversicherungsgarantie** erleichtert das risikolose Umdecken auf die Alte Leipziger: Wir garantieren mindestens die Leistungen der Vorversicherung – Ihre Kunden können sich nur verbessern!

Die **Innovationsklausel** sorgt dafür, dass Ihre Kunden automatisch von neuen und verbesserten Leistungen profitieren, wenn sich unser Tarif während ihrer Vertragslaufzeit verbessert.

Mit der **Best-Leistungs-Garantie** sichern sich Ihre Kunden im Schadenfall die dann besten Leistungen am Markt.

Alle Informationen zur privaten Unfallversicherung finden Sie im Vermittlerportal.

Alte Leipziger

UNSERE MITARBEITER – ÜBER UNS

„Zwei kühle Blonde“: unsere Rasenspezialisten im Rampenlicht

In dieser Ausgabe des Magazins präsentieren wir Ihnen zwei außergewöhnliche Talente, die unser Team mit (ihrem) frischem Elan bereichern. Jung, blond und sportlich sind sie – die beiden jüngsten Mitarbeiter der [pma:]. Doch lassen Sie sich von dem jugendlichem Charme nicht täuschen. Denn, wenn es um grüne Rasenflächen geht, sind sie unübertroffene Experten auf ihrem Gebiet. Gleiches gilt aber auch für ihr anderes Fachgebiet. Oder sollten wir besser Sachgebiet sagen? Mit Eifer und Hingabe sind sie im Team Sach stets darum bemüht, die besten Produkte und Lösungen für Sie und Ihre Kunden zu finden.

Niklas:

Niklas Korte, besser bekannt als KFZ-Korte, ist 26 Jahre alt und seit knapp einem Jahr bei der [pma:].

Im Büro brilliert er mit Fachwissen und Motivation, in seiner Freizeit mit Toren und Trainerschein. Niklas spielt nämlich nicht nur leidenschaftlich gerne Fußball, er bringt es anderen auch erfolgreich bei. Seine Begeisterungsfähigkeit ist aber auch in anderer Hinsicht ansteckend, was wir besonders an seinem Lieblingstag, dem Montag, zu spüren bekommen. Da heißt es nämlich: „Neue Woche, neue Ziele“.



Das bist du heute bei der [pma:]...

KFZ-Experte 😊

Welche Versicherung hat sich für dich schon mal bezahlt gemacht?

KFZ-Vollkasko – hatte einen Totalschaden 😞

Was ist dein Lieblingsbürozitat?

„Das ist keine Frage, das ist eine Feststellung“ – Dr. Oste (Michael Droste)

Welche Versicherungen empfiehlst du Menschen in deinem Alter?

PHV, Hausrat, KFZ-Vollkasko, BU

Was ist das Seltsamste, was du je in einer Schadenmeldung gelesen hast?

In der Schadenmeldung war der Weg skizziert, den der Kunde, ein älterer Herr, auf einem gepflasterten Feldweg betrunken entlang gefahren ist. Leider ist er in der Kurve geradeaus gefahren und dann nach 200 Metern mit seinem Auto in einen Graben gefallen. Logischerweise wollte die Gesellschaft Regress nehmen, der Knaller: der Vermittler fragte „Kann man da noch was machen?“ 😊

Welches Auto fährst du?

Fahrrad aus bekannten Gründen 😊 Ein Urban Five von Riese und Müller.



Julius:

Julius Grafe, 2017 als Azubi bei der [pma:] gestartet, ist heute der Profi für alle Fragen im Bereich Sach Privat. Er überzeugt nicht nur auf dem Golfplatz, sondern auch, wenn er die Kollegen am Currywurst Dienstag mit dem Büro-Gold versorgt. Den 24-jährigen kann man alles fragen – er hat immer eine souveräne Antwort parat und erledigt die Serviceanfragen in Rekordzeit.



Beschreibe deinen Job in einem Satz:

Abwechslungsreich und nie Langeweile!

Dein Haus brennt: Welche drei Gegenstände rettest du?

Handy, Golfbag und mein Chamäleon.

Ein Wort, das du viel zu oft benutzt:

"safe"

Welche Versicherung empfiehlst du Menschen in deinem Alter:

Fondsgebundene Rentenversicherung, grds. sollte jeder Twen sich um das Thema Altersvorsorge und Berufsunfähigkeit kümmern.

Wie beurteilst du die [pma:] als Ausbildungsstätte und was hat dich dazu veranlasst, nach deiner Ausbildung zu bleiben?

Abwechslungsreiche Arbeit und nette Kollegen.

Welche Frage hätten wir dir stellen sollen?

Welches Handicap hast du aktuell?

(Anmerkung der Redaktion:

Wir haben nachgefragt 😊 7,6 - Bravo, Julius!)



[pma:]

DIE UNFALL- VERSICHERUNG DER DIALOG

Kennen Sie schon die Unfallversicherung der Dialog?

Entwickelt wurde sie exklusiv für den Maklermarkt. Zugrunde gelegt sind die aktuellsten Musterbedingungen des GDV, das Bedingungsmerkmal ist einfach strukturiert und leicht verständlich.



Die Vorteile unserer Unfallversicherung

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

Die Tarifierung kann auf dem neu gestalteten, modernen Tarifrechner im Vertriebsportal mit Sofortentscheidung durchgeführt werden. Zudem finden Sie unsere Dialog Tarife auf allen führenden Vergleichsplattformen - dank ihrer Top-Leistungsmerkmale und dem günstigen Pricing .

Die Highlights der neuen Unfallversicherung

Die Vorteile des neuen Produkts

- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten bei den Deckungsbausteinen
- Invaliditätsleistung mit den Progressionen 225 Prozent, 350 Prozent oder 540 Prozent
- Integralfranchise in Klassik zur Beitragsminderung möglich (echte Notfallabsicherung)
- Attraktive Einstiegsprämien für Kinder und Jugendliche
- Garantierter Beitrag für Erwachsene bis 65 Jahre ohne Beitragsanpassung
- Ab 65 Jahren lineare Invaliditätsstaffel und hohe Absicherung möglich
- Keine Berufsangabe bis 18 Jahre (z.B. Handwerker-Auszubildende) erforderlich, auch im Seniorrentarif ab 65 Jahren ist keine Berufsangabe nötig
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung mit Sofortergebnis der Risikoprüfung im neuen Tarifrechner

Interessiert?
Weitere Informationen
zum Produkt finden Sie hier:



Oder Sie steigen gleich
in die Beitragsberechnung:



Die Top-Leistungen in Premium

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

Zuwahlbausteine:

Wir machen die Unfallleistung erlebbar!

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

Gerade Invaliditätsfeststellungen können sich jahrelang hinziehen und vor allem in der Akutbehandlung für den verunfallten Kunden nervenaufreibend sein. Die Dialog verspricht mit dem einzigartigen Zuwahlbaustein „Zahlung der Invaliditätsleistung bei Diagnosestellung“ eine schnelle Leistung ohne Nachweis eines Dauerschadens bis 10.000 Euro. Bei bestimmten Verletzungen erfolgt eine Leistung bereits mit der Diagnosestellung. Auf die Feststellung eines Dauerschadens kommt es bei den Verletzungen nicht mehr an.





HAUTNAH

Ein Blick auf Hautkrebsprävention und Sonnenschutz

Jährlich verlieren allein in Deutschland etwa 4.000 Menschen den Kampf gegen den Hautkrebs, weltweit sind es sogar rund 23.000*. Diese alarmierenden Zahlen verdeutlichen die Dringlichkeit einer umfassenden Aufklärung über diese tückische Erkrankung. Die wichtigsten Fragen, die sich in diesem Zusammenhang daher stellen sind: Was genau ist Hautkrebs und wie können Sie sich davor schützen?

Hautkrebs ist eine bösartige Wucherung von Zellen auf der Haut und wird grob in zwei Hauptkategorien unterteilt: schwarzer und heller Hautkrebs. Besonders bedenklich ist der schwarze Hautkrebs, der aufgrund seiner aggressiven Natur eine ernsthafte Gefahr darstellt. Er verbreitet sich schnell über Lymph- und Blutbahnen im ganzen Körper. Diese Art von Hautkrebs wächst sehr schnell und kann schon im frühen Stadium in anderen Organen Metastasen bilden. Der weiße Hautkrebs dagegen tritt wesentlich häufiger auf, verläuft in der Regel aber weniger aggressiv und ist besser behandelbar.

Doch was sind die Ursachen für diese lebensbedrohliche Erkrankung?

Eine Vielzahl von Faktoren kann zur Entstehung von Hautkrebs beitragen, darunter genetische Defekte. Dennoch stellt die UV-Strahlung den dominierenden Risikofaktor dar. Die Sonnenstrahlen, die scheinbar harmlos auf unsere Haut treffen, können unbemerkt Schaden anrichten und zu Mutationen in den Hautzellen führen – ein Hauptauslöser für Hautkrebs.

Lesen Sie daher unbedingt auch unsere Tipps zum Thema Sonnenschutz.

Ist Hautkrebs heilbar und welche Untersuchungsmethoden gibt es?

Hautkrebs ist in der Regel heilbar, wenn er früh erkannt wird. Eine regelmäßige Untersuchung von auffälligen Stellen und Veränderungen der Haut durch erfahrene Haut- oder Hausärzte soll das Risiko senken, an Hautkrebs zu erkranken oder zu sterben.

Die Krankenkassen unterstützen diese Bestrebungen zur Früherkennung, indem sie verschiedene Untersuchungsmethoden und Maßnahmen zur Hautkrebsvorsorge abdecken.

Seit Juli 2008 gibt es ein bundesweites Programm zur Hautkrebs-Früherkennung. Es soll dabei helfen, Frühstadien und Vorstufen bösartiger Erkrankungen der Haut zu entdecken und über Risiken aufklären. Alle gesetzlich Krankenversicherten ab 35 Jahren können seither kostenfrei alle zwei Jahre den ganzen Körper von geschulten Haut- und Hausärztinnen untersuchen lassen. Bei der Früherkennung, die die Kassen bezahlen, untersucht sie die Ärztin oder der Arzt mit dem bloßen Auge.

Nicht jede Hautarztpraxis bietet automatisch das kostenlose Hautkrebsscreening an. Viele Praxen vergeben entweder gar keinen Termin oder bieten nur eine Selbstzahlerleistung an.

Ein Beispiel ist die Untersuchung mittels Auflichtmikroskopie (Dermatoskopie). Mit dieser Methode kann der Arzt tiefer in die unteren Hautschichten blicken. So kann er das Gewebe genau betrachten und selbst kleinste Hautveränderungen erkennen. Eine andere Option ist die Fluoreszenzdiagnostik. Sie nutzt neben einem speziellen **Gerät** eine fluoreszierende Substanz, die auf die Haut aufgetragen wird. Diese Substanz reagiert auf bestimmte Lichtwellenlängen, wodurch abnormale Zellen oder Bereiche aufleuchten können. Dies kann helfen, bestimmte Hautveränderungen, die im normalen Licht unsichtbar sein könnten, hervorzuheben.

Dieses Gerät macht es übrigens auch möglich, nach einem erfolgten Eingriff zu sehen, ob tatsächlich alles veränderte Gewebe entfernt wurde und die Therapie erfolgreich war oder nicht.

Neben diesen beiden Untersuchungsformen gibt es noch die sogenannte Bilddokumentation. Sie bezieht sich allgemein auf das Fotografieren oder Aufnehmen von Bildern von Hautveränderungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Hierbei werden hochauflösende Fotos oder Videos verwendet, um den Verlauf oder die Veränderungen der Hautläsionen im Laufe der Zeit festzuhalten. Muttermale, die aus hautärztlicher Sicht kontrolliert werden sollten, werden zusätzlich mikroskopisch aufgenommen und vermessen. Das ermöglicht bei Kontrolluntersuchungen den detailgetreuen Vergleich früherer und aktueller Hautbefunde.

* Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland, Weltgesundheitsorganisation (WHO)

Worauf kann ich selbst achten?

Etwa jedes dritte Melanom wächst aus einem Muttermal heraus. Daher ist es ratsam, seine eigenen regelmäßig zu untersuchen. Wir empfehlen zum Flecken Checken die Anwendung der

ABCDE-Methode:

- A für Asymmetrie
- B für (eine unregelmäßige) Begrenzung
- C für Colour (eine veränderte Farbe)
- D für Durchmesser (alles über 5mm ist auffällig)
- E für Erhabenheit

Treffen mindestens zwei Punkte zu, sollte ein Arzt aufgesucht werden.

Wie kann ich mich schützen?

Jeder Einzelne kann sich durch bewussten Sonnenschutz aktiv schützen. Mit dem richtigen Wissen über UV-Schutzfaktoren, Kleidung und Verhaltensweisen im Sonnenlicht lässt sich das Hautkrebsrisiko weiter reduzieren.

Doch was genau und wie genau?
Wir klären auf!

KLAR WENN SOLNEN

Kann man sich von innen schützen?

Betacarotin (in Karotten, Tomaten, Spinat) gilt als natürlicher Sonnenschutz von innen. Es wird extrem gehypt, aber Achtung: man erreicht lediglich LSF6, das Carotinoid ersetzt keine Sonnencreme.

Daher schützen und im Dunklen sitzen oder vernünftig eincremen. Laut einer gemeinsamen Umfrage von Statista und YouGov cremt sich die Mehrheit der Deutschen mit Sonnenschutz mit hohem bis sehr hohem Lichtschutzfaktor ein. Allerdings gibt auch einen beträchtlicher Anteil Befragter an, gar nichts von Sonnenschutz zu halten. 22 Prozent, und damit knapp ein Fünftel der Umfrageteilnehmer gab an, keinerlei Sonnencremes oder -sprays zu nutzen.

Wieviel Sonnencreme sollte man verwenden?

Faustregel: rund zwei Esslöffel für den ganzen Körper, für das Gesicht einen Teelöffel. Sparen Sie nicht: der Lichtschutzfaktor der Haut sinkt rapide.

Wie lange ist Sonnencreme haltbar?

Ungeöffnet hält sich der Schutz bis zu 30 Monate, nach dem Öffnen ca. 12 Monate.

Merke: was komisch riecht oder aussieht, direkt entsorgen.

Welcher Lichtschutzfaktor schützt am besten? Wann nehme ich welchen?

Der Lichtschutzfaktor gibt an, um welchen Faktor sich die Eigenschutzzeit der Haut verlängert. Beispiel: empfindliche Haut schützt sich rund 5 Minuten selbst, mit einer LSF von 30 erhöhen wir die Zeit auf 5 x 30 Minuten, also 150 Minuten, bei einem LSF von 50 wären es dann sogar 250 Minuten. Experten raten jedoch die Zeit nicht komplett auszureizen, sondern eher etwas früher in den Schatten zu gehen, bzw. regelmäßig nachzucremen.

Was, wenn ich ins Wasser gehe?

Nach dem Eintauchen sollten Sie sich wieder Eincremen, die neuen Sonnencremes lassen sich sogar auf nasser Haut gut verteilen.

Was, wenn ich gar nicht nass werde?

Alein durch's Schwitzen geht im Laufe des Tages der Sonnenschutz verloren. Auch durch Reibung (auf dem Handtuch, Kleidung).

Fun Fact:

Laut DWD waren bereits Ende Juli 27 Sommertage mit einer Temperatur über 25 Grad sowie neun heiße Tage mit einer Temperatur über 30 Grad im Flächenmittel registriert worden.

Schätzungen des Statista Consumer Market Outlook zufolge wurden im Jahr 2019 in Deutschland mit Sonnencremes und -sprays für Erwachsene rund 220 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet, ein Wert, der seit 2013 relativ konstant geblieben war. Nach einem pandemiebedingten Tief soll sich der Markt laut Statista-Analyst:innen bis 2024 wieder erholen.

Ein Blick auf den UV-Index der Wetterapp verrät, welcher LSF angebracht ist. Da der Index hier selten bei 0 liegt, ist ein zusätzlicher Lichtschutz immer angeraten.

Das Bundesamt für Strahlenschutz (BfS) empfiehlt für Kinder ab UV-Index 3 einen hohen Sonnenschutzfaktor von 30, für Erwachsene mindestens 20. Ab UV-Index 7, der im Sommer an Nord- und Ostsee fast täglich erreicht wird, sollte man sich am besten direkt mit LSF 50 oder 50+ vor der Strahlung schützen.

Achtung:
eine leichte
Bewölkung verringert
den Index nicht, sie
kann ihn durch Streu-
strahlung sogar noch
erhöhen.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Noch schneller zum Abschluss.

Mit einfachen Prozessen und elektronischer Risikoprüfung können Sie bei Ihren Kunden punkten. Wir bieten viele digitale Services, um Ihnen das Beraten und Verkaufen schneller und einfacher zu machen.

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Landesdirektion Nord

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

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

**Kommen
Sie einfach auf
uns zu!**

Barmenias Tarifwelt für Staatsbedienstete in Polizei und Zoll - vielfältig und einfach

In Deutschland stehen zurzeit mehr als 40 Millionen Menschen im Berufsleben. Davon entfallen über 1,9 Millionen Menschen auf die Berufsgruppe der Beamten (Quelle: Statistisches Bundesamt), darunter rund 300.000 Beamtinnen und Beamte bei Polizei und Zoll. Aufgrund der demografischen Entwicklung, der Krisenresilienz sowie des Aufgabenzuwachses wird sich diese Zahl mittelfristig deutlich erhöhen. In der Zielgruppe der Personen mit Beihilfeanspruch steckt somit ein erhebliches Potenzial. Beamte zu versichern, ist vielseitig. Die vielversprechende neue Tarifwelt der Barmenia macht es nun noch einfacher, die anspruchsvolle Zielgruppe abzuholen, zu versichern und individuell zu begleiten. Weil Beamtenanwärter sowie Beamte so unterschiedlich sind, versichert die Barmenia sie ab sofort auch so. Die Tarifwelt „Genau-Für-Sie“ berücksichtigt mit ihren Produkten die verschiedenen Beihilfeverordnungen der Länder sowie des Bundes und ermöglicht so einen umfangreichen Versicherungsschutz im Krankheitsfall. Und das über die gesamte Beamtenlaufbahn hinweg. So gehören „Beihilfe-Bauchschmerzen“ bei der Bera-

Mit der Tariflinie „Genau-Für-Sie“ wird die Absicherung von Staatsbediensteten in Polizei und Zoll für Makler zukünftig ganz einfach. Denn dort, wo die Beihilfe aufhört, bietet die Barmenia eine Basisabsicherung samt passender Ergänzung, und das begleitend durch ein ganzes Leben.

tung eher der Vergangenheit an! In Deutschland ist eine vollständige Krankenversicherung verpflichtend. Da die Beihilfe Kosten von Beamtinnen und Beamten nur teilweise übernimmt, müssen Kundinnen und Kunden darüber aufgeklärt werden, dass sie zusätzlich zur Beihilfe eine Krankenversicherung vereinbaren müssen. Das gilt auch für Beamte, die Heilfürsorge beziehen, dann spätestens in der Pension. Hier kommen die neuen Barmenia-Genau-Für-Sie-Produkte ins Spiel: Sie ergänzen den Schutz der individuellen Beihilfe. Der Versicherungsschutz lässt sich einfach über die gesamte Laufbahn mit optionalen Leistungen an die sich verändernden Bedürfnisse anpassen.

Kundinnen und Kunden starten mit der Genau-Für-Sie Krankenversicherung als Ausgangsbasis. Wer es vielseitiger und umfangreicher möchte, kann seine Einstiegsversorgung mit dem Genau-Für-Sie 2-Bett- oder 1-Bett-Baustein, der Genau-für-Sie Ergänzung sowie der Genau-Für-Sie Ergänzung Plus aufwerten.

Schließlich sorgt eine höhere Beitragsrückerstattung dafür, dass sich „Gesund leben“ für alle Kund*innen lohnt – und zwar nicht nur, weil es sich so länger leben lässt, sondern auch, weil auf diesem Weg weniger oder keine Leistungen in Anspruch genommen werden. Das belohnt die Barmenia! So erhalten Beamtenanwärter*innen schon im ersten leistungsfreien Jahr sechs Monatsbeiträge zurück. Kosten für Vorsorgeuntersuchungen gefährden die Beitragsrückerstattung nicht.

Das alles und noch viel mehr...

Aber das ist noch längst nicht alles: Die Barmenia-Genau-Für-Sie Krankenversicherung erstattet nicht nur Kosten, sondern bietet umfangreiche Gesundheitservices sowie moderne Telemedizin mit medgate.

Und, sie begleitet Beamte zuverlässig durch ihr ganzes Leben: ein Wechsel in ein anderes Bundesland – kein Problem! Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung passt sich genau daran an. Und auch um die Familie muss man sich nicht sorgen: Sämtliche Familienmitglieder lassen sich umfänglich absichern. Kinder von Beamtinnen und Beamten können ab der Geburt ohne Gesundheitsprüfung aufgenommen werden, und das bei niedrigeren Beiträgen.

Die Tarifwelt für Staatsbedienstete in Polizei und Zoll lässt eben keine Wünsche offen!

TOP-LEISTUNGEN
können sich sehen lassen



Genau-Für-Sie
Krankenversicherung



Genau-Für-Sie
2-Bett

PLUS



Genau-Für-Sie
1-Bett



Genau-Für-Sie
Ergänzung

ODER



Genau-Für-Sie
Ergänzung Plus

Barmenia

SUPER SOMMER HACKS für jede Lebenslage

Damit Sie den Sommer in vollen Zügen genießen können, haben wir hilfreiche Tipps und Tricks gesammelt, die diese Saison unvergesslich machen werden. Wir verraten Ihnen, wie Sie beim Grillen ganz groß raus kommen, sich sicher und smart vor Insekten schützen und im Büro nicht ins Schwitzen kommen. Sogar an unsere geliebten Vierbeiner und lästige Flecken haben wir in diesem vielseitigen Beitrag gedacht.

Danke Joelle Bohle, ohne dich und Tik Tok, hätten wir

- a) wirklich etwas verpasst und
- b) diesen Artikel nicht in dieser Form aufbereitet.

Grillen



1.

Grillroste lassen sich am besten mit einer halben Zwiebel reinigen. Diese einfach auf eine Grillgabel aufspießen und mit der Schnittseite den heißen Rost am besten VOR und unmittelbar NACH dem Grillen reinigen. Durch kräftiges Reiben lässt sich so auch eine hartnäckige Kruste problemlos entfernen.

2.

Damit das Fleisch nicht am Rost kleben bleibt, sollten Sie den Rost vor dem Verwenden mit einem hitzebeständigen Brat- und Backöl einstreichen. Eine gute und nicht entflammable Alternative zum Öl ist die Kartoffel. Ihre Stärke wirkt wie eine Antihafbeschichtung und verhindert, dass das Grillgut am Rost festklebt. Einfach den warmen Grill mit der Schnittfläche einreiben.

3.

Damit beim Grillen von Dorade oder Lachs der Fisch beim Wenden nicht auseinanderfällt, empfiehlt es sich, ihn auf Zitronenscheiben zu legen. Dazu einfach eine Zitrone in Scheiben schneiden und diese nebeneinander auf dem Grill platzieren, den Fisch dann obendrauf. Weiterer positiver Effekt: die Zitrone verschafft dem Fisch ein herrliches Aroma.

4.

Für alle Gasgriller, die nicht wissen, wieviel Gas noch in der Flasche ist, hilft folgender Trick: Kippen Sie heißes Wasser über die Gasflasche. Der Teil der Flasche, der leer ist, wird warm, der Teil, in dem noch Gas steht, bleibt kalt.

Büro und Homeoffice



1.

Früher kommen und früher gehen. Wenn es möglich ist, die Arbeitszeiten flexibel zu gestalten, empfiehlt es sich, im Sommer früh morgens ins Büro zu gehen. Denn morgens sind die Temperaturen am angenehmsten. Sobald die Luft wärmer und stickiger wird, kann die Konzentration schneller nachlassen. Ein weiterer Vorteil ist, dass man durch den frühen Arbeitsbeginn auch früher Feierabend machen kann. So bleibt am Nachmittag Zeit für Badespaß und Entspannung.

2.

Eine erfrischende, cremige Köstlichkeit (wir meinen Eis), ob von der Führungskraft oder in Eigeninitiative zubereitet, trägt zur Urlaubsstimmung im Team bei. Sie hilft auch, unangenehme Aufgaben mit einer positiven Einstellung anzugehen und erfolgreich zu bewältigen.

3.

Wer im Home Office eine Abkühlung braucht, sollte sich ein kaltes Fußbad gönnen. Stellen Sie dazu einfach einen Eimer mit kaltem Wasser unter Ihren Schreibtisch baden Sie die Füße darin. Durch das kalte Wasser wird die Durchblutung angeregt und man wird automatisch fitter und wacher. ▶

Achten Sie nur darauf, dass das Wasser nicht zu kalt ist. Denn dann schließen sich die Poren an den Füßen wieder und versuchen, die Wärme zu speichern.

4.

Eigenes Erfrischungsspray: Anstatt jedes Mal vom Schreibtisch zur Toilette zu gehen, um sich zu erfrischen, ist es sinnvoll, nach einer Alternative am Arbeitsplatz zu suchen. Eine empfehlenswerte Möglichkeit sind selbst hergestellte Erfrischungssprays, die einfach in wiederverwendbare Sprühflaschen abgefüllt werden können. Schon ein Hauch von Wasser auf der Haut sorgt für eine angenehme Erfrischung. Mit einigen natürlichen Inhaltsstoffen lässt sich die Wirkung noch verstärken. Für die Anwendung im Gesicht empfehlen sich milde Inhaltsstoffe wie grüner Tee und Aloe Vera. Ätherische Öle wie Menthol verleihen dem Körper lang anhaltende Frische - am besten in den Kniekehlen, an den Handgelenken und an den Schläfen.



Hunde



1.

Kein kaltes, aber auch kein warmes Wasser für Hunde. Eiskaltes Trinkwasser reizt den Magen und führt zu Erbrechen und Durchfall. Wasser sollte daher immer Zimmertemperatur haben. Auch dürfen Sie Ihre Tiere nicht mit kaltem Wasser abspritzen. Ähnlich wie bei Menschen belasten Sie damit das Herz-Kreislauf-System. Wenn Ihr Hund gerne badet, ist das Schwimmen im Wasser die perfekte Abkühlung, aber auch im Wasser kann er einen Hitzschlag erleiden, da sein Kopf nicht gekühlt wird. Vermeiden Sie zudem stehende Gewässer und Wassertemperaturen über 20 Grad. Dort können sich Blaualgen bilden. Nimmt der Hund von dem verunreinigten Wasser über das Maul etwas auf, kann das u.a. zu Hautausschlägen, Magen-Darm-Beschwerden und Irritationen der Schleimhäute führen. Eine Gefahr ist Botulismus. Diese Art der Verunreinigung entsteht, wenn ein toter Vogel oder Fisch im Wasser schwimmt.

2.

Um das Herz-Kreislaufsystem Ihres Hundes bei hohen Temperaturen zu entlasten, empfiehlt es sich die Futterrationen von zwei auf drei bis vier Portionen zu verteilen. Achten Sie zudem darauf, dass alles leicht verdaulich ist. Vor allem ältere Hunden mit langsamerem Stoffwechsel profitieren davon.

3.

Auch Vierbeiner mögen Eis. Machen Sie Ihrem tierischen Freund mit einem Hunde-Eis (Futter einfach einfrieren) oder einem gefrorenen Beco Ball eine Freude. Der Beco Ball hält ihn zudem eine Weile beschäftigt und lastet ihn geistig aus, da er sich darauf konzentrieren muss, um an das Eis zu kommen.*

***Danke Wiebke Maasjost.**

Wieviel Eis musstest du wohl für Little dieses Jahr schon machen?



4.

Asphalt, Pflastersteine und Sand können sehr heiß werden und zu schmerzhaften Verbrennungen an den Pfoten führen. Testen Sie daher, ob der Boden zu heiß ist, indem Sie Ihre Handfläche auf den Boden legen. Ist es zu heiß, um Ihre Hand dort länger liegen lassen, ist es auch zu heiß für den Hund. Um die Pfoten Ihres Hundes zu schützen, können Sie daher morgens und abends einen Pfötchenbalsam auftragen. Morgens legt er sich wie ein Schutzfilm auf die Haut und abends pflegt er die trockenen Pfoten. Meiden Sie daher heiße Pfade. Aber auch ein kühler Untergrund ist kein Garant für Wohlbefinden. Zumindest nicht, wenn es um Kühlmatten geht. Wenn Sie denken, dass Ihr Hund diese an heißen Sommertagen zu schätzen weiß, testen Sie diese vor einem Kauf lieber erst einmal aus. Manche Hunden lieben zwar kalte Fliesen, legen sich aber nie auf eine Kühlmatte.

Insekten



****Danke Sybille Linders.**
Das ist echt eine Alternative
zu den batteriebetriebenen
Hitzestiften aus der Apotheke.

1.

Mückenstiche jucken und lenken von der Arbeit ab. Aber auch an lauen Sommerabenden im Freien können sie einem schnell die Laune verderben. Dem Verlangen zu Kratzen sollten Sie allerdings widerstehen. Alles, was Sie dazu brauchen, ist ein Löffel und etwas Temperatur. Erhitzen Sie einen Löffel aus Metall (mit heißem Wasser oder erwärmen Sie ihn vorsichtig mit einer Flamme) und halten Sie ihn kurz auf den Mückenstich: die Hitze zerstört die Mückenproteine, die Juckreiz auslösen, und beseitigen ihn.**

2.

Um Mückenstichen aber schon im Ansatz vorzubeugen, hilft regelmäßiges Duschen. Damit befindet sich nämlich weniger Schweiß auf der Haut. Aber auch Ventilatoren oder engmaschige Insektengitter vor den Fenstern sowie Moskitonetze schützen vor den Plagegeistern.

3.

Dufte Sache: Mücken mögen aber nicht jeden Menschen, bzw. nicht jeden Geruch. Bestimmte Gerüche sind für sie sogar sehr unangenehm. Dazu gehören Zitrus-, Lavendel-, Eukalyptus- und Zedernholzaromen. Als vorbeugende Maßnahme gegen Mückenstiche eignen sich daher auch natürliche Abwehrmittel, die auf die Haut aufgetragen werden können. Diese Mittel enthalten in der Regel entsprechende ätherische Öle, die die Insekten abschrecken sollen. Die Wirkung ist jedoch meist zeitlich begrenzt. Deshalb kommen wir in den meisten Fällen nicht ohne synthetische Anti-Mückenmittel zurecht. Den besten Schutz liefern Mittel mit dem Wirkstoff Diethyltoluamid, kurz DEET. Sie halten Mücken bis zu acht Stunden lang fern. (Aus verlässlicher Quelle haben wir übrigens erfahren, dass Entwicklungshelfer auf Autan schwören.)

4.

Aufgetischt: Für die ungestörte Gemütlichkeit am Esstisch im Freien erweisen sich mit Gewürznelken bespikete frische Zitronen oder andere Zitrusfrüchte als wahre Wunderwaffen gegen Wespen. Einfach entsprechend präparierte Zitronenspalten auf dem Tisch verteilen.

Flecken



Packen Sie die Wäsche erst in den Trockner, wenn der Fleck vollständig entfernt ist! Sonst zieht er noch tiefer in das Gewebe des Stoffes ein und ruiniert dein Kleidungsstück womöglich auf lange Sicht!

1.

Deodorant-Flecken lassen sich glücklicherweise recht einfach entfernen, wenn Sie das richtige Waschmittel und, für Härtefälle, einen geeigneten Fleckenentferner für das betroffene Kleidungsstück haben. Sie müssen nun, ähnlich wie bei den Schweißflecken, lediglich das Waschmittel als Vorbehandlung kurz in den Fleck einziehen lassen – und dann ab damit in die Waschmaschine!

2.

Um einem Sonnenbrand und unschönen, schlimmstenfalls sogar gefährlichen Flecken auf der Haut vorzubeugen ist eincremen im Sommer unabdingbar. Leider können sich dabei schon einmal Creme-Reste auf der Kleidung absetzen und hartnäckig „einnisten“. Folgende Hacks und Hausmittel können jedoch bei der Reinigung helfen und das Kleidungsstück wieder wie neu aussehen lassen. Es gibt fast nichts, was diese beiden Klassiker nicht können, daher ab in die Küche und zu Natron und Backpulver greifen. Fleck kurz anfeuchten, Pulver drauf, verreiben und einwirken lassen. Anschließend ab in die Waschmaschine. In der Küche finden Sie aber auch die ultimative Soforthilfe: das Spülmittel. Ist der Fleck gerade erst entstanden, diesen sanft mit einem Tuch abwischen, Spülmittel darauf geben, einreiben und schließlich mit möglichst heißem Wasser auswaschen.

Grundsätzlich gilt: Je höher der Lichtschutzfaktor der Creme und je älter der Fleck ist, umso schwieriger lässt sich der Fleck wieder beseitigen. Aber, je höher der LSF, desto besser für Ihre Haut (siehe auch S. 58)

3.

Sommerzeit ist Beerenzeit und wir können einfach nicht genug von Erdbeeren, Himbeeren und ähnlichem bekommen. Doch so köstlich sie sind, so „gefährlich“ sind sie auch. Schon ein unachtsamer Moment kann dazu führen, dass das neue T-Shirt oder das weiße Sommerkleid mit Flecken verziert wird. Aber keine Sorge, es gibt einen ganz einfachen und schnellen Trick, den Sie kennen sollten, um jeden (frischen!) Beerenfleck im Handumdrehen loszuwerden: heißes Wasser! Geben Sie kochend heißes Wasser über den Fleck, und er ist weg.

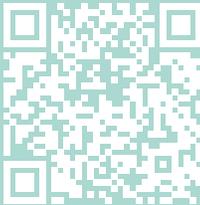
4.

Das Fett muss weg, und damit meinen wir nicht das auf unseren Hüften, sondern die Grillflecken, die durch Fleisch und Marinade auf unserer Kleidung landen. Neben der Behandlung mit Seifenwasser gibt es weitere Tricks: Streuen Sie Backpulver, Kartoffel- oder Stärkemehl, Trockenshampoo oder Babypuder auf den Fleck und warten Sie ab, bis das Pulver das Fett aus dem Stoff gesaugt hat. Anschließend bürsten Sie das Ganze einfach ab. Auch ein Löschpapier kann fettige Grillflecken entfernen: Papier auf den Fleck legen, mit einem Bügeleisen drüber gehen – fertig.

Und was denken Sie? Fühlen Sie sich jetzt bestens gerüstet, um die Herausforderungen des Sommers zu meistern? Wir für unseren Teil glauben ja und lehnen uns jetzt entspannt zurück und wünschen Ihnen eine unbeschwerte Zeit ganz ohne Flecken, Stiche oder Schwitzen,

Mit Sicherheit die besten Zinsen

Bis zu
4,00%
Zinsen p.a.



Exklusives Info-Webinar für [pma:]
zum Thema Tages- und Festgeld über Baloise
8. September 2023 // 13:00 - 13:30 Uhr

Ihre Vorteile

- Attraktiv – Top-Zinsangebote Festgeld – bis zu 4,00% Zinsen p.a.
- Sicher – sicher anlegen durch die Einlagensicherung*
- Kostenfrei – Keine Kontoführungsgebühren
- Einfach – schnelle Registrierung & sicherer Online Zugang

* Dank EU-Richtlinie sind Sparguthaben bis zum
Gegenwert von 100.000€ pro Einleger und pro
Kreditinstitut zu 100% abgesichert.

 **baloise**

Werbemitteilung

DAS WIRD EIN FEST!

EINFACHE UND LECKERE REZEPTE FÜR DIE NÄCHSTE
GARTENPARTY ODER ALS ERGÄNZUNG ZUM GRILLEN.

TOMATENBROT

Für 4 Personen

300 g Kirschtomaten • 3 Frühlingszwiebeln • 100 g Rucola • 8 Scheiben rustikales Bauernbrot • 4 Knoblauchzehen • 400 g körniger Frischkäse • Salz, Pfeffer • 8 Scheiben Schwarzwälder Schinken

Tomaten waschen und in Scheiben schneiden. Frühlingszwiebeln putzen, waschen und in dünne Ringe schneiden. Rucola waschen, trocken schütteln und halbieren.

Brotscheiben im Toaster rösten und mit Knoblauch einreiben. Bei Bedarf Brotscheiben halbieren. Mit Frischkäse bestreichen und Tomaten belegen, salzen und pfeffern. Mit Zwiebeln und Rucola bestreuen. Schinkenscheiben halbieren und locker auf die Brote legen. Mit Pfeffer bestreut servieren.

GEFÜLLTE PAPRIKA VOM GRILL

Für 4 Personen

4 Paprika • 2 EL Rapsöl • 1 Dose Mais • 300 g Feta • 12 Cocktailtomaten • 1 Frühlingszwiebel • Pfeffer

Paprika waschen, halbieren und das Kerngehäuse entfernen. Paprika rundherum mit Öl bepinseln. Mais abtropfen lassen. Feta in Würfel schneiden. Cocktailtomaten waschen und halbieren. Frühlingszwiebeln in Ringe schneiden. Alle Zutaten vermengen und auf die Paprikahälften verteilen. Die Paprikahälften bei geschlossenem Deckel auf dem vorgeheizten Grill ca. 10-15 Minuten grillen. Mit frisch gemahlenem Pfeffer bestreuen und servieren.

GEMÜSE-TACOS

Für 4 Personen

400 g grüne Bohnen • 1 rote Zwiebel • 2 Auberginen • 100 ml BBQ-Soße • 12 Taco Shells • 200 g Hirtenkäse • Salz

Grüne Bohnen putzen, halbieren und in kochendem Salzwasser 6 Minuten garen. Abgießen und abtropfen lassen. Zwiebel schälen und in dünne Ringe schneiden. Auberginen waschen und 2 cm groß würfeln. Auberginen mit 2 EL Wasser in eine heiße Pfanne geben und 3 – 4 Minuten garen. Dabei das Wasser verdampfen lassen und die Auberginen anschließend hellbraun braten. BBQ-Soße untermischen, mit Salz abschmecken.

Tacos mit Auberginen, Bohnen und Zwiebelringen füllen. Hirtenkäse zerbröseln und über die Tacos geben.

FENCHELSALAT

Für 4 Personen

250 g Penne • 4 EL Sonnenblumenkerne • 200 g Räuchertofu • 3 EL Sonnenblumenöl • 1 Fenchelknolle (mit Grün) • 3 Möhren • 1 Zwiebel • ½ Zitrone • 1 TL Senf • Salz, Pfeffer

Die Nudeln nach Packungsanweisung in Salzwasser kochen, abgießen, kalt abschrecken und abtropfen lassen. Sonnenblumenkerne in einer Pfanne ohne Fett goldbraun anrösten und abkühlen lassen. Räuchertofu in Würfel schneiden und in 1 EL Öl in einer Pfanne knusprig braten.

Fenchel waschen und das Grün klein hacken. Die Fenchelknolle in feine Scheiben hobeln. Möhren schälen und in feine Scheiben hobeln. Zwiebel schälen und in feine Ringe hobeln.

Zitrone auspressen. Saft, 2 EL Sonnenblumenöl, Senf, Pfeffer und Salz verrühren. Das Gemüse untermischen und mit Tofu und Sonnenblumenkernen bestreuen.

WASSERMELONEN-SALAT

Für 4 Personen

500 g Wassermelone • 200 g Eisbergsalat • 150 g Feta Lesbos • 1 Zitrone • 2 TL Honig • 5 EL Olivenöl • Salz, Pfeffer • 135 g Kalamata Oliven ohne Stein • Fleur de sel • 2 Stiele Basilikum

Wassermelone schälen und in ca. 2 cm dicke Stücke schneiden. Eisbergsalat waschen, trockenschleudern und in mundgerechte Stücke zupfen. Feta würfeln. Zitrone auspressen, Saft mit Honig und 3 EL Olivenöl verschlagen, mit Salz und Pfeffer würzen. Eisbergsalat, Feta und Oliven auf einer Platte anrichten. Melonenstücke entweder für 2–3 Minuten auf den Grill legen oder kurz in der Grillpfanne in 1–2 EL Olivenöl von beiden Seiten braten. Mit etwas Fleur de Sel würzen und auf dem Salat verteilen. Das Dressing über dem Salat verteilen. Die Basilikumblättchen abzupfen und darüberstreuen. Dazu Ciabatta oder Baguette servieren.

WILDBERRY LILLET - EIS

Für 8 Personen

150 ml Lillet Blanc • 350 ml Wildberry Limonade • 1 Päckchen Vanillezucker • 125 g kleine Heidelbeeren • 125 g Johannisbeeren

Lillet Blanc, Limonade und Vanillezucker mischen. Früchte waschen und in 8 Stieleis-Formen füllen. Mit der Wildberry-Flüssigkeit auffüllen. Eisstäbchen hineingeben und mindestens 4 Stunden einfrieren.

BANANA-POPS

Für 16 Stück

½ Zitrone • 4 Bananen • 100 g Zartbitterschokolade • 100 g weiße Schokolade • 2 TL Kokosöl • 50 g Erdnüsse (ungesalzen) • 50 g Kokosraspel

Zitrone auspressen. Bananen schälen und jeweils in 4 Stücke schneiden. Auf den Schnittflächen mit Zitronensaft bepinseln. Holzspieße in die Bananenstückchen stecken. ½ Stunde kaltstellen.

Die beiden Schokoladen grob hacken und getrennt voneinander mit je 1 TL Kokosöl bei schwacher Hitze unter Rühren schmelzen. Die Erdnüsse hacken. Zwei Teller mit Backpapier belegen. Bananenstücke zur Hälfte in die dunkle Schokolade tauchen, in den Erdnüssen wälzen und auf Backpapier setzen. Die übrigen 8 Bananenstücke zur Hälfte in weiße Schokolade tauchen, in Kokosraspeln wälzen und auf Backpapier setzen. Die Schokolade am besten im Kühlschrank trocknen lassen.





Mein Leben.
Besser versichert.

It's time for a
new generation.

Der neue GENERATION private plus

canada *life* TM

Einfach noch besser – die neue Tarifgeneration.

Wir haben unseren Top-Tarif für die private Altersvorsorge mit neuen Features ausgestattet: eine breitere Fondsauswahl, ETFs und neue Optionen für die individuelle Ausgestaltung der Altersvorsorge. Der GENERATION private plus ist unsere bewährte Lösung für eine sichere Altersvorsorge mit guten Renditechancen.

Ab sofort mit noch mehr Argumenten für Ihre Beratung.



Für mehr Informationen
einfach den QR-Code
scannen.

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

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

Cooler Geschichten und „heiße“ Hörerlebnisse

Der Sommer ist die Jahreszeit der Entspannung und Erholung, auch wenn das Wetter nicht immer mitspielt. Also, was könnte besser dazu passen als eine fesselnde Urlaubslektüre? Egal, ob Sie am Strand, in den Bergen oder beim Regen zu Hause entspannen, das richtige (Hör-) Buch* kann Ihre Sinne beflügeln und Ihre Gedanken auf eine Reise schicken.

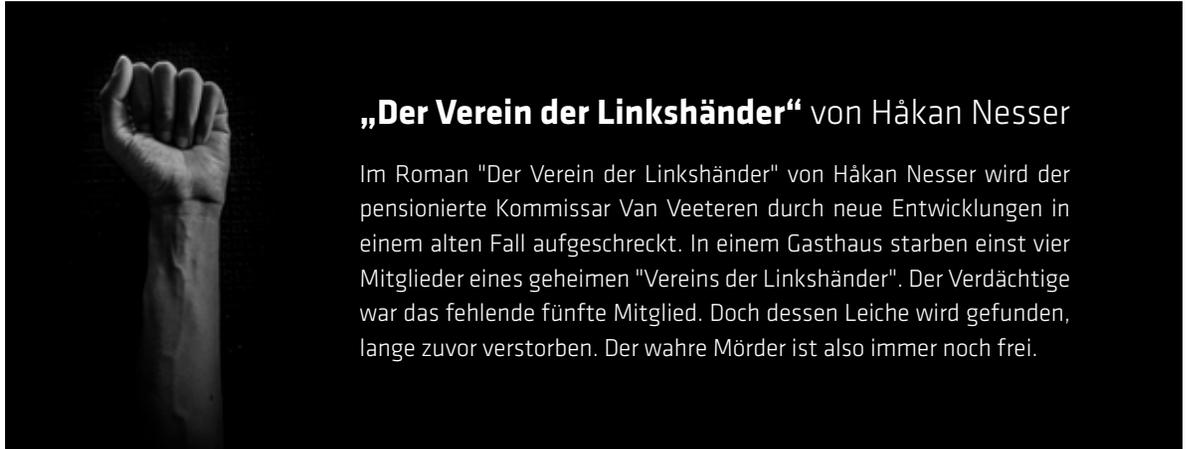
Außerdem kann man den Sommer wunderbar zur Selbstreflexion nutzen und sich inspirieren lassen. Deshalb haben wir nicht nur Empfehlungen aus der Belletristik, sondern auch geniale Sachbücher, die die Gedanken anregen.

Die Wahl der richtigen Lektüre kann jedoch eine echte Herausforderung sein. Und damit Sie sich nicht die Haare raufen, haben wir für Sie ein wenig gestöbert und die absoluten Must-Reads gefunden:

Eine bunte Mischung von Werken, die in fremde Welten entführen, die Fantasie beflügeln, den Geist anregen und die persönliche Entwicklung fördern.



THRILLER/KRIMIS:



„Der Verein der Linkshänder“ von Håkan Nesser

Im Roman "Der Verein der Linkshänder" von Håkan Nesser wird der pensionierte Kommissar Van Veeteren durch neue Entwicklungen in einem alten Fall aufgeschreckt. In einem Gasthaus starben einst vier Mitglieder eines geheimen "Vereins der Linkshänder". Der Verdächtige war das fehlende fünfte Mitglied. Doch dessen Leiche wird gefunden, lange zuvor verstorben. Der wahre Mörder ist also immer noch frei.



„The Ceremonies“ von T.E.D. Klein

"The Ceremonies" ist ein wiedergefundener Horror-Klassiker in hochwertiger Neuauflage. Jeremy Freirs plant, im Sommer auf dem Land an seiner Doktorarbeit zu arbeiten. Doch er entdeckt, dass die Bewohner des Dorfes Gilead einer religiösen Sekte angehören und seltsame Rituale praktizieren. Jeremy wird in die Ereignisse hineingezogen, und ein uraltes, übernatürliches Grauen erwacht.

„Der Marsianer“ von Andy Weir

Der Astronaut Mark Watney sollte eine lebende Legende werden, als er als einer der ersten Menschen den Mars betritt. Doch nur sechs Tage später gerät er bei einer Expedition in einen verheerenden Sandsturm und erwacht bewusstlos und völlig allein auf dem Mars, ohne Ausrüstung, Nahrung und ohne seine Crew, die bereits auf dem Weg zur Erde ist. Ein spektakulärer Überlebenskampf beginnt für ihn.

„Beschütze sie“ von Laura Dave

In Laura Daves Thriller "Beschütze sie" erhält Hannah eines Tages von einem Mädchen einen Zettel mit den Worten "Beschütze sie". Hannah begibt sich auf die Suche nach ihrem plötzlich verschwundenen Ehemann Owen und versucht gleichzeitig, das Rätsel hinter diesem geheimnisvollen Auftrag zu entschlüsseln.



„Abendrot“ von Lucy Foley

In dem vornehmen Wohnhaus im Pariser Viertel Montmartre verbirgt sich mehr, als es auf den ersten Blick scheint. In "Abendrot" von Lucy Foley besucht die junge Jess ihren Bruder, der kürzlich in dieser Pariser Residenz eingezogen ist. Doch Ben ist nicht in seiner Wohnung zu finden – er ist spurlos verschwunden. Während Jess im Laufe der Zeit im alten Gebäude nach ihrem Bruder sucht, wird ihr immer klarer, dass ein düsteres Geheimnis das Haus und seine Bewohner:innen miteinander verknüpft.



SONSTIGES, SACH, HUMOR:

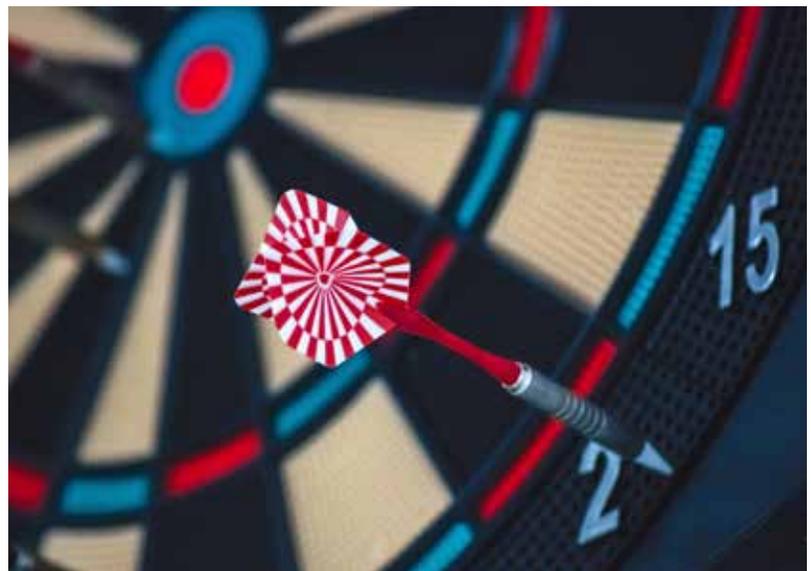


„Erfolgsgeheimnis: Die 1%-Methode“ von James Clear

"Erfolgsgeheimnis: Die 1%-Methode" bietet praktische Werkzeuge, um jedes Ziel zu erreichen. James Clear, ein Experte für Gewohnheitsbildung, zeigt anhand von Erkenntnissen aus Biologie, Psychologie und Neurowissenschaften, wie Sie kontinuierlich besser werden können. Egal ob sportliche, berufliche oder persönliche Ziele wie das Aufhören mit dem Rauchen - dieses Buch liefert Ihnen die notwendige Unterstützung.

„JIMI“ von Philip Norman

"Lebe schnell, liebe intensiv und stirb jung" - die fesselnde Biografie über den Musiker Jimi Hendrix. Philip Norman taucht in die Geheimnisse um den Gitarren Gott ein, der auf dem Höhepunkt seines Könnens einsam starb und eines der größten Rätsel der Musikgeschichte hinterließ. Hendrix erreichte als Ausnahmekünstler mit seiner Gitarre musikalische Höhen und prägte die Rockmusik bis heute. Sein tragischer Tod im September 1970 machte ihn zum Mitglied des "Club 27". Autor Philip Norman durchleuchtet den Fall Jimi Hendrix neu, rekonstruiert Aufstieg und Ende anhand von Archiven und Gesprächen mit Weggefährten.





„Die geilste Lücke im Lebenslauf“ von Nick Martin

Nick Martin verlässt seinen Bürojob nach einem Neuseelandurlaub, um eine Weltreise anzutreten. In über 70 Ländern erlebt er dramatische Abenteuer - Verhaftungen, Überfälle, Hurrikane - und gewinnt wertvolle Lebenserfahrungen. Aus einem Jahr werden sechs, und er wandelt sich von einem jungen Mann aus der Provinz zu einer neuen Person.



„Das Wunder von Berlin“ von Daniel James Brown

Neun junge Männer aus der amerikanischen Provinz treten 1936 in Berlin an, um olympisches Gold zu gewinnen. Joe Rantz, ein Junge ohne Perspektive, findet im Rudern Flucht vor seiner Vergangenheit. Gemeinsam mit Freunden stehlen sie den Nazis ihre Propagandashow vor den Kameras von Leni Riefenstahl. Eine Geschichte von Entschlossenheit, Überlebenswillen und Mut.

„Isch geh Schulhof“ von Philipp Möller

Philipp Möller, ein Aushilfslehrer, denkt, dass sein neuer Job locker sein wird - bis zur ersten Stunde in seiner neuen Klasse. Die Musikstunden erinnern eher an DSOS, hyperaktive Kinder flippen ohne ihre Medikamente aus, und Fastfood vom Vortag steht auf dem Frühstücksmenü. Möllers Geschichten aus dem deutschen Bildungschaos sind brisant, berührend und gleichzeitig urkomisch.

„Das neue Land“ von Verena Pausder

In "Das Neue Land" entwirft Verena Pausder eine visionäre Zukunft, in der ein bereits existierendes neues Land sichtbar wird. Dieses Buch beschreibt mutig und konsequent, wie wir durch Technologie, innovative Ideen und verantwortungsbewusstes Handeln eine Veränderung herbeiführen können. Pausder betont die Bedeutung von Innovation, neuer Bildung, Startups, Digitalisierung, Gleichberechtigung, Work-Life-Balance, Klimaschutz und Chancengerechtigkeit. Dieses Werk ermutigt eine Generation dazu, aktiv am gesellschaftlichen Wandel teilzunehmen.



„Breath Atem“ von James Nestor

"Atmen bedeutet Leben" - James Nestor führt uns in seinem Buch wieder zurück zur verlorenen Kunst des bewussten Atmens. Die Atmung ist die einzige Körperfunktion, die der Mensch wirklich steuern kann, aber sie gerät oft aus dem Gleichgewicht. Durch die richtige Atmung können wir nicht nur unsere Gesundheit verbessern, sondern auch abnehmen und unsere Lebensspanne verlängern. Richtiges Atmen fördert Selbstbewusstsein und verbesserte Konzentration.



„Der gelbe Elefant“ von Heinz Strunk

Die Erzählungen in diesem Buch drehen sich um die Aktivitäten einer Seniorenorganisation namens "Freiwillig über die Klippe" sowie eine ungewöhnliche Autofahrt in die Vergangenheit. Ein Experte erlebt in einer Fernsehsendung mit Markus Lanz eine regelrechte Katastrophe, ein Bauer navigiert durch die Großstadt und ein Tourist erlebt eine überraschende Thai-Massage am Strand. Die Texte variieren zwischen dem Stil von Zeitungsreportagen, Schauergeschichten, Briefen und sogar Bulletpoints. Trotzdem haben sie alle eines gemeinsam: Sie sind originell, humorvoll, eindrucksvoll und tragen die unverkennbare Handschrift von Heinz Strunk.

„Das Café am Rande der Welt“ von John Strelecky

Ein hektischer Werbemanager namens John macht in einem abgelegenen Café Rast und stößt auf ungewöhnliche Fragen auf der Speisekarte. Diese Fragen drehen sich um den Sinn des Lebens und führen ihn zu einer inneren Reise, bei der er seine Einstellungen ändert und von einer weisen Meeresschildkröte auf Hawaii lernt. Das Buch erzählt humorvoll und berührend von Johns Transformation.



„Mein perfektes Ich kann mich mal“ von Jürgen Seibold

In einer Welt, die nach Höherem, Schnellerem und Weiterem strebt, hebt sich Daniel ab. Er ist kein Fan von Selbstoptimierung und motivierenden Sprüchen. Stattdessen genießt er sein entspanntes Leben als Dauerstudent, schätzt die Ruhe und ist zufrieden damit. Doch als seine Eltern ihm zum 30. Geburtstag die finanzielle Unterstützung streichen, steht er vor einer Herausforderung: Er braucht einen Job. Das Problem ist, dass er nicht einmal den ersten Arbeitstag bei einfachen Tätigkeiten übersteht. In seiner Verzweiflung beschließt er, einen Ratgeber über sein Spezialgebiet zu schreiben: das Kunst des Nichtstuns. Diese Idee hat unerwartete Konsequenzen...



ZUM VORBESTELLEN:

„Das Sanatorium“ von Sarah Pearse

In Sarah Peares Thriller "Das Sanatorium" wird ein entlegenes Luxushotel in den Schweizer Alpen zum Schauplatz eines Mordes. Bereits bei ihrer Anreise zum "Le Sommet" fühlt sich Detective Inspector Elin Warner unwohl. Sie schreibt dieses Gefühl der düsteren Vergangenheit des Gebäudes zu, das einst ein Sanatorium für Tuberkulosepatient:innen war. Als jedoch plötzlich Menschen verschwinden, Morde geschehen und das Hotel von einem Schneesturm von der Außenwelt abgeschnitten wird, hegt die Polizistin schlimme Befürchtungen.



EMPFEHLUNG FÜR MÄNNER

„Meine Spielzüge“ von Volker Struth

Volker Struth zählt zu den geheimnisvollen Spielerberatern im Profifußball. Sein Leben ist eine spannende Abenteuergeschichte, die von einfachen Anfängen in Pulheim bis zum führenden Spielerberater Deutschlands führt. Sein Buch gewährt Einblicke in die verborgenen Geheimnisse des Fußballs, erzählt von millionenschweren Transfers wie Toni Kroos zu Real Madrid und Mutzuspruch für den WM-Siegtorschützen von 2014. Doch es enthüllt auch den persönlichen Preis, den er bezahlte. Das Buch ermöglicht einen Blick hinter die Kulissen eines Mannes, der im Profifußball viel erlebt hat.



EMPFEHLUNG FÜR FRAUEN

„Die Machtzentrale“ von Vera Steinhäuser

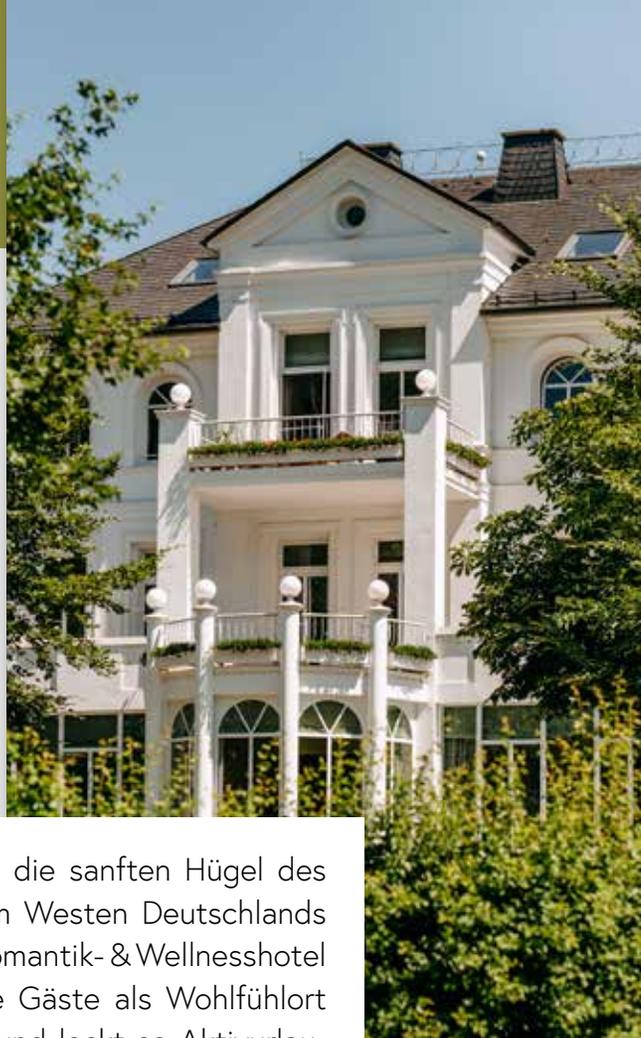
"Macht ist weiblich. Frauen, traut euch!" – Vera Steinhäuser ruft dazu auf, Macht neu zu definieren und mit positiven, weiblichen Inhalten zu füllen. Sie fragt, warum Frauen oft bei Machtthemen verstummen und geht auf die Suche nach den Ursachen. Mit Humor und Neugierde erforscht sie die weibliche Seite der Macht, zeigt, wie Frauen sich im Beruf und im Privatleben stärken können, und ermutigt sie, sich und andere Frauen zu empowern.



[pma:]

Raus aus dem Alltag, *rein in die Auszeit:*

Romantik- & Wellnesshotel Deimann



Eingebettet in die sanften Hügel des Sauerlandes im Westen Deutschlands begrüßt das Romantik- & Wellnesshotel Deimann seine Gäste als Wohlfühlort vom Feinsten und lockt so Aktivurlaubende und Ruhesuchende gleichermaßen. Ein besonderes Highlight des Fünf-Sterne-Hauses ist der großzügige Bade- und Wellnessbereich.



Die exzellente Kulinarik des Gourmetrestaurants Hofstube Deimann, mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet, rundet das Angebot des familiengeführten Hotels ab. Es ist zudem der ideale Ausgangsort für ausgedehnte Wander- und Fahrradtouren. Der 27-Loch Panoramagolfplatz des Golf Club Schmallenberg ist ebenfalls nur 500 Meter entfernt.

DIE DEIMANNSCHE *Vision*

Die Deimanns, die das Hotel bereits in vierter Generation mit großem Engagement als Familie betreiben, sind Visionäre: Immer auf der Höhe der jeweiligen Zeit begannen sie 1917 den ehemaligen Gutshof aus dem Jahr 1880 zu einem erstklassigen Urlaubsort auszubauen - bis heute ist es das einzige Fünf-Sterne-Hotel im Sauerland. Seit 2011 sind auch Theo Deimanns Söhne Andreas und Jochen fest im Betrieb und entwickeln das Refugium mit großem Impetus und der typischen Deimannschen Gastfreundschaft weiter. Ein besonderes Highlight für Erholungssuchende sind seit 2022 die neuen Penthouse Suiten mit eigener finnischer Sauna: „Mit den Penthouse Suiten möchten wir unseren Gästen, vor allem aber Familien, ein Wohlfühlambiente mit viel Platz und Wohnkomfort bieten“, so Andreas Deimann.

GENUSSVOLL *aktiv...*

Das Sauerland mit seinen sanft schwingenden Hügeln muss man hautnah erleben, also raus in die herrliche Natur! In unmittelbarer Nähe zum Hotel Deimann starten zahlreiche Spazier- und Fernwanderwege, wie der Sauerland-Höhenflug und Rothaarsteig. Seinen Gästen zeigt Hotelier Andreas Deimann bei geführten Touren die schönsten Ecken seiner Heimatregion, die teils über den Hausberg Wilzenberg oder durch kleine Fachwerkdörfer und das Sorpetal führen. Auf den Touren werden Wanderfreudige bei Mittagstrasten durch das hoteleigene Wandermobil mit Sauerländer Spezialitäten verwöhnt. Auch Radbegeisterte finden direkt vor der Haustür ein weitläufiges Streckennetz mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden; allein der Sauerland Ring erstreckt sich auf über 84 Kilometer. Zum Angebot gehören auch Downhill-Trails und Freeride-Touren im Bikepark Winterberg und Gellinghausen. Genussradler passieren dabei unzählige Orte für ein Picknick mit Aussicht. Die Zweiräder, egal ob sportive Mountain- und Trekkingbikes oder modernste E-Bikes, können Gäste direkt im Hotel ausleihen. Wer sich lieber auf gepflegten Greens bewegt und die Kunst der weiten Schläge praktizieren möchte: In nächster Nähe zum Hotel liegt auf einem sonnigen Hochplateau ein Sechs-Loch-Kurzplatz und der 27-Loch-Meisterschaftsplatz des Golfclubs Schmallenberg, der gleich drei Optionen für ein 18-Loch-Spiel ermöglicht. Auf einer Gesamtfläche von 120 Hektar werden durch die ergänzende Sechs-Loch-Kurzanlage insgesamt 33 Löcher geboten. Diese Varianz ist im Sauerland einzigartig und lässt, neben den naturnah gestalteten und landschaftlich wie spielerisch besonders reizvollen Bahnen (Par 36), alle Golferherzen höherschlagen. Für kulinarische Erfrischungen sorgt dabei das hoteleigene Golf-Café-Restaurant.



... UND IM INNEREN *Einklang*

Für Urlaubende, die Körper, Geist und Seele ins Gleichgewicht bringen wollen, bietet das Hotel Deimann seit 2021 Yoga-Retreats für Anfänger und Fortgeschrittene. Mehrfach im Jahr können Fans von Asanas zwischen drei- und fünftägigen Deimanns Yoga-Auszeiten wählen. Im Fokus stehen hierbei Übungen im Vinyasa-Stil, die Ruhe und Kraft mit fließenden Bewegungen verbinden; außerdem lehrt ein Inside-flow-Workshop, sich auf die korrekte Atemtechnik zu konzentrieren. Ein wechselndes Sport- und Entspannungsprogramm ergänzt die täglichen Yoga-Einheiten am Kraftort des Schmallenberger Sauerlands.

Wellness OHNE ENDE

Nach Yoga, Golf und einer Bike- oder Wandertour sorgt der Spa im Gutshof für wohlthuende Entspannung. Das Hotel Deimann zählt nicht nur zu den ersten, sondern auch zu den schönsten Wellnesshotels im Sauerland. Die Bade- und Wellnesslandschaft lässt dabei keine Wohlfühl-Wünsche offen: Sie umfasst einen Outdoor- und zwei Indoorpools; ein weiterer Outdoorpool ist bereits in der Fertigstellung. Wer gerne schwitzt, hat ebenfalls die Qual der Wahl: Dampfsauna? Finnische Sauna? Infrarotsauna? Tecalдарium? Aromabad? Bio-Saunarium? Eine Salzsaline, ein Liegestollen, ein Hamam und ein Rasulbad gehören zum Angebot. Basierend auf neuesten





Erkenntnissen, modernster Technik und unter Verwendung von hochwertigen Produkten bietet das Refugium besondere Behandlungen wie das HydraFacial™ an als eine nicht-invasive, höchst effektive Methode zur Hauterneuerung. Weitere Highlights sind die Quarzsandliege, die Ayurveda-Massagen sowie einen Private-Spa.

REGIONALE *Gaumenfreunden...*

Zum ganzheitlichen Wohlbefinden gehören immer auch kulinarische Genüsse – so auch hier. Der gebürtige Münsterländer Thomas Stratmann, der der Familie Deimann schon lange verbunden ist, verwöhnt die Gäste im À-la-Carte-Restaurant mit einer abwechslungsreichen Küche und lässt die Schätze seiner Heimat gekonnt in seine Kreationen einfließen. Während der Wintergarten die idealen Räumlichkeiten für Festlichkeiten aller Art bietet, genießen Gäste im weitläufigen Parkrestaurant das umfangreiche Frühstücksbuffet sowie mehrgängige Abendmenüs im Rahmen der Verwöhn-Halbpension. Das kulinarische Herzstück der Gastronomie deimannlike ist jedoch das mit einem Michelin-Stern ausgezeichnete Gourmetrestaurant Hofstube Deimann, in dem auf höchstem Niveau die feinen Köstlichkeiten von Chefkoch Felix Weber geschlemmt werden können. Ob Austern mit Holundervinaigrette, Gänseleberterrinen im Portweinemantel oder Räucheraal mit hauchdünnem Brotchip: Küchenchef Felix Weber, Jahrgang 1989, kreiert puristische Menüs aus einfachen Lebensmitteln von höchster Produktqualität. Die ausgezeichneten Gerichte bereitet er im offenen Küchenkonzept direkt vor den Augen des Gastes zu – so viel Show muss sein. Zum sechsten Mal in Folge wurde Felix Weber 2022 vom Guide Michelin mit einem Stern geehrt – als einziger Koch im Sauerland.

WOHNKOMFORT *deluxe*

Das Hotel Deimann ist ein Rückzugsort par excellence, dafür sorgt nicht nur seine Lage im malerischen Sauerland, sondern auch die Ausstattung der Zimmer und Suiten. Für besondere Wohlfühlmomente sorgen 21 Juniorsuiten und drei Penthouse Suiten im neuen Anbau Sorpehaus. Neben einem großzügigen Wohnbereich mit Kamin begeistern auch die Badezimmer auf Spa-Niveau. Während die Juniorsuiten mit einer eigenen Infrarotkabine ausgestattet sind, können Gäste der Luxussuiten in der privaten finnischen Sauna schwitzen. „Es ist uns wichtig, unseren Gästen ein tolles Ambiente mit viel Platz und Wohnkomfort zu bieten“, erläutert Hotelier Andreas Deimann und so überzeugen die neuen Refugien mit einem exklusiven Interieur: Heimisches Eichenholz, edle Wollteppiche und Leinen prägen das dezente Design, in dem hellgrüne oder rosenholz-orangene Töne farbige Akzente setzen.

APROPOS NEU: Auch 2023 bringt einige Erweiterungen des Angebotes mit sich. So glänzt der Spa mit dem neuen Adults-Only Liege- und Ruhebereich „Seeterrassen“ und ab Ende des Jahres dürfen alle erwachsenen Gäste in einem zweiten Außenbecken in Ruhe ihre Bahnen ziehen.

www.deimann.de

Plan



sichert Grundfähigkeiten jetzt noch wirksamer ab

Plan D, die erfolgreiche Grundfähigkeitsversicherung der Dortmunder Lebensversicherung AG, überzeugt ab sofort mit einem neuen, hochwertigen Kernschutz, attraktiven Bausteinen und einer Ausbauoption für die Zukunft. Dazu sind die Beiträge stark gesunken und die Gesundheitsprüfung ist noch komfortabler geworden.

Der neue Kernschutz ist die starke Basis von Plan D: Neben grundlegenden Fähigkeiten wie Sehen, Hören, Sitzen, Stehen und Treppensteigen sind hier bereits das Autofahren, das Nutzen von Bus und Bahn und sogar geistige Fähigkeiten enthalten.

20 versicherte Fähigkeiten stecken im Kernschutz. Dieser Umfang geht über den Inhalt marktüblicher Grundfähigkeitsversicherungen deutlich hinaus. Darüber hinaus sind die Beiträge nach der aktuellen Neukalkulation für alle spürbar gesunken.

Auf Wunsch erweitern sieben Bausteine das Dortmunder Kraftpaket:



Drei davon lassen sich in den ersten fünf Jahren sogar nachträglich und ohne Ereignis einschließen: „Der Körper“, „Der Spezialist“ und „Das Zweirad“ – ohne eine erneute Gesundheitsprüfung.

Wer sich für die neue Ausbauoption entscheidet, kann sich bei Ausbildungs- oder Studienabschluss entscheiden: Die Ausbauoption verbrieft das Recht, in eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu wechseln oder weitere Zusatzbausteine einzuschließen – ebenfalls ohne weitere Gesundheitsfragen.

Wie gewohnt ist die Gesundheitsprüfung bei Plan D besonders verständlich, schlank und einfach. Neu ist, dass Auskünfte über Krankheiten, Einschränkungen und Beschwerden nur noch drei und nicht mehr fünf Jahre rückwirkend erfragt werden. Das macht die Beratung zu Plan D noch komfortabler.

Mehr Informationen zu Plan D gibt es auf www.die-dortmunder.de.

Tarifbeispiel

Eintrittsalter 30 / Endalter 67 / Rente 1000 Euro / Maler / Nettobeitrag monatlich in €

Der Kernschutz	35,50
Der Körper	7,44
Der Spezialist	2,88
Das Zweirad	3,90

Die Dortmunder

*Beflügelt die
Vorsorge in
jeder Hinsicht.*

*Mit der ERGO Eco-Line ist die
nächste Generation nachhaltiger
Fondspoliceen auf dem Markt.*



Das Thema „Nachhaltigkeit“ wird bei Verbrauchern immer wichtiger. Laut einer Befragung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young achtet bereits mehr als die Hälfte auf nachhaltige Kriterien bei Lebensmitteln. Und auch bei Vorsorge-Produkten spielt Nachhaltigkeit mittlerweile eine Rolle: Die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen bei der Altersvorsorge ist seit August 2022 Pflicht. Viele Vermittler sehen darin aber auch zusätzliche Vertriebschancen.

Nachhaltige Vorsorge ist mehr als grüne Investmentfonds.

Wirklich nachhaltig kann eine Fondspolice nur sein, wenn sie neben den ESG-zertifizierten Fondsanlagen auch das Sicherungsvermögen in nachhaltige Anlagen investiert. Und wenn auch der Anbieter selbst strenge Nachhaltigkeitskriterien bei seiner Unternehmensführung anwendet.

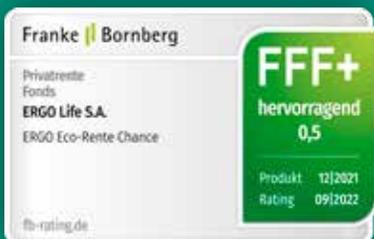
Die nächste Generation nachhaltiger Fondspoliceen.

ERGO hat jetzt den nächsten Schritt gemacht und in Luxemburg ein hochspezialisiertes Entwicklungszentrum für nachhaltige Vorsorge aufgebaut - die ERGO Life S.A. Hier entwickelte das Unternehmen die ersten Fondspoliceen, die zu 100 Prozent den stringenten Nachhaltigkeitskriterien von ERGO gerecht werden: Die ERGO Eco-Line.

Dreifach nachhaltig ist einfach besser.

Die Fondspoliceen der ERGO Eco-Line sind konsequent und auf allen drei Ebenen nachhaltig. Erstens in der Fondsanlage:

Kunden können aus 20 nachhaltigen Fonds auswählen, die regelmäßig von unabhängigen und auf Nachhaltigkeit spezialisierten Ratingagenturen überprüft und bewertet werden. Zweitens im Sicherungsvermögen: Es ist gemäß weltweit anerkanntem MSCI ESG-Rating als nachhaltig bewertet. Und drittens im Unternehmen selbst: ERGO Life wirtschaftet im eigenen Betrieb seit Jahren nachhaltig, beispielsweise durch ein zertifiziertes Umweltmanagement und bei der Verfolgung ehrgeiziger Ziele zur Reduktion von CO₂-Emissionen. Das Unternehmen nutzt ausschließlich Naturstrom aus 100 Prozent erneuerbaren Energien und verzichtet komplett auf Einwegplastik. Mitarbeiter haben unter anderem flexible Arbeitszeiten und das Angebot für Eltern-Kind-Büros.



Ausgezeichnete Nachhaltigkeit in allen drei Bereichen.

Die ERGO Life erzielte die Gesamtnote „Sehr gut“ im Nachhaltigkeits-Kompetenz-Rating des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung und wurde vom IVFP auch für ihre nachhaltige Fondsanlage ausgezeichnet. Zudem erreicht das Sicherungsvermögen der ERGO Life die Bewertung „AA“ im MSCI ESG Rating 2023.

Vorsorgelösungen für drei Kundentypen.

Als erstes Produkt der ERGO Eco-Line ist die ERGO Eco-Rente Chance auf dem Markt. Ihre nachhaltigen Policen gibt es passend für drei Zielgruppen: junge Kunden, die Vermögen aufbauen wollen, Anleger, die größere Summen investieren wollen und Eltern bzw. Großeltern, die nachhaltig für ihre Kinder bzw. Enkelkinder vorsorgen wollen. Sie alle können Gutes tun – für sich selbst, andere und die Umwelt.



Den Regenwald **schützen**.

Mit jeder abgeschlossenen Police der ERGO Eco-Rente Chance unterstützt das Unternehmen Projekte der Tropenwaldstiftung OroVerde. Die finanziellen Mittel werden dafür eingesetzt, die Wälder wieder aufzuforsten und zu schützen, Maßnahmen für die Regeneration der Böden zu ergreifen und der lokalen Landwirtschaft zu helfen.

Weitere Infos zur ERGO Eco-Rente Chance – inklusive Vertriebsunterstützung:
QR-Code scannen und mehr erfahren!



Time for a new GENERATION – Jetzt noch flexibler vorsorgen mit Canada Life

Echte Altersvorsorge ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Der neue GENERATION private plus von Canada Life sorgt für die nötige Ausdauer mit der bewährten Kombinationsmöglichkeit von Sicherheit und Renditechancen. Maximale Flexibilität, einzigartige Investmentbausteine und sinnvolle Risikoabsicherungen machen den neuen GENERATION private plus zu einer Altersvorsorge, bei der Kunden auch wirklich dranbleiben.

Gutes noch besser machen – das ist das Ziel von Canada Life bei der Altersvorsorge für die Kunden. Daher hat der Lebensversicherer seinen bewährten Tarif nun mit einem Update versehen, mit dem Kunden noch besser und individueller fürs Alter vorsorgen können.

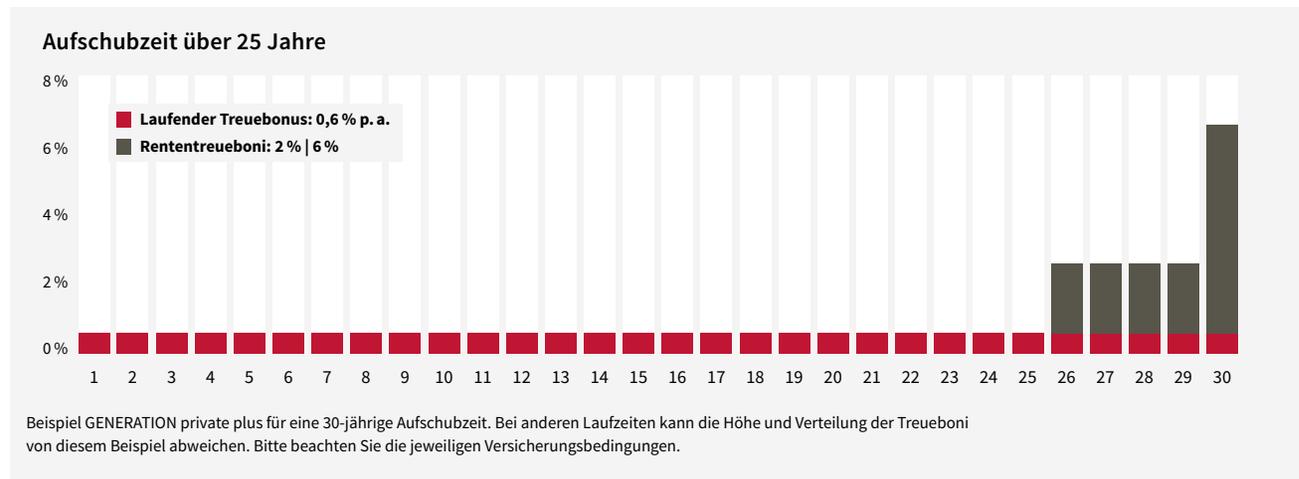
Die Vorteile des Unitised-With-Profits-Prinzips (UWP-Prinzips) können weiterhin für die individuelle Ausgestaltung des GENERATION private plus genutzt werden: Mit der Wahl des UWP-Fonds setzen Kunden auch zukünftig auf die intelligente Kombination von Renditechance und Sicherheit. Canada Life bietet diese Anlagestrategie seit über 20 Jahren in Deutschland an. Und das Prinzip hat sich bewährt: Seit Auflegung 2004 erreicht er eine Wertentwicklung von 4,7 Prozent p. a. (Stand 30.06.2023). Wesentlich für den Erfolg ist die hohe Sachwertquote von etwa 50 Prozent.

Zusätzlich erhöht Canada Life mit attraktiven Treueboni den Ertrag der GENERATION-Tarife – ein echter Anreiz fürs langfristige Sparen. Das bedeutet: Je länger ein Tarif läuft, desto mehr Fondsanteile werden als Treuebonus über die Aufschubzeit zusätzlich gewährt und steigern damit das Rentenvermögen. Die Treueboni werden sowohl bedingungsgemäß während der Vertragslaufzeit als auch zum Rentenbeginn gewährt.



Das Beste kommt zum Schluss – DER TREUEBONUS

→ Treueboni bei laufender Beitragszahlung



Neu beim GENERATION private plus

Die Frage, wie ethisch und nachhaltig ein Unternehmen handelt, ist für viele Anleger zu einem der wichtigsten Entscheidungskriterien geworden: Canada Life hat die Fondsauswahl auf rund 60 Fonds ausgeweitet, darunter insbesondere ETFs und Fonds, die ESG-Kriterien berücksichtigen. Kunden können in einem Vertrag bis zu 40 Fonds wählen.

Wer seine Anlagerisiken begrenzen möchte, hat dafür nun eine zusätzliche Möglichkeit: Neben den endfälligen Garantien des UWP-Prinzips steht Neukunden nun auch ein Automatisches Ablaufmanagement offen. Kunden legen zum Vertragsbeginn einen Betrag fest. Ist dieser erreicht, werden die Anteile der Einzelfonds in das Automatische Portfolio Management mit dynamischem Anlageprofil umgeschichtet.

Ein geringerer Mindestbeitrag ermöglicht es insbesondere jungen Menschen, günstiger in die Absicherung einzusteigen. So kann man nun mit bereits 20 Euro monatlichem Mindestbeitrag im ersten Versicherungsjahr starten und innerhalb von fünf Jahren auf 50 Euro erhöhen.

Einen Einmalbeitrag können Kunden jetzt ab 2.000 Euro platzieren, bei Zuzahlungen genügen 250 Euro.

Auf dem Weg in den Ruhestand kann viel passieren – Risiken mit absichern

Unvorhersehbare Ereignisse können die geplante Altersvorsorge erschweren – und über die Jahre kann auch ein Schicksalsschlag die Pläne durchkreuzen. Eine Berufsunfähigkeit oder eine schwere Krankheit können im schlimmsten Fall sogar die finanzielle Existenz gefährden. Gut, wenn man sich hier zusätzlich abgesichert hat: Der GENERATION private plus bietet eine Reihe von sinnvollen Zusatzoptionen, mit denen das Versorgungsziel und das Einkommen abgesichert werden können. So können Kunden wählen, ob sie eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit mit absichern oder lieber gleich den Zusatzbaustein Berufsunfähigkeitsversicherung wählen möchten.

Ganz neu im Update: Auch gegen 33 bestimmte schwere Erkrankungen kann sich der Kunde in seinem Altersvorsorgepaket absichern. Er erhält im Leistungsfall eine Einmalzahlung ganz unabhängig davon, ob er weiterarbeiten kann oder nicht. Über das Geld können Kunden völlig frei verfügen: Sei es zur Absicherung des Lebensstandards der Familie, wenn ein Einkommen wegfällt, zur Finanzierung von Therapien oder eben als „Altersvorsorge-Retter“, um weiterhin den Vertrag ohne Sorgen bedienen zu können.

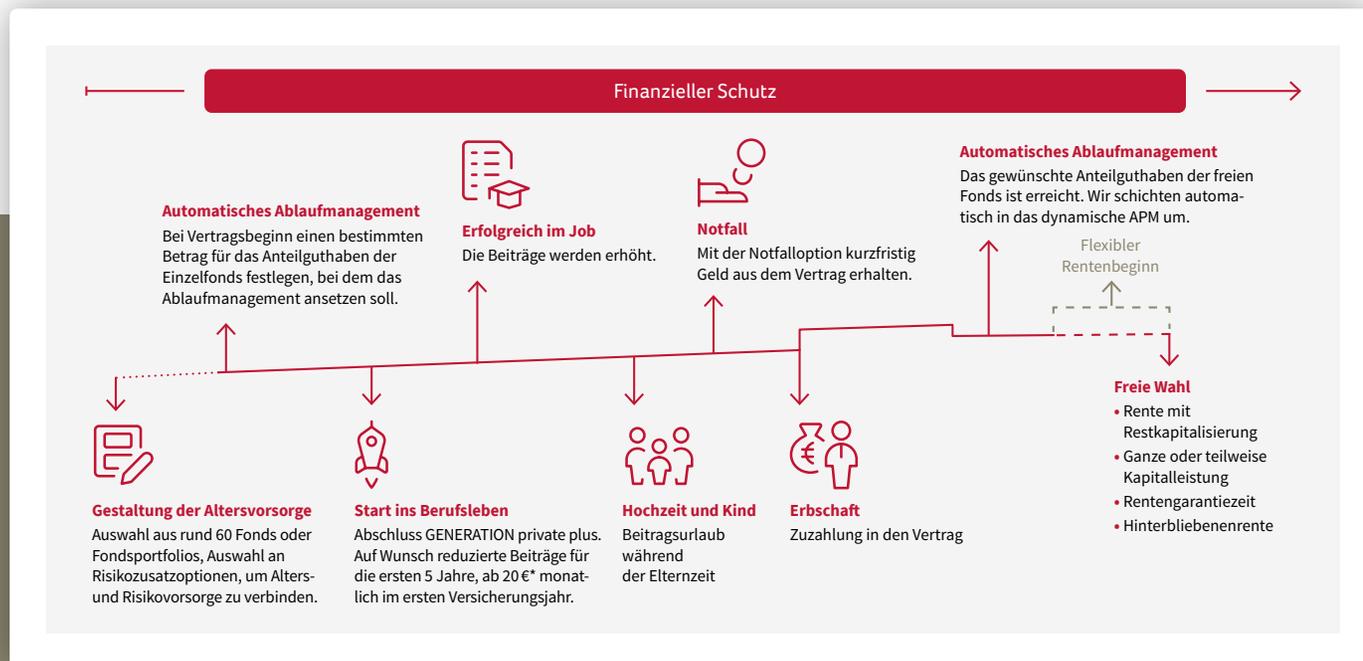
Neue Features des GENERATION private plus im Überblick

- **Top-Fonds Auswahl:** rund 60 Fonds, ETFs und Fondsportfolios passend zu individuellen Kundenwünschen.
- **ESG-Kriterien berücksichtigt:** Die Mehrzahl der Fonds entsprechen Art. 8 oder 9 der EU-Offenlegungsverordnung.
- **Absicherung gegen die finanziellen Folgen von 33 definierten schweren Krankheiten*:** Im Leistungsfall zahlt Canada Life die Versicherungssumme vollständig aus. Auch als „Altersvorsorge-Retter“ nutzbar.
- **Startoption:** ab 20 Euro monatlich** im 1. Versicherungsjahr in die Altersvorsorge einsteigen.
- **Automatisches Ablaufmanagement:** Bei Antragstellung wird ein bestimmter Wert als Betrag für das Anteilguthaben festgelegt. Ist dieser Wert erreicht, wird das Anteilguthaben automatisch in das dynamische APM (gemanagtes Fondsportfolio) umgeschichtet.

- **Zuzahlungen:** jederzeit ab 250 Euro möglich.
- **Notfalloption:** mit der Notfalloption kurzfristig Geld aus dem Vertrag erhalten.
- **Rente mit Restkapitalisierungsoption:** Kunden können wählen, ob eine Rente oder das zu seinem Todeszeitpunkt vorhandene Restkapital in einer Zahlung an die Hinterbliebenen ausgezahlt wird.

*Mögliche Zusatzoption bei laufender Beitragszahlung.

**Startoption mit einem wählbaren Mindeststartbeitrag von 20 Euro monatlich, der während der Startphase von maximal 5 Jahren linear auf den vereinbarten Beitrag von mindestens 50 Euro ansteigt. Die Startoption steht ab 08/2023 in der Online-Berechnungssoftware zur Verfügung. Der reduzierte



Vereinfachte Darstellung möglicher Optionen. Bei Wahl des UWP-Fonds können Einschränkungen bestehen.

*Der reduzierte Beitrag von 20 Euro gilt nur für den Beitrag zur Altersvorsorge, exklusive Risikobausteine.

Absichern, so wie ich es brauche – the new generation

Der GENERATION private plus der Canada Life ist somit eine fondsgebundene Altersvorsorge-Lösung, die sich den Bedürfnissen und Zielen der Kunden anpasst und die sowohl Chancen auf Rendite als auch ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Er überzeugt mit großer Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die jeweilige Lebenssituation, einer wirksamen Risikoabsicherung sowie Investmentoptionen mit Berücksichtigung von ESG-Kriterien während der Vertragslaufzeit. So erhalten die Kunden eine Lösung, die alle ihre Anforderungen erfüllt, unabhängig davon, ob sie eher rendite- oder sicherheitsorientiert sind.

Perfekt für
Ihre Firmen-
kunden

GEMEINSAM STARK

Betriebliche Vorsorge als Chance

Benefits sind neben dem Gehalt die Währung im Wettlauf um Talente. Unser Benefit für Ihre Firmenkunden ist die Kombination aus betrieblicher Krankenversicherung (bKV) und Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Ihr Gesamtpaket für mehr Arbeitgeberattraktivität und Beitrag zur sozialen Verantwortung.

Stärken Sie Ihr Firmengeschäft mit bKV + bAKS:

- Topaktuelles Ansprachethema – als Bestandssicherer und Türöffner.
- Maßgeschneiderte Lösungen für die Belegschaft – hochwertiger Schutz ohne Gesundheitsprüfung möglich.
- Einfache Prozesse – von der Anbahnung bis zum Leistungsfall.


Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise im Firmengeschäft.

Info



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

Die neue Vielfalt in der Berufsunfähigkeit

Keiner kann vorhersehen, wohin die Reise im Berufsleben einmal gehen wird. Entsprechend vielfältig sollte der BU-Schutz sein – denn während sich der Beruf immer mal ändern kann, bleibt der BU-Schutz das ganze Berufsleben bestehen und kann nicht wie eine Kfz-Versicherung einfach gewechselt werden.

**SO VIEL VIELFALT
MUSS SEIN**

Insbesondere junge Leute, wie z.B. Schüler und Studenten, haben beruflich noch alle Möglichkeiten und müssen sich somit auch bei der Arbeitskraftabsicherung „breit aufstellen“. Beamter zu sein, hat zweifelsohne viele Vorteile – dennoch wechseln auch Beamte im Laufe ihres Berufslebens in die Privatwirtschaft, wie unsere realen Beispiele aus der Praxis zeigen. Umgekehrt können auch Angestellte des Öffentlichen Dienstes oder aus Privatinstitutionen später noch verbeamtet werden. Für den Berufsunfähigkeitsschutz heißt das: Die Fokussierung auf eine BU-Versicherung, die nur für eine bestimmte Berufsgruppe eine gute Absicherung bietet, reicht nicht. Vielmehr kommt es

darauf an, junge Menschen so zu beraten, dass sie – egal mit welcher Berufslaufbahn – finanziell gut abgesichert sind. Somit ist die Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte genauso wichtig, wie beispielsweise die Teilzeitklausel für Angestellte oder der Verzicht auf Umorganisation bei den Selbstständigen. Ein BU-Schutz, der so BUnt ist wie das Leben eben. Sprechen Sie daher jetzt vor allem junge Menschen an und weisen Sie sie auf die Qualität und Vielfalt der Condor-BU hin!

Die BU-Rente finden Sie im Maklerportal auf der Seite:
Produkte - Leben Privat - Berufsunfähigkeit



Weitere Informationen zur Condor BU finden Sie im Maklerportal unter

Produkte - Leben Privat - Berufsunfähigkeit sowie unter www.makler-leuchttuerme.de/BU

Haben Sie Fragen?

Ihr Makler-Account-Manager Daniel Kastenholz erteilt Ihnen gerne mobil unter 0151 264 153 39 sowie unter daniel.kastenholz@condor-versicherungen.de Auskunft. Oder wenden Sie sich an das Makler-Service-Center unter 040 5701 9999-1.

R+V

Die neue **DU SmartFlex**

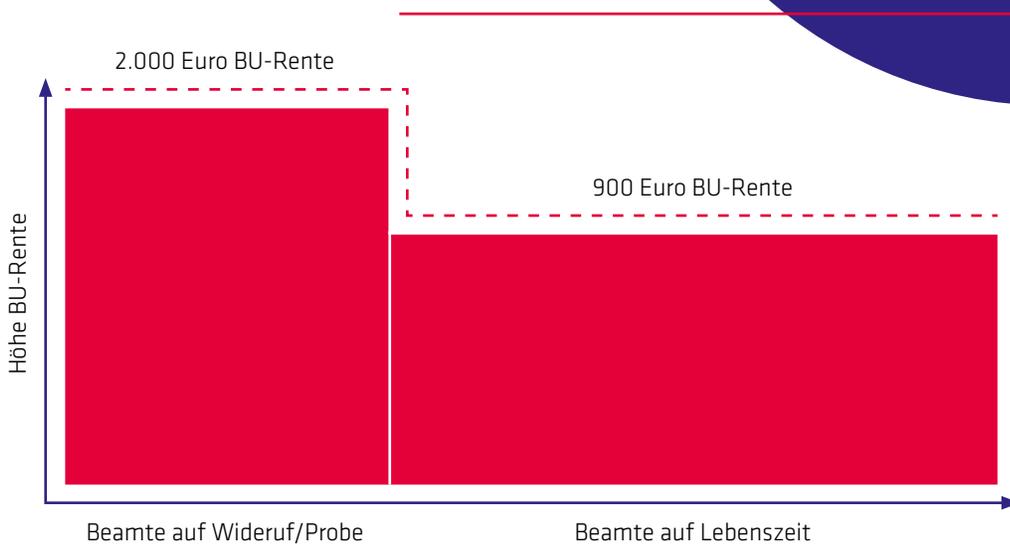
das flexibelste 2 Phasenmodell ohne
Sparanteil mit konstantem Beitrag!



In 2021 verzeichnete der Öffentliche Dienst den höchsten Personalzuwachs seit der deutschen Wiedervereinigung. Damit arbeiten rund 11% der Erwerbstätigen in Deutschland im Staatsdienst. Der öffentliche Dienst boomt. Ein Grund mehr für Sie, die Zielgruppe der Dienstanfänger zu erschließen. Genau diese Zielgruppe benötigt eine ausgezeichnete Absicherung im Bereich der DU.

Für Beamte gelten andere Versorgungsregelungen als für Arbeitnehmer in der Privatwirtschaft. Sie tragen besondere berufliche Risiken und haben andere Rahmenbedingungen, wenn es um die Absicherung der finanziellen Folgen einer Dienstunfähigkeit geht. Junge Beamte auf Widerruf oder Beamte auf Probe stehen hier vor einer besonderen Herausforderung. Denn obwohl sie bereits voll im Dienst integriert sind, können sie erst nach ihrer Verbeamtung auf Lebenszeit auf eine Absicherung bei Dienstunfähigkeit durch den Dienstherrn zählen. Eine frühzeitige und ausreichend hohe Absicherung gegen die finanziellen Risiken bei Dienstunfähigkeit ist darum unerlässlich. Denn wer in jungen Jahren aufgrund von Krankheit oder Unfall durch die Entscheidungen des Dienstherrn dienstunfähig ist und entlassen wird, steht meist ohne Absicherung da. Aber auch als Beamter auf Lebenszeit besteht regelmäßig eine Versorgungslücke. DU SmartFlex schließt diese Lücken bedarfsgerecht und bietet Ihnen einen zuverlässigen Dienstunfähigkeitsschutz zu besonders fairen Konditionen. Dazu können Sie einzigartig flexibel auf die individuelle Situation Ihrer Dienstanfänger reagieren und auch den Vertrag während der Laufzeit anpassen. Folgende Vorteile machen die DU Smart Flex für Sie und Ihre Kunden einfach in der Praxis:

- ✓ **Verlängerung der 1. Phase bis zu einer Dauer von 10 Jahren**
- ✓ **Verkürzung der 1. Phase**
- ✓ **Bei Beginn flexible Festlegung der 1. Phase von 3 – 10 Jahren**
- ✓ **Nachträglicher Einschluss der Teil-DU bei Verbeamtung auf Lebenszeit ohne Gesundheitsprüfung**
- ✓ **In der Regel mit einem konstanten Beitrag in beiden Phasen und im Sicherheitsbereich sogar leicht abgesenkt in der zweiten Phase**
- ✓ **Verlängerung des Versicherungsschutzes beim Verlassen der Beamtenlaufbahn wegen Berufswechsel**



Neben den gewohnt ausgezeichneten Bedingungen der DBV mit beamtenspezifischen Erhöhungsoptionen, haben Ihre Kunden mit der DU Smart Flex bei Verbeamtung auf Lebenszeit die einmalige Möglichkeit auf Einschluss einer Altersvorsorge inkl. Zusatzbausteinen, wie Beitragsbefreiung bei Berufs- oder Dienstunfähigkeit, und einer Leistungsfalldynamik von bis zu zehn Prozent. Das Ganze ohne erneute Gesundheitsprüfung! Vertrauen Sie auf den Spezialisten für den Öffentlichen Dienst – die DBV!

Weitere Informationen finden Sie unter: entry.axa.de/axa-makler/pb/24682022

KALENDER

Herbst-Vertriebstage

19.09.2023 in Münster

26.09.2023 in Werder/Havel

28.09.2023 in Köln

05.10.2023 in Würzburg

Webinare

ELVIS.one Schulungen

29./30./31.08.2023 – 05./06./07./12./13.09.2023

XEMPUS

15.09. und 18.09.2023

Mediolanum

14.09. und 19.09.2023, 21.09.2023

[pma:]-Investment Basis powered by DWS

06.10. und 09.10.2023, 17.10.2023 Hospitation in Frankfurt

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, Jessica Gläser

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler // Artikel Dialog: Designed by sentavio / Freepik // Artikel planethOme: Bild von kjpgarqeter auf Freepik // Artikel Deimann: Ydo Sol Images, Günter Standl, Stefan Schuetz, Björn Lülff // Artikel Urlaub von den Steuern: Bild von karlyukav auf Freepik //

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:] 3.2023.1T



*Deine Fähigkeiten sind das, was Dich ausmacht.
Zeit sie abzusichern.*



Plan 

Der Plan für Dich.

Mehr Persönlichkeit – Mehr Innovation – Mehr Perspektive

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Die Eine für alle Fälle

Unfallversicherung

Mehr erfahren:
dialog-versicherung.de

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



Dialog Versicherung AG
Adenauerring 7, 81737 München

www.dialog-versicherung.de

Ein Unternehmen der

