

[partner:] magazin



Verzicht + Konsum!

Wir schenken
uns nichts

Weniger Verzicht
mehr Sicherheit

Kaufrausch und
Kerzenschein



Exklusiv bei
ERGO: der Baustein

**Sport
Plus**



Weil das Leben nicht nur aus Arbeit besteht: die neue Generation Grundfähigkeitsschutz.

ERGO Body Protect: schützt Privat- und Berufsleben Ihrer Kunden

Was auch immer Ihre Kunden im Leben vorhaben: Mit **ERGO Body Protect** sind sie jederzeit abgesichert. Denn mit der neuen Grundfähigkeitsversicherung von ERGO bieten Sie jetzt nicht nur einen vollwertigen und günstigen Schutz bei der Arbeit, sondern auch in der Freizeit. Und mit dem Zusatzbaustein „Sport Plus“ können erstmals auch Fähigkeiten für den Lieblingssport oder das Hobby abgesichert werden.

makler.ergo.de/produkte/ebp



ERGO

A Munich Re company

Einfach, weil's wichtig ist.

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn sich das Jahr dem Ende neigt, ist traditionell der Zeitpunkt gekommen, zurückzuschauen: zurück auf all die Events und Ereignisse, auf Begegnungen und Beziehungen, auf Erlebtes und Erstrebtetes. Doch dieser Rückblick ist besonders. Denn dieses Jahr war unser Jubiläumsjahr.

Seit nun mehr 40 Jahren gehen wir gemeinsam Erfolgswege mit qualifizierten Versicherungsmaklern, Mehrfachagenturen, spezialisierten Einzelkämpfern und mit regionalen sowie überregionalen Vertriebsorganisationen. Und das wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Während andere daher weiter über Superpools diskutieren, sind wir der Meinung: „Wir sind ein super Pool.“ Dafür finden wir sogar 40 gute Gründe.

Richtig gut finden wir aber auch, dass wir in all den Jahren speziell in Sachen Veranstaltungen und Vertrieb immer am Ball und am Mann bleiben*. Bei uns zählen, neben Austausch und Verbundenheit, vor allem Präsenz und Persönlichkeit. So auch wieder geschehen und gesehen auf unseren Vertriebstagen im Herbst sowie bei unseren speziellen Schwerpunkttagen, die wir im Rahmen unseres Jubiläums in diesem Jahr veranstaltet haben und noch veranstalten werden. Gleiches gilt selbstverständlich für unseren Support, der nach wie vor persönlich von echten Fachkräften, und nicht automatisiert oder anonymisiert einer Investorenlogik folgend, erbracht wird. Aber wir sind auch auf anderen Ebenen aktiv. Diejenigen von Ihnen, die uns schon länger kennen - oder die auf der diesjährigen Jahresauftakttagung dabei waren - wissen, dass unsere Wurzeln im "Heilwesen" liegen. Okay, das tun sie heute noch, da wir stets versuchen, Ihnen die bestmögliche Hilfe zu geben und immer für Sie da zu sein. Aber was wir eigentlich meinen, ist unsere Vorliebe und Expertise für die Arbeit in dieser speziellen Zielgruppe. Um dieser entsprechend Nachdruck zu verleihen, bzw. zu unterstreichen, woher wir kommen und wohin wir geben, treiben wir Themen rund um dieses Klientel proaktiv an; so z.B. durch den Aus- und Umbau der Webpräsenz von DenPhamed.de

Da ein super Pool aber immer auch Synonym für Freiheit und Vielfalt ist, finden sich im Heft natürlich auch wieder Beiträge zu allen anderen Sparten des Finanz- und Versicherungswesens. Passend zur bevorstehenden Jahreszeit erfahren Sie z.B., wie man kältefest investiert. Oder in Analogie zum Titel, auf welche Dinge schwangere Selbständige künftig nicht mehr verzichten müssen. Und apropos Titel: wussten Sie eigentlich, wieviel Liter Glühwein zur Winter- und Weihnachtszeit im Durchschnitt in Deutschland konsumiert werden oder wie Psychologie unser Kaufverhalten beeinflusst? Wir nicht, zumindest nicht so genau. Deshalb haben wir auch gleich jede Menge Redewendungen zum Thema "Verzicht und Konsum" und "Ha-

ben oder Brauchen" gesammelt. Sie werden überrascht sein, da kommt eine ganze Menge zusammen.

Manchmal ist aber auch weniger mehr, deshalb verzichten wir in dieser Ausgabe auf klassische Geschenkideen und schauen einmal, was auch ohne Geld auf dem Gabentisch landen kann. Gleiches gilt im Übrigen auch für die weihnachtliche Tafel. Wer nämlich weniger Fleisch oder Fisch essen möchte, findet in dieser Ausgabe eine erste Anregung –und keine Angst, Ideen für Karnivoren und Pescetarier sind auch dabei, denn auf die konnten nämlich wir nicht verzichten.

Und damit wären wir auch schon fast am Ende, zumindest dieses Editorials und der kurzen Beschreibung dessen, was Sie in und mit dieser Ausgabe an Inhalten „konsumieren“ können. Aber nur fast:

Denn jetzt sagen wir noch einmal „Danke“ für 40 Jahre, wünschen frohe Weihnachten und einen gesunden Start ins neue Jahr!

Ach ja, falls Sie jetzt schon überlegen, auf was Sie 2024 verzichten wollen - Stichwort gute Vorsätze – dann gehört eine Sache sicher nicht dazu: unser Jahresauftakt am 02.02.2024!

Beste Grüße



Dr. Bernward Maasjost

*Immer am Mann und immer am Ball lautet auch das Motto im Februar 2024, da erwartet Sie nämlich der Finanz-Kick des Jahres.

[Schwerpunkt: Verzicht & Konsum!]

- 28** Immer in Bewegung, niemals im Stillstand, unser Geld im Dauerlauf _[pma:]
- 30** Die geheimen Tricks des Einkaufs _[pma:]
- 32** Wir schenken uns nichts _[pma:]
- 34** Kaufrausch und Kerzenschein _[pma:]
- 36** Sein oder nicht sein, haben oder brauchen, Verzicht oder Konsum? _[pma:]

[Sachversicherung]

- 38** Sinnvolle Erweiterungen zur Vollkasko-Versicherung bei KRAVAG _KRAVAG
- 40** Die Bauleistungsversicherung _[pma:] Team Sach
- 42** Die neue Hausratversicherung der Dialog _Dialog

[Kapitalanlagen]

- 44** Sparfuchs vs. Konsumkönig _[pma:]
- 46** Kältefest investieren in eisigen Börsenzeiten _[pma:]
- 48** Wenn der Erbfall eintritt – darauf müssen Ihre Kunden achten _planethOme

[pma:panorama]

- 50** Die Seele entspannen und Sinne aufleben lassen. Einfach mal sein. Im Cape of Senses. _[pma:]
- 54** Ein Leben mit Pferden _Horses for Heroes e.V.
- 56** Weihnachtsmenüs – mit oder ohne Fleisch _[pma:]

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 76** Impressum

[Vertrieb]

- 6** Viel hilft viel _[pma:]
- 8** Erinnern Sie sich...? _[pma:] Team Vertriebstechnik
- 12** Haben Sie eigentlich schon vom Verbundgruppengeschäft gehört? _Klaus Bode, Geschäftsführer [pma:] Assekuranzmakler GmbH
- 13** Save the date _[pma:]
- 14** 5 Schritte zur Financial Wellness _[pma:]
- 16** Weniger ist mehr _[pma:]
- 18** 40 Gute Gründe nicht auf einen Maklerpool zu verzichten _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 22** Die neue Ärzteesprache 2023! _Allianz
- 24** Wenn Krankenvollversicherung, dann richtig. _ERGO Group AG
- 26** Weniger Verzicht, mehr Sicherheit – neue Regeln und ein Präzedenzfall _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

[Lebensversicherung]

- 58** Lang lebe... die Rentenversicherung _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen
- 60** Die bAV ist ein Fokusthema _VOLKSWOHL BUND
- 62** Flexibel & renditestark: Die Zukunft der Altersvorsorge _AXA
- 64** Weil das Leben nicht nur aus Arbeit besteht. _ERGO
- 66** Diese Neuerungen gibt es bei Canada Life _Canada Life
- 68** Mit Baloise Best Invest die KV-Beiträge im Alter finanzieren _Baloise Vertriebsservice AG
- 70** The world is not enough _Hallesche Krankenversicherung a. G.
- 72** Einkommenschutz4Business: _Nürnberger
- 74** Gut versichert und entspannt in die Zukunft sehen _Barmenia



VIEL HILFT VIEL – (Vertriebs-) Veranstaltungen im Fokus

„Viel hilft viel“ – diese Weisheit zieht sich nicht nur durch unsere Veranstaltungen, sie spiegelt auch die Kraft des lebenslangen Lernens wider. Ganz nach dem Motto: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus“, zeigt sich, dass ein breites Spektrum an Wissen und Erfahrung die Grundlage für nachhaltigen Erfolg bietet. Doch nicht nur das. Auch die Schlagworte „Präsent und Persönlich“ finden bei uns – im Vergleich zu anderen – vielfach Anwendung und Anerkennung. So legen wir auch in unserem Jubiläumsjahr großen Wert auf persönliche Nähe und direkten Kontakt und ermöglichen Ihnen mit speziellen Sales-, Sparten- und Schwerpunkttagen unsere ganz eigene Plattform des Austauschs und Lernens. Das breite Angebot an Treffen und Workshops bietet Ihnen also nicht nur die Möglichkeit sich intensiver mit verschiedenen Themenbereichen auseinanderzusetzen, Ihr Wissen zu erweitern oder zu festigen, sondern auch die Chance auf intensiven und inspirierenden Kontakt mit Gleichgesinnten.

Rückblick V(i)ertriebstage

Vier Termine, vier Orte und viermal die Gelegenheit gemeinsam mit uns, die [pma:] Vertriebstage zu erleben und ein einmaliges Miteinander zu genießen. Darüber hinaus bieten unsere Vertriebstage die Chance auf:

- **Die Begegnung mit alten und neuen Kontakten.**
- **Networking in entspannter Atmosphäre.**
- **Wertvolle Insights und den Austausch von Erfolgsgeschichten.**
- **Ein reichhaltiges Programm mit erstklassigen Referenten.**
- **Aktuelle Trends, neue Produkte, Tarife und Themen.**

Maklerbetreuertag

Seit 2004 feiern wir den Maklerbetreuertag als den Tag der Geschäftsfreunde und widmen dieses einzigartige Event speziell den Betreuern unserer Produktpartner und Handelsgesellschaften.

Als Dankeschön für die erfolgreiche und vertrauensvoll Zusammenarbeit haben wir in diesem Jahr all diejenigen, die einen entscheidenden Beitrag zu unserem gemeinsamen Erfolg leisten eingeladen, mit uns das Oktoberfest in Mün...ster zu feiern.



Austausch und
Verbundenheit

Ausblick Schwerpunkttag

Exklusiver Workshop
und Qualifizierung zum
Experten für Vermögen-
übertragung

Erben & Schenken – Schwerpunkttag LV 28.11.2023 / 10:00 Uhr bis 15:00 Uhr

„Ich bin zu jung für ein Testament“ – zugegeben, mit diesem Thema mag sich niemand gerne auseinandersetzen und deswegen wird es häufig gar nicht überdacht. Vielleicht auch, weil Irrtümer wie „das Gesetz wird schon alles sinnvoll regeln“ im Umlauf sind. Wer klug ist, setzt sich rechtzeitig mit dem Thema Vermögensübertragung auseinander und lernt bei unserem exklusiven Workshop zum Beispiel:

- wie man durch Steuervorteile sein Vermögen sinnvoll an die nächste Generation übertragen kann
- die wichtigsten rechtlichen Fragen
- mit welchen Irrtümern man bei der Beratung von Kunden rechnen muss
- wie moderne Fondspolizen nicht nur den eigenen Lebensstandard absichern, sondern auch die Vermögensübertragung an die nächste Generation geregelt werden kann.
- Werden auch Sie Experte für Vermögensberatung und melden Sie sich bei uns. Es sind noch wenige Plätze frei.

>> EVENTDETAIL (pma.de)



Nachhaltig erfolgreich – Schwerpunkttag Sach 05.12.2023 / 10:00 bis 15:00 Uhr

Bio-Lebensmittel, Öko-Strom, Elektro-Auto und Umwelt-Banken: Mittlerweile gibt es zahlreiche Lebensbereiche, in denen sich Menschen für einen nachhaltigen Lebensstil entscheiden. Nachhaltige Mode-Labels, Solaranlagen oder auch vegetarische bzw. vegane Restaurants sind nicht nur bei Öko-Fans beliebt, sondern zum Bestandteil eines gesunden und grünen Lebensstils geworden. Der Umwelt und sich selbst etwas Gutes tun - darum geht es Vielen. Als Versicherungsmakler stehen Sie nun vor der Herausforderung, diesen wachsenden Trend in Ihren Service einzubeziehen. Mit einer steigenden Zahl von Kunden, die sich für E-Autos, Wärmepumpen oder Solaranlagen interessieren, wird der Bedarf an maßgeschneidertem Versicherungsschutz immer größer.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns dazu entschieden, einen speziellen Schwerpunkttag auszurichten und Einblicke in die Versicherungswelt dieser „grünen Themen“ zu gewähren.

Wenn Sie erfahren möchten, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden im nachhaltigen Sektor optimal abdecken, dann melden Sie sich jetzt an.

>> EVENTDETAIL (pma.de)



[pma:]

Erinnern Sie sich...?

In unserem letzten Partnermagazin haben wir die Funktionsvielfalt von ELVIS.one anhand einer eindrucksvollen Grafik (in Summe dargestellt) und einmal mehr bewiesen, dass Ihr/ unser Maklerverwaltungsprogramm weit mehr ist als ein reines Vertriebstool oder ein Programm zur Kundenverwaltung. Es ist ein komplexes System voller nützlicher Features und Funktionen, die Ihnen dabei helfen, Ihre tägliche Arbeit zu erleichtern und Ihre administrativen und vertrieblichen Prozesse bestmöglich zu optimieren und zu organisieren.

Da aber die Auflistung und Beschreibung der einzelnen Bausteine oder Prozesse die Kapazitäten einer jeden Ausgabe sprengen würde, verzichten wir i.d.R. auf das große Ganze und konzentrieren uns auf einen ganz bestimmten funktionalen Aspekt. So auch in diesem Heft, bei der EVA die Hauptrolle spielt.



EVA ist nicht die Freundin von ELVIS oder eine neue Kollegin. EVA steht für Elektronische VertragsAnforderung und hilft dabei, die Übernahme von Versicherungsverträgen von Bestands- oder Neukunden komfortabel über ELVIS.one zu beantragen und durchzuführen.

Folgende Arten der Übernahme sind mit EVA möglich:

- Einzelvertragsübertragung
- Sammelübernahme
- in Unterstützung mit dem [pma:] Fachsupport Agentur- / Teilbestandsübertragung

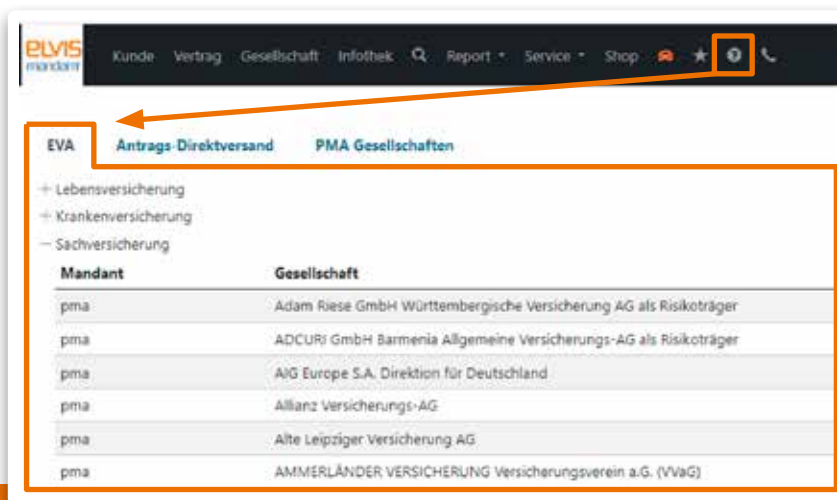
Bevor wir uns die Übertragungswege im Detail ansehen, stellen Sie bitte sicher:

A: Dass der Kunde und die entsprechenden Verträge erfasst sind.

B: Vergewissern Sie sich, dass Sie alle Voraussetzungen zur Übernahme der Verträge erfüllen. Allen voran brauchen Sie die Genehmigung Ihres Kunden in Form einer:

- Maklervollmacht / Betreuungsauftrag (Mehrfachagent)
- Datenschutzeinwilligung

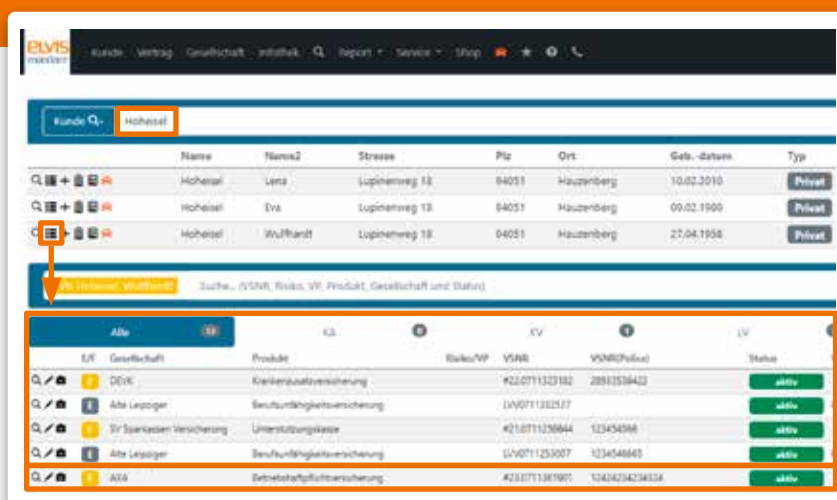
C: Prüfen Sie, ob der gewünschte Versicherer für eine Übertragung mittels EVA zugelassen ist. I.d.R. gilt dies für alle Gesellschaften, mit denen wir eine Courtagevereinbarung pflegen. Eine entsprechende Übersicht finden Sie hier:



Gehen Sie dazu über die Menüleiste auf das ? und suchen Sie nach dem gewünschten Partner.

Wie funktioniert nun eine Einzelvertragsübernahme?

Wählen Sie hierzu den gewünschten Vertrag im ELVIS.one aus:



Mit Klick auf „Lupe“ werden Sie zu den Vertragsdaten geführt, von wo aus Sie den EVA-Prozess starten können:

Hoheisel, Wulffhardt AXA Betriebspflichtv... #23.0711361901 ID 711361901

Herkunft: manuell via Angebot: 18.05.2023 Antragsengang: 19.05.2023

Mandant: jena Gesellschaft: AXA Versicherung AG

Produktgruppe: Haftpflichtversicherung Agentur: 434004828 NÜRNBERGER

Status: aktiv

Werkzeugschlüssel

Vertragsdetails

Vertragsdetails

EVA

Buchung: Dubletten?

Mit Klick auf „EVA“ öffnet sich ein Dialogfeld über das schließlich die Übernahme des Vertrages veranlasst werden kann.

Wie funktioniert eine Sammelübernahme?

Wählen Sie hierzu ebenfalls den betreffenden Kunden im ELVIS.one aus:

Kunde Q- Hoheisel

Name	Name2
Hoheisel	Lena
Hoheisel	Eva
Hoheisel	Wulffhardt

Innerhalb der Kundenansicht können Sie die Verträge in Summe mit Hilfe des EVA-Prozesses zur Übernahme veranlassen:

Werkzeugschlüssel

Dubletten?

EVA Sammelfunktion

Personendaten

Verträge

Adressen

GWG - Dokumentation

VCard

Deckungsauftrag

Klickt man auf den „Werkzeugschlüssel“ öffnet sich ein Dropdown. Hier erscheint die Option, „EVA Sammelfunktion“. Haben Sie „EVA Sammelfunktion“ ausgewählt, öffnet sich ein weiteres Feld, dass Ihnen anbietet Verträge auszuwählen und den BÜ-Prozess anzustoßen.

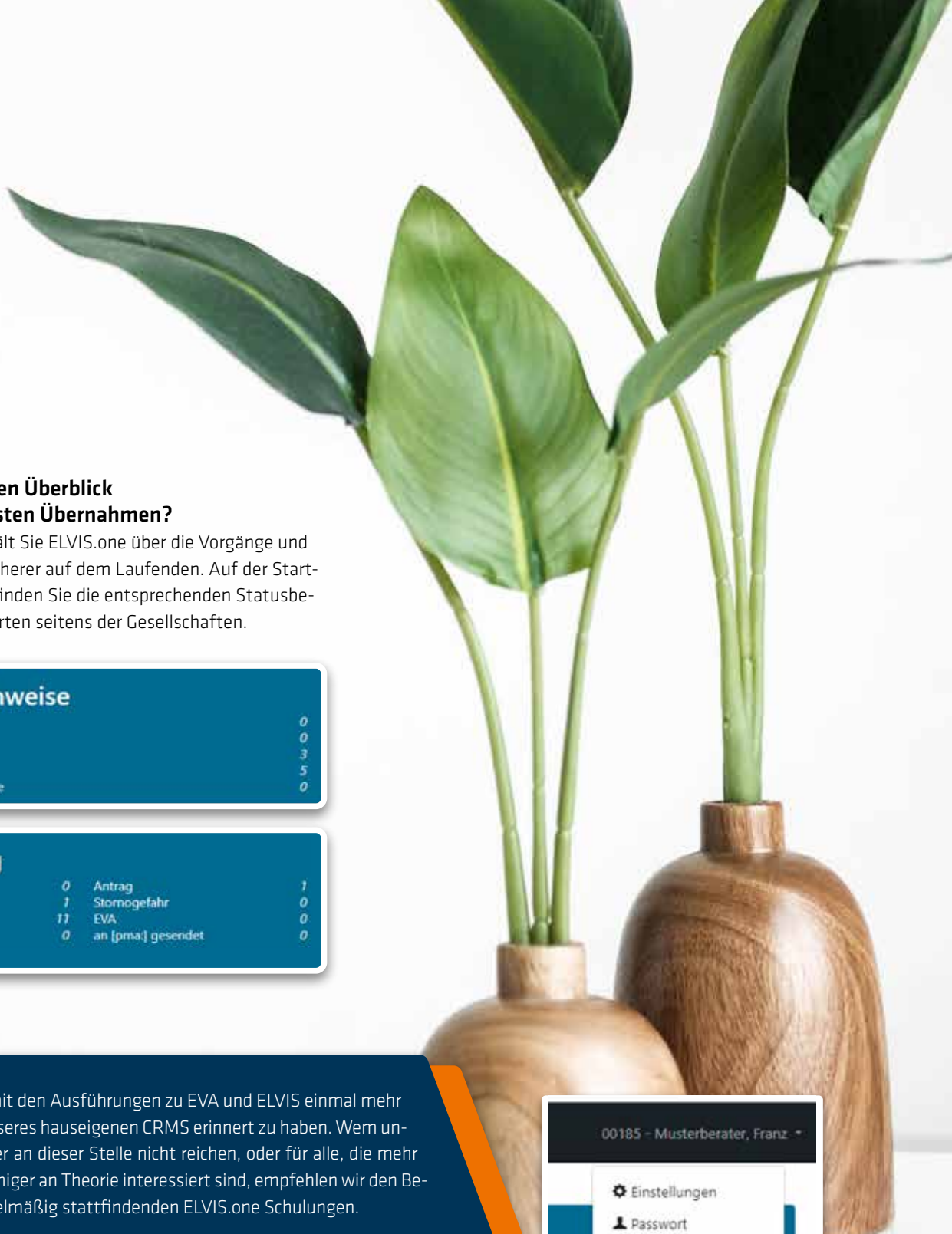
EVA Sammelfunktion

Für folgende Verträge ist eine elektronische Vertragsauskunft möglich:

ID	E/F	Gesellschaft	Produkt	Risiko/VP	VSNR	VSNI
<input type="checkbox"/>	F	NÜRNBERGER	Direktversicherung (BAV)		#20.0710960547	L 238 3513
<input type="checkbox"/>	F	AXA	Hausratversicherung	98 qm, Am Aasee 1, 48153 MS	#21.0711215233	1728
<input type="checkbox"/>	F	Hannoversche	Risikolebensversicherung		#21.0711215743	1234

Zurück Weiter Abbrechen Ok

Wählen Sie hier die zur Übernahme in Frage kommenden Verträge aus und führen Sie den Prozess fort.



Wie behalte ich den Überblick über die veranlassten Übernahmen?

Selbstverständlich hält Sie ELVIS.one über die Vorgänge und Antworten der Versicherer auf dem Laufenden. Auf der Startseite von ELVIS.one finden Sie die entsprechenden Statusberichte und die Antworten seitens der Gesellschaften.

Vorgangshinweise

Mahnvorgänge	0
Neugeschäft	0
EVA	3
Vertragsauskunft	5
sonstige offene Vorgänge	0

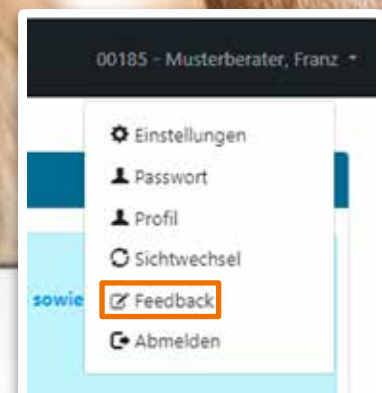
Posteingang

Angebot	0	Antrag	1
Schaden/Leistung	1	Sturmogefahr	0
Vertrag	11	EVA	0
Sonstige	0	an [pma:] gesendet	0

Wir hoffen, Sie mit den Ausführungen zu EVA und ELVIS einmal mehr an die Vielfalt unseres hauseigenen CRMS erinnert zu haben. Wem unsere Beiträge aber an dieser Stelle nicht reichen, oder für alle, die mehr an Praxis und weniger an Theorie interessiert sind, empfehlen wir den Besuch unserer regelmäßig stattfindenden ELVIS.one Schulungen.

Alle Termine und Themen finden Sie im Veranstaltungskalender. (der ist natürlich auch ein Teil von ELVIS.one)

Sie haben selbst Ideen für neue Features und Funktionen, oder wünschen sich Verbesserungen? Dann schreiben Sie uns und nutzen Sie die Feedback Funktion:



[pma:] Team Vertriebstechnik

Haben Sie eigentlich schon vom **Verbundgruppengeschäft** gehört?

In der heutigen Geschäftswelt stehen Sie als Unternehmer vor der ständigen Herausforderung, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen. Als Dienstleister für unsere Kooperationspartner stellen wir uns daher immer wieder die Frage: „Welchen Mehrwert können wir unseren Kooperationspartnern vor diesem Hintergrund bieten?“ Eine Antwort könnte lauten: „zum Beispiel das Verbundgruppengeschäft.“ Doch was verbirgt sich hinter diesem etwas sperrigen Begriff und was ist überhaupt eine Verbundgruppe?

Eine Verbundgruppe ist der freiwillige Zusammenschluss mittelständischer Unternehmen mit dem Ziel, gemeinsam die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Dabei entsteht ein Synergieeffekt, der jedoch nicht in die Selbstständigkeit der einzelnen Akteure eingreift.

Aufgrund des Wettbewerbsdrucks geht die Zusammenarbeit meist über die Beschaffung von Waren hinaus und schließt die Bereiche Marketing, Logistik, IT-Lösungen, Beratung sowie Schulungen ein. Einige Verbundgruppen weiten ihre Dienstleistungen auch auf den Bereich der Finanzdienstleistungen aus. So haben sich beispielsweise die Versicherungsdienste der Verbundgruppen EDEKA und REWE erfolgreich etabliert.

Verbundgruppen und [pma:]

Seit einiger Zeit wird das Geschäft mit Verbundgruppen auch von [pma:] besetzt. Aktuell bestehen Kooperationen mit Deutschlands größtem Kinoverband und Europas größter IT-Verbundgruppe. Zurzeit hat [pma:] Zugriff auf ca. 4.000 Unternehmen, die in den Verbundgruppen organisiert sind. Weitere Kooperationen mit ca. 8.000 Kooperationspartnern stehen kurz vor dem Abschluss. Partner der [pma:], die sich für diesen speziellen Zugangsweg zu gewerblichen Mandaten interessieren, erhalten neben der exklusiven **Möglichkeit zur Akquise**, auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmte Versicherungs- und Finanzierungsprodukte.

Für IT-Unternehmen sind das beispielsweise: die IT-Haftpflichtversicherung mit inkludierter Cyber-Versicherung, die Warenkreditversicherung mit der Möglichkeit auch nur einzelne Kunden / Rechnungen zu versichern oder die rechtssichere bAV- oder bKV-Lösung.

Für Kinobetriebe sind das die bAV-Lösung CINErente, die bKV-Lösung CINEcare sowie die Sach- und Haftpflichtversicherungslösung CINEprotect.

Vorteile des Verbundgruppengeschäfts:

Das Verbundgruppengeschäft bietet Ihnen drei Vorteile:

1. Wachstum Ihres Unternehmens: Eine bereits erschlossene Zielgruppe zu bearbeiten, kann zum Wachstum Ihres Unternehmens beitragen.
2. Profilierung: Sie kennen den Bedarf und die Herausforderungen der Verbundgruppenpartner und etablieren sich als regionaler Experte
3. Standardisierung: Mit dem richtigen Wissen und passenden Finanzdienstleistungen rund um die Zielgruppe steigern Sie Ihre Effektivität und Produktivität.

Haben wir Sie neugierig gemacht und wollen Sie jetzt mehr erfahren, dann wenden Sie sich an **Klaus Bode, kbode@pma.de**

Klaus Bode, Geschäftsführer [pma:] Assekuranzmakler GmbH



„Entdecken auch Sie neue Wachstumschancen und reservieren Sie sich (durch uns) qualifizierte Kontakte für Ihr präferiertes Vertriebsgebiet (nach PLZ)!!“

SAVE THE DATE

DATE

02.02.2024



Tagesveranstaltung

Messe und Congress
Centrum Halle Münsterland
Albersloher Weg 32
09:00 -18:00 Uhr

Abendveranstaltung

Jovel Club
Albersloher Weg 54
19:00 - 02:00 Uhr

DER FINANZKICK DES JAHRES 2024

[FUSSBALL MEETS FINANCE]

Versicherungen, Finanzen und Fußball im Fokus - Erleben Sie bei unserem Jahresauftakt tolle Teams, neue aufstrebende Talente und die dazu passenden Erfolgsstrategien. Freuen Sie sich auf spannende Speaker und Gäste vom grünen Rasen, die mit ihren einzigartigen Einblicken begeistern, auf jede Menge Aktivität auf und neben der Bühne und erstmalig auf eine App, die Sie rund um unsere Veranstaltung begleitet.

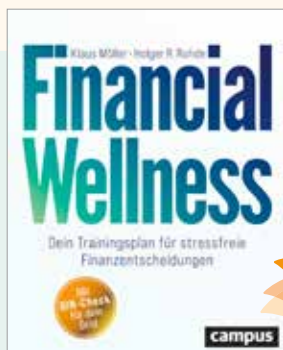


5 Schritte zur *Financial Wellness*



Wir alle streben nach Wohlbefinden und Ausgeglichenheit in unserem Leben. Dabei investieren wir Zeit und Mühe in körperliche Gesundheit, Fitness und emotionales Wohlergehen. Doch wie sieht es mit unserem finanziellen Wohlbefinden aus? Das Bedürfnis nach Entspannung und Sicherheit erstreckt sich nämlich auch auf unsere Finanzen. Erfahren Sie daher in diesem Artikel, wie DIN-Normen dabei helfen können finanzielles Wohlbefinden zu einer neuen Normalität zu machen.

Finanzielles Wohlbefinden, auch als "Financial Wellness" bezeichnet, ist ein Konzept, das in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Es beschreibt den Zustand, in dem eine Person ihre finanziellen Ressourcen optimal verwaltet, um ihre Ziele zu erreichen und ein stressfreies Leben zu führen. Financial Wellness ist aber weit mehr als nur die Fähigkeit, Rechnungen zu bezahlen - es handelt sich um eine ganzheitliche Herangehensweise an die persönliche finanzielle Gesundheit. Wie so oft gibt es viele Wege zum Erfolg. Inspiriert durch das Buch „Financial Wellness“ von Dr. Klaus Möller und Holger R. Rohde zeigen wir Ihnen hier fünf Schritte, die dabei helfen sich ein klares Bild über die eigene – oder die finanzielle Situation Ihrer Kunden zu machen. Entdecken Sie, was wichtig und richtig ist, was Sie besser vermeiden sollen und was vielleicht in Sachen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung schon da ist.



Ihr Profil

Was man hat und was man ist

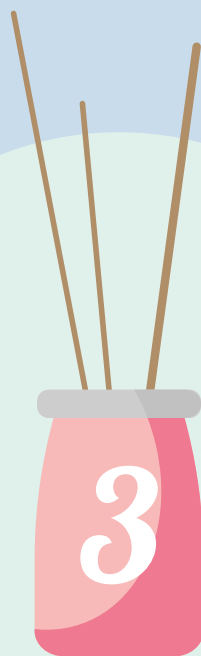
Zu Beginn muss ein persönliches Profil erstellt werden. Dazu gehören Liquiditätssituation, d.h. das positive oder negative Verhältnis von Einnahmen und Ausgaben, sowie der Vermögensstatus. Kurz: die Risikotragfähigkeit. Zum persönlichen Profil gehört außerdem die Risikobereitschaft. Welche Risiken ist man bereit einzugehen und wie hoch dürfen diese sein? Aber auch Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit Anlageprodukten spielen hier eine Rolle. Wurden in der Vergangenheit bereits Anlageentscheidungen getroffen und wenn ja, wie viele? Um das Profil abzurunden sind schlussendlich auch die eigenen Nachhaltigkeitspräferenzen zu erfragen.



Ihre Prioritäten

Was man braucht und was man will

Nachdem ein genaues Profil geschaffen wurde, sollte man sich damit beschäftigen, welche Risiken und Notwendigkeiten eine Rolle spielen, um das zu schützen, was schon vorhanden ist, und das Vermögen zu mehren.



Ihr Bedarf

Was wichtig ist und was zu einem passt

In Schritt 3 ist es wichtig, alle notwendigen und wichtigen Informationen über mögliche konzeptionelle Lösungen für die anstehenden Herausforderungen zu sammeln. Hier sollte z. B. auch errechnet werden, wie hoch die Sparrate sein muss, um über einen bestimmten Zeitraum und bei einer bestimmten Verzinsung ein vorgesehene Zielkapital zu erreichen.

Ihr Produktcheck

Was in den wichtigsten Versicherungen unbedingt drin sein sollte

Im vorletzten Schritt sollte dann genau überprüft werden, welche Produkte passend sind, um alle Eventualitäten abzudecken. Verbraucherschützer haben sich Gedanken darüber gemacht, welche Produktmerkmale in den wichtigsten Versicherungsarten, über die in Schritt 3 viel Grundsätzliches erfahren wurde, mindestens enthalten sein sollten.



Ihr Programm

Was nun zu tun ist

Im letzten Schritt muss nun festgestellt werden, ob der aktuelle Stand der Dinge in Sachen Vorsorge, Absicherung und Vermögen optimal ist oder was eventuell für die Zukunft etwas angepasst werden muss und – unter Berücksichtigung der verfügbaren Liquidität angepasst werden kann.

Sie wollen tiefer in das Thema Wellbeing einzutauchen, dann empfehlen wir Ihnen einen Blick in das o.g. Buch „Financial Wellness“ oder folgende Website: financial-wellness.com

[pma:]

WENIGER IST MEHR



Stellen wir uns eine Welt vor, in der alles so klar ist, ist wie die berühmte Kloßbrühe. Eine Welt, in der wir genau sehen und in der wir genau verstehen, wen oder was wir vor uns haben.

Gibt's nicht? Gibt's!

In der Welt des Heilwesens und der Berufsgruppe der Heilberufler wird er zur Realität. Hier „behandeln“ wir seit Unternehmensgründung nicht nur unermüdlich Ärzte, Zahnärzte und Apotheker, sondern feilen auch fleißig an Instrumenten, die dabei helfen, die spezifischen Sorgen und Nöte noch besser zur versorgen.

Indem wir uns bewusst, auf diese wenigen Menschen und ihre persönlichen Anliegen konzentrieren, schaffen wir eine maßgeschneiderte Betreuung und die Basis für eine zielgerichtete Kommunikation, sei es in unserer Beratertätigkeit oder auf einer Website.

Oder anders ausgedrückt:

Orthopädische Schuheinlagen werden individuell angepasst, um die Fußstruktur zu unterstützen und spezifische Probleme wie Plattfüße oder Fehlstellungen zu korrigieren. Analog diesem Prinzip funktioniert auch die Spezialisierung auf eine bestimmte Zielgruppe, vor allem dann, wenn die Bedürfnisse und Anforderungen besonders komplex und individuell sind.

Gleiches gilt für eine Website.

Die Konzentration auf klare, fokussierte Inhalte auf einer Website ist wie der Unterschied zwischen einem gut strukturierten Behandlungsplan und einem bunten Cocktail verschriebener Medikamente. Ein strukturierter Aufbau und ausgewählte Inhalte sorgen dafür, dass Informationen nicht nur leichter zu finden, sondern auch zu konsumieren sind.

Jetzt sind Sie auf den Geschmack gekommen?
DANN SPRECHEN SIE UNS AN!

[pma:]

KKV – The Next Level

Wenn Krankenvollversicherung, dann richtig.

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Wir sind bereit für das
nächste Level. Du auch?
Einfach QR-Code scannen
und durchstarten!



Ein Unternehmen der **ERGO**

40 gute Gründe

NICHT AUF EINEN MARKLERPOOL ZU VERZICHTEN

40 gute Gründe FÜR UNS

Zum Abschluss unseres Jubiläumsjahres, in dem wir stolze 40 Jahre Unternehmertum feiern, präsentieren wir Ihnen unsere exklusive Liste der '40 guten Gründe nicht auf einen Maklerpool zu verzichten, 40 gute Gründe für uns.' Entdecken Sie die vielfältigen Vorteile und Nutzen, die eine Partnerschaft mit einem Maklerpool wie uns bieten kann. Von finanziellen Vorteilen bis zur erweiterten Geschäftsfreiheit - wir zeigen Ihnen, warum eine Kooperation mit Pools und Partnern für Sie und Ihr Geschäft als Makler oder Berater entscheidend sein kann - besonders, wenn der Pool [pma:] heißt.

Unabhängigkeit und Flexibilität

1. Keine Produktpartnerbeteiligung

inhabergeführtes, selbständiges und konzernunabhängiges Unternehmen.

2. Unabhängigkeit

100 Prozent Bestandssicherheit und totale Unabhängigkeit als Makler oder Berater.

3. Anpassungsfähigkeit

Möglichkeiten zur Anpassung an sich ändernde Kundenwünsche.

4. Flexibilität

Anpassung an Ihre individuellen Geschäftsziele.

5. Skalierbarkeit

Flexibilität, um Ihr Geschäft zu erweitern.

Produktauswahl und Zugang

6. Produktvielfalt

Zugang zu einer breiten Palette von Versicherungs- und Finanzprodukten, Erweiterung des eigenen Produktportfolios (teilweise mit überdurchschnittlichen Courtagessätzen oder besonderen Rabattrahmen).

7. Produktentwicklung

Teilnahme an neuen Produktentwicklungen.

8. Marktzugang

Vereinfachter und erweiterter Zugang zu Versicherungsunternehmen, Finanzinstituten und spezialisierten Versicherungslösungen.

9. Zusätzliche Einkommensmöglichkeiten

Immobilienfinanzierung und Investmentgeschäft ohne 34i und 34f möglich, Tippgebermodell.

Finanzielle Vorteile

10. Provisionen

Wettbewerbsfähige Provisionen, Top Umsätze sind mit Boni-Stufen verbunden.

11. Kosteneinsparungen

Senken der Betriebskosten.

12. Maklerrente

Eine Zusammenarbeit bis über die Rente hinaus.

13. Wachstumschancen

Möglichkeiten zur Erweiterung des Geschäfts.

Unterstützung und Ressourcen

14. Expertise

Sie profitieren von Fachwissen und Know-how im Versicherungs- und Finanzsektor.

15. Unterstützung

Umfassende Unterstützung bei Beratung und Vertrieb.

16. Support-Team

Ein engagiertes Team zur Lösung von Fragen und Problemen. (fachlich, vertriebllich, technisch), eigener Wissenspool.

17. Betreuung

Persönliche Ansprechpartner für individuelle Bedürfnisse.

18. Maklerbetreuer als direkter Draht

einen persönlichen Ansprechpartner für alle Anliegen. im Makleralltag.

19. Weiterbildung

Zugang zu Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten (i.d.R. IDD-konform).

Qualität und Sicherheit

20. Servicequalität

Sicherstellung hohe Dienstleistungsstandards.

21. Kundenbetreuung

Verbesserte Kundendienstleistungen durch Unterstützung und Expertise.

22. Marktforschung

Updates und Infos zu Markttrends und veränderten Kundenbedürfnissen.

23. Qualitätskontrolle

Überwachung und Qualitätssicherung der Dienstleistungen .

24. Haftungsminimierung

Schutz vor Haftungsrisiken.

Effizienz und Digitalisierung

25. Technologie

Nutzung moderner Technik und Tools.

26. Digitalisierung

Unterstützung bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

27. Maklerverwaltungsprogramm

Hochwertiges CRM, das nicht nur Bestandsverwaltung, sondern auch Vergleichsrechner und Angebotssoftware beinhaltet.

28. Kundenportal

Digitaler Versicherungsordner inkl. Vergleichsrechner.

29. Onlineberatungstool

Zur ortsunabhängigen Kundenberatung und -betreuung.

30. Zeitersparnis

Konzentration auf das Kerngeschäft, mehr Zeit für andere Aufgaben.

Marketing und Kundenakquise

31. Marketing

Zugang zu Ressourcen wie Vertriebsmaterial und Marketingunterstützung sowie Lead-Generierung.

32. Reputationsaufbau

Stärkung des Markenimages und der Marktposition durch Partnerschaft mit etablierten Maklerpool gegenüber Versicherungen, Bausparkassen oder Anbietern von Investmentfonds.

Netzwerken und Gemeinschaft

33. Gemeinsame Werte

Zusammenarbeit mit einem Maklerpool, der Ihre Werte teilt und Ihre Ziele unterstützt.

34. Netzwerk

Verbindungen zu anderen Maklern und Beratern.

35. Vertrauen

Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei Kunden durch starke Partnerschaft.

Risikomanagement und Versicherung

36. Regulatorik

Unterstützung und Informationen zu rechtlichen/regulatorischen Themen/Anforderungen/Änderungen (analog Verbänden bzw. Interessensvereinigungen) und Compliance z.B. Bereitstellung einer rechtsicheren Beratungsdokumentation.

37. Rückversicherung

Sonderkonzepte für Vermögensschadenhaftpflicht und Berufshaftpflicht.

38. Risikomanagement

Unterstützung bei der Identifizierung und Bewältigung von Risiken. (u.a. durch den rabattierten Rechtsservice der Kanzlei Michaelis).

Verwaltung und Organisation

39. Administrative Entlastung

Reduktion des Verwaltungsaufwandes.

40. Reporting

Zugang zu Berichterstattung und Analysetools.

Sie sehen also, die Zusammenarbeit mit [pma:] bietet eine Fülle von Vorteilen, die Ihr Geschäft auf vielfältige Weise stärken kann. Deshalb stehen wir seit 40 Jahren als verlässlicher Partner bereit um Makler und Berater wie Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten.

[pma]



Heute Vorfreude, morgen Party.

Wir machen bAV einfach.
Für Sie. Für Ihre Kunden.





DIE NEUE ÄRZTE- ANSPRACHE 2023!

Der Rückenwind für
Ihre Kundenberatung.

Ärztinnen und Ärzte sind eine kleine aber finanziell potente Zielgruppe. Durch eine breit angelegte Werbekampagne in diversen Kanälen schaffen wir im Herbst 2023 die Aufmerksamkeit, um die Allianz Private Krankenversicherung als leistungsstarken Partner in der Zielgruppe zu verankern. Nutzen Sie den Rückenwind, um an Ärztinnen und Ärzte heranzutreten.

Besonders im Fokus stehen Medizinstudierende, junge stationäre Ärztinnen und Ärzte sowie medizinische Fachkräfte aus dem Ausland.

Das Potential:

- ca. 420.000 praktizierende Ärztinnen und Ärzte in Deutschland
- ca. 110.000 Studentinnen und Studenten der Humanmedizin
- ca. 70.000 junge, stationäre Ärztinnen und Ärzte bis 35 Jahre
- ca. 56.000 Ärztinnen und Ärzte aus dem Ausland

Die Leitidee der Kampagne fußt auf der berufsspezifischen Sprache der Ärztinnen und Ärzte. Dazu gehört das typische „Ärztelatein“ – aber auch die ICD-Codes zur schnellen und eindeutigen Identifikation von Diagnosen. Von jedem Arzt gelernt und international verständlich. So heißt es etwa: „Auch bei M54 stärken wir Ihnen den Rücken.“ wobei der Code M54 für „Rückenschmerzen“ steht.

Für weitere Details zu unseren Mediziner-Tarifen kontaktieren Sie Ihren Key Account Manager der APKV:

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

Allianz



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 Höhrversicherung 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**.



Wenn Krankenvollversicherung, dann richtig.

**Weil die Gesundheit Ihrer Kunden
erstklassigen Schutz verdient!**

Privatpatienten erwarten von ihrer Versicherung mehr als nur soliden Grundschutz. Diesem Anspruch wird die DKV gerecht und bildet mit leistungsstarken Tarifen das ganze Spektrum der Krankenvollversicherung ab. Dabei gehen wir über das bloße Erstaten von Kosten hinaus: Mit schnellen Prozessen und digitalen Services wird die Qualität in der Patientenversorgung fortlaufend verbessert. Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz mit langfristig bezahlbaren Beiträgen sorgt für Sicherheit bis ins hohe Alter. Mit fast hundert Jahren Erfahrung steht die DKV heute und in Zukunft für erstklassiges Gesundheitsmanagement.

DKV – mehr als nur ein Kostenerstatter

Die DKV will an der Seite der Versicherten stehen und sie in schwierigen Phasen begleiten. Aus diesem Selbstverständnis heraus entwickeln wir gezielte Gesundheitsservices und Produkte wie den Tarif Best Care. Bei schweren Erkrankungen erhalten Versicherte innerhalb von maximal fünf Tagen einen Termin bei einem Top-Experten. Diese Ärzte gehören deutschlandweit zu den anerkanntesten Spezialisten und stehen für innovative Therapien. Unsere Kundenorientierung zeigt sich aber nicht nur in den Tarifen, sondern begegnet den Versicherten an allen Touchpoints.

Die Digitalisierung verbessert die Qualität der Patientenversorgung. Ein gutes Beispiel dafür ist die Videotelefonie. Gerade für Kunden in ländlichen Regionen, Eltern von kleinen Kindern oder Menschen mit wenig Zeit ist das eine ideale Ergänzung zum Besuch beim Hausarzt.

Die App „MeineDKV“ wurde durch die Integration einer elektronischen Gesundheitsakte zu einem zentralen Gesundheits-Hub ausgebaut. DKV-Versicherte können darin Dokumente, Impfnachweise, Befunde oder Medikationspläne speichern und bei Bedarf jederzeit abrufen. Die Erinnerungsfunktion für Impfungen und Vorsorgetermine ist eine Funktion, für die wir viel positives Feedback erhalten.

Ebenfalls gefragt sind Gesundheitsprogramme, bei denen sich Versicherte persönlich und mit Hilfe einer App unter anderem zum Umgang mit Asthma, Diabetes, Rückenschmerzen und vielen weiteren Erkrankungen coachen und begleiten lassen können. Über all diesen Maßnahmen steht ein übergreifendes Ziel: Die DKV möchte der beste Gesundheitspartner für ihre Kunden sein, der ihnen alle wichtigen Informationen zum Thema Gesundheit bietet und sie in jeder Lebenslage begleitet. In der Gesundheitswelt, der Pflegewelt sowie der Zahnwelt können Kunden online viele nützliche Informationen und Services abrufen.

Auch online auf der nächsten Stufe –
mit einer **sehenswerten Landingpage.**

**Auf unserer Landingpage KKV – The Next Level finden Sie
Tarif-Highlights, unsere Bildungsangebote (IDD) und andere
Benefits.**

ERGO Group AG

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



GreenInvest von AXA: Nachhaltigkeit im Fokus

Mega-Trend:
nachhaltige
Investments



Mehr Infos unter axa-makler.de

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

Know You Can



Weniger Verzicht, mehr Sicherheit – neue Regeln und ein Präzedenzfall

Die Unterschiede in den Sozialleistungen und Versicherungsregelungen zwischen selbstständigen und angestellten Schwangeren werfen oft eine Reihe von Herausforderungen auf. Eine zentrale Frage betrifft das Krankentagegeld und wie es in Bezug auf den Mutterschutz gehandhabt wird. In Deutschland gewährt der gesetzliche Mutterschutz sowohl angestellten als auch selbstständigen Frauen sechs Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt besondere Rechte und Freistellung von der Arbeit. Dieser Schutz ist jedoch nicht mit einer Krankheit gleichzusetzen, und die reguläre Krankentagegeldversicherung kommt in dieser Zeit normalerweise nicht zum Tragen.

Kürzlich wurden jedoch einige neue Regelungen eingeführt, die besagen, dass Versicherungsunternehmen während der Mutterschutzfristen und am Tag der Entbindung Krankentagegeld zahlen müssen, unabhängig von bestimmten Leistungsausschlüssen. Dies bedeutet, dass selbstständige Frauen und Freiberuflerinnen nicht mehr auf die Zahlung des Krankentagegeldes während des Mutterschutzes warten müssen. Doch eine Praxis, die als Karenzzeit bezeichnet wird, wird in vielen Krankentagegeldverträgen beibehalten, was zu Verzögerungen bei der Zahlung führt.

Um auf diese Problemstellung aufmerksam zu machen, möchten wir die jüngste Entscheidung des Landgerichts Ravensburg aus dem Jahr 2022 betrachten. Diese Entscheidung könnte weitreichende Auswirkungen auf selbstständige Frauen in ähnlichen Situationen haben, die bisher auf Krankentagegeldzahlungen während des Mutterschutzes warten mussten. Dieser Artikel beleuchtet das Urteil und die möglichen Konsequenzen für Frauen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden.

**Urteil sichert Rechte:
Schwangere Selbstständige
müssen nicht mehr auf
Krankentagegeld warten.**

Die jüngste gerichtliche Entscheidung des Landgerichts Ravensburg aus dem Jahr 2022 hat die Rechte schwangerer Selbstständiger gestärkt, insbesondere in Bezug auf Krankentagegeldleistungen während des gesetzlichen Mutterschutzes. Grundsätzlich unterscheidet sich der Mutterschutz in Deutschland, der sechs Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt gilt, von einer klassischen Krankheit. Während dieser Zeit sind Frauen gesetzlich von der Arbeit freigestellt, gelten jedoch nicht als "arbeitsunfähig" im herkömmlichen Sinne. Aus diesem Grund greift die Krankentagegeldversicherung normalerweise nicht während des Mutterschutzes. Traditionell sah die Regelung in der Krankentagegeldversicherung in Deutschland vor, dass Versicherungen keine Krankentagegeldleistungen während der Schwangerschaft zahlen, es sei denn, die Arbeitsunfähigkeit stand nicht im Zusammenhang mit der Schwangerschaft oder die Schwangerschaft verlief krankhaft. In diesen Fällen wurde das Krankentagegeld gezahlt. Die neuen Regelungen in den Musterbedingungen für das Krankentagegeld (MBKT) haben jedoch klargestellt, dass Versicherungsunternehmen nun auch während der Mutterschutzfristen und am Tag der Entbindung Krankentagegeld zahlen müssen, unabhängig von bestimmten Leistungsausschlüssen. Diese Änderungen bedeuten, dass selbstständige Frauen und Freiberuflerinnen nicht mehr auf die Zahlung des Krankentagegeldes während des Mutterschutzes warten müssen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass in vielen Krankentagegeldverträgen nach wie vor eine sogenannte Karenzzeit vereinbart ist, bevor das Krankentagegeld bezahlt wird. Dies bedeutet, dass die Zahlung des Krankentagegeldes erst nach Beendigung dieser Karenzzeit erfolgt.

Als Beispiel kann eine schwangere Selbstständige mit einem Krankentagegeldvertrag von 100 EUR eine Karenzzeit von 21 Tagen vereinbart haben, was bedeutet, dass in den ersten sechs Wochen 21 Tage abgezogen werden und somit 2.100 EUR nicht ausgezahlt werden.

Das Landgericht Ravensburg sagt hierzu jedoch: das ist nicht rechtens! Im Falle einer schwangeren Tierärztin, die erst nach 21 Tagen Krankentagegeld bekam, weil sie als Selbständige kein Mutterschaftsgeld von der gesetzlichen Krankenkasse oder Arbeitgeberzuschuss erhielt, urteilte es zugunsten der Tierärztin und für andere selbständige Frauen in ähnlichen Situationen. Dieser Präzedenzfall des Landgerichts Ravensburg könnte dazu führen, dass selbstständige Schwangere künftig vor erheblichen finanziellen Belastungen geschützt sind, da sie ab dem ersten Tag ihrer Schwangerschaft Anspruch auf Krankentagegeld haben, ohne die Karenzzeit berücksichtigen zu müssen. Es sei an dieser Stelle jedoch darauf hingewiesen, dass Gerichtsurteile von **Präzedenzfällen** im Allgemeinen keine verbindliche Wirkung für zukünftige Fälle haben. Dies bedeutet, dass Versicherungsunternehmen die Möglichkeit haben, sich weiterhin auf die Karenzzeiten zu berufen, müssen es jedoch nicht. Falls Versicherungsunternehmen weiterhin die Karenzzeiten anwenden, können betroffene Frauen den Rechtsweg einschlagen und vor Gericht ziehen, um ihre Ansprüche durchzusetzen. Diese Entwicklung wirft wichtige Fragen zur Gerechtigkeit und Gleichstellung bei der Versorgung von Schwangeren und insbesondere selbstständigen Frauen auf, die sich mit den Herausforderungen der Mutterschaft auseinandersetzen. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieser Präzedenzfall auf die Praxis und die Rechte selbstständiger Schwangerer in Zukunft auswirken wird.

Ein Präzedenzfall, auch bekannt als Präjudiz, ist ein Gerichtsentscheid, der einen Rechtsgrundsatz oder eine Regel festlegt, die zur Leitlinie für zukünftige Fälle mit ähnlichen Sachverhalten dient. Wenn ein Gerichtsurteil als Präzedenzfall dient, bedeutet das, dass Richter in späteren, ähnlich gelagerten Fällen dieses Urteil als Richtlinie heranziehen und in der Regel ähnlich entscheiden sollen. Diese Praxis sorgt für Konsistenz und Vorhersehbarkeit in der Rechtsprechung, da ähnliche Fälle in ähnlicher Weise behandelt werden.

Sie haben in der Zwischenzeit Fragen? **Wir helfen gern.**

**Immer in Bewegung,
niemals im Stillstand,
unser Geld im Dauerlauf**

DER WIRTSCHAFTS KREISLAUF

Verzicht und Konsum sind zwei elementare Bestandteile unseres Lebens, aber auch vor allem in Bezug auf unsere Wirtschaft sind diese beiden Determinanten von größter Bedeutung: Sie bilden die Grundannahmen unseres Wirtschaftskreislaufs. Konsum ist die Grundvoraussetzung für Handel und damit auch für den Wirtschaftskreislauf. Somit nehmen wir als Privatpersonen mit unserem Konsumverhalten aktiv Einfluss auf gesamtwirtschaftliche Prozesse. Um dies zu erläutern, werden wir uns in diesem Artikel ausführlich mit dem Konzept des Wirtschaftskreislaufes auseinandersetzen und beleuchten, wie unsere Entscheidungen im Alltag die Wirtschaft in Bewegung halten.

Jeder hat schon einmal von ihm gehört, aber was bildet er eigentlich ab?

Im Allgemeinen ist der Wirtschaftskreislauf ein volkswirtschaftliches Modell, was den Austausch von Zahlungen und Leistungen innerhalb einer Volkswirtschaft beschreibt. Mit anderen Worten könnte man sagen, er beschreibt die täglich in der Realität passierenden Sachverhalte und Austausche der verschiedenen Wirtschaftsakteure.

Wie funktioniert der Wirtschaftskreislauf genau?

Mit der rechts dargestellten Grafik lässt sich der Wirtschaftskreislauf präzise erläutern und erklären:

Unternehmen erwerben Arbeitskräfte auf dem Faktormarkt. Diese Arbeitskräfte gehören den privaten Haushalten an. Durch die Löhne, die sie von den Unternehmen für ihre Arbeit erhalten, verfügen sie über Geld. Mit diesem Geld kaufen sie Güter und Dienstleistungen auf dem Gütermarkt, die von anderen Unternehmen hergestellt wurden. Dies trägt zum Umsatzwachstum der Unternehmen bei, was wiederum zu weiteren Einstellungen von Arbeitskräften führt.

Der Staat fungiert als eine Art Bindeglied zwischen den beiden Hauptakteuren. Er reguliert die beiden Märkte und stellt sowohl Unternehmen als auch privaten Haushalten Güter und Dienstleistungen zur Verfügung (Beispiel Haushalte: Sozialleistungen oder Löhne als Arbeitgeber). Als Gegenleistung erhält der Staat Steuern und andere Abgaben (zum Beispiel Sozialabgaben).

Auf Mikroebene lässt sich der Austauschprozess von Unternehmen und Haushalten noch wesentlich genauer unter die Lupe nehmen. Ein Aspekt hierzu ist zum Beispiel das Betrachten von Konsum und Kaufentscheidungen. Schauen Sie dazu doch einfach mal auf Seite 30.

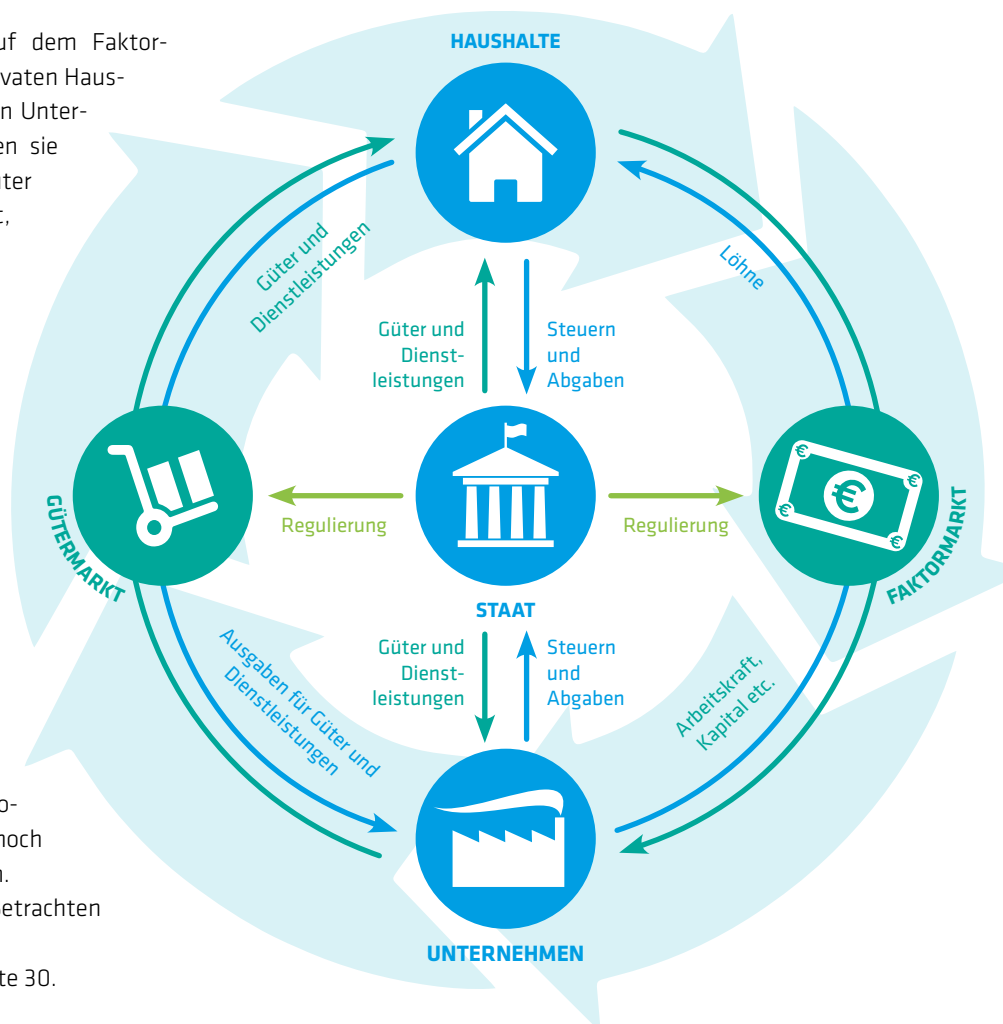
Aber wer sind überhaupt die Akteure der Wirtschaft (geschlossene Volkswirtschaft)?

Im Wirtschaftskreislauf stehen sich drei Gruppen von Akteuren gegenüber:

- Haushalte (hiermit sind private Haushalte gemeint)
- Unternehmen
- Staat

Hinsichtlich ihrer Handelsaktivität unterscheiden wir zwischen zwei Märkten:

- Gütermarkt (Handel von Gütern und Dienstleistungen)
- Faktormarkt (Handel von Arbeit, Kapital, etc.)



Die *geheimen Tricks* DES EINKAUFES

Quiz

1. Wie lange wird eine Werbeanzeige im Durchschnitt betrachtet?
2. Wie viel Geld wurde in Deutschland im Jahr 2022 für Werbung ausgegeben?
3. Wann wurde der erste TV-Werbespot der Welt ausgestrahlt und wieviel hat er gekostet?

Lösungen

1. 2,5 Sekunden
2. 36,8 Milliarden €
3. 1941, für den Uhrenhersteller Bulova. Er kostete 9\$

WIE EMOTIONEN, SOZIALER EINFLUSS UND MARKETINGSTRATEGIEN IHR KAUFVERHALTEN BEEINFLUSSEN

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum die farbenfrohesten Cornflakes-Packungen im Supermarkt eigentlich in den unteren Regalen stehen? Oder warum die Gänge im Supermarkt oft wie ein Labyrinth wirken? Ganz einfach: hier waren Marketingexperten am Werk, die geschickt die Grundlagen der Psychologie nutzen, um unser Kaufverhalten zu steuern. Unsere alltäglichen Einkäufe mögen zwar auf den ersten Blick wie rational begründete Entscheidungen erscheinen, aber bei genauerer Betrachtung wird deutlich, dass sie von einer Vielzahl von psychologischen Faktoren beeinflusst werden. Emotionen, soziale Einflüsse, ausgeklügelte Marketingstrategien und vieles mehr sind entscheidend für unser Konsumverhalten. Tauchen Sie mit uns ein in die verborgenen Mechanismen, die Ihren Einkaufsentscheidungen zugrunde liegen.

Beginnen wir zunächst mit Emotionen, sie sind ein wesentlicher Treiber unseres Konsumverhaltens. Ob bewusst oder unbewusst – unsere Emotionen spielen eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, welche Produkte wir kaufen. Das teure Parfum, das Sie kaufen, mag zwar gut riechen, aber es geht weit über die Nase hinaus. Es vermittelt ein Gefühl von Luxus, Selbstwert und Attraktivität. Manch einer sieht es als Statussymbol. Emotionen sind ein mächtiger Hebel, den Marken gezielt einsetzen, um Kunden anzusprechen. Werden Sie sich Ihrer emotionalen Reaktionen bewusst, wenn Sie einkaufen, und Sie werden feststellen, wie tief sie Ihr Kaufverhalten beeinflussen.

Aber nicht nur unsere Gefühle leiten uns. Wir sind soziale Wesen und unsere Kaufentscheidungen sind oft stark von unseren sozialen Kontakten und den Taten anderer Menschen beeinflusst. Wir alle kennen den Ausdruck „Menschen sind Herdentiere“. Dieses Phänomen wird als "sozialer Beweis" bezeichnet. Wenn wir beispielsweise sehen, dass viele unserer Freunde oder Bekannten ein bestimmtes Produkt verwenden und zufrieden damit sind, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass auch wir es ausprobieren. Auch Personen des öffentlichen Lebens werden oft für Werbung eingesetzt, da sie idolisiert werden und wir so darauf vertrauen, dass diese Person ein großartiges Produkt bewirbt. Wir vertrauen auf die Erfahrungen anderer, um bessere Kaufentscheidungen zu treffen.

Bevor ein Produkt oder eine Dienstleistung beworben wird, laufen die Marketingabteilungen auf Hochtouren. Wird die richtige Farbe verwendet? Was sagen die Bilder und Slogans aus? Jeder Bestandteil der Werbung kann unsere Aufmerksamkeit erregen und unser Verlangen nach einem Produkt wecken. Marken investieren enorm in Werbemaßnahmen, um eine Identifikation der Konsumenten mit ihren Produkten zu erreichen. Durch wiederholtes Zeigen einer Marke oder eines Produkts in einem bestimmten Kontext wird ein positives Image geschaffen, das Vertrauen und Loyalität fördert.

Der Preis eines Produkts ist ein weiterer entscheidender Faktor beim Konsumverhalten. Studien zeigen, dass wir teurere Produkte oft als hochwertiger oder besser bewerten, auch wenn dies nicht unbedingt der Realität entspricht. Gleichzeitig sind wir auf der Suche nach Schnäppchen und Rabatten, da dies unser Gefühl von Wert und Belohnung anspricht. Unsere Wahrnehmung des Preises ist also subjektiv und wird von vielen psychologischen Faktoren beeinflusst. Unsere täglichen Kaufentscheidungen sind ebenso oft von Gewohnheiten und Routinen geprägt. Wir kaufen immer wieder die gleichen Produkte, besuchen die gleichen Geschäfte und bestellen das gleiche Essen. Diese Gewohnheiten sind oft schwer zu durchbrechen, selbst wenn es rationalere Alternativen gibt. Sie bieten eine gewisse Sicherheit und Bequemlichkeit, aber es lohnt sich, sie zu überdenken, um bewusstere Kaufentscheidungen zu treffen und nicht „in die Falle zu tappen“.

Die Digitalisierung des Einkaufs hat unser Konsumverhalten weiter verändert. Online-Shopping-Plattformen verwenden ausgefeilte Algorithmen, um uns personalisierte Empfehlungen zu geben. Diese basieren auf unseren vergangenen Käufen, Suchanfragen und unserem Verhalten auf der Plattform. Dadurch wird uns das Einkaufen vereinfacht, aber es birgt auch die Gefahr des impulsiven Online-Shoppings, da wir immer wieder mit verlockenden Angeboten konfrontiert werden.

Alles in Allem ist unser Konsumverhalten ein spannendes Zusammenspiel von Emotionen, Gewohnheiten und auch der digitalen Welt. Wenn wir uns dieser psychologischen Faktoren bewusst sind, können wir bessere Entscheidungen treffen und unser Konsumverhalten bewusster gestalten. Dies kann nicht nur unsere finanzielle Gesundheit, sondern auch unsere Lebenszufriedenheit verbessern.

[pma]

WIR SCHENKEN UNS NICHTS

und das meinen wir Ernst.

Die Feiertage sind traditionell die Zeit des Schenkens, wenn wir unseren Lieben unsere Zuneigung und Wertschätzung durch Geschenke zeigen. Doch in den letzten Jahren hat sich eine bemerkenswerte Veränderung vollzogen. Der oft leichtfertige Spruch "Wir schenken uns nichts" hat an Bedeutung gewonnen und ist zu einer ernstgemeinten Haltung geworden. In diesem Artikel werden wir erkunden, warum einige Menschen sich bewusst gegen Geschenke entscheiden und welche Bedeutung diese Veränderung haben kann.

DIE GABE DES MOMENTS:

Eine häufige Begründung für den Wandel von Geschenken zu Momenten liegt darin, dass materielle Gaben oft nur kurzfristige Freude bereiten, aber langfristig wenig bedeuten. Menschen, die sich bewusst gegen Geschenke entscheiden, betonen die Bedeutung von Erlebnissen und gemeinsam verbrachter Zeit. Anstelle von teuren Weihnachtsgeschenken planen Familien gemeinsame Ausflüge in die Natur oder organisieren einen gemeinsamen Kochabend. Diese Art von "Geschenken" schafft bleibende Erinnerungen und stärkt die zwischenmenschlichen Beziehungen.

DIE GABE DES DIENENS:

Ein anderer Aspekt des Wandels betrifft die Idee des Dienens. Hier geht es darum, anderen zu helfen und Gutes zu tun, anstatt materielle Geschenke auszutauschen. Dies kann bedeuten, dass man sich für wohltätige Zwecke engagiert oder Freiwilligenarbeit leistet. Ein Beispiel wäre, anstelle eines teuren Parfums einem Obdachlosen in Not zu helfen. Diese Art von "Geschenken" vermittelt das Gefühl, etwas Positives in der Welt bewirken zu können.

DIE GABE DES SELBSTGEMachten:

Für einige Menschen ist die Idee des "Selbstgemachten" besonders bedeutsam. Anstatt etwas zu kaufen, investieren sie Zeit und Mühe in handgefertigte Geschenke. Selbstgebackene Plätzchen, handgestrickte Schals oder selbstgemachte Kunstwerke sind Beispiele für diese Art von "Geschenken". Sie drücken Liebe und Mühe aus und haben oft eine besondere persönliche Note.

"Wir schenken uns nichts"

ist mehr als nur eine Absage an den Konsumismus. Es ist eine bewusste Entscheidung, die den Fokus auf wertvolle zwischenmenschliche Beziehungen, Dienst an anderen und die Bedeutung von Erlebnissen legt. Obwohl Geschenke zweifellos Freude bereiten können, zeigt diese zunehmende Bewegung, dass es viele andere Möglichkeiten gibt, Liebe und Zuneigung auszudrücken. Letztendlich liegt die Entscheidung bei jedem Einzelnen, ob Sie materielle Geschenke wählen oder nicht. Doch egal für welchen Weg man sich entscheidet, die wahre Bedeutung der Feiertage sollte stets in der Verbundenheit mit anderen und dem Teilen von Freude und Liebe liegen.

GESCHENKE, DIE NICHTS KOSTEN

- Schreiben Sie einen Brief oder ein Gedicht
- Erstellen Sie eine personalisierte Playlist mit Lieblingssongs
- Machen Sie eine handgemachte Karte oder ein Kunstwerk
- Helfen Sie bei einer Aufgabe oder Pflicht, die sie aufgeschoben haben
- Planen Sie einen Spiele- oder Filmabend
- Erstellen Sie gemeinsam ein Fotoalbum oder Sammelalbum Ihrer Erinnerungen



KAUFRAUSCH UND KERZENSCHNEIDEN

Alle Jahre wieder, vor allem in der winterlichen Vorweihnachtszeit, steigt nicht nur der Konsum an Streichhölzern exponentiell, sondern auch unsere Kauflust. Es ist die Zeit des Jahres, in der wir unsere innere Einkaufskönigin oder unseren Shoppingkönig entfesseln und uns in einem Meer von Konsumgütern treiben lassen. Aber wie viel wird wirklich ausgegeben? Welches Geschenk steht auf jedem Wunschzettel ganz oben? Und wer hätte gedacht, dass Weihnachtsbäume und Schokolade einander so ähnlich sein können? Tauchen wir ein in die faszinierenden Zahlen, Daten und Fakten der winterlich-festlichen (Einkaufs-)Gewohnheiten.



Während des Weihnachtsgeschäfts (dazu zählen die Monate November und Dezember) gaben die Deutschen 2019 im Einzelhandel

101.9 Milliarden aus

20%

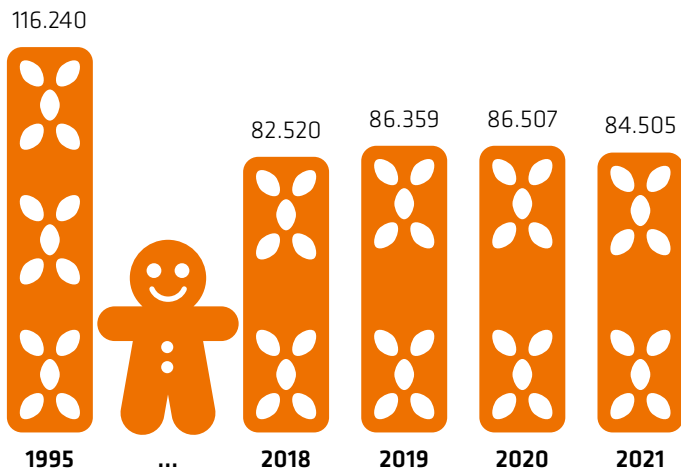
der jährlichen Spendensummen werden im Dezember getätigt

91%

Im Durchschnitt kauft jeder Deutsche rund ein halbes Kilo Weihnachts Süßigkeiten in der Winterzeit, dabei werden Junge vor allem bei Lebkuchen und Ältere bei Dominosteinen schwach.

Früher war mehr Lebkuchen*

Produktion von Honig- und Lebkuchen in Deutschland (in Tonnen)



2019 produzierten deutsche Süßwarenhersteller
151 MILLIONEN SCHOKO-
WEIHNACHTSMÄNNER

ÜBER 600
MIO. EURO

geben die Deutschen für Wintersüßigkeiten aus

Beim Besuch des Weihnachtsmarktes darf für **66% der Deutschen** Glühwein nicht fehlen, **48% Prozent** können auf gebrannte Mandeln nicht verzichten.



50 MILLI- NEN LITER

Glühwein werden jährlich konsumiert

In **36% aller Haushalte** kommen zu Weihnachten Würsten und Kartoffelsalat auf den Tisch, bei 27% ist es der Entenbraten und bei 23% das Raclette

Geld und Gutscheine liegen am häufigsten unter'm Baum, **ganze 47%** präferieren diese Form der Weihnachtsgeschenke, dicht gefolgt von Lebensmitteln und Süßwaren **mit 43%**, allerdings sind diese Zahlen abnehmend, einen Zuwachs hingegen verzeichnen die Geschenkkategorien Kosmetika oder Events/Veranstaltungsbesuche.

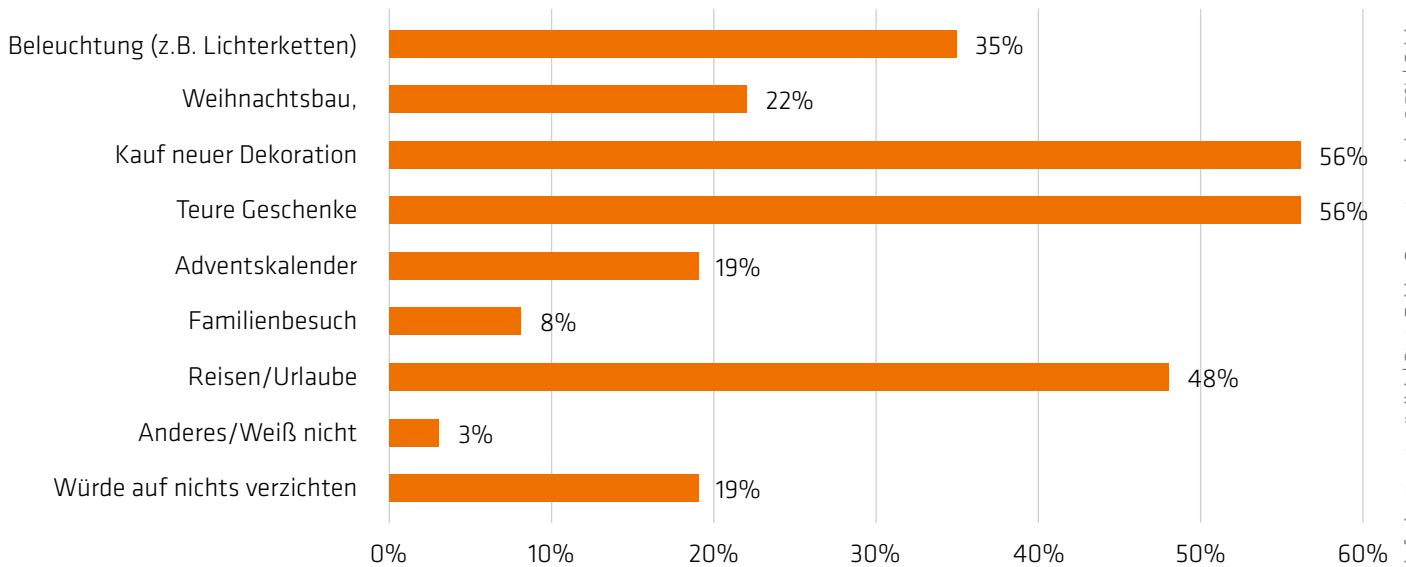
73% DER DEUTSCHEN kaufen ihre Weihnachtsgeschenke bevorzugt in Online-Shops, aber 70% auch im Geschäft, nur 6% gehen auf Floh- oder Kunstmärkte

IM WINTER ZÜNDEN 54% DER DEUTSCHEN KERZEN AN, 54% TRINKEN HEISSEN TEE

- bei Top Bewegungs-/Sportarten rangiert Spazierengehen mit 34% an erster Stelle, 18% gehen Schwimmen, 12% Radfahren
- 55% geben an im Winter den Sport auch mal ausfallen zu lassen
- Im Winter, wenn es kalt wird, werden statistisch gesehen die meisten Kinder gezeugt
- Der größte, öffentlich ausgestellte Weihnachtsbaum war 67,36 m hoch und in Seattle im Northgate Shopping zu sehen
- größte Schneemann Deutschlands war 12,65 Meter hoch. Er wurde im Februar 2015 in Bischofsgrün gebaut. Der Umfang des Schneemanns betrug 29,80 Meter.
- vier Grad mehr bedeuten 800 kcal weniger Verbrauch! Heizungsluft macht dick.

81% der deutschen haben während der Inflation ihr Konsumverhalten angepasst

Worauf würden Sie während der Advents- und Weihnachtszeit in diesem Jahr aufgrund von Inflation und Energiekrise am ehesten verzichten?



Mehrfachantwort möglich | Stat. Fehler Gesamtergebnis: 2,5% | Stichprobengröße: 5.002 | Befragungszeitraum: 08.11.22 - 17.11.22 | Gerundete Ergebnisse | Mittelwerte Quartale

Aufgrund von Inflation und Energiekrise würden 35% der Deutschen auf Beleuchtung, 22% einen Weihnachtsbaum, 56% auf teure Geschenke oder neue Deko verzichten, 48% wollen nicht mehr verreisen.

Neun Milliarden Lämpchen glühen in Deutschland als Weihnachtsbeleuchtung – also als Dekoration in Geschäften, an öffentlichen Weihnachtsbäumen oder bei Ihnen zu Hause.

[pma:]



Sein oder nicht sein, haben oder brauchen, **Verzicht oder Konsum?**

Sein oder nicht sein, haben oder brauchen, Verzicht oder Konsum – in einer Welt, die von ständigen Kaufanreizen und Konsumdruck geprägt ist, sind diese Fragen – nicht zuletzt so kurz vor Weihnachten – aktueller und präsenter denn je. Deshalb laden wir Sie mit diesem Magazinbeitrag dazu ein, einen Blick auf die verschiedenen „Facetten“ des Verzichts und des Konsums zu werfen.

VERZICHT (und Sparsamkeit)

- Den Gürtel enger schnallen
- Auf etwas verzichten
- Mit dem Geld haushalten
- Nicht über seine Verhältnisse leben
- Auf ein Minimum reduzieren
- Sich auf das Wesentliche beschränken
- Geld parken
- Askese
- Digital Detox
- Enthaltbarkeit
- Weniger ist mehr
- Sparsamkeit
- Reduktion
- Entbehrung
- Alles in trockenen Tüchern haben.
- Geiz ist geil.



KONSUM

(und Kaufen)

- Shoppen bis zum Umfallen
- Impulskauf
- Kaufrausch
- Konsumwahn
- Geiz ist geil
- Die Katze im Sack kaufen
- Auf Raten/Pump kaufen
- Auf die hohe Kante legen
- Schnäppchenjäger / Schnäppchenjagd
- Konsumkultur
- Einkaufsbummel
- Konsumverhalten
- Überfluss
- Nichts ist umsonst
- Das Maß ist voll
- Die Dosis macht das Gift
- Geld verbrennen
- Tief in die Taschen greifen.
- Das Geld aus dem Fenster werfen.
- Die Kasse klingeln lassen.
- Für'n Appel und nen Ei.
- Auf großem Fuß leben.

Haben und Brauchen

- Brauchen vs. Wollen
- Gier frisst Hirn
- Materialismus vs. Minimalismus
- Habgier
- Wegwerfgesellschaft
- Muss
- Unverzichtbar
- Grundbedürfnisse
- Notwendigkeit
- Verlangen
- Wünsche
- Sehnsucht
- Im Geld schwimmen
- Über die Verhältnisse leben.



Nützliches Wissen oder Nicht?

Sparsames und maßvolles Verhalten, bei dem Menschen Geld sparen und Ressourcen effizient nutzen, beschreibt man mit dem Begriff Frugalität. Das Gegenteil von Frugalität ist Extravaganz oder Verschwendung. Extravaganz bedeutet, Geld oder Ressourcen großzügig und ohne Zurückhaltung auszugeben, während Verschwendung den sorglosen oder verschwenderischen Umgang mit Ressourcen beschreibt. Frugalität bezieht sich auf sparsamen oder genügsamen Konsum.

Sinnvolle Erweiterungen zur Vollkasko-Versicherung bei KRAVAG

Wird ein Fahrzeug beschädigt, geschieht dies nicht immer durch Einwirkung von außen. Dies ist aber Voraussetzung für einen Unfall. In der Vollkaskoversicherung besteht jedoch kein Versicherungsschutz, wenn es an einer externen Ursache fehlt. Die Folge: Unvorhergesehene, plötzlich auftretende Brems-, Betriebs- und Bruchschäden sind nicht durch die Vollkasko-Versicherung abgedeckt. Als eine von wenigen Gesellschaften bietet die KRAVAG die Kasko-Extra-Versicherung (KEX) für Pkw an.

Ein **Bremsschaden** liegt vor, wenn das Fahrzeug durch das Abbremsen beschädigt wird, z. B. durch:

- **Bremsplatten am Reifen**
- **Überdehnung der Sicherheitsgurte**
- **Verrutschen der Ladung**

Ein **Betriebsschaden** entsteht durch

- **Bedienungsfehler des Fahrers (z. B. Aufspringen der Motorhaube während der Fahrt, weil die Verriegelung nicht vollständig eingerastet war; falsch aufgezoogene Schneeketten lösen sich während der Fahrt und schlagen gegen die Karosserie)**
- **Materialfehler am Fahrzeug (z. B. die Reifendecke löst sich während der Fahrt und schlägt gegen die Karosserie)**

Ein reiner **Bruchschaden** ist

- **der Bruch eines Fahrzeugteils ohne Einwirkung von außen (z. B. bedingt durch einen Material- oder Konstruktionsfehler)**

Die Vorteile der Kasko-Extra-Versicherung auf einen Blick:

- **Schutz für das Fahrzeug, wenn dieses abgebremst wird und dadurch ein Schaden am Fahrzeug selbst entsteht**
- **Schutz vor Schäden durch Bedienungs- oder Materialfehler sowie vor Bruchschäden (beispielsweise durch ein Überladen des Fahrzeugs)**
- **bei Elektro- und Hybridfahrzeugen ist der Akkumulator bzw. die Brennstoffzelle im Rahmen der Kasko-Extra mitversichert**
- **Schäden zu dieser Zusatzdeckung belasten nicht den Vollkaskovertrag**
- **Bei einem gleichzeitigen KEX- und Vollkasko-Schaden wird die Selbstbeteiligung nur einmal abgezogen**

Wünscht Ihr Kunde eine **Leistungserweiterung der Vollkasko**, so können Sie heute den Baustein **Kasko Spezial** anbieten, der auch die Leistungen der Kasko-Extra-Versicherung enthält. Voraussetzung für den Abschluss von Kasko Spezial ist eine bestehende Vollkasko.



Nähere Infos finden Sie im R+V und KRAVAG Maklerportal unter www.makler.ruv.de/kfz.

**Oder sprechen Sie uns an!
Wir sind persönlich für Sie da.**

Die zusätzlichen Vorteile der Kasko Spezial auf einen Blick:

- **Erweiterung des Zeitraums der Neupreiseschädigung von 30 auf 48 Monate, bei Elektro- und Hybrid-Pkw von 36 auf 60 Monate. Eine Neupreiseschädigung kommt in Betracht, wenn das Fahrzeug in einem gewissen Zeitraum nach der Erstzulassung einen Totalschaden erlitten hat, zerstört oder entwendet wurde**
- **Erweiterung des Zeitraums der Kaufwertentschädigung für Gebrauch-Pkw von 24 auf 48 Monate. Eine Kaufwertentschädigung kommt in Betracht, wenn das Fahrzeug in einem gewissen Zeitraum nach der erstmaligen Zulassung auf den VN einen Totalschaden erlitten hat, zerstört oder entwendet wurde.**
- **Allgefahrendeckung für Akkumulatoren von Elektro- und Hybrid-Pkw (es gilt die in der Kasko-Extra-Versicherung vereinbarte Selbstbeteiligung).**
- **Entfall von Sublimits: Fortfall der Entschädigungsobergrenzen in der Teileliste (ausgenommen Ladekarte), bei Überspannungsschäden an mitversicherten Teilen (z. B. Lichtmaschine, Anlasser) sowie bei Folgeschäden durch Tierbiss.**
- **Zahlung einer Wertminderung bei Unfallschäden: Entschädigung einer Wertminderung von 10 Prozent der Netto-Reparaturkosten, wenn der Pkw innerhalb der ersten vier Jahre nach Erstzulassung durch Unfall, mut- oder böswillige Handlung oder durch einen Zusammenstoß mit einem Tier beschädigt wird. Der Pkw muss vollständig und fachgerecht repariert werden und die Netto-Reparaturkosten müssen 1.000 Euro übersteigen (Nachweis durch Rechnung).**
- **Erweiterte Unterschlagungsdeckung: Erweiterung der Unterschlagungsdeckung auf Dritte, denen der Pkw zum Gebrauch in eigenem Interesse, zur Veräußerung oder unter Eigentumsvorbehalt überlassen wurde .**
- **Autoinhaltsversicherung bis 1.000 EUR: Mitversicherung von Gegenständen des persönlichen Gebrauchs (z. B. Kleidung, Reisegepäck, Sportgeräte, Mobiltelefon).**

KRAVAG

Katharina Meister

Key-Account Management Kfz

Tel.: 040 23606-1039

E-Mail: Katharina.Meister@kravag.de

DIE BAULEISTUNGS- VERSICHERUNG

[pma:] SERIE



DER SCHLÜSSEL ZUR SICHERHEIT IN JEDEM BAUPROJEKT

Ob Neubau oder Umbau, Bauprojekte sind nicht nur aufregend, sondern auch mit erheblichen finanziellen Investitionen verbunden. Doch was passiert, wenn unvorhergesehene Schäden auftreten und das Bauprojekt gefährden? Hier kommt die Bauleistungsversicherung ins Spiel. In diesem Artikel erfahren Sie, warum die Bauleistungsversicherung ein unverzichtbarer Schutzschild für Bauherren und Bauunternehmer ist. Wir beleuchten, wofür sie Schutz bietet, worauf Sie achten sollten und welche Besonderheiten es gibt. Erfahren Sie also mit uns und von uns, wie man Bauprojekte richtig absichert und Risiken minimiert.

Wer benötigt eine Bauleistungsversicherung?

Jeder mit einem Bauvorhaben, egal ob Neu- oder Umbau, sollte sich mit dem Thema Bauleistungsversicherung beschäftigen.



Warum ist eine Bauleistungsversicherung sinnvoll?

Bauprojekte können erhebliche finanzielle Investitionen erfordern. Im Falle eines unvorhergesehenen Schadens würde eine Bauleistungsversicherung die finanziellen Auswirkungen abschwächen und sicherstellen, dass das Projekt fortgesetzt werden kann, ohne dass die gesamte finanzielle Belastung auf den Bauherren oder Bauunternehmer fällt.

Wofür besteht Schutz?

Versicherungsschutz kann sowohl für Neu- als auch für Umbauten vereinbart werden. Eine Entschädigung wird für unvorhergesehen eintretende Schäden an versicherten Bauleistungen oder sonstigen versicherten Sachen geleistet.

Mitversichert sind z.B.

- Schäden durch Sturm und Leitungswasser an fertig gestellten Teilen
- Höhere Gewalt
- Elementarereignisse, wie Erdbeben oder Erdrutsch, un- und außergewöhnliche Witterungsverhältnisse
- Unbekannte Eigenschaften des Baugrundes
- Ungeschicklichkeit und Fahrlässigkeit von Bauarbeitern
- Mut- und böswillige Beschädigung und Zerstörung durch Dritte
- Diebstahl und Einbruchdiebstahl (eingebaute Teile)
- Schäden durch grobe Fahrlässigkeit

Unvorhergesehen sind Schäden, die weder Sie noch der beauftragte Unternehmer oder deren Repräsentanten rechtzeitig vorhergesehen haben oder mit dem jeweils erforderlichen Fachwissen hätten hervorsehen können.

Was ist wichtig?

- Da es sich bei der Bauleistungsversicherung im Grunde genommen um eine Allgefahrendeckung handelt, wo alle unvorhergesehenen Schäden mitversichert sind, ist es wichtig, sich die Ausschlüsse anzusehen.
- Das Feuerrisiko ist zunächst nicht über die Bauleistungsversicherung mitversichert, der Einschluss kann entweder gegen einen Mehrbeitrag in der Bauleistungsversicherung vorgenommen, oder kostenlos über eine Feuerrohbauversicherung vereinbart werden.

[pma:] Team Sach

Besonderheiten:

- Bei manchen Versicherern besteht die Möglichkeit über einen optionalen Einschluss alle Sturmschäden (ab Windstärke 8) zu versichern
- Es handelt sich um eine Einmalprämie da sich der Versicherungszeitraum in der Regel auf 2 Jahre erstreckt (optional kann die Vertragslaufzeit verlängert werden)
- Sollte es sich bei dem Bauvorhaben um einen Umbau handeln, gibt es bei manchen Tarifen Klauseln zu Mitversicherung des Altbaus. Hierbei gibt es unterschiedliche Möglichkeiten: Absicherung des Altbaus gegen Einsturz, Absicherung gegen Sachschäden oder die Vereinbarung einer Allgefahrendeckung

Die neue Hausratversicherung der Dialog: **OPTIMALER SCHUTZ FÜR DAS ZUHAUSE**

Die Dialog baut ihr Angebot für die Hausratversicherung mit starken Leistungskomponenten weiter aus. Seit dem 01. Juli 2023 bietet die Dialog zahlreiche neue Leistungsmerkmale für Kunden des Premium- und PremiumPlus-Tarifs. Die Leistungsverbesserungen schaffen für Maklerinnen und Makler sowie für Versicherte einen deutlichen Mehrwert für den Privatschutz Hausrat.

Wohn-
flächenmodell
für optimalen Schutz

Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern, Lastenrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich

In den Tarifen Premium und PremiumPlus profitieren Versicherte von erheblichen Qualitätssteigerungen. Deren Vorteil liegt in der maximalen Flexibilität und noch stärkeren Leistungen. Die Hausratsversicherung Premium und PremiumPlus bieten einen umfassenden Schutz mit individuell wählbaren Bausteinen. Die neuen und relevanten Leistungsmerkmale sind:

ZUSÄTZLICHER SCHUTZ VON FAHRRÄDERN UND PEDELECS

Mit dem neuen Tarif der Hausratversicherung der Dialog können Fahrräder und Pedelecs (mit einer elektromotorischen Tretunterstützung bis 25 km/h und einer maximalen Motor-Nennleistung von 250 W) nun bis zu einem Wert von 10.000 EUR gegen Diebstahl mitversichert werden (0 – 10.000 EUR, wählbar in 1.000er Schritten).

Neu ist der umfangreiche Schutz nun auch für Lasten- und Liegedreiräder, die ebenfalls mitversichert werden können.

UNBENANNTGE GEFAHREN ABSICHERN

Für Versicherte mit dem Tarif PremiumPlus gelten besondere Bedingungen für die Versicherung gegen unbenannte Gefahren in der Hausratversicherung. D.h. plötzliche, unvorhergesehene Ereignisse von außen sind mit einem Selbstbehalt von 250 EUR je Schadenfall mitabgedeckt.

Überzeugen Sie sich jetzt von den starken Leistungskomponenten der neuen **Dialog Hausratversicherung!**

Dialog



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Alles drin: Betriebliche Vorsorge 360°

Bieten Sie Ihren Firmenkunden eine Vorsorge, die rundum alles abdeckt. Von der betrieblichen Altersvorsorge über die Absicherung der Arbeitskraft bis zur Krankenversicherung – und umfassendem Gesundheitsmanagement.



Jetzt entdecken auf
vertrieb.nuernberger.de/360



NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Landesdirektion Nord

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

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Sparfuchs vs. Konsumkönig

Willkommen in der faszinierenden Welt des Investierens, in der die Begriffe „Verzicht“ und „Konsum“ eine nicht unwesentliche Rolle spielen. Denn auf der Finanzbühne erleben Privatanleger nicht selten schillernde Dramen, vor allem dann, wenn es im Hauptakt darum geht, auf Konsum zu verzichten, um später finanziell abgesichert zu sein.

In dieser Erzählung spielt der Privatanleger die Rolle des sparsamen Helden, der im Hier und Jetzt mutig auf den neuesten Luxus verzichtet, um in der Zukunft auf finanziell abgesichert zu sein.

Doch Vorsicht!

Betriebswirtschaftlich betrachtet könnte gerade dieser Verzicht auf Konsum – wir nennen es auch Sparen – ein regelrechtes Drama auslösen. Ein Rückgang der Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen führt nämlich zu vollen Lagern, steigenden Kosten und potenziellen Liquiditätsproblemen oder Entlassungen in Unternehmen.

Volkswirtschaftlich hingegen sieht die Sache ein wenig anders aus. Hier kann Ersparnis helfen. Denn damit kann man investieren, Lager leeren und die Produktion wieder ankurbeln.

Also doch noch ein Happy End?

Vielleicht eher eine Art tragische Komödie. Denn in der finanztechnischen Praxis jonglieren wir ständig zwischen Kon-

sum und Verzicht. Allein um grundlegende Bedürfnisse zu befriedigen und den Lebensunterhalt zu bestreiten ist Konsum gefordert. Doch nicht selten sind die finanziellen Ressourcen begrenzt, sodass nicht alles konsumiert werden kann, was man gerne möchte. Verzicht ist also notwendig, um unsere Ressourcen sinnvoll zu verwalten – nicht nur für die finanzielle Zukunft, sondern auch für zukünftige Anschaffungen und die Altersvorsorge.

ODER KURZ GESAGT: DIE BEWUSSTE ENTSCHEIDUNG, AUF BESTIMMTE DINGE ZU VERZICHTEN, IST DER SCHLÜSSEL ZUR VERWIRKLICHUNG LANGFRISTIGER FINANZIELLER ZIELE.

[pma:]





Unsere Expertise in einem Wort: Abgefahren.

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

Überzeugen Sie sich auf makler.ruv.de/kfz

Jetzt informieren!



KÄLTEFEST INVESTIEREN IN EISIGEN BÖRSENZEITEN

Nicht nur im Winter, sondern auch an der Börse kann es zuweilen eisig zugehen und Anleger müssen sich überlegen, wie sie diese Herausforderung meistern. Aber wie investiert man kältefest? Wer einfach und sicher investieren will, der sollte vielleicht wieder über Tages- und Festgeldkonten nachdenken und diesen Artikel lesen. Hier erfahren Sie, wie Sie das bei Banken brachliegende Kapital Ihrer Kunden auf Tages- und Festgeldkonten bewegen können, wie man Kapital vor winterlicher Kälte schützt und welche Vorteile sich gegenüber einem Investment in Sachwerte bieten – sogar ganz ohne § 34f GewO.

Während sich in den vergangenen Jahren die globale Anlage-tendenz immer mehr hin zu passiven, stark diversifizierten ETF-Aktienportfolios oder aktiv gemanagten, weltweit anlegenden Aktienfonds, entwickelt hat, gewinnen mit der aktuellen Tendenz zu Zinserhöhungen wieder Anlageklassen wie Tages- und Festgeldkonten an Attraktivität und Aufmerksamkeit.

Dass nun auch Ihre Kunden wieder Zinsen für ihr Geld auf dem Girokonto suchen, verwundert daher kaum. Zeit für Sie, das Kapital, das bei Banken auf Giro- und Sparkonten eingefroren ruht, wieder aus der Starre zu befreien. Während dabei Sparkonten nach wie vor nur minimalistische Zinssätze bieten, können Tages- und Festgeldkonten Zinssätze das Herz erwärmen und Zinssätze von drei bis fünf Prozent bescheren.

Aktuell bieten auch die Fondslagerstellen wie die FNZ (ehemals ebase) oder die FIL Fondsbank attraktive Zinsen für Tages- und Festgelder von ein bis zwölf Monaten.

Ein erster Vorteil dabei für Sie und Ihre Kunden: das Geld wird aus dem Eistresor der Bank befreit und ist damit be-

reit, investiert zu werden. Ein weiterer Pluspunkt, gerade im Hinblick auf die Anlage in Sachwerte ist, dass Sie die Volatilität von Aktienkursen und unerwarteten Ereignissen umgehen können. Somit besteht nicht die Gefahr, dass Anleger plötzlich gezwungen sind, auf das Geld ihres Depots zugreifen und zu einem schlechten Zeitpunkt verkaufen zu müssen, so dass die vorher angehäuften Schneehaufen dahinschmelzen.

Natürlich ist klar, dass Tages- und Festgelder nicht dazu geeignet sind, langfristig einzuheizen und die Inflation auszugleichen. Sie sind jedoch ein guter Anfang.

Für alles darüber hinaus empfehlen wir o.g. Investitionen in Sachwerte wie Aktien und Immobilien. Auch hier halten wir verschiedenste Lösungen für Sie und Ihre Kunden, z.B. Direktinvestments in Investmentfond oder Fonds-Vermögensverwaltung bzw. Fondspolizen, bereit – Sie brauchen nicht mal eine Genehmigung nach §34f*.

Jetzt haben wir Sie eiskalt erwischt? Dann werfen Sie doch einen Blick in unsere INFOTHEK oder sprechen uns an. Wir bringen die Lawine gern ins Rollen.

[pmä:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen

Vorsprung durch Performance

Die Neue unter den Besten

NEU!

Baloise Best Invest ist Performance auf höchstem Niveau.

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

- Flexibilität in jeder Lebensphase
- Hohe Leistungen
- Geringe Kosten

Schauen Sie doch mal rein!



Informieren Sie sich jetzt:

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

 **baloise**



Wenn der Erbfall eintritt – darauf müssen Ihre Kunden achten

Jede zweite Hinterlassenschaft beinhaltet eine Immobilie – für die Erben bedeutet das, neben emotionalen Belangen, auch die Auseinandersetzung mit vielen Verpflichtungen, Optionen und Fragen. Hier erfahren Sie, was Ihre Kunden bedenken sollten.

Wer erbt, hat viele Optionen

Wer eine Immobilie erbt, steht vor einer Reihe von Möglichkeiten, aber auch vor vielen Pflichten. Beispielsweise muss der Erbe wissen, welche formalen Schritte notwendig sind. Weiter muss er entscheiden, ob er selbst einziehen, das Objekt vermieten oder verkaufen möchte. Die Antworten darauf sind in der Regel individuell und sehr komplex.

Was im Erbfall zu tun ist

Sobald der Erbfall eintritt, ist der Erbe kraft Gesetz neuer Eigentümer, eine Annahme der Erbschaft ist nicht erforderlich. Da der Erblasser zu diesem Zeitpunkt noch im Grundbuch eingetragen ist, muss dieser Eintrag berichtigt werden. Diese Änderung kann schriftlich durch einen entsprechenden Antrag auf Grundbuchberichtigung beim zuständigen Grundbuchamt gestellt werden.

Für die Ausstellung eines Erbscheins fallen Gerichtsgebühren nach dem Gerichts- und Notarkostengesetz an. Wichtig zu wissen: Nicht jeder Erbe benötigt einen Erbschein. Kann er sein Erbrecht durch ein notarielles Testament oder einen notariellen Erbvertrag nachweisen, spart er sich den Schein in der Regel. Und: Mit der Erteilung eines Erbscheins nimmt der Erbe die Erbschaft an und übernimmt auch etwaige Schulden.

Kosten einer Erbschaft

Wer eine Immobilie erbt, geht zunächst davon aus, einen soliden Vermögenswert zu erhalten. Eine Überprüfung der Fakten ist jedoch unbedingt nötig, um zu erfahren, ob das Erbe beispielsweise mit Hypotheken oder anderweitigen Verbindlichkeiten belastet ist oder Sanierungsmaßnahmen erforderlich sind. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die ggf. anfallende Erbschaftsteuer. Diesbezüglich sind die gesetzlichen Vorgaben in puncto Freibeträge und relevantem Verwandtschaftsgrad jedoch komplex. Bei allen steuerrechtlichen Fragen empfiehlt sich eine professionelle Beratung bei einem Steuerberater, der die zu beachtenden Punkte im Zuge eines Immobilien-Nachlasses aufzeigen kann.

Müssen Erbschaftsteuern jedoch bezahlt werden, muss der Erbe über ausreichend Liquidität verfügen. Wer zur Tilgung der Erbschaftsteuer bereits eine Finanzierung benötigt, sollte gut beraten sein, um sich nicht unnötig finanziell zu belasten.

Gut zu wissen:

- Das Vererben von selbst genutztem Wohnraum an den Ehepartner ist steuerfrei, wenn dieser noch mindestens zehn Jahre lang selbst in der Immobilie wohnen bleibt.
- Wird das Haus oder die Wohnung an Kinder oder Enkel vererbt, die das Objekt selbst bewohnen, entfällt die Erbschaftsteuer ebenfalls. Das betrifft jedoch nur eine Wohnfläche bis zu 200 m² Wohnfläche. Weitere Quadratmeter müssen versteuert werden. Auch hier gilt die Zehnjahresregel.
- Verkauft oder vermietet der Erbe die Immobilie innerhalb der Zehnjahresfrist, fällt rückwirkend eine Erbschaftsteuer an.
- Eine Immobilienstrategie planen

Verkaufen, vermieten oder selbst einziehen? Sofern ein Nachlassnehmer überlegt, die Immobilie für sich selbst zu nutzen, muss er gründlich seine eigene bzw. die Lebenssituation seiner Familie überprüfen: Hat das Haus beispielsweise die richtige Größe, auch für die Zukunftsplanung? Wo und wie liegt das Objekt, ist die Infrastruktur passend für alle Bewohner? Gibt es die notwendigen Kindergärten oder Schulen in der Nähe?

Außerdem sollten folgende Überlegungen berücksichtigt werden:

- Wie teuer wird ein Umzug samt Einrichtung?
- Wie ist die energetische Situation?
- Muss das Objekt saniert oder renoviert werden?

* 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.

Die Erbengemeinschaft – wenn gemeinsam entschieden wird

Kompliziert wird es oftmals bei einer Erbengemeinschaft. Jeder Beteiligte hat individuelle Vorstellungen zum Umgang mit dem Erbobjekt – hohes Potenzial für einen Handlungsstau. Häufig verkommen diese Objekte unbewohnt und sinken rapide im Wert, da sich die Auseinandersetzungen über viele Jahre hinziehen, ohne eine Lösung für Eigenbedarf, Vermietung oder Sanierung zu finden.

Zusätzlich kann das Auszahlen von Erbteilen zu Unstimmigkeiten und finanziellen Engpässen führen. Der Verkauf der Immobilie kann in einer solchen Situation klare Verhältnisse für Ihre Kunden schaffen.

Die Immobilie bewerten

Selbst nutzen und die weiteren Erben auszahlen? Modernisieren? Oder doch lieber ein Verkauf, um das eigene Barvermögen zu erhöhen? Bevor ein Erbe entscheidet, wie er die Immobilie verwenden will, sollte er zunächst den Marktwert des Objektes ermitteln.



Unser Tipp im Erbfall:

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 Immobilien Tipp zu übermitteln.

Sie sind noch nicht registriert?

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

Die Seele entspannen und Sinne aufleben lassen. Einfach mal sein. **Im Cape of Senses.**

Der Gardasee, liebevoll „Lago“ genannt, gehört längst zu den beliebtesten Urlaubsregionen in Italien. Zu den schönsten Gemeinden am Lago di Garda zählt Torri del Benaco, 45 Kilometer nördlich von Verona. Hier führt der 3.000 Einwohner-Ort, unentdeckt vom Massentourismus, ein idyllisches Dasein. Im Juli dieses Jahres eröffnete dort, auf einer spektakulären Sonnenterrasse oberhalb des Dorfes bei Albisano, das exklusive Cape of Senses, ein Adults-Only-Luxushotel.





Exklusives
Spa-Hideaway in
Torri del Benaco
am Gardasee



Cape of Senses - Ein Urlaubsrefugium, in dem Unbeschwertheit, Privatsphäre und Entschleunigung im Mittelpunkt stehen. Den Blick in die Ferne schweifen lassen, das Glitzern des größten Sees Italiens auf sich wirken lassen und der einzigartigen Melodie der Umgebung lauschen – darauf können sich Gäste im Cape of Senses, das am 8. Juli 2023 in Torri del Benaco am Ostufer des Gardasees eröffnete, freuen. Dort, wo der Seeblick am schönsten ist, begeistert das elegante Fünf-Sterne-Adults-Only-Hotel mit seiner Lage auf einer Landterrasse zirka 200 Meter über Seehöhe sowie einem Ausblick, der der Natur eine beeindruckende Bühne bietet.

Doch auch die inneren Werte überzeugen mit 55 stilvollen Junior Suiten und Suiten, dem à la carte Restaurant Al Tramonto, der edlen Osteria La Pergola, einer Bar sowie dem holistischen Senses SPA. Im großangelegten Garten laden Ruhebereiche mit Sonnenliegen, ein 25-Meter-Sportpool und eine Yogaplattform zum Entspannen und Bewegen ein.

Holistisches Senses SPA mit Seeblick aus allen Bereichen und multi-sensorischen Signature Treatments sowie weitläufiger Garten mit 25-Meter-Sportpool und Yogaplattform



Um mit der Umgebung zu verschmelzen, erstreckt sich das Luxushotel über zwei Etagen; große Fensterfronten im Eingangsbereich und Barbereich holen die Natur nach innen. Alte Olivenbäume und eine üppige mediterrane Vegetation verteilen sich über das gesamte Grundstück. Alle Bereiche verfügen über Seeblick und betören alle Sinne. Italia-Feeling deluxe.

Die naturverbundene und unaufdringliche Architektur des Fünf-Sterne-Hotels trägt die Handschrift der renommierten Südtiroler Hotelarchitekten Hugo und Alessia Demetz, DemetzArch. Inspiriert von den Gegebenheiten des Ortes setzen sie auf ein harmonisches Farbkonzept mit dezenten Tönen, eine diskret atmosphärische Beleuchtung sowie überwiegend regionale Materialien. Besondere Individualität und Identität verleihen dem Cape of Senses Möbel und Lampen, die größtenteils auf Basis von Entwürfen von Alessia Demetz in Handarbeit exklusiv für das Hotel hergestellt wurden.

Die Naturverbundenheit und Italien-Liebe der Gastgeber zeigt sich auch in den Aktivitäten. Zu den Erlebnissen zum Staunen und Zurücklehnen, die die hoteleigene Concierge ganz den Wünschen der Gäste gestaltet, zählen beispielsweise eine E-Vespa-Tour inklusive Picknick zwischen Olivenbäumen, ein privater Segeltörn zur Halbinsel San Vigilio oder die Besichtigung eines der ältesten Zitronengewächshäuser der Region auf den Spuren des norditalienischen Limoncinos. Aktive entdecken lokale Handwerker und Manufakturen mit einem Guide auf dem E-Bike.

Das kleine Städtchen Torri del Benaco 45 Kilometer nördlich von Verona, vereint alles, was den Reiz des Gardasees ausmacht, und zwar auf kleinstem Raum. Dazu gehören ein malerischer Hafen, eine charmante Uferpromenade, gemütliche Gassen mit individuellen Geschäften und feinen Restaurants.

Das „Cape“, die Landterrasse, die dem Cape of Senses seinen Namen gibt, ragt 200 Meter oberhalb des Gardasees über ihn hinaus. Hier scheinen sich, still und unfassbar schön, das Blau des Himmels mit dem des Wassers zu vereinen. Sanft weht der Wind durch die Oliven und Oleanderbäume, süß liegt der Duft saftig gelber Zitronen in der Luft.

Besonders magisch am Cape sind die Sonnenuntergänge, die Hotelgäste am schönsten von der Terrasse im dritten Stock beobachten können. Hier schwebt man gefühlt über den Dingen, übrigens auch kulinarisch: Die beiden Restaurants, das à la carte Restaurant Al Tramonto und die Osteria La Pergola, sind ideal für Genussmomente hoch über dem Lago und wortwörtlich auf höchstem Niveau.

Eine Übernachtung kostet ab 470 Euro für zwei Personen in einer Junior Suite inklusive Frühstück; die Mindestaufenthaltsdauer beträgt drei Nächte.

Zwei Restaurants – das à la carte Restaurant Al Tramonto und die Osteria La Pergola – als ideale Orte für unvergessliche Sonnenuntergänge über dem Lago und zum Genießen auf höchstem Niveau



Mehr unter
www.capeofsenses.com

[pma:]

EIN LEBEN MIT

Pferden

Das Lebensmotto "When life gives you lemons, make lemonade" beschreibt treffend die Lebensphilosophie von Anuschka Bayer, Initiatorin und Geschäftsführerin des noch jungen Vereins.



Weitere
Informationen
finden Sie auf
der Website
von Horses for
Heroes e.V.

Ein inspirierendes Portrait über den gemeinnützigen Verein

Horses for Heroes e.V.

Vor 21 Jahren kam ihr Sohn mit einer schweren Behinderung zur Welt, und Anuschka musste lernen, damit umzugehen, sie zu akzeptieren und ihrem Leben eine neue Richtung zu geben. In dieser Zeit wurde ihr bewusst, wie wichtig Pferde in ihrer Familie sind, denn sie stammt aus einer Reiter- und Züchterfamilie, in der sie mit Pferden zuhause aufwuchs. Sie erkannte, dass ihr Sohn auf dem Rücken eines Pferdes eine besondere Form der Therapie finden konnte.

Sie ritt immer häufiger mit ihrem Sohn und seiner drei Jahre älteren Schwester. Heute sagt sie, dass ihr die Pferde viel Kraft und Zuversicht gegeben haben und dass ihr Leben ohne diese Tiere nicht so gut zu meistern gewesen wäre.

Aus dieser langjährigen Erfahrung heraus gründete sie den gemeinnützigen Verein Horses for Heroes, der deutschlandweit Therapeutisches Reiten für Familien anbietet und durch Spenden finanziert wird.

Dank des großen Kooperationspartners, dem Kuratorium für Therapeutisches Reiten, können bundesweit Therapieplätze bei hochqualifizierten Therapeuten vermittelt werden. Die Zusammenarbeit zwischen dem Kuratorium für Therapeutisches Reiten und Horses for Heroes ist eng und erfolgreich. Die vom Kuratorium ausgebildeten und gelisteten Therapeuten bieten die hohe Kompetenz und Qualitätssicherung, die Anuschka Bayer so wichtig ist.

Für Anuschka Bayer steht das Thema Inklusion von Menschen mit Behinderung in unserer Gesellschaft und im Reitsport im Fokus, daher verleiht sie regelmäßig auf großen Reitturnieren den Horses for Heroes Award, der symbolisch für Inklusion steht. Im Jahr 2023 wurde sie unter anderem zu den Deutschen Meisterschaften des Longines Balve Optimum im Sauerland und zum Turnier der Sieger in Münster eingeladen, um diesen Ehrenpreis zu überreichen. Um die Mission und Philosophie des Vereins weiter zu stärken,

wird Horses for Heroes von einem vielfältigen und aktiven Botschafterteam im In- und Ausland unterstützt.

Dazu gehören Persönlichkeiten wie Wiebke Maasjost aus Münster, Reitmeisterin Ingrid Klimke, Grand Prix Dressurreiterin Anabel Balkenhol, Ava und Marie-Jeanette Ferch sowie der junge Reiter mit Down-Syndrom, Amadeus Colman, der bereits mehrere Medaillen bei den Special Olympics gewonnen hat. Im Ausland engagieren sich Reiter wie Jakob von Plessen für Argentinien, die paralympische Dressurreiterin Alfonsina Malsonado für Uruguay, Vielseitigkeitsreiterin Iona Stokes für England und Ella Wang aus Hongkong für Asien aktiv für Horses for Heroes, um die wichtige Arbeit des Vereins weltweit zu unterstützen.

Schirmherr von Horses for Heroes e.V. ist Stefan Hipp, Geschäftsführer und Gesellschafter der HIPP GmbH & Co Vertrieb KG,

Pfaffenhofen.

Wenn auch Sie Horses for Heroes unterstützen möchten, können Sie Mitglied des gemeinnützigen Vereins werden, spenden oder längerfristige Therapiepatenschaften für betroffene Familien übernehmen.

Horses for Heroes e.V.

Anuschka Bayer · Parkstraße 14 · 33332 Gütersloh

Tel 0151.46509600

info@horsesforheroes.de · www.horsesforheroes.de



Weihnachtsmenüs

MIT ODER OHNE FLEISCH

GERADE ZU WEIHNACHTEN HABEN WIR DIE QUAL DER WAHL. WAS WOLLEN WIR ESSEN, WAS (LIEBER) NICHT. DESHALB HABEN WIR FÜR ALLE, DIE SICH NICHT ENTSCHEIDEN KÖNNEN, ODER BESTIMMTE LEBENSMITTEL BEWUSST VON IHREM SPEISEPLAN GESTRICHEN HABEN, DIESEN BEITRAG VORBEREITET.

Fleisch „GANS WILD“

Wildschwein | Marone | Kartoffel

Zutaten für vier Personen

- 600 g Wildscheingulasch
- 3 Knoblauchzehen (fein gewürfelt)
- 50 g Ingwer (fein gewürfelt)
- 120 g Schalotten (geschält, halbiert)
- Öl zum Anbraten
- Salz, Pfeffer aus der Mühle
- 250-500 ml Weißwein
- 200-500 ml Wildfond
- 300 g Apfel
- 250 g Maronen (TK oder vakuumiert)
- Wacholderbeeren, Lorbeer, Nelke, Thymian, Piment (nach Belieben)
- 800 g bis 1 kg mehligkochende Kartoffeln
- 150 ml Milch
- Mind. 50 g Butter (eher mehr)
- 1 EL Trüffelöl
- 2 Trüffel (schwarze Sommertrüffel)
- Salz, Muskat
- 3 Stiele Thymian (Blättchen gehackt)

Zubereitung

1. Gulasch waschen und trocken tupfen. Öl erhitzen, Gulasch portionsweise anbraten und herausnehmen. Knoblauch, Ingwer und Schalotten in das Fett geben und andünsten. Fleisch wieder dazugeben. Salzen, pfeffern. Gewürze, Weißwein und Wildfond dazu, dann eine Stunde schmoren lassen.
2. Äpfel waschen, entkernen. Zusammen mit den Maronen nach einer Stunde zum Fleisch geben und weitere 15 Minuten garen. Alles kräftig abschmecken
3. Püree wie gewohnt zubereiten. Ein wenig Trüffel in Scheiben reiben und am Ende mit Thymianblättchen über das Püree geben.

Veggie

„GANS GRÜN“

Kürbis | Graupen | Gorgonzola

Zutaten für vier Portionen

- ½ Butternusskürbis, ca. 500 g (geschält, in Stücken, ca. 2 cm)
- 1 Muskatblüte (Macis; teelöffelgroß)
- Salz
- 50 g Butter
- 30 g Schalotten (fein gewürfelt)
- 3 EL Olivenöl
- 200 g Gerstengraupen
- 150 ml trockener Wermut (z. B. Noilly Prat)
- 500 ml Gemüsebrühe (heiß)
- 40 g Walnusskerne (grob gehackt)
- 5 Stiele Salbei (1 cm breite Streifen)
- Piment d'Espelette (ersatzweise Cayennepfeffer)
- 100 g Gorgonzola

Zubereitung

1. Vom Kürbis das weiche Innere und die Kerne mit einem Löffel entfernen. Muskatblüte und etwas Salz im Mörser fein zerstoßen. 30 g Butter in einem Topf zerlassen. Kürbis darin bei mittlerer Hitze rundum andünsten und mit Muskatsalz würzen. Zugedeckt bei milder Hitze 20 Minuten weich garen. Kürbis mit dem Schneidstab fein pürieren.
2. Schalotten in einem breiten Topf in zwei EL Öl bei mittlerer Hitze fünf Minuten glasig dünsten. Graupen unterrühren. Mit Wermut ablöschen und bei starker Hitze fast vollständig einkochen lassen. Brühe dazu und zugedeckt bei milder Hitze 30 Minuten unter gelegentlichem Rühren garen.
3. Nüsse in einer kleinen Pfanne bei mittlerer Hitze ohne fett anrösten. Restliche Butter, restliches Öl und Salbei unterrühren und aufschäumen lassen. Sofort in einem Schälchen beiseitestellen.
4. Kürbis unter die Graupen rühren und mit 2-3 Prisen Piment d'Espelette und eventuell etwas Salz würzen. Gorgonzola in Würfel schneiden. Kürbis-Graupotto mit Salbei-Nüssen und Käse anrichten.

Fisch

„GANS FRISCH“

Steinbutt | Möhre | Mandel

Zutaten für vier Personen

- 2 Bund Babymöhren
- 100 Butter (kalt)
- 1 EL Zucker
- 300 ml Fischfond
- 1 Dose Safran in Fäden (0,1 g)
- Salz, Pfeffer
- 100 g Mandelkerne (gehackt)
- 3 EL Mehl
- 800 g Steinbuttfilet (küchenfertig, ohne Haut)
- Öl zum Anbraten

Zubereitung

1. Möhren schälen, Grün entfernen, aber zwei cm stehen lassen, dann längs halbieren. Butter in Pfanne erhitzen, Möhren dazu, fünf Minuten andünsten. Zucker dazu, das Ganze karamellisieren lassen. Mit Fischfond ablöschen, Hitze reduzieren, Safran dazu und mit Salz und Pfeffer würzen. Zugedeckt ca. zehn Minuten bei schwacher Hitze köcheln lassen. Dann Möhren abtropfen lassen, Sud auffangen und diesen in einen Topf geben. Aufkochen und zwei Minuten einkochen lassen. Kalte Butter zügig unterrühren.
2. In einer Schüssel Mandeln, Butter und Mehl zu Streuseln verarbeiten. Fisch trocken tupfen, salzen und pfeffern. Öl in weiterer Pfanne erhitzen, darin Fisch von beiden Seiten kräftig anbraten. Dann Fisch herausnehmen, auf Backblech geben und mit Mandelstreuseln versehen. Im vorgeheizten Ofen (Umluft 200°C) sechs bis acht Minuten backen.
3. Möhren und Fisch auf Tellern anrichten. Mit Safran-Buttersoße beträufeln.

Wir hoffen, unsere kulinarischen Kreationen haben Ihnen gefallen. Denn „gans“ gleich, wofür Sie sich entscheiden, sie können „gans“ ohne Reue konsumieren und kommen in jedem Falle auf Ihre Kosten, sogar mit Verzicht!

[pma:]

Lang lebe...

die Rentenversicherung

Die Analyse aktueller Altersvorsorge-Trends wirft ein Schlaglicht auf die sich verändernde Landschaft der Altersvorsorgeplanung in Deutschland. Insbesondere die steigende Nachfrage nach fondsgebundenen Lebensversicherungen verdeutlicht, dass die herkömmlichen Lebensversicherungen an Attraktivität verlieren. Während die Deutschen verstärkt ihre finanzielle Zukunft planen und die Diskussion über die Nachhaltigkeit und Effizienz von Vorsorgeplänen in vollem Gange ist, steht vielen Menschen aber besonders eine entscheidende Frage bevor: „Wovon will ich leben?“ Es kommt nämlich der Zeitpunkt, an dem Ihnen bewusst wird, von 30 bis 60 verstreichen 30 Jahre, aber von 60 bis 90 sind es auch noch einmal 30 Jahre. Doch wie soll man in dieser Zeit seinen Lebensunterhalt bestreiten? Wie können gleichbleibende Einnahmen sichergestellt werden? Die Antwort auf diese Fragen liegt in der richtigen Altersvorsorge - und ginge es nach uns - speziell in der Betrachtung der Rentenversicherung.

Die Rentenversicherung stellt eine wichtige Säule der Altersvorsorge dar und ist in vielerlei Hinsicht ein geeignetes Instrument, um sich auf die Herausforderungen der Langlebigkeit vorzubereiten. Hervorzuheben sind zudem folgende Punkte:

Das kann sonst keiner!
„Eine Rentenversicherung ist ein Sparvertrag, bei dem man lebenslange, gleichbleibende Rentenzahlungen erhält.“

Apropos lang leben...

Die Lebenserwartung in Deutschland beträgt für ein heute geborenes Kind im Durchschnitt 80 Jahre. Es ist also durchaus möglich, über 90 zu werden. Einige Wissenschaftler vermuten sogar, dass die Grenze bei 115 Jahren liegt. Allerdings spricht die Tendenz der vergangenen Jahrzehnte dafür, dass viel längere Leben möglich sind.



- **1. Risikostreuung:** Die Rentenversicherung funktioniert auf kollektiver Basis, wodurch das Risiko der Langlebigkeit auf eine breite Gruppe von Versicherten verteilt wird. Dies bedeutet, dass man sich nicht allein auf sein eigenes Ersparnis verlassen muss, um über Jahrzehnte hinweg Einkommen zu generieren.
- **2. Langfristige Planung:** Angesichts der Tatsache, dass man bis ins hohe Alter finanziell abgesichert sein muss, ermöglicht die Rentenversicherung eine langfristige Planung. Es werden regelmäßig Beiträge eingezahlt und man erhält später lebenslange, gleichbleibende Rentenzahlungen. Dadurch können der Lebensstandard auch im hohen Alter aufrechterhalten werden.
- **3. Flexibilität:** Es gibt verschiedene Formen von Rentenversicherungen, einschließlich betrieblicher und privater Renten, Ruster- und Rürup-Renten. Sie können diejenige auswählen, die am besten zu den individuellen Bedürfnissen und finanziellen Zielen Ihrer Kunden passt.
- **4. Sicherheit:** Rentenzahlungen aus der Rentenversicherung sind garantiert und bieten somit eine gewisse Sicherheit. Dies ist besonders in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten von Vorteil.
- **5. Anpassung an die steigende Lebenserwartung:** Da die Lebenserwartung weiterhin steigt, passen sich Rentenversicherungen an diese Entwicklung an. Dadurch wird man selbst im hohen Alter finanziell geschützt, selbst wenn 90 überschritten werden.
- **6. Frühzeitiger Beginn:** Je früher man mit einer Rentenversicherung beginnt, desto besser kann man von den langfristigen Vorteilen profitieren. Frühzeitiges Sparen und regelmäßige Beitragszahlungen sind Schlüsselkomponenten für eine finanziell gesicherte Zukunft

Zusammenfassend ergibt sich ein klares Bild: Angesichts der steigenden Lebenshaltungskosten, des längeren Lebensalters und der anhaltenden Diskussion über das Rentenniveau gewinnt die Altersvorsorge in Deutschland zunehmend an Bedeutung. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, in diesen Bereich zu investieren, um drohende Rentenlücken zu schließen und sich auf ein finanziell stabiles und langes Leben vorzubereiten. Mit sorgfältiger Planung und einer klugen Auswahl an Vorsorgeprodukten – wie der richtigen Rentenversicherung – können wir dann optimistisch in eine finanziell abgesicherte Zukunft blicken, selbst wenn die Lebenserwartung weiter steigt.

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

„DIE BAV IST EIN FOKUSTHEMA“

Im Gespräch: Patrick Polowy, Hauptabteilungsleiter bAV der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist auf Erfolgskurs. Im vergangenen Jahr wurden so viele Direktversicherungen abgeschlossen wie noch nie. Knapp ein Viertel der Lebensversicherungs-Beiträge fließt in die bAV. Spiegelt sich das auch beim VOLKSWOHL BUND wider?

Patrick Polowy: Wir verzeichnen in diesem Jahr in der bAV eine Steigerung von aktuell 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Fokus liegt hier sehr stark auf der fondsgebundenen Direktversicherung. Das spiegelt einerseits den dargestellten Trend und gibt andererseits einen Vorgeschmack auf das, was kommt: Viele Vertriebspartner fangen gerade erst an, sich ernsthaft mit der bAV zu befassen.

Was würden Sie einem Vertriebspartner sagen, der sich bisher noch nie um das Thema bAV gekümmert hat?

Patrick Polowy: Es ist niemals zu spät, um sich mit einem neuen Thema wie beispielsweise der bAV zu befassen. Die bAV ist ein absolutes Fokusthema, weil es auf dem derzeitigen Arbeitsmarkt hilfreich sein kann, Fachkräfte zu gewinnen und längerfristig zu binden. Ferner sind durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse sowie oftmals hohe Arbeitgeberbeiträge die Beiträge wesentlich höher.

Für welche Versicherungslösung entscheiden sich die Arbeitgeber bei Ihnen am häufigsten?

Patrick Polowy: Die Direktversicherung ist mit Abstand der meistgewählte Durchführungsweg. Die Flexibilität und die sehr verwaltungsarme Abwicklung sind hierbei die überzeugenden Argumente.

Der VOLKSWOHL BUND gehört zu den Favoriten der Makler in der bAV. Bei der diesjährigen Umfrage der Fachzeitschrift AssCompact haben die freien Vermittler Sie erneut zum Qualitätsführer in der Direktversicherung gewählt. Zu recht?

Patrick Polowy: Wir können schon lange mit einem starken Service punkten. Aktuell richten wir unsere Prozesse noch stärker als bisher auf die Bedürfnisse der Arbeitgeber und Vertriebspartner aus, um zukünftig noch besser zu werden und diese Auszeichnung, für die wir sehr dankbar sind, zu bestätigen.



Ein sichtbares Zeichen ist die neue Hauptabteilung bAV, die der VOLKSWOHL BUND Mitte des Jahres eingerichtet hat ...

Patrick Polowy: Genau. Unser Ziel ist es, die Bedürfnisse der Arbeitgeber noch stärker in den Fokus zu nehmen, die Prozesse entsprechend auszurichten und die Digitalisierung voranzutreiben. Dabei wollen wir interne Reibungsverluste vermeiden. Und wir wollen unsere bekannt kurzen und verlässlichen Entscheidungswege erhalten. Darum haben wir alle Kolleginnen und Kollegen des VOLKSWOHL BUND, die sich mit der bAV befassen, unter einem Dach zusammengeführt.

Welche Unterstützung erhalten die Vertriebspartner bei der Beratung zur betrieblichen Altersversorgung konkret von Ihnen?

Patrick Polowy: Wir unterstützen unsere Vertriebspartner auf mehrere Weisen. Einerseits haben wir mit der „Vertriebsunterstützung vor Ort“ eine eigene Einheit in unserer Hauptabteilung gegründet: Ausgebildete Spezialisten begleiten unsere Vertriebspartner zum Kunden. Andererseits sind wir auch bei digitalen Ansätzen vorne mit dabei, beispielsweise durch digitale Plattformen wie Xempus oder Penseo. Weitere Anbindungen befinden sich in Planung.

Auch im Internet hat die VOLKSWOHL BUND-bAV seit neuestem einen eigenen, überzeugenden Auftritt.

Patrick Polowy: Allerdings. Unter bav.volkswohl-bund.de bieten wir Informationen für Vertriebspartner, Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Hier findet jeder einen Ansprechpartner beim VOLKSWOHL BUND, wir bieten Direktzugänge zu unseren Services, Beispielrechnungen und aktuelle Nachrichten rund um dieses spannende Vertriebsthema.



VOLKSWOHL BUND



B&S Werbeagentur

Seit 1995

WIR UNTERNEHMEN WERBUNG

PRINT - WEB - APP - FOTO - FILM - MESSEBAU

werbeagentur.ms

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

Flexibel & renditestark: Die Zukunft der Altersvorsorge

Immer mehr Kund:innen wollen sich nicht nur auf die gesetzliche Rente verlassen. Starre Regeln und kaum finanzieller Spielraum trüben die Aussichten auf den Ruhestand. Doch das muss nicht sein.

Mehr Rente fürs gleiche Geld

Wer in Rente geht, hat in der Regel noch viele Pläne – zum Beispiel Reisen, Renovieren oder in eine altersgerechte Immobilie investieren. So individuell, wie die Pläne Ihrer Kund:innen für den Ruhestand aussehen, so flexibel sollte die Altersvorsorge gerade auch im Rentenbezug sein.

AXA hat darauf eine Antwort: die Rentenphase Performance. Diese ermöglicht es Kund:innen, kurz vor Beginn der Auszahlungen festzulegen, wie und wie lange diese ausgezahlt werden sollen: Als Rente, als Kapitalauszahlung oder als Kombination aus beidem.

Selbst nach Beginn der Auszahlung sind Zuzahlungen, Entnahmen, Erhöhung oder Reduzierung der Rente flexibel möglich.

Was die Rentenphase Performance besonders attraktiv macht: Während des Rentenbezugs wird das Vertragsvermögen weiter an einem Index beteiligt. So profitieren Kund:innen auch nach der Ansparphase von den Chancen des Kapitalmarkts.

Mit Diversifikation zur positiven Rendite

Wer die Ansparphase gewinnbringend gestalten möchte, kommt am Kapitalmarkt nicht vorbei. Die Angst vor Verlusten, sollte dabei nicht von einem Investment abhalten. Denn die Erfahrung zeigt: Bereits ab einem Anlagehorizont von 15 Jahren hatten Aktien in der Vergangenheit immer eine positive Rendite.

Hier zeigt sich, wie wichtig das Zusammenspiel von Anlagedauer, Diversifikation und Anlagenmanagement ist.

Als einer der größten Kapitalanleger der Welt setzt AXA mit Architas und AXA Investment Managers insbesondere auf eigene speziell auf Altersvorsorge ausgerichtete Portfolios. Diese werden für die Kund:innen so kombiniert, dass sie perfekt zu den individuellen Risikoprofilen und persönlichen Anlagepräferenzen passen – hier fokussiert AXA sich besonders auf zukunftsgerichtete Themenfonds.

Portfolio mit Zukunft: Heute in morgen investieren

Eine der größten Herausforderungen unserer Zeit: unseren Planeten für nachfolgende Generationen erhalten. AXA nimmt sich dieser Aufgabe an und bündelt bspw. im Portfolio Zukunft globale Wachstumstrends. Dazu zählen insbesondere Umweltschutz und Nachhaltigkeit, aber auch Digitalisierung, KI und Robotik. So investieren Kund:innen in die eigene Vorsorge und in eine nachhaltige Zukunft für alle.

Jetzt investieren – weil jeder Tag zählt

Für die perfekte Altersvorsorge gilt: Frühzeitig investieren lohnt sich. Wer dabei zusätzlich auf jahrelange Expertise, attraktive Renditen und Flexibilität setzen möchte, hat mit AXA den richtigen Partner an der Seite.

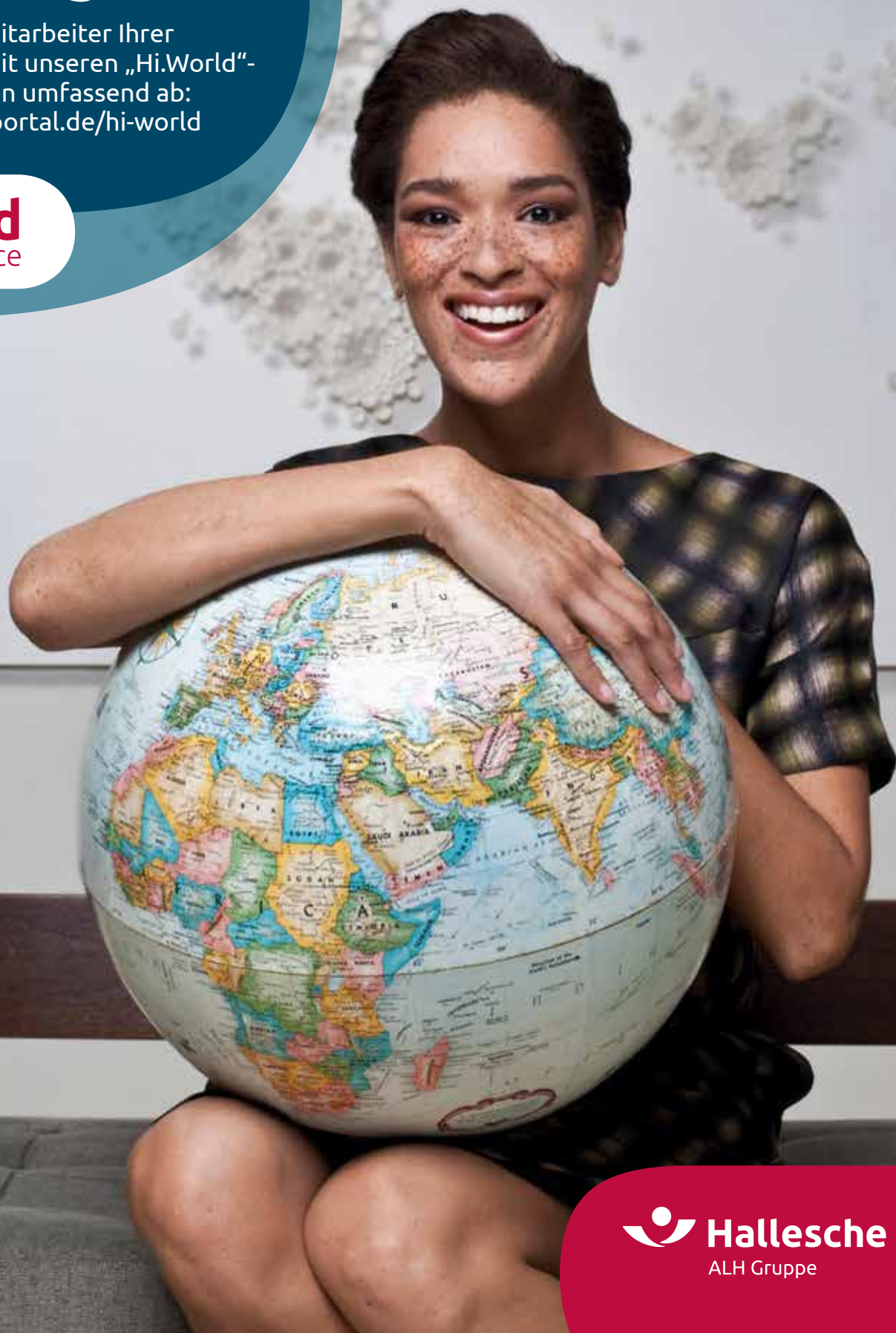
AXA

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

The world is not enough.

Sichern Sie die Mitarbeiter Ihrer Firmenkunden mit unseren „Hi.World“-Auslandslösungen umfassend ab:
www.vermittlerportal.de/hi-world

Hi.World
Health Insurance





Mit einzig-
artigem **SPORT**
PLUS Baustein

Weil das **LEBEN** nicht nur aus Arbeit besteht. ERGO Body Protect schützt Berufs- UND Privatleben Ihrer Kunden.

Der menschliche Körper ist ein Wunderwerk: Er verfügt über Fähigkeiten, die wir nicht nur für unsere Arbeit, sondern auch für unsere Aufgaben im Alltag und die Gestaltung unserer wertvollen Freizeit benötigen.

Weil wir ohne Fähigkeiten mehr als das Einkommen verlieren.

Die meisten Menschen sind auf bestimmte Fähigkeiten angewiesen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Gehen diese zum Beispiel durch einen Unfall oder eine schwere Krankheit verloren, kann sich das gravierend auf ihr eigenes Leben und das ihrer Familien auswirken.

Genau dafür gibt es jetzt ERGO Body Protect, die neue Generation Grundfähigkeitsschutz von ERGO. Er macht die sinnvolle Grundfähigkeiten-Absicherung für fast jeden Kunden möglich und erschwinglich. Den günstigen Schutz gibt es bereits für Kinder ab 6 Jahren und staatlich gefördert im Rahmen der bAV als Direktversicherung. Diese ermöglicht zudem sehr attraktive Preisvorteile durch Gruppenverträge.

Weil jeder Kunde andere Ansprüche hat.

ERGO Body Protect ist in drei Produktvarianten verfügbar. Damit kann jeder Kunde genau den Schutz auswählen, der zu seinem Arbeits- und Privatleben und zu seinem Budget passt.



Grundschutz

Der Basisschutz zum besonders günstigen Preis. Er sichert die 11 wichtigsten Grundfähigkeiten ab.



Komfort

Der preiswerte Schutz für alle, die viel körperlich arbeiten. Er sichert zusätzliche Fähigkeiten in den Bereichen Stabilität und Feinmotorik ab.



Premium

Der umfassende Schutz mit den höchstmöglichen Leistungen. Er sichert 23 körperliche und geistige Fähigkeiten ab, beinhaltet darüber hinaus Mobilitätsfähigkeiten, einen Infektionsschutz sowie die Assistance-Leistungen einer medizinischen Zweitmeinung von „Best Doctors“ und die „Soforthilfe Kids“ bei schwerer Krankheit von Kindern.

Mit diesen Bausteinen können Kunden den Schutz ergänzen – und maßschneidern:

1. Baustein „Sport Plus“ – einmalig auf dem deutschen Markt

Weil es auch ein Leben nach dem Feierabend gibt, versichert ERGO erstmals das, was vielen Kunden besonders wichtig ist: den Lieblingssport und das Hobby. Verliert zum Beispiel ein Kunde seine Koordinationsfähigkeit und kann dadurch nicht mehr Fußball spielen, erhält er eine Rentenzahlung. Auch lassen sich mit „Sport Plus“ Tätigkeiten absichern, die ähnliche Fähigkeiten wie der Lieblingssport benötigen. Nicht selten haben Kunden ja auch ihr Hobby zum Beruf gemacht, z.B. Fußballtrainer oder Sportlehrer.

Der Baustein setzt auch bei Preis und Zusatzleistungen neue Standards: Er kostet **nur ca. 15 % Mehrbeitrag zur ausgewählten Produktvariante**. Zudem profitieren Kunden von einem Vor-Ort-Reha-Check durch spezialisierte Reha-Manager. Sie unterstützen dabei, dass ein sportlich aktives Leben schnell wieder möglich wird.

„Sport Plus“ ist interessant für viele aktive Menschen:

- Hobby- und ambitionierte Wettkampfsportler
- Menschen, die beruflich Sport treiben, z.B. Trainer, Coaches oder Sportlehrer
- Begeisterte fast jeder Sportart, z.B. Fußball, Tennis, Badminton, Handball, Golf, Basketball, Leichtathletik und viele mehr
- Menschen mit besonderen Hobbys, wie z.B. Motorradfahren, Kitesurfen, Reiten oder Bergwandern
- Kinder und Jugendliche – und das bereits ab dem 6. Lebensjahr
- Alle beruflich körperlich aktiven Menschen, wie z.B. Handwerker

2. Baustein „Psyche Plus“ – leistet unabhängig von der Art der psychischen Erkrankung

Ganz egal ob Depression, Schizophrenie oder posttraumatische Belastungsstörung: Bei Einschluss des Bausteins „Psyche Plus“ erhalten Kunden eine Rente, wenn sie wegen einer psychischen Erkrankung dauerhaft weniger als drei Stunden am Tag erwerbstätig sein können.

3. Baustein „Pflege Plus“ – inklusive Pflegeberatung

Wird ein Kunde pflegebedürftig, kann er zusätzlich zur vereinbarten Grundfähigkeitsrente mit einer lebenslangen Pflegerente in gleicher Höhe rechnen. So können entstehende Mehrkosten im Pflegefall leichter abgedeckt werden.

ERGO Body Protect hat das Potenzial, Kunden und Vermittler zu begeistern

1. Wenige und vereinfachte Gesundheitsfragen

Fragen zur Gesundheit und zu Vorerkrankungen sind oft ein „Killer“ im Beratungsgespräch. ERGO Body Protect reduziert diesen Teil aufs Wesentliche: Anstatt häufig 15 oder mehr bei der BU werden hier nur 5 Fragen gestellt. Plus einer Zusatzfrage bei Buchung des Bausteins „Psyche Plus“ und insgesamt zwei Fragen bei der Wechseloption in die BU.

2. Wechsel in die BU später ohne Gesundheitsfragen möglich

Zu verschiedenen Anlässen ermöglicht ERGO Body Protect einen späteren Wechsel in die BU (nur in der pAV). Ist die versicherte Person unter 15 Jahre alt, ist diese Option automatisch ohne eine zusätzliche Gesundheitsfrage enthalten.

3. Ideal für fast jeden Kunden

- Sportler und aktive Menschen
- Körperlich Tätige
- Menschen in Bürojobs
- Arbeitgeber und ihre Mitarbeiter
- Eltern und ihre Kinder



Weitere Infos zur ERGO Body Protect – inklusive Erklärfilm zur Kundengewinnung:



QR-Code scannen und mehr erfahren!

ERGO



Diese **NEUERUNGEN** gibt es bei Canada Life

Der bundesweit agierende Lebensversicherer aus Köln mit kanadischen Wurzeln hat sowohl im Risikoschutz als auch in der Altersvorsorge neue Aspekte für den Vertriebsansatz herausgearbeitet. So sind nun einige Definitionen im Premium Grundfähigkeitsschutz tiefgreifender formuliert und kundenfreundlicher gestaltet. In der Rürup-Rente macht Canada Life auf eine Gesetzesänderung aufmerksam, die erhebliche Steuervorteile mit sich bringt.

Erweiterte und klarere Definitionen

Der Lebensversicherer Canada Life macht es Kunden ab sofort einfacher, im Premium Grundfähigkeitsschutz eine Leistung zu erhalten. Der Tarif sichert gegen den Verlust von 19 Grundfähigkeiten ab und zahlt Kunden im Versicherungsfall eine monatliche Rente. Canada Life hat die Definitionen für die folgenden sieben Grundfähigkeiten kundenfreundlicher gestaltet: Treppe steigen, Gehen, Arme bewegen, Stehen, Sprechen, Auto fahren und Sitzen.

So kann man nun zum Beispiel den Verlust der Fähigkeit Arme bewegen auf drei Arten nachweisen und bekommt so mehr Möglichkeiten als vorher, die Leistung zu erhalten.

Bei der Fähigkeit Sprechen kommt es nun auf Verständlichkeit gegenüber unabhängigen Dritten an. Als Verlust gilt, wenn die versicherte Person, trotz abgeschlossenem Spracherwerb und unter Verwendung von Hilfsmitteln, keinen verständlichen sinnvollen Satz bilden und aussprechen kann und ein unabhängiger Dritter sie nicht verstehen kann. Dies ist eher gegeben als zum Beispiel in der Familie, wo Vertrautheit sprachliche Defizite kompensieren kann. Dritten fällt es in der Regel schwerer, die versicherte Person zu verstehen, da diese Vertrautheit fehlt. Das Kriterium für den Leistungszugang ist somit erheblich vereinfacht worden.

Bei der Fähigkeit Auto fahren galt bisher als Verlust, wenn die versicherte Person aus gesundheitlichen Gründen keinen Pkw oder Kraftrad führen kann und aufgrund dessen nach verwaltungsrechtlichen Vorschriften keine Fahrerlaubnis erhalten würde oder sie entzogen wurde. Nun akzeptiert Canada Life zusätzlich als Fähigkeitsverlust, wenn die versicherte Person aus gesundheitlichen Gründen freiwillig gegenüber der zuständigen Behörde auf eine Fahrerlaubnis verzichtet oder sie freiwillig abgibt.

Ein Verlust der Grundfähigkeiten Gehen, Stehen und Treppe steigen liegt auch dann vor, wenn geeignete oder zumutbare Hilfsmittel verwendet werden. Dabei gehören Unterarmgehstützen und Rollatoren nicht zu den zumutbaren Hilfsmitteln und deren Verwendung steht dem Verlust einer Grundfähigkeit nicht entgegen.

„Als wir vor über 20 Jahren die Grundfähigkeitsversicherung auf den deutschen Markt gebracht haben, wollten wir Menschen eine Alternative bei der Arbeitskraftabsicherung bieten. Bei dem Tarif stehen die Bedürfnisse der Kunden im Mittelpunkt. Und genau dafür sorgen auch die erneuerten Definitionen: Sie bieten mehr Wege zur Leistung“, sagt Dr. Igor Radović, Direktor Produkt- und Vertriebsmanagement bei Canada Life.

Lebenslange Rente und Steuerersparnis – dank einer Gesetzesanpassung nun sogar zu 100 Prozent

Die Altersvorsorge ist zunächst einmal ein Thema, bei dem nicht jeder begeistert aufspringt. Geht es aber darum, Steuern sparen zu können, dann spitzen viele Menschen die Ohren. So winkt bei der Basisrente steuerliche Entlastung – und das kann für Selbstständige und Gutverdiener ein Appetizer für eine langfristige Altersvorsorge sein, schließlich begleiten die Steuervorteile die Kunden auf Wunsch ihr Erwerbsleben lang. Der Staat hat die Basisrente bewusst so ausgestattet, um die immer wichtiger werdende lebenslange Rente aufzubauen. Denn gerade Selbstständige zahlen nicht automatisch in die gesetz-

liche Rentenversicherung ein und müssen sich daher selbst um ihr Alterseinkommen kümmern.

Die Vorteile beim Fiskus begleiten Kunden in der gesamten Ansparphase. Ausgaben für die Basisrente konnten sie bereits zum Teil steuerlich absetzen: 2021 konnten 92 Prozent der als Sonderausgaben berücksichtigungsfähigen Höchstbeträge für Vorsorgeaufwendungen im Rahmen der Basisaltersvorsorge steuerlich geltend gemacht werden. Der Anteil der berücksichtigungsfähigen Vorsorgeaufwendungen sollte sich jährlich bis 2025 um 2 Prozent erhöhen und so schrittweise die 100-prozentige Absetzbarkeit erreichen. Die Bundesregierung beschleunigte das Prozedere allerdings, um früher einen höheren Anreiz zur dringend benötigten Alternative gegenüber der bei weitem nicht mehr ausreichenden gesetzlichen Rente zu schaffen. Seit dem 1. Januar 2023 greift die Gesetzesanpassung und ermöglicht denen, die fürs Alter mit einer Rürup-Rente vorsorgen, die Sparbeträge zu 100 Prozent von ihrer Steuer abzusetzen.

Effizienz durch Rendite

Neben der Steuerersparnis können Kunden sich auch Renditechancen sichern und so noch mehr aus ihrem Vertrag herausholen. GENERATION basic plus von Canada Life hat in der renditeorientierten Vorsorge Maßstäbe gesetzt. Kunden haben in der Kapitalanlage reichlich Gestaltungsmöglichkeiten. Ihnen steht der Unitised-With-Profits- (UWP)-Fonds mit endfälligen Garantien offen sowie eine Einzelfonds-Auswahl und ein Automatisches Portfolio-Management (APM). Diese drei Investment-Bausteine kann der Kunde auch nach Wunsch kombinieren.

Die freie Einzelfonds-Auswahl bietet Kunden eine Vielzahl an Fonds und Fondsportfolios namhafter Gesellschaften. Hier gibt es unterschiedliche Anlageklassen und -Schwerpunkte – je nach Kundenbedürfnis. Ein beliebtes Beispiel sind hier die Fonds mit Nachhaltigkeitsfokus, Aktien Chance Umwelt II und Aktien Chance Verantwortung II. Diese gibt es bei Canada Life bereits seit über zwölf Jahren. Die Fonds haben nicht nur das Thema Nachhaltigkeit früh angepackt, sondern über die Jahre auch gute Renditen erwirtschaftet.

Kunden finden auf der Canada Life-Website umfassende Informationen zu allen Fonds. Dazu gehört auch der Portfolio-Generator: Dieser gibt einen Überblick über bereits erreichte Wertentwicklungen der Fonds – er rechnet auch Kombinationen verschiedener Fonds aus.

Neben dem UWP-Fonds und der Einzelfonds-Auswahl steht Kunden als weiterer Baustein das Automatische Portfolio-Management (APM) zur Verfügung. Hier entscheiden sich Kunden für ein Anlageprofil, das ihrer Risikobereitschaft beim Investment entspricht, der Rest läuft automatisiert ab.

Mit Baloise Best Invest die KV-Beiträge im Alter finanzieren

CLEVERES INVESTMENT MIT AUSGEZEICHNETER FONDSAUSWAHL



Die Baloise Lebensversicherung AG Deutschland hat zum 01.05.2023 eine neue Fondspolice in den Markt gebracht – Baloise Best Invest. Diese überzeugt durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, eine fondsgebundene flexible Auszahlungsphase und ein hervorragendes Fondsangebot. Bereits in den ersten Monaten hat Baloise von Ihnen, liebe Partner der [pma:], positives Feedback und Ideen zu Vertriebsansätzen bekommen.

Einen möchten wir Ihnen heute näher vorstellen:

KV-Beiträge im Alter finanzieren mit Baloise Best Invest

Die Beiträge der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung erhöhen sich im Laufe der Jahre. Viele Kundinnen und Kunden mit einer privaten Krankenversicherung haben Angst vor einer hohen Beitragslast im Alter. Mit dem Abschluss einer Fondspolice können Sie Ihren Kunden ein wirkungsvolles Produkt empfehlen. Denn die Fondspolice wird unabhängig von der Krankenversicherung angespart und bleibt somit beispielsweise beim Wechsel des Krankenversicherers erhalten. Wir haben eine einfache Verkaufshilfe - Beitragsentlastung zur Krankenversicherung - entwickelt, die im Beratungstermin eingesetzt werden kann.



Zudem bieten wir hierzu einen besonderen Service: Wenn im Antrag „Beitragsentlastung“ in den Besonderen Vereinbarungen vermerkt ist, wird der Versicherungsschein für die Fondspolice mit dem Zusatz „zur Beitragsentlastung im Alter“ ausgestellt. Damit bleibt der ursprüngliche Zweck des Abschlusses dieses Vertrags immer dokumentiert.

Im Ergebnis ein Verkaufsansatz, der eine Win-Win-Situation schafft. Von der Ansprache über den Angebotsrechner bis zur Police ist an alles gedacht. Über den obigen OR-Code gelangen Sie direkt zu den weiteren Informationen zum Konzept KV-Beitragsfinanzierung.

Baloise Best Invest – die ausgezeichnete Fondsauswahl

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

Inzwischen zum vierten Mal in Folge wurde die individuelle Fondsauswahl von Baloise im Handelsblatt 09/23 ausgezeichnet. Dabei steht Baloise auf einem sehr guten 3. Rang, es wurden 70 Fonds bewertet. Herauszuheben ist, dass Baloise außerdem Sieger in der Kategorie Aktien Deutschland und „Art. 9 Fonds mit nachhaltigen Merkmalen“ ist.

Baloise hat das Portfolio der nachhaltigen Fonds solide aufgesetzt und systematisch um attraktive Produkte ergänzt. Wählen Sie Fonds, die nachhaltige Merkmale in der Anlagestrategie berücksichtigen (Art. 9 der Offenlegungsverordnung), ist Baloise nun der Top-Favorit.

Diese Bewertung ist das Ergebnis des Investment-Selektionsprozesses: Expertinnen und Experten von Baloise überprüfen die Fondsauswahl regelmäßig nach strengen Kriterien. So ist eine gleichbleibend sehr gute Qualität der Fondsliste gewährleistet. Neben den Anlagemöglichkeiten mit einzelnen Fonds und ETF können Ihre Kundinnen und Kunden die Baloise Vermögensportfolios auswählen. Auch als ETF-Variante.

Investment in der „2. Halbzeit des Lebens“

Baloise Best Invest folgt diesem Gedanken mit einem optionalen Fonds-Rentenplan, der auch nach Rentenbeginn noch die volle Partizipation an den Renditen der Fonds zulässt. Auch während der Rentenphase können die Kunden flexibel bleiben und beispielsweise Fondswechsel durchführen oder von der fondsgebundenen in eine konventionelle Verrentungsvariante wechseln. Das Gute: Die Kunden müssen sich nicht heute festlegen. Sie haben die maximale Entscheidungsfreiheit. Denn erst einen Monat vor Leistungsabruf legen sie fest, in welcher Form das Vermögen ausgezahlt werden soll.

Baloise Best Invest – die Neue unter den Besten

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

Service wird bei Baloise seit jeher groß geschrieben. Neben dem Fonds-Checker, einer digitalen Fondsauswahl, wurde der Telefon-Service durch das Kompetenz-Team Altersvorsorge mit einer neuen Hotline erweitert.

Unser Gedanke: ein großes Serviceangebot für die Geschäftspartner der [pma:] für gemeinsame vertriebliche Erfolge. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr direkter Weg zu Baloise Best Invest



Ihr Ansprechpartner

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

Baloise Vertriebsservice AG

THE WORLD IS NOT ENOUGH:

WARUM ES SO WICHTIG IST, MITARBEITER IM AUSLAND FÜR DEN KRANKHEITSFALL ABZUSICHERN.

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) konnte sich die Hallesche bereits als innovativer Geschäftspartner etablieren. Ein weiteres Standbein des Firmenkundengeschäfts der Hallesche ist die Auslandskranken-Gruppenversicherung „Hi.World“. Diese bietet eine umfangreiche Absicherung für Inpats, Expats und kurzfristig Dienstreisende sowie für Mitarbeiter, die das Trend-Modell „Workation“ gewählt haben.

Eine Workation ist die Verschmelzung von „work“ (Arbeit) und „vacation“ (Urlaub). Mitarbeiter reisen dafür an einen Ort ihrer Wahl und arbeiten von dort aus. Ein Trend, der sich durch die guten Homeoffice-Erfahrungen während der Pandemie immer weiter durchsetzt.



Für Sie als Vermittler ergibt sich damit eine besondere Chance zur ganzheitlichen Betreuung und Erweiterung Ihres Firmenkundengeschäfts. Denn: Das Krankheitskostenrisiko für Mitarbeiter, die im Ausland eingesetzt sind, wird oft unterschätzt.

Großes Exportvolumen und gesetzliche Regelungen bieten hohes Vertriebspotenzial

Deutschland ist eines der größten Exportländer der Welt. Entsprechend viele Mitarbeiter werden von deutschen Arbeitgebern im Ausland eingesetzt – in Form von Dienstreisen, Abordnungen, Delegationen oder Versetzungen. Eine Gemeinsamkeit besteht bei allen Arten dieser Entsendungen: Der Arbeitgeber hat aufgrund der gesetzlich geregelten Fürsorgepflicht (§ 17 SGB V) ein starkes Interesse daran, die im Ausland eingesetzten Mitarbeiter (sowie ggf. mitreisende Familienangehörige) gegen finanzielle Risiken bei Erkrankungen abzusichern.

Denn: Arbeitgeber haften bei Krankheit Ihrer Mitarbeiter im Ausland für die gesamten Kosten. Und auch das Angebot, das Homeoffice temporär in das Ausland zu verlegen, birgt finanzielle Risiken für Ihre Firmenkunden.

Im Ausland sind besondere Services gefragt

Hinzu kommt, dass es mit der Absicherung der Kosten allein nicht getan ist. Im Ausland sind besondere Services gefragt, so z. B. die Direktabrechnung mit dem Krankenhaus. Aber auch auf den ersten Blick banale Dinge wie eine mehrsprachige Telefonhotline, die 24/7 zur Verfügung steht, sind enorm wichtig. Die Erfahrungen

während der Pandemie haben die Services noch weiter in den Fokus gerückt. So sind bei der Hallesche z. B. die Videosprechstunde und Textchatoptionen inbegriffen – egal ob in der kurz- oder langfristigen Absicherung.

Die „Hi.World“-Auslandstarife

Die Auslandstarife „Hi.Traveller“, „Hi.Expat“ und „Hi.Inpat“ der Hallesche bieten einen auf Ihren Kunden zugeschnittenen und rechtskonformen Versicherungsschutz – in Deutschland und weltweit. Mit internationalen Netzwerkpartnern, digitalen Verwaltungsmöglichkeiten und 24/7-Services macht es die Hallesche Ihnen und Ihren Kunden in Sachen Auslandskrankenschutz einfach – und das bei Einhaltung höchstmöglicher Qualitätsanforderungen.

Weitere Informationen unter
www.vermittlerportal.de/hi-world



Hallesche Krankenversicherung a. G.

Dennis Warrelmann
dennis.warrelmann@hallesche.de
Direktionsbevollmächtigter Expat Medical

Einkommenschutz4Business: FLEXIBLE LÖSUNGEN FÜR IHRE FIRMENKUNDEN

Der Einkommenschutz4Business vereint die Vorteile aus dem betrieblichen und privaten Einkommenschutz. Das bedeutet für Sie maximale Flexibilität in der Beratung Ihrer Firmenkunden.

Der Fachkräftemangel wird laut Arbeitgebern seit Jahren immer gravierender. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, gute Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Zum Beispiel mit Vorteilen, mit denen sich Arbeitgeber vom Arbeitsmarkt abheben können. Mit dem Einkommenschutz4Business können Sie den Arbeitgeber bedarfsgerecht zum betrieblichen Einkommenschutz beraten – und dabei helfen, eine attraktive Arbeitgebermarke aufzubauen.

Altersvorsorge schützen – so einfach wie noch nie

Die Beitragsbefreiung ist der essenzielle Baustein, um die Altersvorsorge der Kunden zu schützen. Im Rahmen von Einkommenschutz4Business braucht es lediglich 5 Personen, um die Beitragsbefreiung bei BU ohne Gesundheitsprüfung mitzuver sichern. Dieser einfache Zugang besteht für die Mitarbeiter 12 Monate ab Beginn des Gruppenvertrags. Besonders günstig ist die Absicherung der Arbeitskraft über die bAV. Die Absicherung einer Berufs- oder Grundfähigkeitsversicherung im Rahmen der Direktversicherung kann ganz unkompliziert mit einer Dienstobliegenheitserklärung, die der Arbeitgeber unterzeichnet, abgeschlossen werden. Lediglich drei Fragen sind vom Arbeitgeber zu beantworten. Die Umsetzung mit der Arbeitgeber-DOE ist ab 10 Personen und innerhalb von 12 Monaten ab Beginn des Gruppenvertrags möglich.

Vereinfachte Gesundheitsprüfung!

Private BU- oder Grundfähigkeitsversicherung wählbar

Ist der AG-Zuschuss bereits ausgeschöpft oder Ihr Firmenkunde möchte den Einkommenschutz nicht über die betriebliche Altersvorsorge anbieten? Mit dem Einkommenschutz4Business haben Sie immer eine passende Lösung für Ihre Kunden. Denn ergänzend zum betrieblichen Einkommenschutz kann auch eine private BU oder GF gewählt werden. Die Arbeitnehmer profitieren dann ebenfalls von den vergünstigten Konditionen über den Gruppenvertrag des Arbeitgebers. Auch hier besteht ein vereinfachter Zugang über eine Eigen-Dienstobliegenheitserklärung.

Kombination von Direktversicherung mit BU- oder GF-Absicherung

Es ist sogar möglich, eine Garantierente von bis zu 18.000 EUR zzgl. Überschüsse mit Dienstobliegenheitserklärung abzuschließen. Und das Beste: Die Mindestanzahl von 10 Personen kann auch durch die Kombination von Direktversicherung mit BU- oder GF-Absicherung, Privatverträge als BU/GF und Direktversicherung mit Beitragsbefreiung erreicht werden.

Der NÜRNBERGER bAV-Berater für Vermittler von XEMPUS

Mit dem NÜRNBERGER bAV-Berater (XEMPUS advisor) können Sie ganz einfach beraten und Anträge stellen. Und Sie erklären Arbeitgebern und Arbeitnehmern das komplexe Thema bAV absolut verständlich. Eine Win-win-Situation für alle. Der bAV-Guide z. B. unterstützt beim erfolgreichen Umsetzen der Belegschaftsberatung. Hier finden Sie für jeden Ihrer Beratungsschritte die passenden Dokumente und Links. Und mit dem Portal XEMPUS steht eine effiziente Lösung für das einfache Beraten und Verwalten rund um das bAV-Geschäft zur Verfügung.

Rechtssicher. Einfach. Digital.

Die NÜRNBERGER Business Beratungs GmbH (NBB) bietet Ihnen zusammen mit renommierten Rechtsanwaltskanzleien eine einfache und unkomplizierte Unterstützung beim Erstellen einer passenden Versorgungsordnung für jeden Arbeitgeber. Bedarfsgerechte Lösungen und Dienstleistungen können jederzeit online über den NÜRNBERGER Versorgungsordnungs-Generator (VO-Generator) abgerufen oder in Auftrag gegeben werden: nbb-versorgungsordnung.digital.

Die Kunden können sich zwischen drei Modellen entscheiden: Basis, Comfort oder Premium.

Übrigens: Die betrieblichen BU-Tarife werden von Morgen & Morgen mit der Bestbewertung „ausgezeichnet“ (5 Sterne) beurteilt (Stand: 05.2023).

Mehr Infos unter >>

Nürnberger





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.

Gut versichert und entspannt **IN DIE ZUKUNFT SEHEN**

Maßgeschneiderte Lösungen für Beamtenanwärter*innen und Beamt*innen

Beamt*innen sind in einer privilegierten Situation – für sie übernimmt ihr Dienstherr in der Regel einen Teil der Gesundheitskosten. Und sie können zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung frei wählen. Doch wie hoch die Beihilfe ist und was bezahlt wird, ist ganz unterschiedlich. Verschiedene Beihilfeverordnungen der Länder sowie des Bundes machen Versicherungen für Beamtenanwärter*innen und Beamte*innen nicht besonders einfach zu durchschauen.

Wer übernimmt jedoch den Rest?

Selbst bei einem Beihilfeanspruch von 70 Prozent bleiben immer noch 30 Prozent der Kosten, die selbst getragen werden müssen. Beispielsweise für Arztrechnungen. Diese Lücke kann mit einer privaten Krankenversicherung geschlossen werden.

Aus kompliziert wird einfach

Die Beihilfeverordnungen in Deutschland sind oft kompliziert, vor allem, weil sie so unterschiedlich sind. Neben dem genauen Beruf und dem Familienstand spielt vor allem auch das Bundesland eine große Rolle. In einigen Bundesländern werden die Kosten für eine neue Brille zum Beispiel übernommen – in anderen Bundesländern aber nicht oder nur anteilig.

Deswegen brauchen Verbeamtete eine Zusatzversicherung, die vor allem eins ist: flexibel.

Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung

Weil Beamte und Beamtinnen unterschiedlich sind, versichert die Barmenia sie ab sofort auch so.

Die Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung ist speziell auf Beamtenanwärter*innen und Beamt*innen und die besonderen Beihilfe-Regelungen zugeschnitten. Für die gesamte Laufbahn ermöglicht sie eine umfangreiche Absicherung und individuellen Schutz. Damit sind alle wichtigen Bereiche abgesichert: ambulante Behandlungen, Zahnbehandlung und Zahnersatz, Psychotherapie, Heilpraktiker*in-Behandlungen, ambulante Vorsorgeuntersuchungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen.

Und weil es manchmal einfach bequemer ist: Bei der "Genau-Für-Sie-Krankenversicherung" werden auch die Kosten für Telemedizin mit der medgate App erstattet. Darüber können sich Versicherte

per Smartphone rund um die Uhr mit Ärzt*innen aus ganz Deutschland in Verbindung setzen. Zum Beispiel, um schnell und unkompliziert Privatrezepte oder Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen ausgestellt zu bekommen.

Und wenn es etwas mehr sein darf...

... können jederzeit in einem Bausteinprinzip Leistungen ergänzt werden. Zum Beispiel die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer im Krankenhaus.

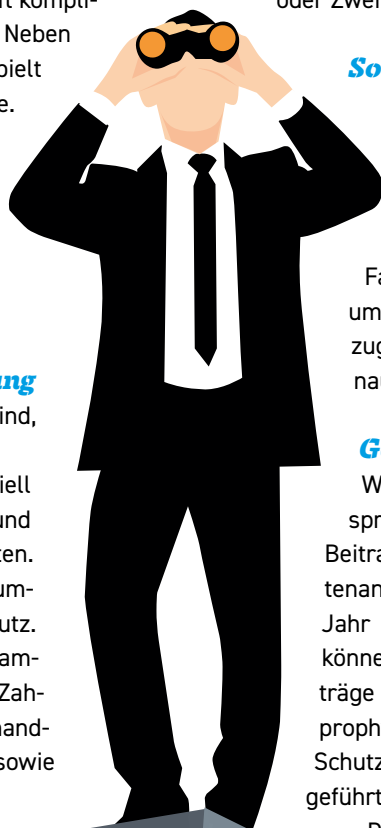
So wandlungsfähig wie ein Leben!

Eine Krankenversicherung soll die Versicherten ein Leben lang begleiten und auch dann passen, wenn die Bedürfnisse sich verändert haben. Egal, ob privat oder beruflich. Wird geheiratet? Ein Kind geboren? – alle Familienmitglieder lassen sich individuell und umfänglich absichern. Und auch bei einem Umzug in ein anderes Bundesland passt sich die Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung an.

Gesund leben lohnt sich

Wer weniger oder gar keine Leistungen in Anspruch nimmt, darf sich über eine erhebliche Beitragsrückerstattung freuen. So erhalten Beamtenanwärter*innen schon im ersten leistungsfreien Jahr sechs Monatsbeiträge zurück. Beamt*innen können sich gestaffelt über bis zu drei Monatsbeiträge freuen. Alle Vorsorgeuntersuchungen, Zahnprophylaxe wie professionelle Zahnreinigung und Schutzimpfungen können natürlich trotzdem durchgeführt werden.

Die neue „Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung“ hilft dort, wo die Beihilfe aufhört und das für ein ganzes Leben.



Mehr Infos erhalten Sie unter
www.barmenia.de

Barmenia

**DIE ALLIANZ
PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG**

Auch bei **M54** stärken wir Ihren Kunden den Rücken.

**Für Details und Beratung informieren
Sie sich gerne in unserem Maklerportal
oder kontaktieren Sie Ihren Key Account
Manager der APKV:**

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



QR-Code scannen und
mehr erfahren auf
→ makler.allianz.de

M54: ICD-Code für Rückenschmerzen

KALENDER

Schwerpunkttage

Dezember 2023

**Erben & Schenken –
Schwerpunkttag LV**

28.11.2023 / 10:00 Uhr bis 15:00 Uhr

**Nachhaltig erfolgreich –
Schwerpunkttag Sach**

05.12.2023 / 10:00 bis 15:00 Uhr

[pma:] Jahresauftakttagung
02.2.2024

Vertriebstage **Frühjahr 2024**

17. + 18.04.2024 in Werder/Havel

23.04.2024 in Münster

25.04.2024 in Düsseldorf

07. + 08.05.2024 in Würzburg

Vertriebstage **Herbst 2024**

18. + 19.09.2024 in Würzburg

24.09.2024 in Münster

26.09.2024 in Düsseldorf

08.10.2024 in Werder/Havel



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, Sascha Hülsmann

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 Weihnachtsmenüs: Bild von svstudioart auf Freepik // Artikel Lang lebe...: Bild von Freepik // Artikel Cape of Senses: Tobias Kaser, Jacopo Salvi // Artikel Sparfuchs vs. Konsumkönig: Bild von macrovector 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:] 4.2023.1T

Mein Leben.
Besser versichert.

canada  TM

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

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



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

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

Die Möglichmacher

Die neue Hausratversicherung der Dialog

Neuer Tarif ab 1. Juli



- ✓ Neu: Wohnflächenmodell für optimalen Schutz
- ✓ Bestleistungsgarantie in PremiumPlus
- ✓ Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich
- ✓ Jetzt informieren unter www.dialog-versicherung.de/Absichern-leicht-gemacht