



Geld und Gesundheit

[pma:] a day keeps the doctor away

Das E-Rezept

Finanzwelt
im Wandel

Finanzielle Gesundheit
dank ETF?



Heute Vorfreude, morgen Party.

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

FÜR DAS, WAS KOMMT.



Liebe Leserinnen und Leser,

in einer Zeit, in der die Welt vor zahlreichen Herausforderungen steht, rücken zwei Themen immer wieder in den Mittelpunkt: „Geld und Gesundheit“. Sie prägen maßgeblich die Gesellschaft, in der wir leben und sind grundlegend für unser Wohlergehen, aber auch unser Wohlbefinden. Grund genug für uns, diese beiden „Protagonisten“ im Rahmen dieser Ausgabe etwas genauer unter die Lupe zu nehmen. Und was wäre dafür besser als Einstieg geeignet, als die Vorstellung unserer zwei Helden aus dem Team KV? Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem Engagement für die Gesundheit, sind sie die unverzichtbaren Experten dieser Sparte und daher Teil unserer aktuellen Mitarbeiterserie. Erfahren Sie von den beiden u.a., wie sie sich gegen eine anbahnende Erkältung schützen oder was sie selbst in und für ihre Gesundheit investieren. Wie wäre es vor diesem Hintergrund gleich noch mit ein paar Tipps gegen den Winterblues? Wir wecken Ihre Frühlingsgefühle und trotzen der Restschlfrigkeit und Antriebslosigkeit mit verschiedenen Trainingsmethoden an der frischen Luft. Ihre dortigen Aktivitäten können Sie dann auch gleich tracken. Mit unseren smarten Gesundheitshelfern ist für jede Form der Bewegung, aber auch der Ruhe (Meditation und Schlaf) etwas Passendes dabei. Wer dann zum Thema E-Health immer noch nicht genug hat, findet im Artikel zur Digitalisierung im Gesundheitswesen sicher noch ein bisschen mehr Input. Weitere spannende Gesundheitsdetails liefern wir Ihnen aber auch in der Rubrik ZDF: Zahlen, Daten, Fakten. Wussten Sie z.B., dass $\frac{1}{4}$ unserer Energiereserven allein unser Gehirn verbraucht oder, dass wir 40 Muskeln zum Stirnrunceln benötigen? Nein? Macht nix. Vielleicht wissen Sie ja dafür, wie die Police heißt, die finanzielle Verluste durch Tod abdeckt? Diese und ähnliche Fragen stellen wir Ihnen übrigens in unserem Finanz-Fitness-Test. Einige Fragen beantworten wir aber selbst. So z.B. warum ein gesundes Unternehmen gesunde Mitarbeiter braucht und was Sie dazu beitragen können. Natürlich sprechen wir hier über das Thema bKV. Aber auch in Sachen bAV sind wir gut aufgestellt und Sie durch uns bestens beraten. Um Ihnen bestmöglich zu helfen, packen wir in Münster direkt an. Während andernorts erst einmal Tickets gezogen und Warteschleifen gedreht werden, krempeln wir die Ärmel hoch – auch spontan. Ganz egal, wie kurzfristig Ihre Anfrage oder Ihr Anliegen ist, wir sind für Sie da. Und das inzwischen seit mehr als 40 Jahren. Aber wie haben wir das geschafft? Wie bleibt ein Unternehmen wirtschaftlich gesund? Wie hält es sich fit? Nun, vielleicht ist auch hier der Sport ein Treiber (die anderen verraten wir selbstverständlich auch). Anders wäre sicher nicht zu erklären, warum wir sogar unseren Jahresauftakt einer Sportart gewidmet haben. Beim Finanzkick des Jahres traf Fußball auf Finanzen und der eine oder andere

von Ihnen sogar ins Tor oder auf 11Freunde Chefredakteur Philipp Köster. (Entsprechende Ein- und Abdrücke der Veranstaltung finden Sie ebenfalls in dieser Ausgabe.) Unsere Begeisterung für den grünen Rasen geht jedoch noch ein Stück weiter. Mit der „Kaderschmiede“ fördern wir junge Fußballtalente auch abseits des Platzes und unterstützen sie beim Erwerb der notwendigen schulischen Kenntnisse. Aber auch im Finanzbereich spielt die richtige (Aus-) Bildung eine wichtige Rolle. Deshalb stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe gleich zwei Konzepte zur Wissensvermittlung vor. Während das eine spielerisch zu mehr Know-How und Kunden verhilft, steigert das andere unser Wohlbefinden, um bessere und sichere finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Eine gute Entscheidung ist sicher auch, dieses Magazin ganz in Ruhe durchzuschauen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe und natürlich Gesundheit! Oder wie Albert Schweizer zu sagen pflegte:

"Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts".



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Geld und Gesundheit]

- 6** Wussten Sie schon _[pma:]
- 10** Für Sie und Ihre Angestellten _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 14** Wirtschaftlich gesund, und das seit über 40 Jahren _[pma:]
- 16** Finanzwelt im Wandel _[pma:]
- 18** Zahlen, Daten, Fakten _[pma:]
- 20** Der Finanz-Fitness-Test _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 22** Let's get physical, let's get digital _[pma:]
- 25** Smarte Gesundheit(shelfer) _[pma:]
- 26** Vermitteln Sie den Schlüssel zum Unternehmenserfolg _R+V
- 28** Unsere Mitarbeiter über uns _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 30** Finanzielle Gesundheit DANK ETF? _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 32** Mehrwert durch Servicequalität _BPS Fondsvermögensverwaltung

[pma:panorama]

- 58** Frühlingserwachen – Mit Frühlingsgefühlen den Winterblues verdrängen _[pma:]
- 62** Fenster und Türen von RvE _RvE
- 64** Seezeitlodge Hotel & Spa _[pma:]
- 68** Wie Fußball und Finanzen junge Talente fördern... _[pma:]

[Sachversicherung]

- 34** Geld und Sicherheit: Wenn dein Geld einen Bodyguard braucht! _[pma:] Team Sach
- 38** Zeitgemäß versichern. Die Barmenia-Wohngebäudeversicherung setzt auf Nachhaltigkeit _Barmenia

[Vertrieb]

- 40** Wir wollen doch nur spielen _[pma:]
- 44** Aus der Praxis für die Praxis _[pma:] Team Vertrieb
- 45** Best of Bilder _[pma:]
- 46** Rückblick & Rückmeldung JAHRESAUFTAKTUNG 2024 _[pma:]
- 48** ELVIS.REDesign: Die Zukunft unseres CRM-Systems _[pma:]
- 50** Das E-Rezept – Die digitale Revolution in Apotheken birgt Risiken und Versicherungslücken _Michael Jeinsen
- 52** Warum gesunden Unternehmen, gesunde Beschäftigte benötigen und was Sie dazu beitragen können! _Klaus Bode
- 54** Danke an alle Aussteller _[pma:]
- 56** Die Regulierung auf dem Holzweg? _Dr. Bernward Maasjost

[Lebensversicherung]

- 70** Die NÜRNBERGER Schüler-BU: individuell und lebensbegleitend _Nürnberg
- 72** Für eine Zukunft voller Leichtigkeit: Die neue Schüler-BU von AXA und DBV _AXA Konzern AG
- 74** So individuell wie Ihre Kunden – der Allianz Unternehmensschutz _Allianz
- 76** Mit dem VOLKSWOHL BUND Grundfähigkeiten in der bAV absichern _VOLKSWOHL BUND
- 78** Für alles, was das Leben bringt _Dialog
- 80** Produkt-News bei Canada Life Kunden-Nutzen im Fokus _canada life

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

82 Impressum



Wussten Sie schon... ELVIS.one reduziert Stress und minimiert Ihre Arbeitsbelastung

In unserer heutigen, schnelllebigen Welt ist es leicht, in der Hektik des Alltags den Blick für das Wesentliche zu verlieren. Die Not, die Flut an Informationen und Daten schnell und richtig zu verarbeiten, kann schnell zu Überlastung, Unordnung oder auch Frustration führen. Doch keine Sorge, wir verstehen diese Herausforderung und können Ihnen dabei helfen, sie zu bewältigen. Mit ELVIS.one bieten wir nämlich nicht nur eine effiziente Verwaltung von Kunden- und Vertragsinformationen, sondern auch eine Reihe von Funktionen, die speziell darauf abzielen, Ihnen die Arbeit zu erleichtern und Stress im Vertriebsalltag zu minimieren. Welche das sind? Schauen Sie mal hier...

Funktion I – Das Dashboard

Das Dashboard im ELVIS.one bietet Ihnen jederzeit einen aktuellen Überblick über eingegangene Dokumente, offene Vorgänge sowie Ihre Termine und Aufgaben. Durch die zentrale Verwaltung und die direkte Zuordnung der Informationen zu den jeweiligen Verträgen, können Sie sicher sein, immer den Überblick zu behalten und keine wichtigen Aufgaben zu vergessen.

Posteingang	
Angebot	4
Schaden/Leistung	0
Vertrag	16
Sonstige	2

Vorgangshinweise	
Mahnvorgänge	0
Neugeschäft	8
EVA	6
Vertragsauskunft	11
sonstige offene Vorgänge	7

Elektronische Unterschrift	
Offen	69
Abgeschlossen	

Termine/Aufgaben	
Termine	0
Aufgaben	10

Serviceanfragen	
Bearbeitungshinweise an VM zur Bearbeitung bei pma in den nächsten 5 Tagen billig nicht übernommen	0
	0
	0
	0

Memo	
[pma] Memo	0
Meine Memo	0

Kundenportal	
Nachrichten	6
Änderungen	0

GWG	
Kunden mit fehlender GWG Dokumentation	0

Funktion II – Die Datenbereinigung (mittels Dublettenprüfung)

Ebenso wichtig wie die Darstellung der Daten ist ihre Aufbereitung und Pflege. Damit diese nämlich die bestmöglichen Informationen liefern, gilt es sie von Zeit zu Zeit zu überprüfen. So sorgt eine regelmäßige Datenbereinigung – ähnlich einer Fastenkur – für die nötige Entschlackung und Befreiung überflüssiger und unnötiger Daten. Im ELVIS.one heißt diese „Kur“ übrigens **Dubletten** und ist am Kundenobjekt (Personendaten) oder über die Allgemeine Suche (Lupensymbol) zu finden.

The screenshot shows the 'Dubletten?' menu with the following options:

- EVA Sammelfunktion
- GWG - Dokumentation
- VCard
- Deckungsauftrag
- Vermittler Information

The search results for 'Personendubletten' are as follows:

Rote Personen (innerhalb einer VMNE):

- ... mit gleichen Vor- und Nachnamen → Bsp.: Sven Sandmann = Sven Sandmann
- ... mit gleichen Nachnamen → Bsp.: Sandmann = Sandmann (Namen werden nicht berücksichtigt)
- ... bei denen Vor- und Nachnamen vertauscht sind → Bsp.: Sven Sandmann = Sandmann Sven
- ... mit gleichen Anschriften → Bsp.: 4E187 Münster, Münsberg 11 = 4E187 Münster, Münsberg 11 (Namen bzw. Geb-D)
- ... mit gleichen Geburtsdatum → Bsp.: 15.02.1967 = 15.02.1967 (Namen bzw. Adressen werden nicht berücksichtigt)

Buttons: Suchen

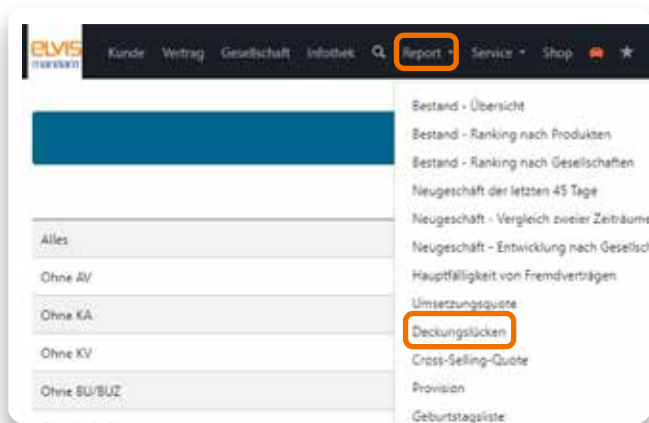
Additional information at the bottom:

- Folgende Personenseite wurden anhand der oben ausgewählten Kriterien als mögliche Dubletten ermittelt, bitte prüfen Sie sorgfältig ob es sich wirklich um Dubletten handelt.
- Bei namensgleichen Dubletten können Sie eine Person (a)Zustand auswählen und an dieser Person die Dublettenbereinigung starten.
- Ändern Sie Dubletten anhand von Geburtsdatum, nur dem Nachnamen oder der Anschrift, müssen Sie vor dem Start Dublettenbereinigung bei beiden Personen die Daten...



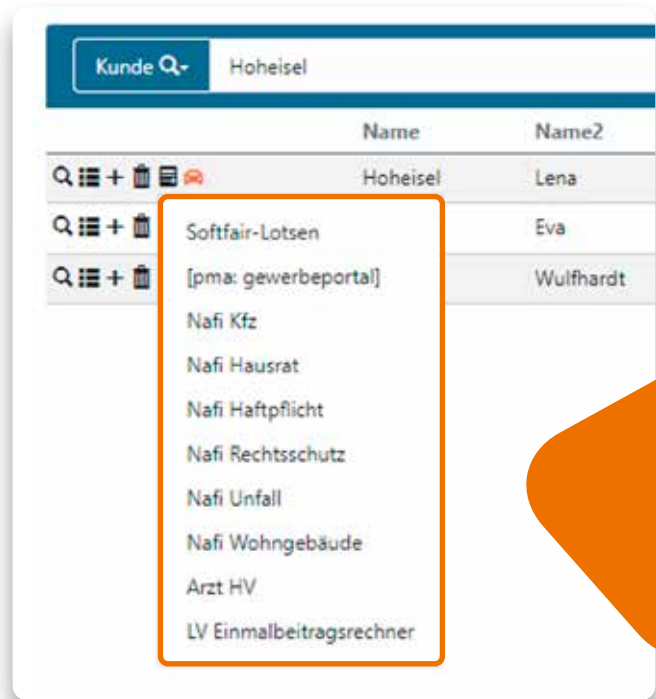
Funktion III – Lücken erkennen (mittels Reports)

Nun gibt es aber auch noch genau das Gegenteil. Sie haben nicht zu viele, sondern zu wenig Daten. Um diese Lücken zu schließen, erweist sich auch hier unser ELVIS.one als approbierter Helfer. Über die Funktion **Report** können Sie sich z.B. **Deckungslücken** anzeigen lassen.



Funktion IV – Lücken schließen (mittels Softfair)

Wäre ELVIS nun ein Zahnarzt, würde er sich wohl mit Prothesen, Brücken oder Implantaten behelfen, wir hingegen wählen den **Softfair-Lotsen**.



Hier können Sie passende Vorsorge- und Pflegeprodukte für Ihre Kunden berechnen und abschließen und sorgen so nicht nur für das eigene Wohlbefinden, sondern auch für das Ihrer Kunden.

[pma:] Team Vertriebstechnik

UND, WAS DENKEN SIE JETZT?
Fördern diese Funktionen Ihr Wohlbefinden? Wir freuen uns auf Ihr Feedback!



Top!

Digitale Gesundheitservices mit attraktiven Zusatzleistungen!

R+V

R+V-GESUNDHEITSKONZEPT PROFIL

Sie bieten starke Beratung. Wir das passende PROFIL.

Neue Standards in der betrieblichen Krankenversicherung.

- › Top Leistungshighlight: Innovativer Zahnersatztarif
- › Fünf Budgettarife in den Höhen von 300 bis 1.500 Euro pro Kalenderjahr
- › Flexible Kombinationsmöglichkeiten

Bei obligatorischer Absicherung ab 10 Mitarbeitenden profitieren Betriebe von der Mitversicherung laufender Versicherungsfälle sowie der Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten.

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit jetzt für Ihren Erfolg.
Gleich informieren auf makler.ruv.de/bkv

Ihre Ansprechpartnerin:

Claudia Petring
Mobil: 0151-26415668
Mail: claudia.petring@ruv.de

Du bist nicht allein.

Für Sie und Ihre Angestellten

UNSER BU-RAHMENVERTRAG

Statistisch gesehen wird jeder vierte Erwerbstätige im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Diese alarmierende Zahl verdeutlicht einmal mehr die Dringlichkeit einer soliden Absicherung und hat uns dazu veranlasst, auch „innerhalb“ der [pma:] aktiv zu werden. Um Sie, Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Ihre Familienangehörigen vor der Existenzbedrohung zu bewahren, wenn Sie aus gesundheitlichen Gründen Ihren Beruf nicht mehr ausüben können, haben wir nach der bestmöglichen Lösung für Ihre individuellen Bedürfnisse gesucht. Dabei herausgekommen ist ein ganz spezieller BU-Rahmenvertrag. Einer, mit erleichtertem Zugang und eines mit dem größtmöglichen versicherbaren Personenkreis: Das Duale Modell von HDI.

WELCHE DETAILS UND VORTEILE UNSER ANGEBOT IM EINZELNEN FÜR SIE BEREITHÄLT, LESEN SIE IM FOLGENDEN.

Überblick

Individuelles Wahlrecht der zu versichernden Person

Ab dem 1. Antrag	Top-BU-Schutz	Basis-BU-Schutz
Antragsfragen	Vereinfacht Gesundheitserklärung	Dienstfähigkeitserklärung
BU-Schutz nach 5 Jahren	volle BU-Rentenleistung	volle BU-Rentenleistung
BU-Schutz in den ersten 5 Jahren	volle BU-Rentenleistung + vorläufiger Versicherungsschutz +	- volle BU-Rentenleistung bei Unfall und Infektion - einmalige Leistung bei sonstiger BU* in Höhe der 6-fachen Monatsrente inkl. Bonus und Wegfall des künftigen BU-Schutzes
Leistungsgrenzen (ggf.) inkl. Bonus	- bAV: bis 2.500 EUR p.m. - pAV: bis 2.000 EUR p.m.	- bAV: bis 1.500 EUR p.m. - pAV: bis 1.000 EUR p.m.
Flexibilität	alle Produktfeatures wählbar	Produktfeatures eingeschränkt
Höchstbeitrittsalter	- bAV: bis 60 Jahre - pAV: bis 55 Jahre	- bAV: bis 60 Jahre - pAV: bis 55 Jahre

Identischer Preis

* Im Fall § 3 Nr. 63 EStG: lebenslange Verrentung der 6-fachen Monatsrente inkl. Bonus; bei selbständiger BU-Versicherung mit Kapitalwahlrecht im Leistungsfall

Rahmenbedingungen

	Top-BU-Schutz	Basis-BU-Schutz
Personenkreis	- bAV: die kaufmännischen Angestellten im Innendienst - pAV: analog bAV und die angebundenen Vermittler/Makler und zusätzlich Familienangehörige	- bAV: die kaufmännischen Angestellten im Innendienst - pAV: analog bAV und die angebundenen Vermittler/Makler
Risikogruppen	alle	Ausschluss Risikogruppe D
Versicherungsschutz	- uneingeschränkter BU-Schutz ab Versicherungsbeginn zusätzlich - vorläufiger Versicherungsschutz automatisch enthalten	- uneingeschränkter BU-Schutz nach 5 Jahren bzw. bei BU durch Unfall oder Infektionskrankheiten ab Beginn - reduzierter BU-Schutz bei BU-Eintritt (nicht durch Unfall oder Infektion) in den ersten 5 Jahren; einmalige Leistung** in Höhe der 6-fachen Monatsrente; der BU-Schutz erlischt danach - vorläufiger Versicherungsschutz ausgeschlossen
Beitragsgrenzen	- bAV: max. 8 % der BBG (West) (604 EUR p.M. Stand 2024) - pAV: max. 400 EUR p.M. Gesamt-Effektivbeitrag	- bAV: max. 8 % der BBG (West) (604 EUR p.M. Stand 2024) - pAV: max. 300 EUR p.M. Gesamt-Effektivbeitrag

* nicht möglich bei BUZ zur Basisrente oder Risiko-Lebensversicherung

** Bei einer Direktversicherung wird die Leistung in Form einer lebenslangen Rente erbracht; bei selbständiger BU-Versicherung mit Kapitalwahlrecht im Leistungsfall

Beitragsdynamik	dynamische Beitragsanpassungen optional einschließbar; bei selbständiger BU-Versicherung 1 bis 5% bzw. bei BUZ zu Altersvorsorge-Verträgen 1 bis 10% oder jeweils BBG-Dynamik	3 % optional einschließbar
garantierte Leistungsdynamik	1 bis 3% optional versicherbar	ausgeschlossen
Nachversicherungsgarantie	mitversichert (ohne freie Phase)	ausgeschlossen
Leistungen wg. Krankschreibung	optional einschließbar bei privater Vorsorge	ausgeschlossen
Befristung	keine	12 Monate, anschließend für Neueintritte in den ersten 12 Monaten (weitere Details siehe allgemeine Hinweise)

ANTRAGSFRAGEN

Individuelles Wahlrecht der zu versichernden Person

Top-BU-Schutz Basis-BU-Schutz

Waren Sie in den letzten zwei Jahren länger als zwei Wochen durchgehend aus gesundheitlichen Gründen außer Stande, Ihre berufliche Tätigkeit auszuüben, oder üben Sie derzeit Ihre berufliche Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen eingeschränkt* aus?

Wurde bei Ihnen jemals ein Hirntumor, eine Krebserkrankung, Diabetes, eine HIV-Infektion, Multiple Sklerose, Epilepsie, Rheuma, Colitis Ulcerosa, Morbus Crohn oder ein Schlaganfall ärztlich festgestellt oder wurde bei Ihnen ein Grad der Behinderung (GdB), ein Grad der Schädigungsfolgen (GdS), eine Minderung der Erwerbsfähigkeit (MdE) oder Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit zuerkannt, bzw. ein solcher Antrag in den letzten zwei Jahren gestellt?

Sind Sie derzeit oder waren Sie in den letzten drei Jahren in Behandlung

- bei einem Kardiologen?
- bei einem Psychiater, Psychologen oder Psychotherapeuten oder wegen psychischer Beschwerden bei einem Arzt?
- bei einem Orthopäden?

Wurden Ihnen in den letzten drei Jahren

- wegen einer Erkrankung des Bewegungsapparats mehr als 12 Behandlungen beim Therapeuten (Physiotherapeut, Ergotherapeut, Osteopath, Chiropraktiker) verordnet?

Basis-BU-Schutz

Waren Sie in den letzten zwei Jahren länger als vier Wochen durchgehend aus gesundheitlichen Gründen außer Stande, Ihre berufliche Tätigkeit auszuüben, oder üben Sie derzeit Ihre berufliche Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen eingeschränkt* aus? Besteht bei Ihnen eine anerkannte Erwerbsminderung (MdE/GdS), Behinderung (GdB), Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder wurde ein solcher Antrag in den letzten zwei Jahren gestellt?

Bei Antwort „ja“
ist medizinischer
Fragebogen im
gleichen Formular zu
beantworten.

* Eine Einschränkung Ihrer konkreten beruflichen Tätigkeit liegt vor, wenn Sie diese aktuell aus gesundheitlichen Gründen nur noch zu weniger als 50 Prozent Ihrer gewöhnlichen Arbeitszeit ausüben können.



Alte Leipziger

ALH Gruppe

BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ

„Traumhafter“ BU-Schutz für Ihre Kunden – jetzt noch besser!

Zeit zum Durchatmen.
Mit der neuen Beitragspause!

Rolf Lülff – Accountmanager
Telefon: 0174 1590052
rolf.luelff@alte-leipziger.de

Wirtschaftlich gesund, und das seit über 40 Jahren

Ähnlich wie ein lebendiger Organismus wächst und entwickelt sich auch ein Unternehmen im Laufe der Zeit. Vor über 40 Jahren begann die [pma:] Finanz und Versicherungsmakler GmbH ihre Reise, wie ein zartes Pflänzchen, das gerade erst in die Erde gepflanzt wurde. Mit der Zeit und unter den richtigen Bedingungen, begann sie zu keimen, sich zu verzweigen und tiefe Wurzeln zu schlagen. Doch wie bei jeder Pflanze ist es auch für ein Unternehmen wichtig, dass man darauf achtet, gesund zu bleiben. Neben ausreichend „Nährstoffen, Licht und Wasser“, braucht es eine kluge Strategie, kontinuierliche Innovation und eine starke Unternehmenskultur, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Unsere Erfolgsfaktoren



KUNDENBINDUNG

Wir bemühen uns seit Tag 1 um langfristige Kundenbeziehungen und legen dabei vor allem großen Wert auf exzellenten Kundenservice (technisch, fachlich, vertrieblich), individuelle und bedarfsgerechte Angebote und regelmäßige Kommunikation.



MITARBEITERENTWICKLUNG

Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital. Deshalb investieren wir in ihre Ausbildung, Entwicklung und sogar ihre Gesundheit. Um sie langfristig leistungsfähig zu halten, gibt es bei uns neben frischem Obst und Jobrädern auch ein eigenes Fitnessstudio.



INNOVATIONSKRAFT

Wir waren und sind offen für Veränderungen. Wir investieren u.a. konsequent in den Ausbau der technischen Infrastruktur*, nicht zuletzt auch dank eigener Entwickler. Wir bleiben am Puls der Zeit, beobachten Trends, suchen Chancen und entwickeln uns kontinuierlich weiter.

**Natürlich stehen Produkt-, Service- Vertriebsaktivitäten auch auf unserer Agenda.*



RISIKOMANAGEMENT

Wir beobachten den Markt, analysieren potenzielle Risiken, managen sie und entwickeln Strategien zur Risikominde- rung. Dabei sind wir stets auch auf unvorhergesehene Ereignisse vorbereitet und halten immer einen Notfallplan bereit.



„NACHHALTIGKEIT“

Wir haben uns nie auf nur kurzfristige Gewinne konzentriert, sondern immer langfristig und nachhaltig geplant. Da- bei haben wir auf ein stabiles, organisches Wachstum gesetzt, dass seit je her eine solide Grundlage für die Zukunft unseres Unternehmens darstellt.

In einer Branche, die von Marktkonsolidierung und Superpools dominiert wird, setzen wir als Unternehmen seit über 40 Jahren zudem auf etwas, das man nicht kaufen kann: persönliche Beziehungen. Während andere von Investoren gesteuert werden, bleiben wir ein inhabergeführtes Unternehmen, bei dem die nächste Generation bereits in den Startlöchern sitzt. Wir haben uns nie von der Größe unserer Wettbewerber einschüchtern

lassen, denn wir wissen, dass wahre Größe nicht in der Quantität, sondern in der Qualität liegt. Vor diesem Hintergrund schauen wir jetzt mit einem Lächeln auf den Lippen und einem Apfel in der Hand in die Zukunft: auf dass wir auch die nächsten 40 Jahre weiter wachsen und gedeihen!

[pma:]



Alte Leipziger

ALH Gruppe



#GEWERBEVERSTEHER

Ihre Kunden erwarten manchmal unmögliche Balanceakte?

Überlassen Sie die Akrobatik einem
Gewerbe-Versicherer, der flexibel auf die
Anforderungen Ihrer Kunden reagiert.

Karsten Kauler
Accountmanager
Telefon: 0174 1590657
karsten.kauler@alte-leipziger.de

"FINANZWELT IM WANDEL - EMOTIONEN UND ENTSCHEIDUNGEN"



Im folgenden Interview sprechen wir mit Prof. Dr. Katrin Löhr, Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Finanzkompetenz DeGeFin eG und Expertin für Financial Wellbeing, über die Herausforderungen und Chancen im Umgang mit Geld. Wir erkunden, warum so viele Menschen mit Schuldgefühlen und Ängsten in Bezug auf ihre Finanzen kämpfen und wie finanzieller Stress unsere Gesundheit und Produktivität beeinflusst. Erfahren Sie, warum finanzielle Bildung der Schlüssel zur Überwindung dieser Hürden ist und wie eine solide Finanzkompetenz zu einem verbesserten finanziellen Wohlbefinden und einer besseren Gesundheit führt.

Interviewpartner:

Prof. Dr. Katrin Löhr, Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Finanzkompetenz DeGeFin eG und Expertin für Financial Wellbeing

[partner:] Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview nehmen, Frau Prof. Dr. Löhr. Lassen Sie uns gleich zu unserem ersten Thema kommen.

Wir wissen, dass viele Menschen ein schlechtes Gewissen oder sogar Schuldgefühle in Bezug auf ihre Finanzthemen haben. Warum ist das so?

Prof. Dr. Löhr: Es gibt verschiedene Gründe dafür. Einerseits spielen negative Glaubenssätze eine große Rolle, wie beispielsweise die Überzeugung, dass Geld den Charakter verdirbt. Andererseits ist Geld nach wie vor ein Tabuthema, über das nicht gerne gesprochen wird. Hinzu kommt, dass wir nirgends lernen, wie wir mit Geld umgehen. Ob wir es lernen, ist in Deutschland leider noch immer zufallsbasiert. Daraus ergibt sich oft die Angst, falsche Entscheidungen zu treffen. Das verstärkt die Unsicherheit der Menschen in finanziellen Angelegenheiten, was dazu führt, dass falsche oder gar keine Entscheidungen getroffen werden. Und das wiederum mündet dann in einem schlechten Gewissen oder Schuldgefühlen.

[partner:] Sehr viele Menschen haben negative Glaubenssätze in Bezug auf Geld. Wie können diese überwunden werden?

Prof. Dr. Löhr: Zunächst einmal ist es für jeden wichtig zu reflektieren, was die eigenen Überzeugungen in Bezug auf das Thema Geld sind. Nur dann kann ich mich bewusst dazu verhalten. Negative Glaubenssätze sind oftmals auch mit fehlender finanzieller Bildung verbunden. Und fehlende finanzielle Bildung führt nicht selten zu finanziellem Stress.

[partner:] Welche Auswirkungen hat finanzieller Stress auf die Menschen?

Prof. Dr. Löhr: Finanzieller Stress kann erhebliche negative Auswirkungen auf die Gesundheit und Produktivität haben. Studien zeigen, dass finanzieller Stress zu Symptomen wie Gereiztheit, Nervosität, Kopfschmerzen, Schlafstörungen und Konzentrationsproblemen führen kann. Diese Symptome beeinträchtigen die Lebensqualität und die Leistungsfähigkeit der Betroffenen deutlich.

[partner:] Welche Rolle spielt die Finanzbildung bei der Überwindung von Ängsten und Unsicherheiten im Zusammenhang mit Geldthemen?

Prof. Dr. Löhr: Finanzielle Bildung ist der Schlüssel zur Überwindung von Ängsten und Unsicherheiten. Nur wenn Menschen verstehen, wie Geld funktioniert und welche Möglichkeiten es bietet, können sie fundierte Entscheidungen treffen.

[partner:] Wir wissen aus Studien, dass finanzielle Bildung zu einer gesteigerten Finanzkompetenz führt. Warum ist eine fundierte Finanzkompetenz entscheidend für das individuelle finanzielle Wohlbefinden und die Gesundheit?

Prof. Dr. Löhr: Solide Finanzkompetenz ermöglicht es Personen, selbstbestimmt und zielorientiert am Finanzmarkt zu agieren, was langfristig zu einem verbesserten finanziellen Wohlbefinden und einer besseren Gesundheit führt. Dies ist nicht nur wichtig für individuelle Finanzziele, sondern auch für die Zusammenarbeit mit den Beratern, die finanziell vorgebildete Kunden oftmals sehr viel zielgerichteter beraten können. Durch fundierte Finanzentscheidungen können Menschen aktiv ihre finanzielle Situation beeinflussen und somit ihre Lebensqualität steigern.

[partner:] Welche Rolle spielen die Finanzberater in diesem Prozess?

Prof. Dr. Löhr: Finanzberater spielen eine sehr wichtige Rolle, da sie essenziell für die Umsetzung sind. Wenn der Kunde dem Berater auf Augenhöhe begegnen kann, weil ein gewisses Maß an Finanzbildung vorhanden ist, läuft das Gespräch anders ab. Der Kunde fühlt sich von sich aus gut und der Berater kann die wertvolle Zeit zielgerichtet einsetzen, ohne Wissenslücken füllen zu müssen.

[partner:] Sie sind Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Finanzkompetenz DeGeFin eG. Wofür setzen Sie sich ein?

Prof. Dr. Löhr: Wir stehen für unabhängige Finanzbildung. Das bedeutet, wir vertreiben keine Finanzprodukte, sondern haben verschiedene zielgruppenspezifische Programme, die finanzielle Bildung vermitteln. "Financial Wellbeing" setzen beispielsweise Arbeitgeber ein, um den finanziellen Stress bei ihren Beschäftigten zu reduzieren und den Weg zu finanziellem Wohlbefinden zu ebnen. "FunnyMoney" erklärt Kindern, Jugendlichen, Azubis und Studierenden unterhaltsam die Finanzwelt. Zudem haben wir mit "Financial Wellness" ein Programm von Frauen für Frauen, um auch beim Thema Finanzen erfolgreich zu sein. Diese Angebote tragen dazu bei, durch gezielte Finanzbildung und positive Ansätze die emotionalen Hürden im Umgang mit Finanzen zu überwinden.

[partner:] magazin: Herzlichen Dank für dieses inspirierende Gespräch, Frau Prof. Dr. Löhr.

[pma:]

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – *Gesundheit*

Zahlen sind ein essenzieller Baustein unseres Universums. Sie sind die Währung des Wissens, die Sprache der Wissenschaft und Grundlage für nahezu jeden Beruf und jede Disziplin, ganz gleich ob Wirtschaft oder Medizin, Technologie oder Kunst. Sie komprimieren Informationen, sind messbar und ermöglichen es sogar, das Unmessbare zu verstehen. Sie sind die Quelle für unzählige Rätsel, Muster oder Überraschungen und in ihrer Vielfalt und Tiefe ein Spiegelbild der Menschheit selbst – komplex, faszinierend und unendlich facettenreich. So auch im Bereich der Gesundheit...

88% der Erwerbstätigen sind gesetzlich versichert / 73.629.888 Millionen GKV Versicherte

¼ unserer Energiereserven verbraucht unser Gehirn



Zwischen 2004 und 2024 sind die Beitragseinnahmen in der PKV je Versicherten um durchschnittlich 2,8% gestiegen / in der GKV liegt der Wert bei 3,2%

Pro Kopf Fleischverbrauch 52 kg



WIR KÖNNEN ÜBER 2 MIO. FARBEN SEHEN

93.853 Schönheitsoperationen 2022

Die Haut macht 20 Prozent des Körpergewichts aus



38,65 Milliarden Euro
Konsumausgaben für Körperpflege 2022

Frauen Essen im Durchschnitt 182 Gramm Obst pro Tag, Männer 143 Gamm



96 gesetzliche Krankenkassen

40 MUSKELN
brauchen wir zum Stirnrunzeln

474 Mrd. Euro für Gesundheitsausgaben*

*Die Gesundheitsausgaben umfassen sämtliche Ausgaben für Waren und Dienstleistungen zum Zweck der Prävention, Behandlung, Rehabilitation und Pflege einschließlich der Kosten der Verwaltung sowie den Investitionen der Einrichtungen des Gesundheitswesens zur Sicherstellung der Gesundheitsversorgung. Nicht unter die Gesundheitsausgaben fallen Leistungen und Güter, die die Gesundheit nicht oder nur im weiteren Sinne fördern, beispielsweise Ausgaben für Schönheitsoperationen ohne medizinische Notwendigkeit oder der private Kauf von Fitnessgeräten. (Gesundheitsausgaben in Deutschland - Statistisches Bundesamt (destatis.de))

Fingernägel wachsen dreimal so schnell wie Zehnnägel



8,12 MILLIONEN Vegetarier 2023 in Deutschland, 31,8% davon sind männlich

Wir atmen 900 Mal in der Stunde

250G OBST UND 400G GEMÜSE sollen wir pro Tag mindestens konsumieren / 2 Obst, 3 Gemüse

Von den 72 Mrd. Euro für Arzneimittel, zahlt die gesetzliche Krankenversicherung 72%

146.500 Personen entschieden sich 2022 für einen Wechsel aus der GKV in die PKV

529 Euro/Monat (ohne Beihilfeanspruch) betrug 2022 der durchschnittliche Beitrag in der PKV

Bonn hat den höchsten Anteil an Privatversicherten (18,9%)

Mitglieder Fitnessstudio 10,7 Millionen, 2017 davon ABER 10% KARTEILEICHEN



1,5 kg Speichel produziert ein Mensch pro Tag

BESSER KAUEN UND NICHT schlürfen (Obst und Gemüse)



[pma:]

In unserem Blut sind ca. 0,2 Milligramm Gold

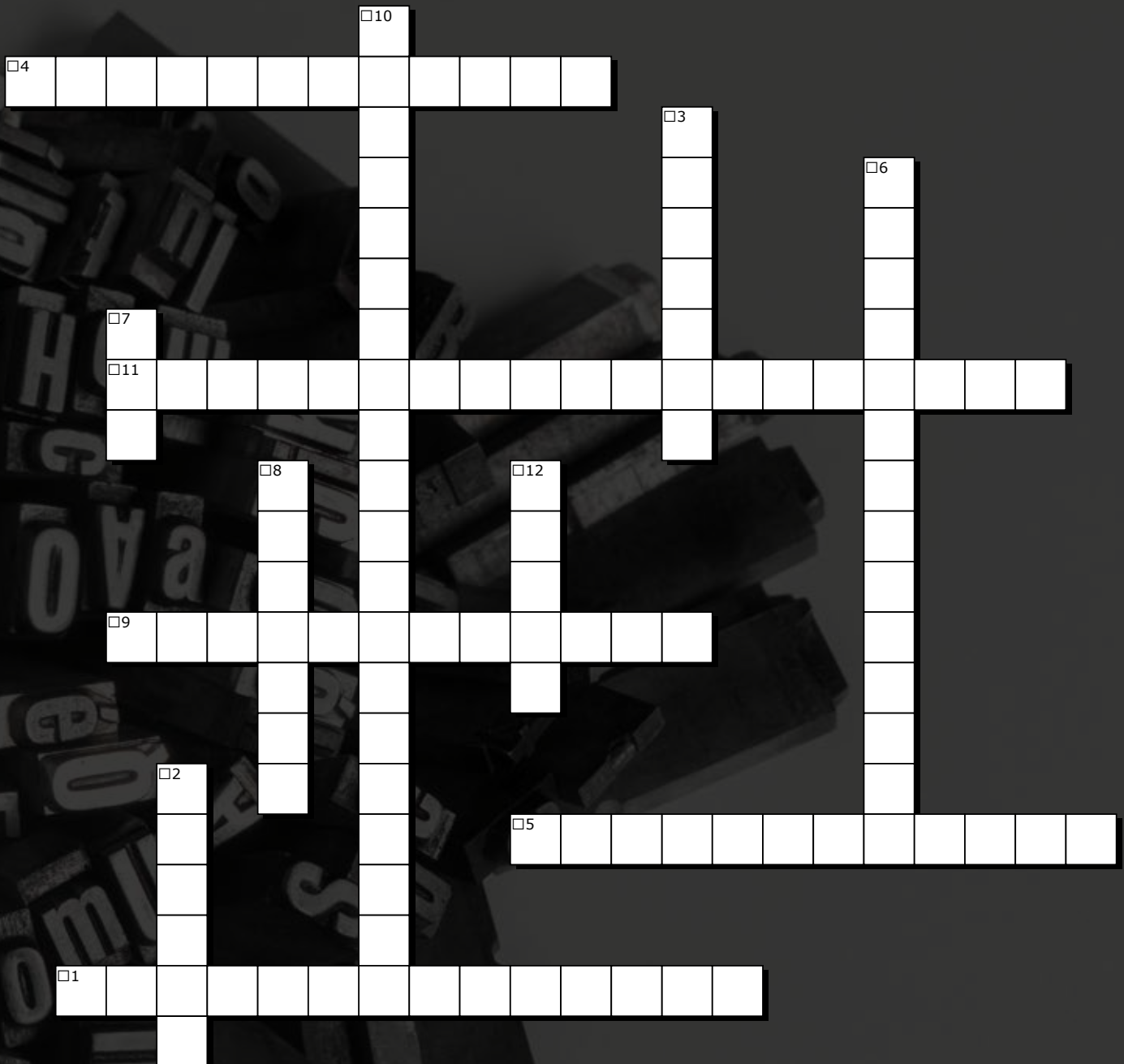
Der Finanz- *Fitness-Test*

Selbst in einer Zeit, in der Informationen überall verfügbar sind, bleibt die Frage nach der optimalen Gesundheitsvorsorge oft ein Rätsel. Welche Maßnahmen sind wirklich sinnvoll? Wie kann man sich bestmöglich absichern? Welche Versicherung bietet den besten Schutz? In unserem Magazin setzen wir uns mit diesen Fragen auseinander und suchen nach Antworten, die Ihnen und Ihren Kunden helfen, kluge Entscheidungen zu treffen. Doch damit es nicht allzu trocken wird, haben wir einen kleinen „Fitness-Finanz-Test“ vorbereitet, der sich mit dem Thema Krankenversicherung befasst. Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie fit Sie in Sachen Geld und Gesundheit sind.

[pma:]

[partner:] 1 | 2024





1. Krankheitskosten, die von der Versicherung übernommen werden (9 Buchstaben)
2. Bezahlte Summe für einen Versicherungsschutz (7 Buchstaben)
3. Ein anderes Wort für Gesundheitsfürsorge (8 Buchstaben)
4. Ein Instrument zur Absicherung gegen finanzielle Risiken (12 Buchstaben)
5. Der Prozentsatz der Kosten, den ein Versicherter selbst tragen muss (7 Buchstaben)
6. Ein Finanzinstrument, das oft für den Ruhestand gespart wird (8 Buchstaben)
7. Abkürzung für Gesetzliche Krankenversicherung (3 Buchstaben)
8. Geld, das für Notfälle aufbewahrt wird (6 Buchstaben)
9. Eine Police, die finanzielle Verluste durch Tod abdeckt (10 Buchstaben)
10. Das Dokument, das die Bedingungen einer Versicherung festlegt (11 Buchstaben)
11. Eine Art von Versicherung, die medizinische Kosten abdeckt (11 Buchstaben)
12. Der Prozentsatz der Bevölkerung, der eine private Krankenversicherung hat (5 Buchstaben)

Heilungskosten
 Prämie
 Medizin
 Versicherung
 Selbstbehalt
 Altersvorsorge
 GKV
 Reserve
 Lebenspolice
 Versicherungsvertrag
 Krankenversicherung
 Zwölf

LET'S GET PHYSICAL, LET'S GET DIGITAL

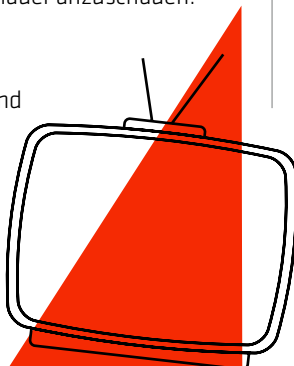


So könnte es heute klingen, wenn Olivia Newton John versuchen würde, die Digitalisierung im Gesundheitswesen voranzutreiben. Denn während man in den 80er Jahren primär Bewegung i.S. von körperlicher Betätigung im Blick hatte, ist es heute die erfolgreiche Weiterentwicklung unserer Gesundheitsversorgung. Um diese auf allen Ebenen zu verbessern, um hier notwendige Strukturen für ein modernes Gesundheitswesen und eine datenbasierte Medizin im Hintergrund aufzubauen und bereitzustellen, oder auch um alltägliche Abläufe für Menschen - ganz gleich ob Patient oder Arzt - zu erleichtern, ist eine digitale Transformation auch im Bereich Gesundheit unabdingbar. Wie genau das gelingen kann, welchen konkreten und erlebbaren Nutzen wir daraus ziehen können und was bereits im Bereich PKV und GKV umgesetzt wurde, lesen Sie hier.

Die Corona-Pandemie hat die Digitalisierung in vielen Lebensbereichen vorangetrieben, insbesondere im Gesundheitswesen. Neue Angebote wurden entwickelt und bestehende wurden verstärkt genutzt. Diese ermöglichen u.a. eine schnellere Kommunikation und effizientere Verwaltungsabläufe, den Verzicht auf Faxe und Papierformulare, aber auch die Bereitstellung von Patientendaten, wann und wo auch immer sie gebraucht werden. Digitale Technologien und mobile Anwendungen tragen dazu bei, die Menschen noch besser medizinisch zu versorgen und ihnen eine selbstbestimmte Rolle im Behandlungsprozess zu geben (sowie ihre eigenen Gesundheitskompetenz zu stärken). Wie gut, dass es für das Gesundheitswesen und die Pflege sogar eine eigene Digitalisierungsstrategie gibt, welche die zentralen Vorgaben des Bundesgesundheitsministers, wie die Telemedizininfrastruktur (TI), die elektronische Patientenakte (ePA) und die Verbreitung von Telemedizin voranbringen soll. Zeit für uns also, diese E-Health Angebote einmal genauer anzuschauen.

TELEMEDIZIN

Die Telemedizin hat insbesondere während Corona stark an Bedeutung gewonnen - vor allem Videosprechstunden.



Fun Fact: Die rechtliche Basis dafür wurde erst 2018 geschaffen, als das sogenannte Fernbehandlungsverbot bundesweit gelockert wurde. Bis dahin durften Ärzte gar keine Patienten online behandeln.

Sie wurden deutlich häufiger genutzt und ermöglichen auch heute noch eine sichere und bequeme Kommunikation zwischen Arzt und Patient. Hier erwiesen sich private Krankversicherer als Pioniere. Mittlerweile können jedoch auch gesetzlich Krankenversicherte Videosprechstunden von Ärzten, Zahnärzten und Psychotherapeuten in unterschiedlichem Umfang wahrnehmen. Im Bereich der Psychotherapie gibt es seit dem 01. Januar 2022 sogar die Möglichkeit Videosprechstunden dauerhaft für die Behandlung anzuwenden. Allerdings nur im Rahmen einer PKV-Versicherung, wo im Übrigen Versicherte - abhängig vom individuellen Tarif, Videosprechstunden unbegrenzt in Anspruch nehmen können.

DIGA

Bei den Digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) oder auch „Apps auf Rezept“ handelt es sich um Smartphone-Anwendungen, die einen medizinischen Zweck erfüllen.

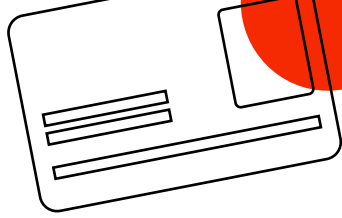


Lesen Sie dazu auch unseren Beitrag über die Gesundheitsgadget, bzw. smarte Gesundheit auf S. 25

Diese, auf digitalen Technologien beruhenden Medizinprodukte haben i.d.R. eine niedrige Risikoklasse (Risikoklasse I oder IIa). Sie unterstützen die Überwachung (z.B. Blutzuckerkontrolle oder Schlaf), Behandlung oder Linderung von Krankheiten oder die Erkennung, Behandlung, Linderung oder Kompensierung von Verletzungen oder Behinderungen. Häufig ergänzen sie konventionelle Therapien beim niedergelassenen Arzt oder im Krankenhaus.

Die Kosten für smarte Gesundheitshelfer werden von der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) getragen. Gesetzlich Versicherte bekommen die entsprechende Anwendung entweder vom Arzt verordnet oder direkt von der Krankenkasse freigeschaltet.

Anders als in der Gesetzlichen Krankenversicherung bedürfen DiGA in der PKV keiner Zulassung durch eine Bundesbehörde wie das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM). Versicherungsunternehmen erstatten daher tarifgemäß viele Apps, die als medizinisch notwendig verschrieben wurden. Voraussetzung ist, dass die DiGA als neue Leistung in einen Versicherungstarif einbezogen wurde und über die Zulassung als Medizinprodukt mit CE-Kennzeichnung verfügt.



ELEKTRONISCHE PATIENTENAKTE

Die elektronische Patientenakte (ePA) bündelt medizinische Informationen und Dokumente (z.B. Arztbriefe oder Untersuchungsberichte), die bislang an verschiedenen Orten dokumentiert sind. Nach dem Digital-Gesetz (DigiG) soll sie ab 2025* für alle gesetzlich Versicherten verfügbar sein. Welche Daten dabei genau gespeichert werden, entscheiden die Nutzer selbst, indem sie Informationen in der App hochladen oder ihre Ärzte darum bitten, die Dokumente entsprechend zu verwalten. Wer die Akte nicht nutzen möchte, kann widersprechen. Die privaten Krankenversicherungen bieten die ePA auf freiwilliger Basis an, sie wird aber nach den gleichen Vorgaben gestaltet sein wie für die gesetzlich Versicherten.



Digital-Gesetz (DigiG)

Der Deutsche Bundestag hat am 14.12.2023 das „Gesetz zur Beschleunigung der Digitalisierung des Gesundheitswesens“ (Digital-Gesetz – DigiG) in 2./3. Lesung beschlossen. Ziel ist, mit digitalen Lösungen wie der elektronischen Patientenakte (ePA) und dem elektronischen Rezept (E-Rezept) den Versorgungsalltag in Deutschland zu verbessern.

E-REZEPT

Seit dem 01.01. dieses Jahres ist das rosafarbene Papier-Rezept Geschichte. Es wurde durch das E-Rezept abgelöst. Gesetzlich Versicherte erhalten verschreibungspflichtige Arzneimittel nur noch per E-Rezept und können dieses mit ihrer elektronischen Gesundheitskarte (eGK), per App oder mittels Papierausdruck vor Ort in einer Apotheke oder auch online einlösen. (Zahn-) Ärztinnen und Ärzte sowie Krankenhäuser sind sogar verpflichtet, gesetzlich Krankenversicherten elektronische Rezepte für verschreibungspflichtige Arzneimittel auszustellen. Gegenüber privat Krankenversicherten gilt diese Pflicht nicht. Sie bieten das E-Rezept auf freiwilliger Basis an.

Für Patientinnen und Patienten bedeutet die digitale Lösung mehr Komfort und weniger Wege in die Arztpraxis. Im Praxisbetrieb entfallen händische Unterschriften, und Folgerezepte können ohne erneuten Patientenbesuch ausgestellt werden. Das Medikamentenmanagement ist verbessert, und auch den Apotheken erleichtert das Einlösen mit der eGK den Arbeitsalltag. Um das E-Rezept per App nutzen zu können, benötigen gesetzlich Versicherte die E-Rezept-App der gematik (erhältlich in den gängigen App Stores). PKV-Versicherte benötigen die App ebenfalls, gleiches gilt aber auch für eine unternehmens-individuelle PKV-App. Geplant ist aber, dass private Krankversicherer das E-Rezept und die elektronische Patientenakte (ePA) künftig gemeinsam in einer App anbieten können.

[partner:] 1 | 2024

Auf der gematik-Webseite erhalten Sie außerdem Informationen, wie Sie das E-Rezept auch ohne Smartphone nutzen können.

<https://www.gematik.de/anwendungen/e-rezept>

DIGITALE PFLEGEANWENDUNGEN

DiPAs sind digitale Pflegeanwendungen, also Apps und andere digitale Programme, die Pflegebedürftige, ihre Angehörigen und Fachkräfte unterstützen, ihren Pflege-Alltag zu bewältigen. Mithilfe von körperlichen und geistigen Übungen können sie dazu beitragen, den Gesundheitszustand zu stabilisieren oder zu verbessern oder auch die Kommunikation mit Angehörigen und Pflegefachkräften verbessern. Seit Beginn des Jahres 2022 sind sie als Leistungen und der Sozialen der Privaten Pflegeversicherung aufgenommen. Analog zu den DiGAs in der gesetzlichen Krankenversicherung sollen erstattungsfähige DiPAs in einem entsprechenden Verzeichnis beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) gelistet werden.

Wir sind überzeugt: Angebote wie Telemedizin und Gesundheits-Apps stärken die medizinische Versorgung.

UNSER FAZIT?

Da ist wirklich Bewegung ins Spiel bzw. die Gesundheit gekommen. Olivia wäre stolz auf uns!



[pma:]

SMARTE Gesundheit(shelfer)

In einer Welt, in der wir dazu ermutigt werden, weniger Zeit am Handy zu verbringen - insbesondere abends - steht im Bereich Gesundheit die fortschreitende Technologie paradoxerweise im Rampenlicht. Mit einer Fülle von Gesundheits-Apps, die eine breite Palette von Bedürfnissen abdecken, können Nutzer ihre Gesundheit selbst in die Hand nehmen. Diese kleinen digitalen Helfer sind wahre Wunderwerke, wenn es darum geht körperliche und geistige Gesundheit zu verbessern. Lassen Sie sich daher also unbesorgt dabei helfen, das Beste aus sich - und Ihrem Handy - herauszuholen.

MyFitnessPal Essen

Eine beliebte App für Ernährung und Fitness, mit der Benutzer ihre Mahlzeiten verfolgen, Kalorien zählen und ihre Trainingsaktivitäten verfolgen können.

Ada „Arzt“

Eine Gesundheits-App, die Symptome bewertet und Benutzern personalisierte Gesundheitsinformationen und Ratschläge bietet. Sie kann als eine Art "Dr. Google" dienen, jedoch mit einem höheren Maß an Genauigkeit und Vertrauenswürdigkeit.

WaterMinder Flüssigkeitshaushalt

Eine App, die Benutzer daran erinnert, genug Wasser zu trinken und ihren Flüssigkeitskonsum im Laufe des Tages zu verfolgen.

Headspace Psyche

Eine App für Meditation und Achtsamkeit, die geführte Meditationen, Atemübungen und Entspannungstechniken bietet, um Stress abzubauen und das allgemeine Wohlbefinden zu verbessern.

7 Minute Workout Sport

Eine App, die kurze, intensive Workouts anbietet, die ohne spezielle Ausrüstung durchgeführt werden können und sich ideal für Menschen eignen, die wenig Zeit haben, aber dennoch fit bleiben möchten.

Talkspace Therapie

Eine App für Online-Therapie und psychische Gesundheit, die Benutzern den Zugang zu lizenzierten Therapeuten über Messaging, Videoanrufe und Audioanrufe ermöglicht.

WaterMinder Flüssigkeitshaushalt

Eine App, die Benutzer daran erinnert, genug Wasser zu trinken und ihren Flüssigkeitskonsum im Laufe des Tages zu verfolgen.

Sleep Cycle Schlafen

Eine Schlaf-Tracking-App, die den Schlafzyklus des Benutzers überwacht und analysiert, um einen besseren Schlaf zu fördern und Weckzeiten zu optimieren.

Betriebliche Gesundheitsvorsorge

VERMITTELN SIE DEN SCHLÜSSEL ZUM UNTERNEHMENSERFOLG!



Die R+V Krankenversicherung AG hat ihr Gesundheits-Konzept PROFIL zum 1. Dezember 2023 neu aufgestellt.

Es versteht sich von selbst: Gesunde Mitarbeiter sind zufriedener, produktiver und fehlen seltener am Arbeitsplatz. Je mehr und nachhaltiger ein Unternehmen seinen Mitarbeitenden eine durchdachte betriebliche Gesundheitsvorsorge anbietet, desto größer ist deren Leistungsstärke und die Identifikation mit dem Unternehmen. Gleichzeitig vermittelt sie ihnen die Fürsorge des Arbeitgebers.

Hierzulande verfügen insbesondere viele mittelständische Unternehmen noch nicht über eine betriebliche Krankenversicherung (bKV), weil sie den mit der Einführung verbundenen Aufwand scheuen. Demgegenüber stehen allerdings Fachkräftemangel, Fluktuation und hohe Krankenstände – und damit Themen, die sich unmittelbar auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken. Gute Bezahlung allein reicht längst nicht mehr aus, um gute Fachkräfte für sich zu gewinnen und langfristig zu binden. Vielmehr spielen Zusatzleistungen, wie eine leistungsstarke bKV, mit innovativen Lösungen eine immer wichtigere Rolle bei der Wahl des Arbeitgebers. Der Informations- und Beratungsbedarf ist demnach groß – eine Top-Chance für versierte Vermittler. Die Arbeitgeber erwarten vom Versicherungsanbieter Unterstützung bei der Umsetzung – auch mit Blick auf einfache, effiziente Prozesse. Dafür bietet R+V ideale Lösungen.

Win-Win-Situation für Arbeitgeber und -nehmer

Mit den richtigen Argumenten und dem richtigen Gesundheits-Partner begreifen Ihre Firmenkunden schnell, dass die betriebliche Gesundheitsvorsorge eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten darstellt. Das R+V-Gesundheitskonzept PROFIL setzt neue Standards und bietet Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden individuelle, leistungsstarke Lösungen. Es gibt fünf Budgettarife mit unterschiedlicher Budgethöhe. Diese erstrecken sich von 300 bis 1.500 Euro und ermöglichen damit eine maßgeschneiderte Lösung für jeden Kundenwunsch. Enthalten sind unter anderem Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen, Naturheilverfahren, Zahnvorsorge sowie Zahnersatz. Subbudgets sieht die neue Produktwelt nicht vor. Maximale Flexibilität bietet die Kombinationsmöglichkeit mit Bausteintarifen für Auslandsreise, Zahnersatz, stationäre Absicherung und Kostenerstattung. Angehörige können selbstverständlich in adäquaten Tarifen mitversichert werden und auch für Unternehmen mit fünf bis neun Mitarbeitenden werden ideale Lösungen geboten. Mit diesen Vorteilen können Sie im Beratungsgespräch punkten.

Die Highlights für Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden im Überblick

- **Keine Gesundheitsprüfung**
- **Mitversicherung laufender Versicherungsfälle**
- **Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten**
- **Flexible Kombinationsmöglichkeiten**
- **Attraktive Einheitsbeiträge**
- **Keine unterjährige Budgetkürzung**
- **Viele Tarife auch für PKV-Versicherte abschließbar**

Hinzu kommen die kostenfreien Gesundheitsservices der R+V für Versicherte. Der R+V-Family-Coach begleitet zum Beispiel junge Paare von der Familienplanung durch die Schwangerschaft bis in die ersten Jahre als Eltern. Ob Kinderwunschbehandlung oder die Suche nach einer geeigneten Hebamme – hier ist alles inbegriffen. Ein weiterer Service: Versicherte, die einen geeigneten Spezialisten oder ein passendes Krankenhaus suchen, erhalten Unterstützung mit dem R+V-Best-Specialist. Sogar das Einholen einer medizinischen Zweitmeinung ist hier möglich.

Neue unternehmensindividuelle Microsites

Auf von R+V für Ihre Firmenkunden individuell eingerichteten Microsites werden die Mitarbeiter persönlich angesprochen und erhalten alle wesentlichen Informationen zu den Versorgungsbausteinen in kurzweiliger Aufbereitung. Mit Kurzstory und Funktionsweise wird alles verständlich mit Vorteilen und Leistungsbeispielen erläutert.

So stehen Dokumente wie zum Beispiel der Antrag für die Mitversicherung von Familienangehörigen in der bKV zum Download bereit. Der Arbeitgeber kann durch Fotos und Faksimile des Geschäftsführers zentral in die Microsite eingebunden werden. Ebenso Sie als Ansprechpartner und Beratungskontakt.

Sofort erlebbare Mehrwerte

Zeigen Sie Ihren Firmenkunden plakativ auf, dass die betriebliche Gesundheitsvorsorge zum Wohle ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeitenden erfolgt. Denn sie umfasst sofort erlebbare Mehrwerte wie zum Beispiel professionelle Zahnreinigung und Leistungen für Sehhilfen.

Ein weiteres Highlight:

es sind keine Gesundheitsangaben erforderlich und laufende Behandlungen sind eingeschlossen. Damit geben Sie Ihren Firmenkunden überzeugende Argumente an die Hand, um Zukunft zu gestalten und sowohl als attraktiver Arbeitgeber als auch als gesundes Unternehmen wahrgenommen zu werden.

Weitere Informationen inklusive zahlreicher Unterlagen zum R+V-Gesundheitskonzept PROFIL erhalten Sie im R+V-Maklerportal. Haben Sie noch Fragen?

Wenden Sie sich gern an Ihre Ansprechpartnerin Frau Claudia Petring – per E-Mail unter claudia.petring@ruv.de oder Mobil unter 0151-26415668.

UNSERE MITARBEITER ÜBER UNS

Geld und Gesundheit stehen im Mittelpunkt dieser Magazinausgabe. Wer könnte daher besser in unsere Mitarbeiterserie passen als unsere beiden Kollegen aus dem Team KV. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem Engagement für die Gesundheit sind sie die unverzichtbaren Experten dieser Sparte. Freuen Sie sich daher auf Kurzgefragt und Kurzgefragt mit diesen beiden!

Kurzgefragt -
Kurzgesagt

Jörg

Sportlicher als ein Marathonläufer in Sneakern und disziplinierter als ein Yogalehrer auf Kräutertee, ist Jörg der Mann, den Sie an Ihrer Seite haben wollen, wenn Sie im Bereich der Krankenversicherung nicht mehr weiterwissen. Mit seinem furchtlosen Blick und einem Lächeln, das selbst eine Grippe erschrecken könnte, findet er seit 20 Jahren die Antwort auf all` Ihre Gesundheitsfragen.

Das bist Du heute bei der [pma]:

Der Spezi für Gesundheit.

Was ist das merkwürdigste Heilmittel oder die seltsamste alternative Therapie, von der Du jemals gehört hast?

Schwierig, ich will da keinem auf die Füße treten.

Was ist Deiner Meinung nach der wichtigste Vorteil einer PKV?

Freiheit.

Wenn Du eine Superkraft hättest, die Dir in Deinem Job helfen würde, welche wäre das (und warum)?

Ich habe eine Superkraft: Christa!

Was sind Deine Tipps gegen eine sich anbahnende Erkältung?

Ich nehme Ingwertee.

Was macht Dich krank?

Menschen, die nicht mitgehen, die einfach stehen bleiben, sich Neuerungen nicht anschließen und meinen: früher war alles besser.



Was tust Du für deine eigene Gesundheit? Wie hältst du dich fit?

Einfach Sport. Dazu gehört Laufen, Gymnastik, Krafttraining. Aber auch ein bisschen die tagesaktuelle Zeitung zu lesen, damit man mal auch was anderes sieht und hört.

Welche aktuellen Trends oder Entwicklungen im Bereich der Krankenversicherung beeinflussen Eure Arbeit am meisten?

Die ganzen Leistungsbearbeitungen mit Apps machen das Leben für Verbraucher schon leichter, das ist echt ein spannendes Thema. Aber da geht noch mehr: Gesundheitsdaten müssten über Karten auslesbar sein, gerade, wenn man Fragen nach Medikamenten oder Vorerkrankungen nicht mehr selbst beantworten kann.

Christa

Christa ist die Grande Dame des Gesundheitswesens, die mit ihrer Erfahrung, Besonnenheit und Liebe zum Leben die Herzen unserer Partner und Kollegen in den letzten zwei Jahren im Sturm erobert hat. In einem Alter, in dem andere vielleicht nur von vergangenen Zeiten reden, genießt Christa das Hier und Jetzt und weiß auch die kleinen Freuden des Lebens wert zu schätzen – in ihrem Falle vor allem aber gutes Essen und ihren Partner, der sie auf Händen trägt (okay, das ist eine große Freude).

Dein typischer Arbeitsalltag ist geprägt von ...

Arbeiten 😊 Ich bin acht Stunden im Büro, fahre dann nach Hause und werde dort nach Strich und Faden betüdelnd – aber konkret bezogen auf die Arbeit: Anfragen von Vermittlern, Tarifberatungen, Risikoprüfungen.

Was könntest Du uns in Sachen PKV/GKV beibringen?

Ich kann die Unterschiede aufzeigen, und wenn jemand die Möglichkeit, hat sich PKV zu versichern, Angebote erstellen, jemanden der GKV versichert ist kann ich helfen den Schutz anzupassen oder auszubessern.

Welche aktuellen Trends oder Entwicklungen im Bereich der Krankenversicherung beeinflussen Eure Arbeit am meisten?

Im Moment ist es viel Beihilfe, im Bereich PKV die Vollversicherung - bei Ärzten stehen Praxisübernahmen ganz hoch im Kurs in der GKV ist es vorwiegend der Zahnschutz.

Was sind die besten Investitionen in die eigene Gesundheit?

Sport, Optimismus, gute Ernährung.

Dein Allheilmittel?

Optimismus und Malen.

Welche Versicherung(en) empfiehlst Du ausnahmslos jedem?

Auf jeden Fall eine Haftpflicht – im Bereich Gesundheit Zahnzusatz (wenn man gesetzlich versichert ist).

Was ist die skurrilste Krankengeschichte, die Du je gehört hast?

Durch eine kleine Wunde wurde eine Sepsis verursacht, die fast zum Tode geführt hat.

Wenn Du eine Reise in die Vergangenheit machen könntest, um eine berühmte medizinische Entdeckung zu erleben, welche wäre es und warum?

Ich glaube, es wäre die Erfindung von Antibiotikum und Penicillin gewesen – sie hat nicht nur in der Vergangenheit Erleichterung gebracht, sondern wird es auch für die Zukunft tun.



[pma:]





Finanzielle Gesundheit DANK ETF?

Anwendungsgebiete:

Unter anderem zur Vermögensbildung und Altersvorsorge.

Wirkstoffe

Ein ETF enthält verschiedene Anlageklassen und Vermögenswerte. Einer seiner Hauptbestandteile könnten Aktien sein, die aus einer Vielzahl verschiedener Unternehmen stammen. Aktien können je nach Art des ETFs verschiedene Branchen, Regionen oder Marktsegmente repräsentieren. Einige ETFs können auch Anleihen enthalten, die dazu beitragen, das Risiko zu diversifizieren und die Stabilität des Portfolios zu erhöhen. Diese Anleihen könnten Staatsanleihen, Unternehmensanleihen oder Anleihen anderer Emittenten umfassen.

In einigen ETFs können auch Rohstoffe enthalten sein, entweder physisch in Form von Rohstoffen, wie Gold oder Silber, oder indirekt über Derivate, die die Preisentwicklung von Rohstoffen nachbilden. ETFs, die in Immobilien investieren, könnten Immobilienaktien oder Real Estate Investment Trusts (REITs) enthalten, um Investitionen in den Immobiliensektor zu ermöglichen.

Einige ETFs halten auch einen Teil ihres Portfolios in Bargeld oder liquiden Mitteln, um Flexibilität für zukünftige Investitionen zu gewährleisten oder um kurzfristige Liquidität bereitzustellen.

Die "Wirkstoffe" werden sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt, um die Anlageziele und die Strategie des ETFs zu unterstützen. Je nach Art des ETFs und den Zielen des Anlegers können die enthaltenen Wirkstoffe variieren.

Vor der Einnahme zu beachten:

Wenn man in der Zeitung liest, man solle sich einen ETF kaufen, um Vermögen aufzubauen oder anzulegen, klingt das recht einfach. Es wird damit argumentiert, dass ETFs so geringe Kosten haben. Damit sind aber nur die Managementgebühren von 0,1 Prozent p.a. gemeint. Von den anderen Kosten, die dabei anfallen, wird kaum gesprochen. Aber keine Sorge, wir bringen Licht ins Dunkle.

Nebenwirkungen:

Spread:

Das ist die Differenz zwischen dem Börsenkurs und dem An- und Verkaufskurs, da i.d.R. ein Broker/Emittent die Order annimmt, der einen Aufschlag zur Abdeckung von Risiken und Kosten erhebt. (Quasi ein Ausgabeaufschlag). Der Spread variiert je nach Orderzeitpunkt und ETF. Bei Standardwerten ca. 2 - 5 Prozent der Ordergröße, bei exotischeren ETFs (Indien, Rohstoffe) auch höher. Manchmal fällt der Spread auch beim Verkauf wieder an. Das merkt man nur, wenn man nicht ganz genau hinschaut. Diese Spreads nehmen auch Depotbanken wie die FFB oder Direktbanken etc.

Depotkosten:

Auch ETFs müssen bei einer Bank verwahrt werden. Hier stellt sich die Frage nach der Höhe der Depot- und ggf. Transaktionskosten. Die sind bei einer Privatbank anders als bei einer Sparkasse oder einer Direktbank.

Der ETF, ein neuartiges Medikament von „ratioFinanz“, was alle finanzielle Sorgen heilt? Wir sind da skeptisch! Vielleicht werfen wir daher einen Blick auf den Beipackzettel dieses Exchange Traded Funds, der eine gewisse Geldgesundheit verspricht, dabei hilft das eigene Portfolio zu diversifizieren, Risiken im Bereich der Kapitalanlage zu minimieren und langfristig seine finanziellen Ziele zu erreichen.

Beraterkosten:

Wenn der Kunde die Auswahl und Gewichtung nicht selbst vornehmen möchte, kann er einen Berater hinzuziehen. Hier zeigt sich, dass die Berater Servicegebühren von im Schnitt 1,5 Prozent zzgl. 19 Prozent MwSt. pro Jahr nehmen. Damit liegen die laufenden Kosten für einen ETF fast auf dem Niveau eines aktiven Fonds. Der Preisvorteil ist dahin.*

Inhalt der Packung:

Auswahl:

Wer einen ETF kaufen möchte, muss sich mind. folgende Fragen stellen:

- Welchen ETF/Markt kaufe ich? Z.B. MSCI World. Aber welchen: den MSCI World (nur Industrieländer) oder MSCI World All Countries (inkl. Schwellenländer) oder MSCI World ESG (nachhaltig) oder MSCI Quality (hoch kapitalisiert) oder MSCI Divident (hohe Dividenden) oder oder...
- Kaufe ich einen synthetischen ETF (Nachbildung eines Emittenten mit Derivaten) oder einen physischen ETF (mit Aktienhinterlegung)?
- Wie erkenne ich das?
- Von welcher Gesellschaft kaufe ich die ETFs? Es gibt über 15 Anbieter und über 4.000 ETFs.
- Wo kaufe und lagere ich die ETFs? Bei der Hausbank, Direktbank oder einem Fintech? Jede Option hat ihre ganz eigenen Vor- und Nachteile, nicht zuletzt auch, was die Sicherheit der Lagerung anbelangt. (Gerade bei Fintechs empfiehlt sich hier eine sorgfältige Prüfung.)

***Einnahmeempfehlung:**

Jetzt sind Sie gefragt. Denn Sie verfügen über die passende Lösung in Form der Fondsvermögensverwaltung, die gleich zwei geeignete Wirkstoffe enthält: den ETF und die Fonds. Im Gegensatz zu traditionellen Fonds entfällt hier der Ausgabeaufschlag, und bei Fonds mit institutionellen Tranchen sind die Kosten deutlich reduziert. Für andere Tranchen werden die Bestandsprovisionen wiederum in das Depot zurückgeführt.

Aber gern helfen wir Ihnen – und das gilt auch für alle ohne §34f-Lizenz – bei der Auswahl des richtigen Medikaments und der richtigen Dosierung. Sprechen Sie uns einfach an.





Mehrwert durch **SERVICEQUALITÄT**

Welchen Stellenwert nimmt eigentlich die Servicequalität und die Servicezufriedenheit in der Vermögensverwaltung ein? Das hat natürlich etwas mit dem Anspruch des Anlegers, den persönlichen Wertvorstellungen und mit der Einstellung und dem Wunsch zu einer konkreten sozialen und emotionalen Kommunikation zu tun. Entscheidend ist, ob der Vermögensverwalter diese Anlegererwartungen erfüllen kann, noch besser, übertreffen kann.

Auf der menschlichen Ebene bedarf es also möglichst ausgeprägter zwischenmenschlicher Antennen und einer gewissen Sozialkompetenz. Dazu gehört die ein oder andere Aufmerksamkeit, eine gewisse Anteilnahme und vor allem ein höflicher Ton. Denn dieser macht bekanntlich die Musik. Und entsprechende Zufriedenheit beim Anleger erzeugt einen nachhaltigeren geschäftlichen Erfolg. Zusätzlich führt sie zu einer Empfehlungsquelle und macht Anleger zu Fans.

Aufmerksame Berater schaffen es, vorausschauend aktiv zu sein. In solchen Fällen wird ausführlich über die finanziellen Pläne des Anlegers gesprochen. Wichtige Ereignisse werden frühzeitig erkannt und eingeplant. Voraussetzung dafür ist, dass optimale interne Prozesse und ausreichend zeitliche Kapazitäten vorhanden sind.

Ein wichtiger Baustein für Servicequalität in der Fondsvermögensverwaltung der BPS ist der Quartalsbericht. Außerhalb der täglichen Medienberichte erhalten die Investoren vier Mal im Jahr* von uns kritische Zukunftsanalysen und Hintergrundinformationen. Gute Resonanz bekommen wir zu den regelmäßig integrierten Schwerpunktthemen.

Wir bieten den Investoren mit dem Bericht einen kostenfreien Mehrwert. Nicht selten wird er auch im Vorfeld eingesetzt, um das Interesse von Anlegern zu wecken und gemeinsam den Weg einer begleitenden Vermögensverwaltung zu gehen.

*Sämtliche Quartalsberichte sind auf der Webseite bps-vermoege.de hinterlegt.



Auszug Quartalsbericht 4 - 2023

Sehr geehrte Investorinnen, sehr geehrte Investoren,

blicken wir auf das vergangene Jahr zurück, stellen wir eine sich weiter verändernde Dynamik in der Geopolitik fest. Bereits mit dem Angriff Russlands auf die Ukraine im Februar 2022 wurde die Ordnung des 21. Jahrhunderts ins Wanken gebracht. Nun gibt es seit dem 7. Oktober den Nahostkonflikt. Wir alle wünschen uns, dass der Inhalt des oben gewählten Zitats von Charlie Chaplin bald eintreffen möge. Und an etwas sollten wir immer denken:

Wer in Frieden leben darf,
vergisst zu oft sein Glück.

In diesem letzten Quartalsbericht des Jahres 2023 gilt es auch immer einen Blick zurück auf das Weltgeschehen zu nehmen und für einen Ausblick auf das neue Jahr in die „Glaskugel“ zu schauen. Zusätzlich müssen wir uns mit der Versteuerung der Kapitaleinkünfte beschäftigen und informieren über die sogenannte Vorabpauschale im Rahmen der Abgeltungssteuer. Dafür musste das geplante Schwerpunktthema Ruhestandsplanung zunächst leider Platz machen.

Und wie immer finden Sie im letzten Teil unsere Ausführungen zu den Gestaltungsänderungen und Entwicklungen der Vermögensverwaltungs-Strategien. Wir sehen uns, wenn Sie mögen, gern in den ersten Wochen des neuen Jahres. Gegebenenfalls können oder sollten aufgrund privater Veränderungen Anpassungen vorgenommen werden.

Ihre BPS Fondsvermögensverwaltung
Klaus Bucker, Daniel Platte, Norbert Schmitz

„Nichts in dieser verrückten Welt hält für immer – nicht mal unsere Probleme.“

Sir Charles „Charlie“ Chaplin, britischer Schauspieler & Filmregisseur



Geld und Sicherheit: Wenn dein Geld einen Bodyguard braucht!

Benjamin Franklin sagte einst: „Ein Penny gespart ist ein Penny verdient.“ Doch was passiert, wenn nicht nur ein Penny, sondern ein ganzes Vermögen auf dem Spiel steht? Dann wird es Zeit, sich mit dem Thema Vermögensschaden und der richtigen Absicherung zu beschäftigen. Nicht selten können nämlich berufliche Fehler, Missgeschicke oder auch unglückliche Umstände das hart verdiente Geld bedrohen. Doch was genau verbirgt sich hinter dem Begriff "Vermögensschaden", und wie können Sie sich und/oder Ihre Kunden effektiv dagegen absichern? In diesem Artikel erfahren Sie mehr über die verschiedenen Arten von Vermögensschäden, die möglichen Ursachen und die wichtigen Schritte zur richtigen Absicherung.





Vermögensschäden gehören zu den wichtigsten Themen bei der beruflichen Versicherung. Selbst kleine Fehler können existenzbedrohend sein, da Selbständige oft mit dem eigenen Privatvermögen haften.

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung

Eine Betriebs- oder Berufs-Haftpflicht hilft bei o.g. nicht weiter, da hier nur Personen- und Sachschäden sowie unechte Vermögensschäden versichert sind. Erfahren Sie hierzu nachstehend mehr:

Warum benötigt man eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung?

Wer beratend oder planend tätig ist, benötigt eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VH). Bei dieser Absicherung handelt es sich um Versicherungsschutz für „echte“ Vermögensschäden. Es ist also weder ein Personen- oder Sachschaden vorausgegangen.

In einigen Berufsgruppen ist eine VH gesetzlich vorgeschrieben. Diese wären beispielsweise

- Rechtsanwälte
- Steuerberater
- Wohnimmobilienverwalter
- Versicherungsmakler

Was ist versichert?

Grundsätzlich besteht auch hier wie bei der Betriebshaftpflicht folgender Schutz:

- Prüfung der Haftung
- Abwehr unberechtigter Ansprüche
- Zahlung des Schadens bei berechtigten Ansprüchen

Was ist wichtig?

▪ Wahl der Versicherungssumme

Die Versicherungssumme kann meist frei gewählt werden. Bei den Pflichtversicherungen bestehen gesetzliche Anforderungen, die nicht unterschritten werden dürfen. Die Versicherungssumme soll den individuellen Erfordernissen des Versicherungsnehmers entsprechen.

▪ Definition des Versicherungsfalles

In der VH gilt in der Regel das Verstoßprinzip. Das heißt: Vermögensschäden werden meist nicht sofort sichtbar, sondern treten erst nach einiger Zeit zutage. Versicherungsfall ist hier nicht das Schadenergebnis (Eintritt des Vermögensschadens) sondern der Verstoß (das berufliche Versehen). Der Verstoß muss im versicherten Zeitraum liegen. Für Verstöße vor Beginn des Versicherungsvertrages besteht kein Versicherungsschutz.

▪ Wie ist die Nachhaftung (Nachmeldefrist) geregelt?

Die Versicherer gewähren auf der Grundlage der geltenden Verstoßtheorie eine Vorwärtsdeckung, die über das Vertragsende hinausgeht. Die Länge der Nachhaftung ist abhängig von dem versicherten Risiko und dem einzelnen Versicherungsunternehmen. Bei einigen Risiken ist die Nachhaftung begrenzt. Dies ist dann in den besonderen Bedingungen und Risikobeschreibungen festgehalten.

▪ Wie ist die Rückwärtsversicherung geregelt?

Bei einigen Versicherern besteht die Möglichkeit, Verstöße zu versichern, die dem Versicherungsnehmer vor der eigentlichen Vertragszeit unterlaufen sind. Voraussetzung ist jedoch, dass er von diesen bei Vertragsabschluss keine Kenntnis hatte.

▪ Selbstbehalte

Ein Selbstbehalt ist obligatorisch, wobei sowohl prozentuale als auch feste Selbstbehalte üblich sind. Die Höhe der Selbstbeteiligung je Schadenfall hängt bei jedem Versicherer von risiko- und berufsspezifischen Besonderheiten ab.

▪ Besonderheiten

Es besteht ein Rahmenvertrag zur VH für Partner der [pma:] mit der Allianz und der Allcura.

Wir bieten zielgruppenorientierte Tarife-/Produktkonzepte an, z.B. für Ärzte (-> Regress der KV), Rechtsanwälte, Steuerberater etc.

Dem Produkt VH ist die Untergruppe „Cyberversicherung“ zugeordnet. ▶



Doch während sich die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung in erster Linie darauf konzentriert, Personen oder Unternehmen vor finanziellen Verlusten zu schützen, die durch berufliche Fehler, Fahrlässigkeit oder Unterlassungen entstehen können, sind Vermögensschäden, die aus einem Cyberangriff, Datenverlusten oder Datenschutzverletzungen resultieren u.U. nicht abgedeckt. Daher ist es wichtig, diese spezifischen Risiken zu verstehen und entsprechende Versicherungspolice abzuschließen, damit auch in einem solchen Fall das Vermögen umfassend geschützt ist.

Cyberversicherung

Warum benötigt man eine Cyberversicherung?

Die Anzahl der Cyber-Attacks steigt mit jedem Monat und die Angriffe werden immer raffinierter. Die Cyberangriffe richten derzeit Schäden in Milliardenhöhe allein in Deutschland an. Schutz bietet hier eine Cyberversicherung.

Was ist versichert?

Die Cyberversicherung ist eine Kombination aus einer Betriebsausfall-, Haftpflicht- und Datenversicherung. Was genau in welchem Risiko versichert ist, wird nachstehend erläutert:

▪ Cyber- und Dateneigenschaden

In dieser Absicherungsvariante ist die Zerstörung, Beschädigung, Veränderung, Blockierung oder der Missbrauch von IT-Systemen (wie z. Bsp. Server und Netzwerke) durch Dritte oder einer mitversicherten Person versichert.

▪ Cyber-Betriebsunterbrechung

Sollte durch einen Hackerangriff ein Arbeiten nicht mehr möglich sein, leistet der Versicherer für Schäden aufgrund der Betriebsunterbrechung. Der Ertrag setzt sich aus den fortlaufenden Kosten und dem Betriebsgewinn des Unternehmens zusammen. Es können aber auch Mehrkosten für bspw. neue Server entschädigt werden.

▪ Cyber-Forderung/Erpressung

Sollte es dennoch zu einer Forderung von Dritten kommen, so leistet der Versicherer auch hier die vereinbarte Entschädigung.

▪ Cyber-Haftpflicht (Vermögensschaden)

In dieser Absicherung sind Verstöße gegen die Cybersicherheit sowie Datenschutzverletzungen mitversichert.

▪ Zusatzpakete

In der Regel wird der Versicherungsschutz durch Schulungspakete ergänzt. Der VN und seine Mitarbeiter werden in speziellen Online-Präventionsschulungen für die Gefahren der Cyberkriminalität sensibilisiert.

Was ist wichtig?

▪ Wahl der Versicherungssumme

Bei der Cyberversicherung die korrekte Versicherungssumme zu ermitteln, ist schwierig und individuell. Eine Faustformel hierfür gibt es nicht. Der Markt gibt eine grobe Richtung vor: 50-100 € je Kundendatensatz. Auch hier sollte noch ein Augenmerk auf den Umsatz des Unternehmens geworfen werden. Weitere Parameter sind u. a. die Summen für die Betriebsunterbrechungsversicherung.

▪ Definition des Versicherungsfalles

Der Versicherungsfall ist ebenfalls definiert (weiteres kann aus den Bedingungen der einzelnen Gesellschaften entnommen werden). Versicherungsfall ist der Eintritt des versicherten Ereignisses. Bei der Haftpflicht die erstmalige schriftliche Anspruchserhebung gegenüber dem Versicherungsnehmer.

▪ Wie ist die Nachhaftung (Nachmeldefrist) geregelt?

Die Nachhaftung der Haftpflicht ist individuell in den Bedingungen geregelt. Für die weiteren Bausteine besteht meist keine Nachhaftung.

▪ Wie ist die Rückwärtsversicherung geregelt?

Bei der Rückwärtsversicherung besteht auch Versicherungsschutz für unbekannte Schäden, die vor Vertragsabschluss liegen. Die Rückwärtsdeckung ist individuell in den Bedingungen geregelt.

▪ Selbstbehalte

In der Cyberversicherung bestehen Selbstbehalte. Diese sind sehr individuell in den einzelnen Bedingungen geregelt. Im Baustein Betriebsunterbrechung gibt es meist einen „zeitlichen SB“, z.B. 6, 12 oder 24 Stunden.



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

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

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

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

**JETZT NEU:
DU SmartFlex**

Zeitgemäß versichern. Die Barmenia-Wohngebäudeversicherung setzt auf Nachhaltigkeit

Mehr als nur ein Gebäude

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

Gut versichert gegen Naturgefahren

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

Versichern – geht auch unkompliziert!

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

Eine nachhaltige Versicherung? Wie sieht die aus?

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

Wohngebäude – was gehört dazu?

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

Barmenia



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

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

Die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge:

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

Heute die BU für morgen sichern:

vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

Jetzt neu!

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Landesdirektion Nord

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

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

*Wir wollen
doch nur spielen...*
**UM GELD UND
MIT IHNEN!**

Sind Sie bereit für ein Spiel, das nicht nur Spaß macht, sondern auch Ihre Finanzen auf Touren bringt? Dann sollten Sie jetzt weiterlesen. Wir trafen nämlich Alexander Oberenzer, Erfinder des MyFirstGame und Benedikt Giglio, [pma:] Berater, zu einem Gespräch, dass Ihr finanzielles Denken auf den Kopf stellen wird. Lassen Sie sich entführen in eine Welt, in der die Kombination aus Spielen und Geldanlage, das Thema finanzielle Bildung revolutioniert.



[partner:] Was hat Sie dazu inspiriert, das My First Million Game® zu entwickeln, und welche Ziele verfolgen Sie damit?

Alexander Oberenzer: Wie kann ich meinen Kunden ganz einfach Finanzwissen vermitteln? Und wie kann ich es meinen Kunden einfach machen, mich zu empfehlen? Diese beiden Fragen haben mich schon sehr früh in meiner Beraterlaufbahn beschäftigt. Eine erste Antwort habe ich 2008 von meiner Frau erhalten. Sie hat mir das Buch „Rich Dad Poor Dad“ von Robert Kiyosaki geschenkt. Darin hat er auch sein Brettspiel Das Cashflow Game® erwähnt. Nach der Ausbildung zum Cashflow Spielleiter habe ich dann begonnen, Spieleabende für Kunden zu organisieren. Ende 2016 hat der Vater eines Kunden eine Aussage getätigt, die zur Entwicklung von unserem My First Million Game® geführt hat. Er meinte nämlich: „Das Cashflow Game ist interessant, nur finde ich es ziemlich amerikanisch und sehr Immobilien lastig“. Von 2017 bis 2019 haben mein Co-Founder Wolfgang Tritsch und ich dann das Brettspiel entwickelt, das über Amazon erworben werden kann. 2020 kam dann Covid und wir waren gezwungen, unser Spiel zu digitalisieren, damit Berater weiterhin mit ihren Kunden My First Million spielen konnten. Mittlerweile spielen Berater nur noch über unsere online Spiel-Applikation.

[partner:] Wie genau funktioniert das My First Million Game® und wie unterscheidet es sich von anderen Ansätzen zur finanziellen Bildung?

Alexander Oberenzer: Das ist eine spannende Frage. Das My First Million Game® ist von Beratern für Berater entwickelt worden. Die Berater sind Spielleiter und moderieren in der Regel eine Spielrunde für 10-15 Kunden und deren Gäste. In einer Spielrunde erleben die Teilnehmer 20 Jahre Börsen- und Immobilienmarkt. Jeder Teilnehmer erhält jeweils 100.000€ an Startkapital und investiert im Spiel in Aktien, Immobilien oder Start-ups. Ziel ist es, eine Million im Spiel aufzubauen. So können Kunden Vertrauen zu Märkten aufbauen. Hier haben wir eine Kausalität festgestellt: Je höher die Finanzkompetenz der Kunden ist, desto höher ist das Vertrauen ins Investieren und desto höher sind folglich auch die

Anlagesummen in der Beratung. Umgekehrt: Je niedriger das Finanzwissen ist, desto niedriger ist das Vertrauen und folglich sind auch die Anlagesummen deutlich niedriger. Klar, wenn ich etwas nicht verstehe, dann meide ich es eher oder mache nur „ein bisschen etwas“.

[partner:] Welche Rolle spielt die Gamification in Ihrem Ansatz, Menschen über Kapitalanlagen zu unterrichten?

Alexander Oberenzer: Finanzberatung ist für die meisten Kunden anstrengend, kopflastig und für gar nicht mal so wenige Menschen ein spanisches Dorf. Es geht sogar noch weiter, dass viele Menschen einen großen Bogen rund um das Thema Finanzen machen. Ein Spiel ermöglicht es diesen Menschen, sich finanziellen Themen mit einer gewissen Leichtigkeit anzunähern. Das My First Million Game® macht Investieren für Kunden erlebbar. Wir simulieren im Spiel 20 Jahre an echten Marktszenarien. Die Teilnehmer bewegen sich also in echten historischen Märkten und merken auf einmal, dass Finanzen nichts Böses sind. Sie lernen, welche Chancen für sie hinter Kräften wie dem Zinses-Zins-Effekt liegen. Sie lernen, dass nachkaufen bei fallenden Kursen über lange Zeit Sinn macht. Wir haben beispielsweise festgestellt, dass Kunden nach Spielrunden wesentlich schnellere Finanzentscheidungen in der Beratung treffen. Warum? Im My First Million Game® treffen die Teilnehmer zwischen 200 und 400 Finanzentscheidungen. Danach sind sie sozusagen auf das Treffen von Finanzentscheidungen trainiert. Mittlerweile setzen die meisten Berater My First Million als fixen Bestandteil in ihrer Beratung ein. Demnach sollten Neukunden - falls sie nicht ohnehin bereits direkt über das Spiel kommen - zwischen dem ersten und zweiten Termin zumindest einmal mitspielen.

[partner:] Inwiefern glauben Sie, dass finanzielle Bildung die Lebensqualität der Menschen verbessern kann, und wie trägt das My First Million Game® dazu bei?

Alexander Oberenzer: Mehr Finanzverständnis und finanzielle Kompetenz führen zu einem selbstbestimmteren Leben. Geregelt Finanzen geben Menschen Sicherheit und befreien sie von Geldsorgen. Dabei ist Finanzielle Freiheit ein zentraler Begriff. Wenn ich finanziell frei bin, dann fällt der ökonomische Druck des Geldverdienens weg. Viele Menschen arbeiten weiter, aber nicht mehr, weil sie müssen, sondern weil sie sich selbst verwirklichen wollen. Einige Menschen verwenden ihr Vermögen auch um wohlätig zu werden und

unsere Welt zu verbessern. Eine Kundin von mir hat in einem Termin gesagt, dass sie gerne 7 Tierschutzhäuser gründen möchte. Und ja, mehr finanzielle Bildung führt zu mehr Wohlstand und oft auch zu höherer Lebensqualität!

[partner:] Gibt es Bedenken hinsichtlich der Vermittlung von Finanzwissen über ein Spiel, insbesondere in Bezug auf die Vereinfachung komplexer Konzepte?

Alexander Oberenzer: Ja, diese Vorbehalte gibt es. „Wie kann ich als Experte mit meinen Kunden spielen? Ziehe ich dann meine Tätigkeit nicht ins Lächerliche?“. Dieser Blick ist sehr aus der Beratersicht gedacht. Wenn ich von der Kundenseite aus denke, dann ist My First Million ein Ansatz, welcher Kunden die Möglichkeit gibt, ohne Risiko das Investieren kennenzulernen. Sie können dadurch ihre Ängste abbauen und sich der Beratung ganz öffnen. Top-Berater haben schon erkannt: Schaffe ich es meinen Kunden das Investieren einfach zu vermitteln, dann bauen sie mehr Vertrauen auf und investieren höhere Summen. Viele Kunden investieren mit angezogener Handbremse, weil sie das Investieren als Black-Box erleben. Nach 20 Jahren spielerischer Markterfahrung im My First Million Game® löst sich das schlechte Bauchgefühl auf und die Handbremse wird ebenfalls gelöst. Nach der Spielrunde muss der Berater nicht mehr verkaufen, der Kunde ist intrinsisch motiviert und möchte kaufen, sprich investieren.

**Spielerisch
zu mehr Know-How,
mehr Kunden und
mehr Erfolg!**

[partner:] Können Sie uns einen Einblick geben, was die Zukunft für My First Million bereithält und welche Entwicklungen es noch im Rahmen der Finanzbildung geben wird?

Alexander Oberenzer: Aktuell schreiben wir unser erstes Buch. In dem Buch beschreiben wir Grundprinzipien, um Menschen in einfacher Weise einen guten Geldumgang beibringen zu können. Ein Grundprinzip ist zum Beispiel „Arbeite mit Profis“. Viele Autoren sind der Meinung, dass Menschen ihre Finanzen selber in die Hand nehmen sollen. Ja, das mag für einen gewissen Prozentsatz der Menschen stimmen. Die meisten brauchen beim Thema Finanzen aber eine kompetente Begleitung. Das zeigen die Daten eindeutig. In Deutschland liegen rund 3,7 Billionen Euro niedrig verzinst auf Girokonten, Tagesgeld- bzw. Festgeldkonten. Unser Buch werden Berater gerne ihren Kunden weiterempfehlen. Das Buch beleuchtet wichtige Themen, welche wir in der Beratung nicht abbilden können: Geld-Mindset, Multiple Sources of Income, Funktion des Zinseszins Effekts bzw. Lifestyle Ausgaben. Wir planen begleitend dazu auch ein My First Million Training für Kunden zu entwickeln.

[partner:] Können Sie Erfolgsgeschichten von Menschen teilen, die dank My First Million ihre finanzielle Bildung verbessert haben?

Alexander Oberenzer: Erfolgsgeschichten zeigen sich natürlich erst mit der Zeit, aber ich hatte bereits einige Kunden oder besser gesagt vor allem Kundinnen, welche Ihre gedanklichen Sorgen und Blockaden zum Thema kluges Investieren durch das Spiel loslassen konnten. In den Folgeberatungen kommt dann oft ein Satz wie "Ah das ist jetzt wie im Spiel, ich muss mich nur trauen und dabei sein, dann wird es am Ende schon gut..." .

[partner:] Apropos Blockaden, gibt es vergleichbare Effekte auch im Bereich B2B, also auf Beraterebene? Wir bei [pma:] arbeiten seit einiger Zeit intensiv daran, Partner für den Bereich Kapitalanlagen zu begeistern und um ihr Know-How im Investmentbereich zu erweitern bzw. festigen?

Alexander Oberenzer: Die gibt es definitiv. Einer davon, sitzt uns gerade gegenüber.

[partner:] Herr Giglio, was hat Sie dazu animiert a) an My First Million teilzunehmen und b) sich sogar darüber hinaus zum Spielleiter ausbilden zu lassen?

Benedikt Giglio: Ich war schon lange engagiert, das Thema Finanzkompetenz zu vermitteln und habe da bereits viel versucht. Über Vorträge in Schulen, bei Unternehmerabenden, Investmentabenden mit Produktkörben bekannter (Aktien-)Marken oder auch Cashflow-Spielrunden. Doch alle Formate hatten zwei Haken, Sie waren in der Vorbereitung und Umsetzung sehr aufwendig und dann überwiegend doch nicht so interaktiv oder einprägsam, wie man es sich gerne gewünscht hätte. Dann habe ich von My First Million gehört und fand die Idee direkt spannend, doch wie das im Alltag so ist, habe ich mich dann doch nicht gekümmert. Als dann die Info von [pma:] kam, wir bieten da eine Testrunde an, habe ich das direkt genutzt. Es war wie erwartet, das gesuchte einfache und einprägsame Werkzeug, sodass die Entscheidung zur Ausbildung als Spielleiter direkt klar war.

[partner:] Welche spezifischen Erkenntnisse oder Erfahrungen haben Sie durch Ihre Teilnahme an My First Million gewonnen, die Sie anderen weitergeben möchten?

Benedikt Giglio: Keep it simple. Das Thema "kluges Investieren zum strategischen Vermögensaufbau" sind ein Dauerbrenner und stoßen bei Kunden auf große Gegenliebe. Dabei hilft die bewusste Einfachheit des Spiels, die Zugangshürden niedrig zu halten und anhand von erlebten Beispielen mit den Kunden in die Beratung zu gehen. Wir alle kennen es, dem Kunden den Cost-Average-Effekt, den Wirtschaftskreislauf oder den Aufbau eines Investmentfonds darzustellen, aber eben theoretisch. Diese Arbeit nimmt einem das Spiel zum Teil ab, sodass der Beratungsprozess sich mehr um das „Was machen wir jetzt“, als um das "Wie machen wir es" drehen kann.

[partner:] Wie planen Sie, Ihre eigenen Spielrunden zu gestalten, um ein ähnlich positives Lernerlebnis wie bei My First Million zu schaffen?

Benedikt Giglio: Mit einem bisschen Händchen für Moderation und Spaß am Umgang mit Menschen, muss da gar nicht viel geplant werden, da das Spiel mit den begleitenden Materialien ganz von alleine für das positive Lernerlebnis sorgt.

[partner:] Welche Zielgruppe haben Sie im Auge, wenn Sie Ihre eigenen Spielrunden anbieten, und wie möchten Sie diese erreichen?

Benedikt Giglio: My First Million ist erstmal für jeden Kunden und Interessenten geeignet, denn finanzielle Bildung und angewandte Finanzkompetenz sind grundsätzlich immer von Vorteil. Daher plane ich die Spielrunden offen anzubieten, für Bestandskunden und Neukunden.

[partner:] Gibt es bestimmte Lehrmethoden oder Techniken, die Sie aus My First Million übernehmen oder anpassen möchten, um Ihr eigenes Spiel zu gestalten?

Benedikt Giglio: Klar. In der Ausbildung zum Spielleiter lernt man das notwendige Handwerkszeug für die Spieldurchführung. Dabei geht es auch darum, aus eigenen Mustern etwas auszubrechen und seinen persönlichen Prozess zu hinterfragen. Keep it simple gilt halt auch außerhalb des Spiels, weniger selbst überlegen, was der Kunde denkt, sondern noch mehr erfragen, was ihm wichtig ist und mehr Begleiter als Vorläufer sein.

[partner:] Wie beabsichtigen Sie, das Vertrauen und das Interesse Ihrer Teilnehmer zu gewinnen und langfristige Beziehungen aufzubauen?

Benedikt Giglio: Die Bindung zu Bestandskunden baut sich durch das gemeinsame Spielen von alleine auf und festigt sich dadurch. Diese haben Spaß mit Ihrem Berater, lernen etwas, wodurch Sie sich gut informiert fühlen und verstehen die getroffenen Investitionsentscheidungen besser. Bei Interessenten wird es die Zeit zeigen, diese haben vielleicht noch Kapital niedrigverzinst rumliegen und erkennen durch das Spiel, das Sie etwas machen müssen. Ob dies nun dazu führt, selbst tätig zu werden oder sich an einen Berater zu wenden, wird sich zeigen. Einen möglichen Ansprechpartner dazu kennen Sie nun jedenfalls.

[partner:] Können Sie uns einen Einblick geben, wie Sie sich Ihre Zukunft als Spielleiter vorstellen und welche Ziele Sie langfristig verfolgen möchten?

Benedikt Giglio: Aktuell sind wir dabei, unseren Investmentprozess zu überarbeiten und an die Erkenntnisse aus dem My First Million Spiel anzupassen. Ich kann mich nur wiederholen, aber Keep it simple ist da ganz zentral. Das Spiel wird in diesem Prozess ein zentraler Bestandteil der Beratung werden und den bisherigen Überlegungen nach die Teilnahme für jeden Neukunden obligatorisch. Für den Moment ist eine feste Spielrunde pro Monat angesetzt, dazu dürfen und sollen noch individuelle Spielrunden für Vereinsmitglieder, Arbeitskollegenrunden oder Netzwerktreffen kommen. Langfristig soll einem dies natürlich den Zugang zum potentiellen Neukunden erleichtern, stetig die eigene Finanzkompetenz verbessern und als ein Baustein zum persönlichen Unternehmenserfolg beitragen.

[pma:]





Aus der Praxis für die Praxis: **HIER WERDEN SIE GEHOLFEN!**

Am Dienstag, den 21. Februar 2024, kam es zu spannenden Entwicklungen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Eine kurze Anfrage eines Partners führte zu einer Reihe von Maßnahmen, die nicht nur unmittelbar erfolgreich waren, sondern auch einen tieferen Einblick in die Wirksamkeit unseres praxisorientierten Supportansatzes gaben.

Die Welt der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) ist komplex und dynamisch, aber manchmal reicht ein kurzer Anruf, um den Ball ins Rollen zu bringen. Am Dienstag, den 21. Februar 2024, erhielten wir so einen Anruf. Ein Partner benötigte dringend – sein Termin war in 10 Minuten – Informationen zum Thema bAV – eine Herausforderung, der wir uns dank unserer umfassenden und langjährigen Praxiserfahrung sofort und direkt stellen konnten. Unser bAV-Experte Uwe Löffeld ergriff also direkt die Initiative und führte den telefonischen Austausch mit diesem Partner. Doch damit nicht genug: um gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, organisierte er innerhalb kürzester Zeit einen Videocall mit den Inhaberinnen einer Arztpraxis.

Dank der schnellen Reaktion und des direkten Austausches, ließ der Erfolg dieser Aktion nicht lange auf sich warten. Nach der Onlineberatung setzten sich die Praxisinhaberinnen mit ihrem Berater (unserem Partner) in Verbindung und vereinbarten einen Beratungstag zur bAV für alle Mitarbeiter – ein Beschluss, der innerhalb von zwei Tagen umgesetzt wurde. Das Ergebnis? Fünf abgeschlossene bAV-Verträge und weitere in Aussicht.

Was lernen wir nun aus diesem Ereignis?

Dass unsere Herangehensweise nicht nur effektiv, sondern auch äußerst erfolgreich ist. Wir packen an, wir setzen um – und wir erzielen Ergebnisse. Unsere Praxisnähe und unser Engagement zei-

gen, dass wir nicht nur reden, sondern auch handeln.

Ein großes Dankeschön gebührt Uwe Löffeld, der mit seiner Initiative und seinem Fachwissen den entscheidenden Unterschied gemacht hat.

Abschließend sei gesagt:

Während anderswo noch Tickets gezogen und in Warteschleifen verweilt wird, krepeln wir in Münster die Ärmel hoch. Hier wird nicht lange gefackelt, sondern direkt angepackt. Und wenn Sie demnächst – auch kurzfristig – Hilfe brauchen, rufen Sie uns an! Wir sind gern persönlich für Sie da.

[pma:] Team Vertrieb

BEST OF BILDER



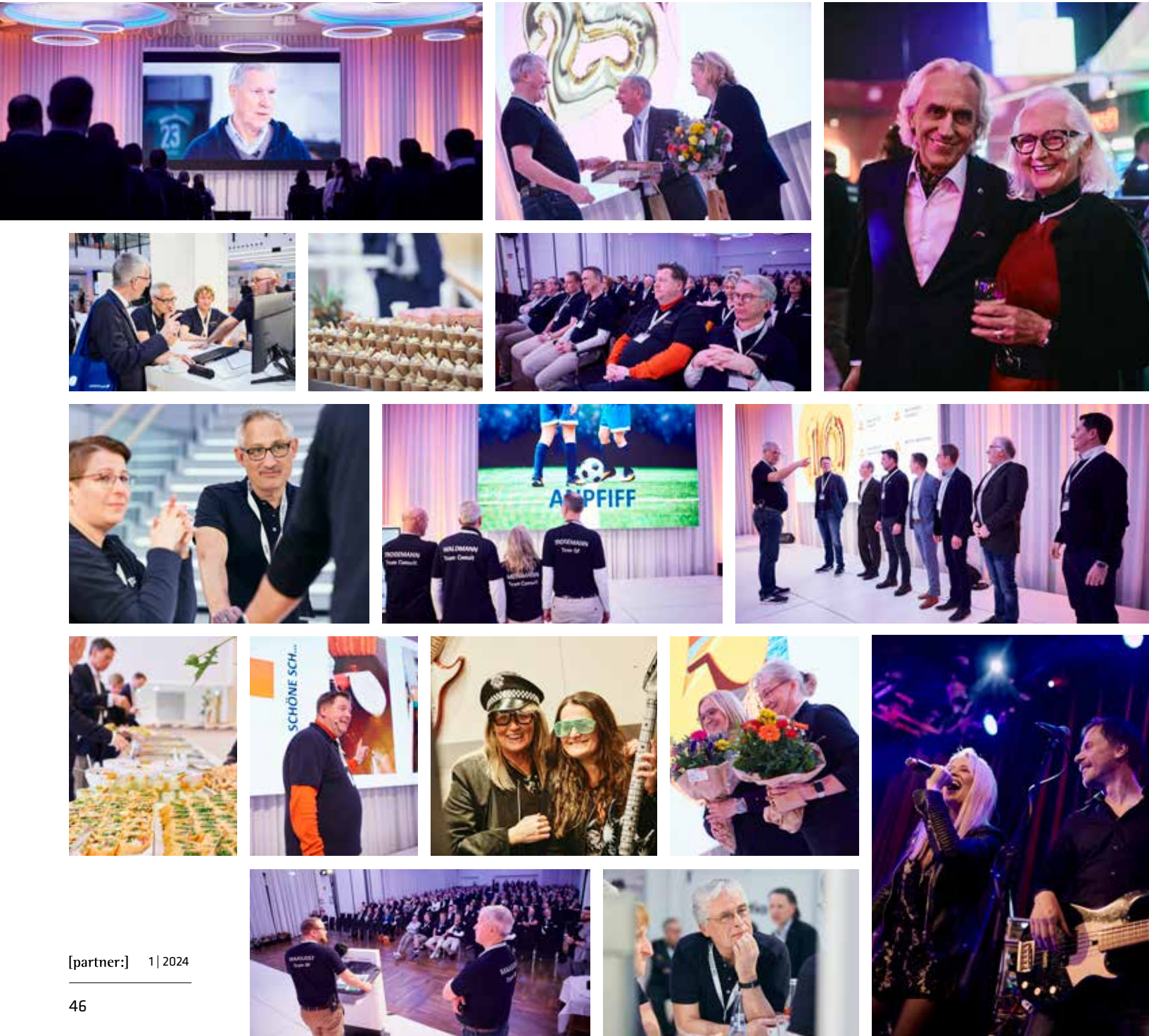
Von strahlenden Gesichtern der Teilnehmer bis hin zu den beeindruckenden Momenten des Tages und der Nacht – diese Bildauswahl gewährt erste Einblicke und Eindrücke unseres diesjährigen Jahresauftaktes.



Rückblick & Rückmeldung

JAHRESAUFTAKTTAGUNG 2024

Am 02.02.2024 haben wir einen unvergesslichen Tag erlebt. Einen Tag, der Fußball und Finanzen auf einzigartige Weise kombinierte. Die Atmosphäre in unserem Münsteraner „Stadion“ war elektrisierend, voller Begeisterung und natürlich jeder Menge Know-how. Grund genug für uns, das Ganze nun noch einmal Revue passieren zu lassen und Ihnen – und denjenigen, die nicht dabei sein konnten – unsere Eindrücke sowie ein paar Rückmeldungen von Besuchern wiederzugeben.





Beim Finanzkick des Jahres durften wir wieder über 500 Besucher in der Halle Münsterland begrüßen. Sie alle wurden von unserem „Cheftrainer“ Dr. Bernward Maasjost fachkundig angeleitet und staunten am Ende nicht schlecht, welche Parallelen sich zwischen den scheinbar so unterschiedlichen Welten ziehen lassen und was man gegebenenfalls voneinander lernen kann. erinnert sei in diesem Zusammenhang vor allem an den Vortrag von Philipp Köster, Chefredakteur der 11Freunde, aber natürlich auch an eine inspirierende Pressekonferenz vor dem „Anpfiff“ der Veranstaltung, die Grußbotschaft von Frank Schäffler aus dem Bundestag oder die zahlreichen Arbeitsgruppen und Workshops zu Themen wie betriebliche Altersversorgung, Kapitalanlage und KI. Sie sehen, es war für jeden etwas dabei.

Und dass wir mit dieser Meinung nicht allein dastehen, freut uns natürlich besonders, aber lesen Sie doch einfach selbst. Ausgewählte Feedbacks* einmal anbei:



Dirk Fischer, Aussteller: "Es ist mir ein Anliegen, Ihnen für die tolle Organisation des [pma:] Gesamtevents zu danken. Das Highlight für mich war die Abendveranstaltung. Einfach mega! Tolle ungezwungene Location, starke Band, leckere Fast-Food-Highlights. Ich denke, Ihr habt das Optimum gefunden."

Alexander Oberenzer, Referent von My First Million Game®: "Eure sehr authentische und menschliche Art fand ich sehr erfrischend und wertvoll!"

Thomas Seidenkranz, langjähriger Partner: "Nach 30 Jahren bin ich immer noch froh, euch wiederzusehen."



Mit solch positiven Rückmeldungen fühlen wir uns bestärkt und motiviert, auch in Zukunft Veranstaltungen zu organisieren, die Wissen vermitteln und das Networking fördern. Wir bedanken uns herzlich bei allen Teilnehmern, Referenten und Partnern, die diesen Tag zu einem Erfolg gemacht haben und freuen uns schon jetzt auf ein Wiedersehen und darauf, mit Ihnen „weitere Bälle zu verwandeln“.

[pma:]

1 | 2024 [partner:]



ELVIS.REDesign: Die Zukunft unseres CRM-Systems

In der Welt der Finanzdienstleistungen sind effiziente Kundenbeziehungen von entscheidender Bedeutung. Insbesondere für Versicherungs- und Finanzmakler ist ein leistungsfähiges Customer Relationship Management (CRM) unverzichtbar, um Kundenbedürfnisse zu verstehen, Interaktionen zu verwalten und Vertriebsprozesse zu optimieren. In diesem Zusammenhang hat sich bei uns ein hausinternes System – unser ELVIS.one – als Kernstück für digitale Prozesse etabliert. Doch nun steht eine neue Ära bevor: das **ELVIS.REDesign**

Timeline ELVIS.one > ELVIS.RE

Stage 1

ELVIS.one – Code-Freeze | 6 Monate



01.01. – 30.06.2024

Stage 2

ELVIS.RE – Entwicklung | 7 Monate



01.07. 2024 – 31.01.2025

Design-Dynamik: Form Follows Function

Die Einführung von ELVIS.REDesign (kurz: ELVIS.RED) markiert einen kleinen Meilenstein im Rahmen unserer Anwendungsentwicklung. Dabei steht nicht nur eine verbesserte Bedienoberfläche im Vordergrund, sondern auch ein optimierter Bedienkomfort bei verbesserten Funktionalitäten. Doch was bedeutet das genau?

Seit Jahrzehnten beschäftigt Designer das Konzept der "Harmonie zwischen Effizienz und Ordnung". Das Konzept, das auf den Leitsatz "Form Follows Function" aufbaut, betont die Balance zwischen ästhetischem Design und funktionalen Anforderungen. Heute, im Zeitalter digitaler Medien, ist dieses Prinzip aktueller denn je, und so verwundert es kaum, dass sich im Design, insbesondere bei technischen und interaktiven Oberflächen, völlig neue Disziplinen herausgebildet haben.

UI/UX -Design: Die Verbindung von Ästhetik und Funktion

Im Bereich des Interface-Designs sind Ästhetik und Usability eng miteinander verbunden und beeinflussen sich gegenseitig. Ein ansprechendes Interface verbessert nicht nur die wahrgenommene, sondern auch die tatsächliche Usability, während visuell schlecht kommunizierte Funktionen die Nutzererfahrung beeinträchtigen können.

Beim ELVIS.RED werden wir daher genau darauf achten, ein transparentes, zweckorientiertes und benutzerzentriertes Produkt zu entwickeln. Die neue Ästhetik soll nicht nur den Nutzer ansprechen, sondern auch eine emotionale Bindung zum Produkt herzustellen. Sie geht aber nie auf Kosten der Funktionalität, die für den Erfolg eines digitalen Produkts unabdingbar ist. Wir wollen unnötige Reibungsverluste beseitigen und die kognitive Belastung reduzieren. Durch ein nutzerzentrierten Interface Design und eine verbesserte Bedienoberfläche wird „ELVIS.RED“ den Weg für effiziente und barrierefreie Vertriebsprozesse ebnen.

Gern können Sie unseren Designprozess unterstützen. Wie und wo?

Natürlich im ELVIS.one!

Mit ELVIS.RED eröffnen sich für unser ELVIS.ONE – und für Sie – ganz neue Perspektiven (und die sogar im wahrsten Sinne des Wortes). Doch bis dahin bedarf es noch einiger Schritte. Welche das sind, sehen Sie hier.

CUT

ELVIS.one – endet
30.06.2025

Stage 3



ELVIS.one – Übergang – ELVIS.RED | 5 Monate



01.02. – 30.03.2025 + 01.04. – 30.06.2025

Stage 4



ELVIS.RED – Finalisierung | 4 Monate



01.07., 01.09., 01.11.2025

[pma:]

1 | 2024 [partner:]

Das E-Rezept

Die digitale Revolution in Apotheken birgt Risiken und Versicherungslücken



Mit dem E-Rezept kommt eine neue Ära in deutschen Apotheken, doch birgt diese Innovation auch Herausforderungen. Seit dem 1. Januar 2024 ist die Verwendung des E-Rezepts für verschreibungspflichtige Medikamente obligatorisch. Diese digitale Umstellung verspricht Patienten mehr Komfort und Effizienz, indem sie die Gänge zur Arztpraxis reduziert. Doch während Politik und Gesundheitsbehörden die Vorteile betonen, birgt das E-Rezept neue Risiken für Apotheken, insbesondere in Bezug auf Cyberkriminalität und Datenschutzverletzungen. In unserem Artikel beleuchten wir daher die potenziellen Gefahren des E-Rezepts für Apotheken und diskutieren die Notwendigkeit einer umfassenden Versicherungsdeckung, um diese Risiken zu mindern.

Die allseits bekannten rosafarbenen Rezeptformulare sind Vergangenheit. „Seit dem 1. Januar 2024 ist die Nutzung des E-Rezepts für verschreibungspflichtige Medikamente verpflichtend. Für Patientinnen und Patienten bedeutet die Umstellung mehr Komfort und weniger Wege in die Arztpraxis“, heißt es auf der Webseite des Bundesgesundheitsministeriums. Das Einlösen in Apotheken kann mit dem E-Rezept auf drei Wegen erfolgen:

- mit der elektronischen Gesundheitskarte (eGK)
- einer entsprechenden App oder
- in Form eines Papierausdrucks.

Aber nicht nur den Komfort der Patienten und ein besseres Medikamentenmanagement hat die Politik im Blick, „auch den Apotheken erleichtert das Einlösen mit der eGK den Arbeitsalltag“, so das Bundesgesundheitsministerium. Zudem – ein weiterer Vorteil – soll das E-Rezept fälschungssicher sein.

Ob das elektronische Rezept nun tatsächlich fälschungssicher ist, oder ob Hacker die digitalen Rezepte knacken, wird wohl erst die Zukunft zeigen. Eines ist aber schon jetzt sicher:

Mit der Einführung des E-Rezepts wird für Apotheken der Versicherungsschutz komplizierter.

Berater, die Apothekeninhaber oder -inhaberinnen zu ihren Kunden zählen, sollten diese auf die neue Gefahr hinweisen. Die gute Nachricht: Es gibt bereits Versicherungen, die Abhilfe gegen das neue Risiko „E-Rezepte“ geschaffen haben. Als Faustregel gilt: Rechtsicherer Schutz ist vorhanden, wenn Datenschutzverletzungen im Zusammenhang mit E-Rezepten explizit in der Cyberpolice eingeschlossen sind.

Diese Absicherung ist unter anderem so wichtig, weil ein E-Rezept-Bundle praktisch so etwas wie Bargeld ist. Und damit für Cyberkriminelle, die sich bekanntlich sehr schnell an neue Bedingungen anpassen können, auch sehr attraktiv. Das Bundle besteht aus einem vom Arzt signierten E-Rezept, dem Abgabesatz der Apotheke und der Quittung des Fachdienstes – also dem zentralen Server der Telematikinfrastruktur. Bis das Bundle im Rechenzentrum eingegangen ist, sollte es durch die Apothekenversicherung geschützt sein. Einen lückenlosen Komplettschutz gibt es bislang aber (leider) nicht: Für den Ausfall der öffentlichen Versorgung oder der Telematikinfrastruktur sind derzeit (noch) keine Absicherungskonzepte vorhanden.

Angriffe müssen innerhalb von 72 Stunden gemeldet werden

Die vielleicht größte Gefahr droht Apothekern aber von der europäischen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Denn dort ist festgelegt, dass Unternehmen – und damit auch Apotheken –, nachdem sie eine Datenverletzung festgestellt haben, genau 72 Stunden Zeit für die Verschickung von umfangreichen Informationen an potenziell betroffene Kunden und staatliche Einrichtungen haben. Das ist schon für große Konzerne mit eigener IT- und Rechtsabteilung eine Herausforderung, aber noch viel mehr für „kleine“ Apotheken mit begrenztem Personalbestand – und meist auch begrenzter Expertise in Jura und IT. Schließlich arbeiten in der typischen Offizin keine Computer-Nerds und Rechtsanwälte, sondern Pharmazeuten und für den analogen Betrieb einer Apotheke ausgebildete Angestellte. Wird aber die 72-Stunden-Frist nicht eingehalten, landet der Fall bei der Staatsanwaltschaft. Die prüft dann, ob gegen die Apotheke vorgegangen wird. Die Bußgelder, die verhängt werden können, sind exorbitant. Sicherlich, diese Regelung wurde nicht beschlossen, um explizit gegen Apotheken vorgehen zu können. Im Visier der Staatsanwaltschaften sind eher Großunternehmen oder schwarze Schafe, die Verletzungen von Datenschutzbestimmungen vertuschen möchten, doch als Beifang können auch Apotheken schnell im Netz landen, wenn sie keine juristisch nachvollziehbare Begründung für die Verzögerung vorlegen können. Sind die Strafverfolgungsbehörden erst einmal aktiv, kann das unangenehme Folgen haben, bekanntlich ist man auf hoher See und vor Gericht in Gottes Hand.

Assistance-Leistungen sind unverzichtbar

Deshalb sind für Apotheken nur solche Versicherungslösungen

sinnvoll, die Zusatzleistungen für die Einhaltung der 72-Stunden-Frist beinhalten. Das sind vor allem Hotlines und der Zugriff auf IT-Forensiker sowie Fachanwälte, die sich um die regelgerechte Information von Behörden und Kunden kümmern. Vielfach wird in Apotheken die Gefahr durch Cyberkriminelle unterschätzt. „Wer will schon meine Apotheke hacken?“, ist ein viel gehörter Einwand. Und der ist zwar nicht falsch, führt aber dennoch in die Irre. Tatsächlich wird eine bestimmte Apotheke selten gezielt angegriffen. 2016 – eine Ausnahme – hat ein Hacker die Monitore in den Schaufenstern einer Münchner Apotheke manipuliert, so dass anstelle von Werbefilmen ein pikanter Erotikstreifen in Dauerschleife lief. Eher ein derber Scherz, der aber in der Apotheken-IT Schaden anrichtete.

Viel gefährlicher sind für Apotheken breit gestreute Angriffe mit massenhaft verschickter Malware oder Attacken auf IT-Dienstleister. Es reicht aus, eine Fake-Bewerbung per E-Mail zu lesen und den vermeintlich harmlosen Anhang zu öffnen. Schon sind plötzlich alle Computer von einem bösartigen Verschlüsselungsprogramm übernommen und Daten können nur noch gegen eine „Lösegeldzahlung“ zurückerhalten werden. So zumindest eine weitverbreitete Masche. Ähnlich funktionieren Angriffe auf IT-Dienstleister. Wird deren Software infiltriert, sind alle Kunden des Dienstleisters in Gefahr. Es ist der bekannte „Domino-Effekt“: Fällt das IT-Unternehmen, fallen die Kunden kurz danach.

Dabei handelt es sich nicht um seltene Einzelfälle: „4.000 Hackerangriffe am Tag – allein in Deutschland“, berichtete die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) 2022. Und laut Tageschau zählte das Bundeskriminalamt 2022 genau 136.865 Fälle von Cybercrime. Dazu kommt noch eine hohe Zahl von Angriffen, die dem Bundeskriminalamt gar nicht bekannt werden, weil Unternehmen die negative Publicity scheuen und Attacken lieber unter der Decke halten. Ähnlich wertet auch Ratiofarm die Lage: „Während sich Ärzte und Apotheker oft für zu klein und unbedeutend halten, um Opfer von Cyberkriminellen zu werden, gelten gerade sie als lukrative Ziele. Und auch die Statistik besagt, dass 80 Prozent der Angriffe von Cyber-Kriminellen auf kleine und mittlere Unternehmen, zu denen auch Arztpraxen zählen, abzielen.“

Bei all dem darf eines nicht vergessen werden: Gesundheitsdaten sind im Darknet viel Geld wert. Auch deshalb sind Apotheken – wie die gesamte Gesundheitsbranche – immer latent gefährdet. Und angesichts der „Wachstumsbranche“ Cyber-Kriminalität, ist daher eine gute Cyber-Police, die Assistance-Leistungen für die Einhaltung der 72-Stunden-Frist bereitstellt, für Apotheken eigentlich unverzichtbar.

Michael Jeinsen, zertifizierter Berater
Heilwesen (IHK), Spezialist für Apotheken

Warum gesunde Unternehmen gesunde Beschäftigte benötigen und was Sie dazu beitragen können!

Gesundheit ist ein unschätzbare Gut, das sowohl auf individueller als auch auf organisatorischer Ebene von großer Bedeutung ist. Unternehmen, die in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter investieren, können eine Vielzahl von Vorteilen genießen. Nachstehend beleuchte ich einige der wichtigsten Vorteile, die ein Unternehmen durch gesunde Mitarbeiter erzielen kann.

Produktivitätssteigerung

Gesunde Mitarbeiter sind in der Regel produktiver. Sie sind in der Lage, ihre Aufgaben effizienter zu erledigen und sind weniger anfällig für Fehler. Darüber hinaus können sie sich besser auf ihre Arbeit konzentrieren und sind weniger abgelenkt oder unmotiviert.

Reduzierung von Fehlzeiten

Krankheitsbedingte Fehlzeiten können für Unternehmen kostspielig sein. Gesunde Mitarbeiter haben tendenziell weniger Krankheitstage, was zu weniger Unterbrechungen im Betriebsablauf führt. Dies kann zu einer verbesserten Betriebsleistung und letztendlich zu höheren Gewinnen führen.

Verbesserung der Mitarbeiterbindung

Unternehmen, die in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter investieren, signalisieren, dass sie sich um ihr Wohlergehen kümmern. Dies kann dazu beitragen, die Mitarbeiterbindung zu verbessern und die Fluktuation zu reduzieren. Mitarbeiter, die sich geschätzt und gepflegt fühlen, sind eher bereit, langfristig im Unternehmen zu bleiben.

Verbesserung des Unternehmensimages

Ein Unternehmen, das sich um die Gesundheit seiner Mitarbeiter kümmert, kann auch sein Image verbessern. Dies kann dazu beitragen, talentierte Mitarbeiter anzuziehen und zu halten. Darüber hinaus kann es das Unternehmen in den Augen von Kunden, Investoren und anderen Stakeholdern positiv darstellen.

Schlussfolgerung

Die Investition in die Gesundheit der Mitarbeiter kann für ein Unternehmen zahlreiche Vorteile bringen. Es kann die Produktivität steigern, Fehlzeiten reduzieren, die Mitarbeiterbindung verbessern und das Unternehmensimage stärken. Daher sollte die Gesundheit der Mitarbeiter eine Priorität für jedes Unternehmen sein. Es ist eine Investition, die sich auf vielfältige Weise auszahlt.

Lt. dem aktuellen Allianz-Risk-Barometer (2024) sind sich die befragten Unternehmenslenker einig – der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften gehört zu den Top-Unternehmensrisiken in Deutschland:

Platz 1 (44%): Cyber-Vorfälle (z.B. Cyber-Kriminalität, Unterbrechungen von IT-Netzwerken und -Diensten etc.)

Platz 2 (37%): Betriebsunterbrechung (inkl. Unterbrechung der Lieferkette)

Platz 3 (23%): Änderungen von Gesetzen und Vorschriften (z.B. Zölle, Wirtschaftssanktionen, Zerfall der Eurozone)

PLATZ 4 (20%): MANGEL AN QUALIFIZIERTEN ARBEITSKRÄFTEN

Platz 5 (20%): Naturkatastrophen (z.B. Sturm, Überschwemmung, Erdbeben, Waldbrand, extreme Wetterereignisse)

Platz 6 (19%): Klimawandel (z.B. physische, betriebliche und finanzielle Risiken als Folge der globalen Erwärmung)

Platz 7 (17%): Energiekrise (z.B. Versorgungsengpässe/-ausfälle, Preisschwankungen)

Platz 8 (16%): Feuer, Explosion

Platz 9 (16%): Politische Risiken und Gewalt (z.B. politische Instabilität, Krieg, Terrorismus, Unruhen, Streiks)

Platz 10 (15%): Makroökonomische Entwicklungen (z. B. Inflation, Deflation, Geldpolitik, Sparmaßnahmen)

Unternehmen benötigen Arbeitskräfte - gesunde Unternehmen benötigen gesunde Arbeitskräfte. Doch wie können Arbeitgeber die Gesundheit ihrer Beschäftigten fördern?

WIR HABEN SIEBEN TIPPS FÜR SIE!

Fast 23 Arbeitstage war jeder Arbeitnehmer in Deutschland 2022 im Schnitt krankgeschrieben, das geht aus der Auswertung der Daten des Dachverbands der Betriebskrankenkassen hervor.

Und hier sind Sie gefragt!

Sehr gute Tarife der betrieblichen Krankenversicherung bieten mehr als die Erstattung notwendiger Heilbehandlungen, Heilmittel oder Medikamente. Sehr gute bKV-Tarife beinhalten Gesundheitsprogramme, Mental Health Support, Gesundheitsbildung und Krankheitsprävention.

Empfehlen Sie also Unternehmern den Abschluss einer betrieblichen Krankenversicherung. Durch das Invest in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter verbessern sie nämlich nicht nur das Wohlbefinden ihrer Angestellten, sondern steigern auch ihre Produktivität und Rentabilität. Oder anders:

- **Mit einer bKV können krankheitsbedingte Fehltag reduziert werden.**
- **Eine bKV bietet Mehrwerte für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.**

Sie haben Fragen zur Betreuung von Unternehmenskunden? Dann nehmen Sie Kontakt auf. Klaus Bode freut sich auf Sie!



Über den Autor:

Versicherungsmakler aus Leidenschaft, Trainer, Prüfer und Spezialist für die Risikoanalyse von Geschäftskunden. Mandanten der [pma:] Assekuranzmakler GmbH sind Unternehmenskunden aus den Bereichen Immobilien, Handel, Industrie und Dienstleistung.

1. Gesundheitsprogramme:

Arbeitgeber können Programme zur Gesundheitsförderung einführen, die regelmäßige Gesundheitschecks, Fitnesskurse, Ernährungsberatung und andere gesundheitsbezogene Dienstleistungen anbieten.

2. Arbeitsumgebung:

Eine sichere und gesunde Arbeitsumgebung ist entscheidend. Dies kann die Bereitstellung ergonomischer Arbeitsplätze, die Reduzierung von Lärm und Luftverschmutzung und die Förderung eines sauberen Arbeitsplatzes umfassen.

3. Work-Life-Balance:

Arbeitgeber können flexible Arbeitszeiten und -bedingungen anbieten, um Stress abzubauen und eine bessere Work-Life-Balance zu ermöglichen.

4. Mental Health Support:

Arbeitgeber können Unterstützung für die psychische Gesundheit anbieten, wie z.B. Zugang zu Beratungsdiensten oder Programmen zur Stressbewältigung.

5. Gesundheitsbildung:

Arbeitgeber können Schulungen und Workshops zu Themen wie Ernährung, Bewegung und Stressmanagement anbieten.

6. Krankheitsprävention:

Unternehmen können Impfprogramme und regelmäßige Gesundheitschecks anbieten, um Krankheiten frühzeitig zu erkennen und zu behandeln.

7. Betriebliche Krankenversicherung:

Last But Not Least, können Arbeitgeber ihren Beschäftigten eine betriebliche Krankenversicherung anbieten.

DANKE AN ALLE **AUSSTELLER**

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich bei unseren Ausstellern bedanken. Ihr Vertrauen in unsere Zusammenarbeit legt jedes Jahr aufs Neue den Grundstein für einen erfolgreichen Tag. Wir wissen Ihre Unterstützung sehr zu schätzen und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Projekte.

Fotos von Ihnen und Ihren Ständen in der App!
HIER UNTER BILDER „AUSSTELLER“ WÄHLEN.





DIE REGU- LIERUNG AUF DEM HOLZWEG?

Unser Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost nimmt noch einmal Stellung zu den jüngsten Kommentaren von Dr. Neder zu DIN Normen für die Finanzberatung, die im Versicherungsboten veröffentlicht worden sind. Während Herr Neder die Einführung von Normen ablehnt, weil sie unnötige bürokratische Hürden schaffen, glauben wir, dass Normen Objektivität und Sicherheit bringen, welche unsere Branche dringend benötigt. Normen können helfen, einheitliche Qualitätsstandards in der Finanzberatung festzulegen und die Transparenz und Verantwortlichkeit der Berater zum Wohle des Kunden zu erhöhen.

Dr. Johannes Neder, Vorstand der VEMA eG, stellt in seinem Kommentar zur Einführung und zum Einsatz von DIN-Normen in der Finanzberatung ein paar Thesen auf, die es genauer zu untersuchen gilt.

Es scheint, als spreche hier der Blinde von Farbe!

Im Rahmen der Diskussion über die Bedeutung oder Relevanz von DIN-Normen in unserer Branche, bei der Herr Neder der festen Überzeugung ist, dass diese die Arbeit von Beratern nur unnötig erschwere, führt er u.a. an, dass Wirtschaftsprüfer keiner vergleichbaren Norm unterlägen. Was hat es dann aber mit dem WP Handbuch auf sich, das auf fast 3.000 Seiten Richtlinien, Standards, Verfahren und bewährte Praktiken für eben jene Gilde formuliert und das mir „zufällig“ in die Hände gefallen ist? Mir scheint, als spreche der Blinde hier von Farbe und ich frage mich, ob er sich selbst schon einmal mit der mit der Norm auseinandergesetzt hat – mit Wirtschaftsprüfern zumindest nicht. Dieses Beispiel zeigt doch ganz klar, dass wir mehr denn je geschulte Berater brauchen. Die Anwendung einer Norm verdummt nicht, sie bildet das verlässliche Regelwerk für eine objektive und vergleichbare ganzheitliche Finanzanalyse und damit die Basis einer guten Beratung.

Wer sich daher wie Herr Neder, und das als vermeintlicher Branchenvertreter äußert, schadet der Branche ungemein. Es sind transparente Analysen und Berater, die verständlich und nachvollziehbar beraten, die das Vertrauen stärken. Der ewig gestrige Neder wird nie an der Entwicklung zu vertrauenswürdiger Beratung verzweifeln, weil er sie gar nicht kennen will. Seine Haltung entspricht dem Motto:

„Wir müssen noch mehr Sand in den Kopf stecken.“

Sich über politische Regulierung zu beschweren, aber selbst nicht zu Lösungen beizutragen und sich politischen Veränderungen zu verschließen, ist kein Weg nach vorne. Man muss auch liefern. Herr Neder bestätigt nur das allgemeine Vorurteil gegen unsere Branche. Wer so argumentiert, spielt denen in die Hände, die uns für Menschen halten, die im Eigeninteresse handeln und als Selbstoptimierer betrachten. Er glaubt doch nicht etwa, dass man dem Kunden auf Augenhöhe begegnen sollte? Vielmehr scheint er ihn dumm halten zu wollen – na dann!

Dr. Bernward Maasjost

3 GUTE GRÜNDE, warum wir in unserer Branche DIN-Normen brauchen.

1.

Warum braucht die Branche eine DIN-Norm?

Weil sie dazu beiträgt, einen einheitlichen Qualitätsstandard zu etablieren, der es den Verbrauchern ermöglicht, qualifizierte Berater von weniger kompetenten zu unterscheiden. Diese Norm setzt klare Richtlinien und Maßstäbe und definiert wissenschaftlich fundierte, nachvollziehbare und ökonomisch sinnvolle Standards. Sie ist somit die Grundlage für einen umfassenden Soll-/Ist-Abgleich rund um die Finanzthemen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung.

2.

Warum brauchen die Berater eine DIN-Norm?

Weil sie ihnen hilft, ihre Professionalität und Glaubwürdigkeit zu stärken. Durch die Einhaltung der Norm können Berater zeigen, dass sie sich verpflichten, den besten Service anzubieten und die Bedürfnisse ihrer Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Die Norm dient auch als Leitfaden für die kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der Beratungsdienstleistungen.

3.

Warum brauchen die Kunden eine DIN-Norm?


Weil sie Sicherheit und Vertrauen bietet. Kunden können sich darauf verlassen, dass die Beratung, die sie erhalten, den festgelegten Qualitätsstandards entspricht und dass ihre Interessen geschützt sind. Die Norm schafft Transparenz und Nachvollziehbarkeit und damit das so dringend benötigte Vertrauen.



FRÜHLINGSERWACHEN - MIT FRÜHLINGSGEFÜHLEN DEN WINTERBLUES VERDRÄNGEN

Die Tage werden länger, die Temperaturen steigen an und die ersten Frühblüher lassen uns das triste Grau des Winters vergessen. Mit den ersten Frühlingsboten zwitschern es die Vögel von den Dächern und aus den Baumkronen: der Lenz ist da.





Sie haben noch keine Frühlingsgefühle? Ganz im Gegenteil, Sie fühlen sich schlapp und müde? Damit sind Sie nicht allein. Viele Menschen leiden zwischen Mitte März und Mitte April an Schläfrigkeit und sind antriebslos. Das ist die sogenannte Frühjahrsmüdigkeit, ein in unseren Regionen stark verbreitetes, saisonales Phänomen, dessen Ursachen noch nicht final geklärt sind.

Immer, wenn sich das Klima ändert, muss sich der Körper umstellen. Vermutlich wird zum Ende des Winters die Frühjahrs- müdigkeit mit ihren diversen Symptomen von mehreren Fak- toren verursacht. Die jahreszeitliche Umstellung im Frühling in Kombination mit wechselhaftem Wetter und eventuell einer ungünstigen Ernährung könnte eine Ursache sein. Europäer spüren im Herbst und Winter die jahreszeitlichen Änderungen von Lufttemperatur und Lichtverhältnissen besonders deutlich und als körperlich belastend. Unser Stoffwechsel und Hormon- haushalt werden von diesen äußeren Faktoren beeinflusst. In langen Winternächten sinkt die Körpertemperatur, der Blut- druck steigt und das „Schlafhormon“ Melatonin wird gebildet – ähnlich wie beim Winterschlaf.

Winterschlaf und Frühlingsgefühle

Und kaum haben wir uns auf den Winter eingestellt, locken uns die ersten Strahlen der Frühlingssonne. Wir werden aktiv, die Temperatur steigt, der Blutdruck sinkt. Obwohl uns noch eine gewissen Trägheit des Winters in den Knochen steckt, gieren wir nach Aktivität. Im Normalfall hat sich der Körper nach etwa zwei Wochen auf den Frühling eingestellt.

In diesem Beitrag wollen wir aufzeigen, wie Sie die Frühjahrs- müdigkeit überwinden und frisch in die neue Jahreszeit starten können.

DAS WETTER NUTZEN

Unterstützen Sie ihren Körper, indem Sie sich draußen in der Natur aufhalten und die Sonne genießen. So gelingt die Umstellung schneller. Sport in der Natur gilt als das Geheimrezept schlechthin. Der Frühling eignet sich daher ideal als sportlicher Auftakt.

Vorteile für den Sport in der Natur

- Sport im Freien ist gut für das Immunsystem. Egal, ob es regnet oder die Sonne scheint, der Körper wird abgehärtet.
- In einer inspirierenden Umgebung trainieren Sie viel länger als in einem geschlossenen Raum.
- Sie senken den Stresspegel. Wir entspannen uns nachweislich deutlich schneller, wenn wir uns in der Natur befinden.
- Das natürliche Licht wirkt sich positiv auf das Herz- kreislaufsystem aus.
- In der Natur ist ein perfektes Ausdauertraining möglich. Sie können nach und nach immer wieder das Training steigern.

TRAINING IN DER NATUR

Wir haben uns verschiedene Trainingsmethoden in der Natur näher angeschaut.

Fahrrad fahren

Das Fahrrad ist sowohl Verkehrsmittel als auch Freizeitbeschäftigung oder Sportgerät. Wer das Radfahren als Ausdauersport praktiziert, kann das Training in puncto Zeit und Intensität individuell gestalten. Radfahren als Sportart reduziert nachweislich Stress und kann sogar Depressionen vorbeugen. Um einen Trainingserfolg zu erzielen, wird mindestens eine Stunde empfohlen. Darüber hinaus ist es gelenkschonend und wirkt Rückenschmerzen entgegen. Für längere Trainingszeiten empfiehlt sich spezielle Fahrradkleidung. Diese sorgt für eine gute Beweglichkeit und gepolsterte Radhosen verhindern Schmerzen am Gesäß.





Wandern

Schon früher machten sich die Menschen zu Fuß auf den Weg, um von A nach B zu kommen. Oft notgedrungen, da die einfache Bevölkerung keine Pferde oder gar Kutschen besaß. Daher ist das Wandern wohl eine der ältesten Sportarten.

Wandern als Sport zählt zu den Ausdauersportarten und stärkt damit unser Herz-Kreislauf-System. Wer eine spürbare Veränderung erzielen will, ist mit zwei Einheiten á 45 Minuten gut beraten. Die Wanderroute kann in Dauer und Länge kontinuierlich erhöht werden. Sinnvoll ist es, zunächst mit kurzen Strecken zu beginnen, damit sich der Körper an die neue Herausforderung gewöhnen kann. Menschen, die an Herz-Kreislaufproblemen oder Gelenkentzündungen leiden, sollten mit ihrem behandelnden Arzt bzw. ihrer behandelnden Ärztin Rücksprache halten. Wandern ist in Deutschland auf zahlreichen ausgewiesenen Wanderwegen (übrigens nicht nur in den klassischen Wanderregionen) möglich. Oft finden sich entlang der Wanderwege zahlreiche Sehenswürdigkeiten und Aussichtspunkte, sodass sich Sport mit Kultur verbinden lässt.



Joggen

„Fisch schwimmt,
Vogel fliegt, Mensch läuft“

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

Joggen ist ein schneller Lauf, der zum Ausdauersport zählt. Etwa 5 Prozent der deutschen Bevölkerung joggt regelmäßig. Viele davon, um abzunehmen, da nicht nur während des Laufes Kalorien verbrannt werden, sondern auch im Ruhezustand. Wer regelmäßig joggen geht, stärkt zudem auch seinen Herzmuskel. Die Investition in gute Laufschuhe ist das „A und O“. Gute funktionale Sport- und Laufbekleidung gibt es dagegen auch von weniger namhaften Herstellern günstig. Wir empfehlen die Beratung – wenn möglich, mit Laufbandanalyse – in einem Fachgeschäft. Auch bei der Beratung gibt es Unterschiede. Wichtig ist, dass man sich in dem Laufschuh wohlfühlt. Tipp: Laufschuhe am besten nachmittags oder abends anprobieren.

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

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

[pma:]

FENSTER UND TÜREN VON RVE - DER BESTE SCHUTZ VOR EINBRUCH UND BESCHUSS



Machen dem Einbrecher das Leben schwer
Rincklake van Endert. Zertifizierte
Sicherheitsfenster + Sicherheitstüren
für besonders hohe Anforderungen.

Zertifizierte Sicherheit
für Alt- und Neubauten

Fenster und Türen sind oft die Schwachstellen eines Gebäudes, wenn es um das Thema Sicherheit und Einbruchschutz geht. Gewalttäter benötigen oft nur wenige Handgriffe und das nötige Werkzeug, um sich unbefugten Zugang zu verschaffen. Professionelle Banden fokussieren sich zunehmend auf hochwertige Immobilien und besonders schützenswerte Güter. Herausforderungen, auf die die Fenster- + Türenmanufaktur RvE aus Senden die passenden Antworten parat hält: Die hochspezialisierte Tischlerei im Münsterland fertigt moderne Fenstersysteme aus Holz und Holz-Aluminium, die optimalen Einbruch-, Brand- und Schallschutz (in den Widerstandsklassen RC3 bis RC5 sowie FB3 bis FB7) garantieren. Bei Bedarf sogar mit durchschusshemmender Wirkung.



Ansprechpartner:
Balthasar Dieckmann

Weitere Informationen unter
www.rve-manufaktur.de

Hohe Widerstandsklassen (RC = resistant classes) garantieren hohen Schutz. Nur wenige Tischlereien können RC4 und RC5 anbieten.

In enger Abstimmung mit Bauherren und Architekten, entwickelt RvE dabei für jedes Objekt maßgeschneiderte Lösungen, damit Rahmen, Glas, Beschläge und die Anbindung an das Gebäude perfekt aufeinander abgestimmt sind. Dabei sind unterschiedliche Widerstandsklassen möglich. RvE fertigt bis zu „Resistent Class 5“ und bietet damit ein sehr hohes Sicherheitslevel. Selbst bei sehr großen Fensterfronten werden so Gebäude zu unüberwindlichen Trutzburgen für Gewalttäter.

Auch denkmalgeschützte Gebäude lassen sich in puncto Sicherheit aufrüsten.

Nicht nur Neubauten, auch historische Gebäude lassen sich im Nachhinein wirkungsvoll schützen: durch Nachrüstungen oder durch den Nachbau von Elementen, die sowohl den hohen Anforderungen der Denkmalschutzbehörde als auch den Sicherheitsvorgaben Rechnung tragen. Was alles möglich ist, konnte RvE z.B. bei der Sanierung des Emil Nolde Museums in Seebüll unter Beweis stellen. Hier waren der sensible Umgang mit wertvoller historischer Bausubstanz und höchste Anforderungen an Einbruchschutz gefragt. Alle Elemente waren Sonderanfertigungen und wurden von RvE vor Ort montiert.

Sonderanfertigungen für öffentliche Objekte und private Immobilien.

Schutz von Familie und wertvollem Eigentum ist zunehmend auch für Privatpersonen von Bedeutung. RvE berät umfassend, wie die eigene Immobilie bestmöglich gegen Einbruch geschützt werden kann. Dabei steht das Unternehmen in engem Kontakt mit Polizei, Versicherungen und Bauträgern. Nur so ist man der kriminellen Szene immer eine Nasenlänge voraus.

RvE

SEEZEITLODGE HOTEL & SPA

Wo Feinschmecker, Naturliebhaber und Wellness-Fans auf ihre Kosten kommen

Eingebunden in die umgebende Mittelgebirgslandschaft, direkt am Bostalsee, liegt im Sankt Wendeler Land im Saarland die Seezeitlodge Hotel & Spa. In exponierter Lage auf einem kleinen bewaldeten Kap versteht sich das Wellnessresort als Rückzugsort inmitten der Natur.

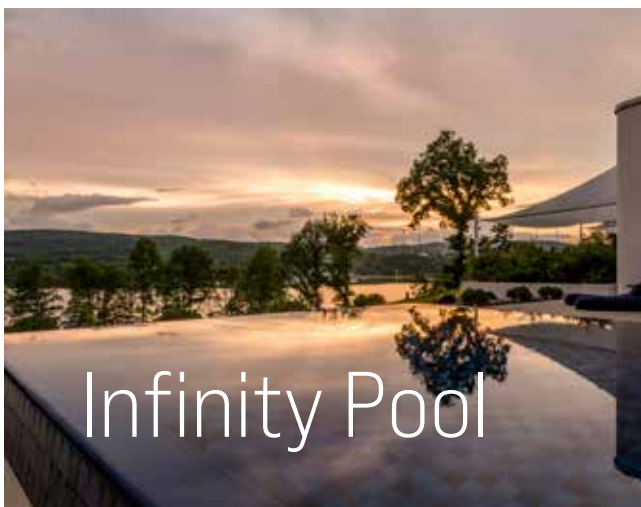




Lieblings Suite

Ob Wellnessurlauber, Sportler, Genießer oder Naturliebhaber – egal, zu welcher Kategorie Sie gehören, Sie werden begeistert sein. Fast alle Zimmer und Suiten verfügen über Seeblick: Auf der einen Seite nach Südwesten mit langer Abendsonne und Blick über den südlichen Bostalsee, auf der anderen Seite nach Nordosten mit Morgensonne und Blick über die Wipfel der Bäume auf den nördlichen Teil des Sees. An der Spitze des Hotels bestechen Suiten mit spektakulärem Rundum-Blick über das Kap und den See.

Die Verbundenheit zur Region und die kreative Denkweise des Gastgeberpaars Kathrin und Christian Sersch spiegeln sich im gesamten Haus wider. „Wir haben von Beginn an gespürt, dass der Standort auf dem bewaldeten Hügel ein Besonderer ist. Die Kraft des Ortes soll der Gast beim Betreten unseres Hotels spüren und erleben: Die Natur mit ihren Spannungspolen Wald und See, die Region mit ihrer keltischen Historie und unsere familiäre Tradition. All das zieht sich wie ein roter Faden durch das Haus und spiegelt sich auch im Design wider“, so Kathrin und Christian Sersch.

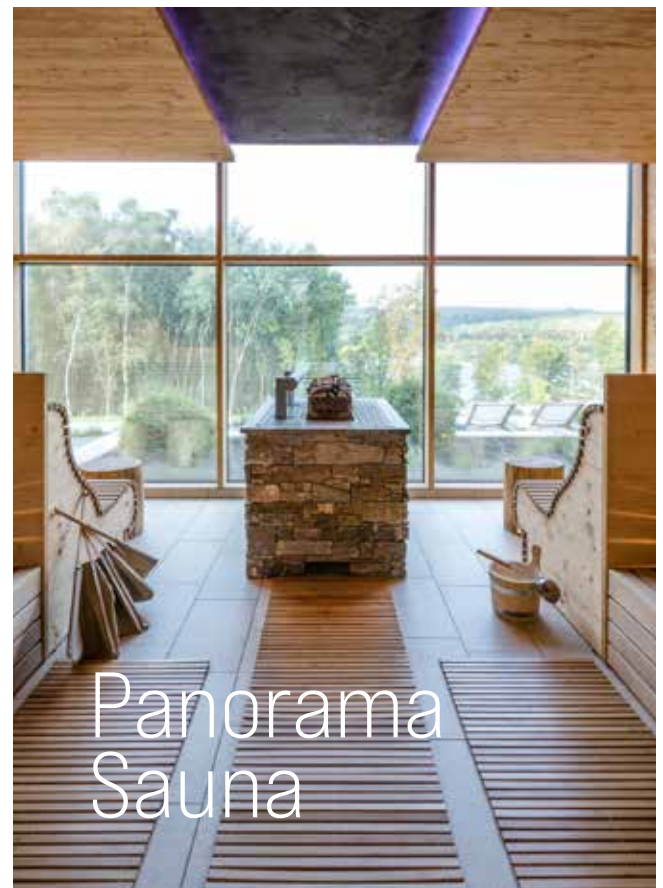


Infinity Pool

Aktivitäten, Spa & Erholung

Spa, keltisches Außensaunadorf, Infinity Pool & NaturBadeteich, Wassersport, Yoga und Meditation im Wald, Wandern und Golf

Das gut ausgebaute Rad- und Wanderwegenetz lädt zum Erkunden der Region rund um die Seezeitlodge ein. Gegen Gebühr stehen E-Bikes und weitere Räder zur Verfügung. Auf gut ausgeschilderten Routen geht es rund um den Bostalsee, über Wiesen und durch Wälder des Naturparks Saar-Hunsrück und den Nationalpark Hunsrück-Hochwald. Ein unweit der Seezeitlodge neu eröffneter Bahnradweg verbindet auf einer Länge von 30,5 Kilometern die Gemeinden Freisen, Nohfelden und Nonnweiler. Der Weg verläuft entlang einer ehemaligen Bahntrasse und hat den Vorteil, dass dort keine Autos fahren und Radfahrer entspannt die Umgebung erkunden können. Historisch Interessierte entdecken dabei die Einflüsse der Kelten. Insbesondere der Ringwall in Otzenhausen, eine mächtige Befestigungsanlage, die als eines der besterhaltenen keltischen Monumente in Deutschland gilt, ist nur zwölf Kilometer entfernt ein lohnendes Ausflugsziel. Der Saar-Hunsrück-Steig, einer von Deutschlands Top-Fernwanderwegen führt auf seinen 410 Kilometern Länge von der Mosel über Idar-Oberstein an den Rhein in einer Etappe auch in der Nähe des Hotels vorbei.



Panorama Sauna

Die Umgebung ist prädestiniert für Nordic Walking und verschiedene Wassersportarten. Dank der exklusiven Lage direkt am Bostalsee, dem größten Freizeitgewässer im südwestdeutschen Raum, reichen die Möglichkeiten von Schwimmen, Segeln und Angeln bis hin zum Tauchen, Surfen und Stand-up-Paddling.

Ein wahres Eldorado ist die Seezeitlodge sowie die Region für Golfer. Gut fünf Kilometer entfernt befindet sich der Golfpark Bostalsee in herrlicher Landschaft mit 18 anspruchsvollen Löchern, Clubhaus, Driving Range, Putting- und Chipping Green, Indoor-Golfanlage und Golf-Akademie. Die Spielbahnen winden sich an Obstbäumen, Bachläufen, kleinen Seen und kreativ präparierten Hindernissen vorbei. Charakteristisch für den Golfplatz sind die unglaublich ruhige Landschaft des angrenzenden Nationalparks und der Wechsel zwischen friedlicher Atmosphäre und spielerischer Herausforderung.

Das keltische Außensaunadorf stellt ein besonders kraftvolles und energiegeladenes Areal dar. Dieses umfasst einen großen Ritualplatz mit Räucher- und Feuerstelle, ein Dusch- und Ruhehaus mit Ausblick auf den See sowie jeweils eine Meditations-, Kräuter- und Keltische Sauna. Für Abkühlung sorgen das acht Grad kalte Tauchbecken und die Eimer-Schwalldusche. Eine große Jurte mit 360 Grad Feuerstelle lädt zusätzlich zum Entspannen ein. Im Innenbereich komplettieren Panoramasauna, Kräuterbad, Biosauna, Dampfbad und ein weiterer Saunabereich mit Dampfbad und Kräutersauna für Damen oder zu speziellen Zeiten auch Familien, das umfangreiche Angebot zum Schwitzen.

Die Saunaaufgüsse werden eigens aus Naturprodukten hergestellt. Dabei kommen ätherische Öle sowie keltische Kräuter in höchster Qualität zum Einsatz und schaffen so eine ganzheitliche Erfahrung für alle Sinne.

Südlich des Saunadorfes liegt der von der Künstlerin Katharina Bender kreierte Meditationsbereich „zeit raum“. In idyllischer Hanglage ist auf den Holzdecks viel Ruhe garantiert.

Das Seezeit Spa holt die Natur ins Innere und steht ganz im Zeichen der keltischen Heilkunst und der Naturheilkunde. Uraltes Wissen um Lebensrhythmen, Jahreszeiten und Heilkräuter fließt in die Saunarituale, Signature-Behandlungen und das Aktiv- und Mentalprogramm ein.

Keltisches Außensaunadorf



Jurte



Bar
Nox

ESSEN & TRINKEN

Saisonale Küche im
Restaurant Lumi und Bar Nox

Im **Restaurant Lumi** genießen Gäste hochwertig zubereitete Speisen ohne viel Schnickschnack. Dafür stets saisonale Gerichte, geprägt von duftenden Kräutern, die im hauseigenen Garten frisch geerntet werden. Zudem arbeitet der Küchenchef mit klassischen, bereits den Kelten bekannten Konservierungsmethoden wie Räuchern, Einlegen und Fermentieren. Die Zutaten stammen überwiegend von regionalen Produzenten. Dabei legt Daniel Schöfisch besonderen Wert darauf, dass die einzelnen Lebensmittel in seinen Gerichten schmeckbar sind. Das sorgfältig durchdachte Frühstücksbuffet setzt sich aus biologischen, regionalen Gerichten und frischen Backwaren zusammen. Im Sinne der Familientradition werden Brot und Gebäck täglich von zwei Bäckern im eigenen Ofen zubereitet. Neben einer Vielfalt regionaler Erzeugnisse und Bioprodukte finden sich am Frühstücksbuffet auch Honig von den zehn eigenen Bienenvölkern, selbstgemachte Aufstriche und Granola. Der persönliche, ungezwungene Service unterstreicht die lockere Atmosphäre des Hauses.

Die **Bar Nox** ist der perfekte Rückzugsort für klassische Drinks, Aperitifs, Digestifs und Weine aus erlesenen – oft regionalen – Weinbergen. Gin-Liebhaber kommen beim hauseigenen „EquiNox“ Gin ebenfalls auf ihre Kosten. Wie bei jedem Gin, bildet Wachholder die Basis. Das Besondere: nahezu alle weiteren Botanicals stammen aus dem hauseigenen Kräutergarten.



Restaurant
Lumi

FÜNF Gründe für die Seezeitlodge Hotel & Spa

1. Exponierte Alleinlage im Naturpark Saar-Hunsrück mit Panoramablick über den Bostalsee
2. Starke Verbundenheit zur Region, Natur und Tradition
3. Wellness auf 5.000 Quadratmetern mit keltischem Saunadorf, Jurte und Natur-Badeteich
4. Unverfälschte Kulinarik mit eigener Brotmanufaktur
5. 18-Loch Golfplatz seit Mai 2022

Buchungskontakt

Seezeitlodge Hotel & Spa
T: +49 (0)6852/8098 340
E: reservierung@seezeitlodge.de
www.seezeitlodge-bostalsee.de

Social Media

www.instagram.com/seezeitlodge
www.facebook.com/seezeitlodge
www.linkedin.com/company/seezeitlodge-hotel-spa

[pma:]

WIE FUSSBALL UND FINANZEN JUNGE TALENTE FÖRDERN...



Fußball und Finanzen – zwei Bereiche, die auf den ersten Blick nicht viel gemeinsam haben. Doch für uns und unseren Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost liegt die Verbindung auf der Hand: die Förderung junger Talente – und das auch ohne die Tatsache, dass er seit 2023 die Präsidentschaft unseres hiesigen Fußballvereins übernommen hat. Aber vielleicht beginnen wir einmal von vorn.

Das Jahr 2023 war für [pma:] und unseren Chef ein besonderes Jahr. Neben dem 40-jährigen Unternehmensjubiläum konnte Dr. Maasjost auch das Amt des Präsidenten des Fußball-Traditionsvereins Preußen Münster übernehmen – inklusive des Aufstiegs in die 3. Liga. Seitdem träumt er bereits vom Aufstieg in die zweite Liga, setzt alles daran, dieses Ziel auch zu erreichen. So steht neben den Planungen für ein neues Stadion auch der Ausbau der Nachwuchsarbeit auf seiner Agenda. Sogar, oder ganz besonders, abseits des Spielfeldes. Junge Talente sollen nämlich nicht nur auf dem Platz, sondern auch in der Schule gefördert werden. Oder wie es Herr Dr. Maasjost so treffend formuliert hat:

"Nicht jede angestrebte Profi-Karriere wird Realität. Daher sollte für jeden unserer Nachwuchsspieler eine gute Schulbildung zum soliden Fundament gehören."





Die schulische Bildungsarbeit soll neben der sportlichen Förderung dafür sorgen, dass die Doppelbelastung zwischen Schule und Training für die jungen Talente besser zu bewältigen ist und sie ihre persönliche Bildung nicht vernachlässigen. Zudem wird nicht jeder Profifußballer, weshalb der gesonderte Unterricht auch Perspektiven außerhalb der Fußballwelt (vielleicht ja sogar im Bereich Finanzen) eröffnen kann.

Hier kommt nun die „Kaderschmiede“ (der Name hat gleich mehrere Bedeutungen) für die Preußen Youngstars ins Spiel. Sie ergänzen die sportlichen Trainingseinheiten durch Hausaufgabenbetreuung und Nachhilfe: und das mit wachsendem Erfolg. Das bestätigt uns auch Kader Selmi, Leiter des Lernstudios Gievenbeck:

„Die schulischen Ergebnisse konnten um durchschnittlich ein bis zwei Noten verbessert werden. Diese Investition in die Bildung zahlt sich nicht nur auf dem Papier aus, sondern trägt auch dazu bei, den jungen Sportlern wichtige Schlüsselkompetenzen für ihr weiteres Leben zu vermitteln.“

Das Preußenstadion wird so nicht nur zum Ort des sportlichen Geschehens, sondern auch zu einem Ort der Bildung. Dank des außerschulischen Nachhilfeangebots im Stadion, das durch Patenschaften wie unsere finanziert wird, können die Schülerinnen und Schüler bedarfsgerecht und kostenlos Unterstützung erhalten. Eine Initiative, die nicht nur den Verein, sondern auch den angrenzenden Stadtteil stärkt.

Sie sehen also: Fußball und Finanzen – eine ungewöhnliche, aber erfolgreiche Kombination. Denn mit Geld kann man nicht nur Spieler verpflichten, sondern auch den Weg in eine erfolgreiche Zukunft ebnen, egal, auf welchem Feld!



DIE NÜRNBERGER SCHÜLER-BU: INDIVIDUELL UND LEBENSBEGLEITEND

ELTERN WOLLEN IHREM KIND DEN BESTMÖGLICHEN START INS LEBEN BIETEN. EGAL, OB ES SPÄTER GÄRTEN GESTALTET, ZUM MOND FLIEGT ODER NEUE MEDIKAMENTE ERFORSCHEN WILL: DEM TRAUMBERUF SOLL NICHTS IM WEG STEHEN. MIT DER NÜRNBERGER SCHÜLER-BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG (BU) ERMÖGLICHEN SIE IHREN KUNDEN SCHON FRÜHZEITIG EINE VERLÄSSLICHE BASIS, DIE MIT VERSCHIEDENEN BAUSTEINEN UND OPTIONEN INDIVIDUELL UND LEBENSBEGLEITEND GESTALTET WERDEN KANN.

SCHÜLER-BU AB 10 JAHREN

Für Kinder ab 10 Jahren, die bereits eine weiterführende Schule wie z. B. eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 EUR und einer Beitragsdynamik (3 - 5 Prozent) abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens 6 Monate ununterbrochen und nicht mehr als 50 Prozent am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Mit dem Erhalt einer monatlichen Rente können Eltern z. B. vom Beruf kürzertreten oder einen Privatlehrer engagieren.

„ECHTER“ BU-SCHUTZ

Die Vorteile der NÜRNBERGER Schüler-BU: Sie bietet bei Abschluss bereits „echten“ BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung“ und einer damit verbundenen eventuellen Verbesserung der Berufsgruppe – beispielsweise bei Wechsel der Schulform bzw. Übergang in die gymnasiale Oberstufe oder Berufseintritt. Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es u. a. Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis. Aber auch Berufseinsteiger- oder Karrieregarantie machen das Produkt äußerst flexibel. So kann später bei Berufsstart nach einem Studium oder Ausbildung die BU-Rente um bis zu 100 Prozent erhöht werden (bis max. 3.000 EUR monatliche BU-Rente innerhalb von 12 Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ besteht die Möglichkeit, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu 5 Prozent jährlich einzuschließen. Auch kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab 5 Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden – ohne erneute Risikoprüfung. Diese Option richtet sich an Kunden mit einer versicherten BU-Rente über 3.000 EUR im Monat. Alles in allem kann mit dem Abschluss einer Schüler-BU später eine monatliche BU-Rente von 6.000 EUR möglich gemacht werden. Dabei müssen Gesundheitsfragen für das Kind nur einmal bei Abschluss beantwortet werden – also in jungen und meist gesunden Jahren. Der Einschluss von Arbeitsunfähigkeits-Schutz und/oder Pflege-Schutz ist bereits bei Abschluss machbar. Sogar ein nachträglicher Einschluss der Bausteine ist dank der Upgrade-Option innerhalb der ersten 5 Jahren noch nach Versicherungsbeginn möglich – ohne erneute Risikoprüfung. Alternativ kann die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitschutz abgeschlossen werden. Sollte der Schüler sich im Laufe seines Berufslebens für eine Beamtenlaufbahn entscheiden, ist das Risiko einer Dienstunfähigkeit aus gesundheitlichen Gründen ebenfalls mit abgesichert.

FOKUS AUF NACHHALTIGE KAPITALANLAGEN

Mit der Schüler-BU investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die 3 Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen erfolgt mindestens in Höhe der Deckungsrückstellung. Die dabei getätigten Investments unterstützen den Umwelt- und Ressourcenschutz, da aktuell insbesondere in Unternehmen investiert wird, die wenig CO2 produzieren. Gleichzeitig wird eine attraktive Rendite bei angemessenem Risiko für die Kunden angestrebt.

BAUMPFLANZUNG ODER SPENDE JE VERTRAG

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

SPEZIALISTEN-SERVICE BETTERDOC UND ZUSATZBAUSTEINE

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

**WEITERE INFORMATIONEN UNTER
VERTRIEB.NUERNBERGER.DE/SCHUELER**

Für eine Zukunft voller Leichtigkeit: Die neue Schüler-BU von AXA und DBV

Für viele junge Menschen in ihren 20ern gestaltet sich der Einstieg in eine Berufsunfähigkeitsversicherung durch die Gesundheitsprüfung als echte Herausforderung. Deshalb ist es besonders wichtig, frühzeitig vorzusorgen und sich gegen unvorhergesehene Ereignisse abzusichern. An diesem Punkt setzt unsere vollständig überarbeitete Schüler-BU an.

Die Schüler-BU zeichnet sich besonders durch Flexibilität und die Abdeckung aller Karrierewege aus. Ein besonderes Highlight ist daher die Möglichkeit der Integration der DU-Klausel für die Beamtenlaufbahn ohne erneute Gesundheitsprüfung. Damit bieten wir eine einzigartige Möglichkeit, junge Menschen frühzeitig und umfassend abzusichern, unabhängig von ihrer späteren Berufswahl.




DIE HIGHLIGHTS UNSERER SCHÜLER-BU IM ÜBERBLICK

- Früher Einstieg: Bereits ab 8 Jahren, um eine langfristige Absicherung zu gewährleisten.
- Gezielte Verbesserung der Berufsgruppeneinstufung: Zwei Günstigerprüfungen zur Verbesserung der BG (Eintritt in die Oberstufe, Beginn einer Ausbildung oder eines Studiums)
- Umfassende Absicherung: Leistungen von 1.250 € für Schülerinnen und Schüler in der Unterstufe und 1500 € für Oberstufenschülerinnen und -schüler.
- Weitreichende Optionsrechte: Möglichkeit zur schnellen Erhöhung der Absicherungsgrenzen
- Definition der Berufsunfähigkeit für Schüler:innen: Die versicherte Person kann ihre Schulausbildung voraussichtlich für mindestens 6 Monate ohne spezielle Förderung nicht fortsetzen (Prognosezeitraum 6 Monate)
- Sofortrente bei schweren Erkrankungen, wie z.B. Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt oder Sehverlust, um finanzielle Belastungen direkt zu mindern.
- Flexible Beitragszahlung: Stundung und Beitragsfreistellung mit Wiederinkraftsetzung ohne erneute Risikoprüfung.
- Beamtenlaufbahn: Innerhalb von 24 Monaten nach Eintritt in den Öffentlichen Dienst können alle Dienstunfähigkeits-Klauseln ohne erneute Gesundheitsprüfung integriert werden.

Unsere Schüler-BU bietet somit eine maßgeschneiderte Absicherung für junge Menschen, die ihnen Sicherheit und finanzielle Stabilität für ihre Zukunft bietet. Neben der Schüler-BU bieten AXA und DBV weitere Lösungen für junge Menschen. Das folgende Schaubild verdeutlicht die Flexibilität unserer BU/DU-Produkte für eine zielgerichtete Absicherung je nach Lebensphase.

PRODUKTWELT DBV PASST ZUM ÖFFENTLICHEN DIENST ODER DER PRIVATWIRTSCHAFT

	DBV Schüler BU	DBV Starter BU	DU SmartFlexx	Dienstanfänger-Police
FLEXIBILITÄT	Option	Integration aller DU-Klauseln	Integration aller DU-Klauseln	DU-Klauseln integriert, oder nachversicherbar
	Option	Wechsel in die DU SmartFlexx	Wechsel in die DU SmartFlexx oder DAP	Wechsel in die Starter DU
AXA	Erweiterung der AXA Schüler BU, oder AXA-Starter BU um DU-Klauseln (DBV)			



So individuell wie Ihre Kunden – **der Allianz Unter- nehmensschutz**

Das Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (SMC) bietet hohe **Marktchancen** und Wachstumspotenzial. Rund **96 Prozent** der Firmen in Deutschland sind SMC-Betriebe.

Ihre individuellen Risiken können mit dem Unternehmensschutz – als Produktbündel aus Betriebs-/ Berufshaftpflicht-, Inhalts- und Firmen-Immobilienversicherung sowie perspektivisch auch mit Firmen-Rechtsschutzversicherung – passgenau versichert werden.

Für jeden Bedarf die passende Abdeckung – Handwerker, Bauhandwerker, Hotel & Gastronomie, Maler & Lackierer, Zahntechniker, Dienstleister, Frisöre, Einzelhandel, Vereine, Arztpraxen und noch viele mehr - sensationell einfach und überraschend günstig!

Vier Produktlinien für SMC-Kunden

Die Produktlinien des Unternehmensschutzes bieten jedem Gewerbetreibenden eine Versicherungslösung

- Firmen-Haftpflichtversicherung bei bis max. 5 Mio. EUR Jahresumsatz
- Firmen-Inhaltsversicherung bei bis 10 Mio EUR Versicherungssumme
- Firmen-Immobilienversicherung bei bis 10 Mio. EUR Versicherungssumme (Wert 2000)

	BASIS	SMART	KOMFORT	PREMIUM
	Unser Einsteigerprodukt für jedes Gewerbe	Unser erweiterter Schutz für zusätzliche Anforderungen	Unser Rundumschutz mit attraktiven Zusatzleistungen	Unser Premiumschutz auf absolutem Top-Niveau
Haftpflichtversicherung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Inhaltsversicherung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Immobilienversicherung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rechtsschutzversicherung				<input checked="" type="checkbox"/>

⚠️ Aktuell nicht im Rahmen des Unternehmensschutzes abschließbar, dies muss in den bestehenden Tarifierungssystemen erfolgen.

Vorteile

Übergreifend

- Kombirabatt bei Abschluss von mehreren Verträgen
- Attraktive Preise und Bedingungen auf Topniveau
- Vorkonfektionierte Produkte mit mehr Transparenz
- Zusätzliche Versicherungsbausteine direkt mit abschließbar

Produktspezifisch

- Firmen Haftpflichtversicherung Entschädigung zum Neuwert statt zum Zeitwert
- Firmen Haftpflichtversicherung Privat-Haftpflicht jetzt bereits ab dem ersten Euro für kleines Geld möglich
- Firmen Inhaltsversicherung Baustein sorgt für Deckung sogar bei grober Fahrlässigkeit
- Firmen Inhaltsversicherung Unterversicherungsverzicht von mindestens 250.000 EUR
- Firmen Immobilienversicherung Allgefahrendeckung für Anlagen zur nachhaltigen Energie- / Wasserversorgung über Nachhaltigkeitsbaustein
- Firmen Immobilienversicherung Bei grober Fahrlässigkeit Absicherung bis zur Vertrags-Versicherungssumme möglich (analog Inhaltsversicherung)

Übrigens, kennen Sie schon das **Alleinstellungsmerkmal des Unternehmensschutzes**? Als besondere Assistance-Leistung können Kunden der Produktlinien Komfort und Premium an digitalen Info-Veranstaltungen rund um das Thema Compliance, Scheinselbstständigkeit und Datenschutz teilnehmen.

Sie wollen noch mehr über die Leistungen des Allianz Unternehmensschutzes erfahren?

makler.allianz.de/s/unternehmensschutz

Mit dem VOLKSWOHL BUND Grundfähigkeiten in der bAV absichern

Sie haben Handwerksbetriebe oder andere Geschäftskunden mit körperlich tätiger Belegschaft? Diese Berufsgruppen zahlen für einen guten BU-Schutz meist deutlich über 100 Euro monatlich. In der betrieblichen Altersversorgung sind Beiträge um die 200 Euro keine Seltenheit für einen passenden Einkommenschutz. Da bleibt von den geförderten Grenzen oft nicht mehr viel für die Altersvorsorge übrig.

Mit EXISTENZ, der erfolgreichen Grundfähigkeitsversicherung der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G., können Sie Ihren Kunden einen bedarfsgerechten Einkommenschutz bieten, der preislich mehr Spielraum für die Altersvorsorge lässt und genauso staatlich gefördert wird.

Das heißt: EXISTENZ versichert 25 Fähigkeiten mit klar definierten Leistungsauslösern. Der Versicherte erhält auch bei Pflegebedürftigkeit, Demenz oder einem Tätigkeitsverbot wegen Infektionsgefahr eine Leistung. Bei Wegfall der Lohnfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit verzichtet der VOLKSWOHL BUND für bis zu sechs Monate auf die Beiträge. Mit dem optionalen Baustein PSYCHE PLUS gibt es die vereinbarte Monatsrente auch, wenn die versicherte Person aufgrund einer psychischen Erkrankung erwerbsgemindert ist.

EXISTENZ überzeugt als All-In-Lösung in der betrieblichen Altersversorgung. So können Arbeitgeber ihre Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt steigern und ihren Mitarbeitern gleichzeitig wertvollen Schutz bieten. **Übrigens: Bis 1.500 Euro als Ergänzung ohne Kürzung und Angabe der privaten BU!**

Vorteile für Arbeitgeber

- >> **Mitarbeiterbindung** durch gelebten Fürsorgegedanken
- >> **Senkung der Lohn-Nebenkosten** (Bezuschussung des Arbeitnehmeraufwandes erhöht die Attraktivität zusätzlich)
- >> Mitgabe des Vertrages bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses **ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand**

Vorteile für Arbeitnehmer

- >> **vereinfachte Gesundheitsprüfung** möglich
- >> **höhere Absicherung bei gleichem Nettoaufwand** gegenüber dem Privatvertrag
- >> Mitnahme bei Arbeitgeber-Wechsel jederzeit möglich



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

EINFACH TIERISCH: WIR VERSICHERN IHREN VIERBEINER VON KLEIN BIS GROSS.

#MachenWirGern

Die Hunde-Krankenversicherung der Barmenia. Weil jeder Hund anders ist, versichern wir alle individuell: mit frei wählbarem Umfang von OP-Schutz bis Premium-Krankenversicherung. Um die beste Lösung für Ihren Hund zu finden, informieren wir Sie gern persönlich. Was wir sonst noch gern für Sie machen, erfahren Sie auf www.maklerservice.de

Barmenia Krankenversicherung AG
Thomas Knobloch
Makler- und Kooperationsvertrieb
Barmenia-Allee 1
42119 Wuppertal
Mobil 0151 / 72652766
thomas.knobloch@barmenia.de





FÜR ALLES, WAS DAS LEBEN BRINGT

Die neue Biometrie Tarifgeneration der Dialog

Die Dialog hat ihre Biometrie-Produkte aktuell überarbeitet und gestaltet das Preis-Leistungs-Verhältnis jetzt noch attraktiver. Die Leistungsverbesserungen und Preissenkungen schaffen für Maklerinnen und Makler sowie für Versicherte einen deutlichen Mehrwert in der Todesfall- und in der Arbeitskraftabsicherung.

So profitieren Versicherte von der hohen Flexibilität bei den Produkten und ergänzenden Leistungen, die sich an neue Lebenssituationen anpassen lassen. Besonders für junge Kundinnen und Kunden bieten die Verbesserungen großes Potenzial. Die neuen und relevanten Leistungsmerkmale sind:

MEHR FLEXIBILITÄT IN DER BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Mit der Tarifgeneration 02/2024 werden neue Leistungsmerkmale eingeführt, die viele Verbesserungen mit sich bringen. Die attraktiven Neuerungen beim BU-Schutz der Dialog sind:

- Speziell für junge Leute: BU-Kurzantrag für alle bis 35 Jahre, weniger Fragen zum Gesundheitszustand, bis zu einer BU-Rente von 2.000 Euro monatlich, Abfragezeitraum generell nur max. 5 Jahre
- Besserstufung der BU-Berufsgruppen, speziell für Bank- und Bürokaufleute
- Beitragssenkung bei Wechsel in risikoärmere Berufe möglich
- Allgemeine Dienstunfähigkeitsklausel als Leistungsauslöser

VERBESSERUNG IN DER NACHVERSICHERUNG

Das Nachversicherungspaket gilt für alle Tarife. Die Verbesserungen in der Nachversicherung sind:

- Erhöhung der Meldefrist auf 12 Monate statt 6 Monate nach Ereignis
- Inanspruchnahme unbegrenzt häufig (max. 100.000 Euro) – auch ereignisunabhängig (max. 50.000 Euro)
- Nachversicherung trotz medizinischem Risikozuschlag möglich

Überzeugen Sie sich selbst von den hervorragenden Leistungen und dem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis unserer BU-Produkte. Alle Informationen finden Sie im Vertriebsportal der Dialog unter www.dialog-versicherung.de

Vertrauen Sie den Biometrie-Experten –
vertrauen Sie der Dialog.

Dialog

Sicherheitsfenster und Sicherheitstüren von Rincklake van Endert

– der beste Schutz für alles, was Ihnen lieb und teuer ist



RvE

FENSTER + TÜREN
MANUFAKTUR

Unsere Manufaktur ist auf die Anfertigung von Sicherheitsfenster und Sicherheitstüren aus Holz und Holz-Aluminium spezialisiert.

Fenster und Türen von RvE sind zertifiziert und schützen sicher vor Einbruch und Beschuss auch bei hohen und sehr hohen Ansprüchen.

Dabei entwickeln wir individuelle Lösungen sowohl für moderne als auch für denkmalgeschützte Architektur.

Unsichtbar sicher,
spürbar schön.



Einbruchhemmung
nach DIN EN 1627 – 1630
Widerstandsklasse RC1 bis RC4

Durchschusshemmung
gemäß DIN EN 1522
Klasse FB4 bis FB7

Brandschutz
bis F90/T90

Hochwasserschutz
bis Widerstandsklasse RC3

Produkt-News bei Canada Life **Kunden-Nutzen im Fokus**

Canada Life macht einige Lösungen und Services jetzt noch flexibler, günstiger und einfacher. Zum Beispiel bietet die U-Kasse in der Betriebsrente GENERATION business eine Endspurt-Option fürs renditeorientierte Sparen. Und im Premium Grundfähigkeitsschutz gibt es eine günstigere Option durch die fakultative AU-Klausel.



Canada Life gestaltet drei seiner Lösungen noch kundenfreundlicher. So bekommen Neukunden bei der Betriebsrente GENERATION business im Durchführungsweg Unterstützungskasse nun die Option, kürzere Spardauern zu vereinbaren. Dies eignet sich zum Beispiel sehr gut für Geschäftsführer, die beim Sparen auf ihren Ruhestand einen renditeorientierten Endspurt einlegen wollen. Die Beiträge fließen in ein Automatisches Portfolio Management, das für Kurzläufer in der betrieblichen Altersvorsorge von Canada Life aufgelegt wurde und bereits in den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionszusage zur Verfügung steht. Die renditeorientierte Variante APM A Serie bAV erzielte in den letzten drei Jahren eine durchschnittliche Performance von 7,5 Prozent p.a. zum 30.11.2023. Kunden steht dabei eine Beitragsgarantie von 80 Prozent zur Verfügung, die sie im Fall des Falles vertragsgemäß zum Rentenbeginn auffängt.

Für längere Laufzeiten steht in allen GENERATION-Tarifen wie gewohnt der Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds offen. Er sichert Kunden zum Rentenbeginn bedingungsgemäß mit einem Glättungsverfahren ab. Bei guten Fondsergebnissen erhalten

sie den Fondswert ausbezahlt – und die Performance kann sich sehen lassen: Seit Auflegung Ende Januar 2004 erzielte er eine tatsächliche Wertentwicklung von 4,9 Prozent p.a., und für 2023 betrug sie 9,1 Prozent (Stand 31.12.2023) - netto, nach Abzug der Fondsverwaltungsgebühr!

News in der digitalen bAV-Verwaltung: Arbeitgeber-Postfach

Clevere Arbeitgeber wünschen sich nicht nur leistungsstarke Betriebsrenten, sie interessieren sich auch für eine effiziente Verwaltung ihrer bAV-Verträge. Mit Canada Life bAVnet kann man Betriebsrenten auch digital verwalten – transparent und übersichtlich, ohne Papier. Dies ist eine echte Hilfe für Unternehmen, denn sie können so Ressourcen und etliche Handgriffe der konventionellen bAV-Verwaltung einsparen. bAVnet basiert auf der Technologie von Marktführer Xempus. Versicherungsmakler oder Arbeitgeber können auf ein und derselben Plattform Vertragsinformationen digital ändern. Arbeitgeber können den Mitarbeitenden auch einen Zugriff auf ihre Verträge geben, so dass diese zum Beispiel auch Namens- und Adressänderungen selbstständig erledigen können.



Arbeitgeber-Postfach für die digitale Kommunikation nutzen



Alle Vertragsunterlagen inklusive Police digital erhalten. Der Postversand entfällt



Noch weniger Papierchaos und der Verwaltungsprozess ist zusätzlich digitalisiert

Nun gibt es einen weiteren Service im Canada Life bAVnet: Das Arbeitgeber-Postfach. Es ermöglicht Arbeitgebern, nun auch den gesamten Schriftverkehr mit Canada Life zu bAV-Verträgen digital zu führen – ohne Papier. Auch können Arbeitgeber nun die Versicherungspolice in digitaler Form erhalten. Dies beinhaltet auch die Kopie der Police für Arbeitnehmende. Dieser Service ist bislang einzigartig bei Xempus.

Die digitale Verwaltung ist ein zusätzliches Angebot von Ihnen. So binden Sie sich und Ihre Beratung langfristig an das Unternehmen.

Ein funktionierendes bAV-Angebot steigert die Attraktivität als Arbeitgeber.

Die digitale Verwaltung erspart Ihrem Firmenkunden eine Menge Aufwand, Zeit und Kosten. Das Gleiche gilt auch für Sie!

Mitarbeiter können ihren bAV-Vertrag selbst beantragen. Somit haben Sie weniger Arbeit im Bestand.

Im Canada Life Vertriebsnavigator kann man mit e-cards übers Canada Life bAVnet informieren

Premium Grundfähigkeitsschutz mit und ohne AU-Klausel

Auch im Risikoschutz bietet Canada Life Neukunden noch mehr Flexibilität. Sie können nun bei Abschluss auswählen, ob sie einen Arbeitsunfähigkeitsschutz (AU-Klausel) im Premium Grundfähigkeitsschutz einschließen oder darauf verzichten wollen. Ohne AU-Klausel erhalten sie eine preislich günstigere Alternative. Egal, für was sich die Kunden entscheiden: Die 19 definierten Grundfähigkeiten des Tarifs sind immer abgesichert, um einen hochwertigen Schutz zu gewährleisten.

GENERATION private plus: Kurzformular für Zusatz-Schutz Schwere Krankheiten

Wer für die Rente sparen und sich gleichzeitig per Zusatz-Option gegen schwere Krankheiten absichern will, kann jetzt von vereinfachten Gesundheitsfragen im Tarif GENERATION private plus profitieren. In der Rentenversicherung der dritten

Schicht beantworten 16- bis 40-jährige per Kurzformular nur noch vier Gesundheitsfragen für eine Versicherungssumme bis zu 75.000 Euro. Diese enthalten schon die Fragen nach dem Raucherstatus und nach dem Body-Mass-Index. Nur noch 10 Gesundheitsfragen beantworten 16- bis 30-jährige bis zu einer Versicherungssumme von 250.000 Euro und 31- bis 45-jährige bis zu einer Versicherungssumme von 150.000 Euro.

Damit erhalten Kunden für die Zusatz-Option genau die Konditionen, die bereits in der Standalone-Lösung Schwere Krankheiten zur Verfügung stehen. Mit den vereinfachten Gesundheitsfragen im GENERATION private plus können Kunden ihre Altersvorsorge direkt mit einer Absicherung gegen schwere Erkrankungen kombinieren.

canada life

KALENDER

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

Ihr Feedback ist uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegewohnheiten. Daher die Frage an Sie:

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

Beteiligen Sie sich aktiv an der Gestaltung unseres Magazins und teilen Sie Ihre Ideen, Wünsche oder Anregungen mit uns. Lob und Kritik nehmen wir gerne entgegen.



Herausgeber

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster
Tel. 0251 3845000-0 | Fax-111
E-Mail: info@pma.de | Internet: www.pma.de

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Klaus Tisson,
Felix Maasjost, Sascha Hülsmann

Redaktion

Katarina Orlovic, Britta Schoke, Nils Kutz

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 BPS: Bild von Drazen Zigic auf Freepik // Artikel Finanz-Fitness Test: Bild von Freepik // Artikel Wir wollen doch nur spielen: Bild von Freepik, Designed by rawpixel.com / Freepik // Artikel Unsere Mitarbeiter, Best of Bilder, Danke an alle Aussteller, JAT 2024: Witte Watterdorff // Artikel Seezeitlodge: Günter Standl // Artikel Let's get physical...: Bild von 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:] 1.2024.1T

Mehr Flexibilität in der BU

neue Biometrie Tarifgeneration 02.2024

- ✓ Vereinfachte Gesundheitsprüfung für junge Leute
- ✓ Allgemeine Dienstunfähigkeit als Leistungsauslöser
- ✓ Deutliche Beitragssenkungen für viele Berufe
- ✓ Zahlreiche Verbesserungen in der Nachversicherung



Mein Leben.
Besser versichert.

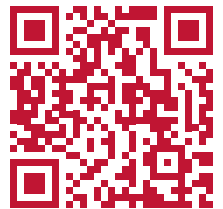
Canada Life bAVnet: Das Arbeitgeber- Postfach ist da!

canada  TM

Besser digital. Einfach clever.

Das Arbeitgeber-Postfach im Canada Life bAVnet ist da! Ab sofort bekommt der Arbeitgeber alle Vertragsinformationen inklusive der Police digital.

Nur bei Canada Life: Neben der digitalen Zustellung werden die Unterlagen auch automatisch kategorisiert. So erkennt der Arbeitgeber auf einen Blick, welche Dokumente für ihn selbst oder für seine Arbeitnehmer sind. Zusätzlich finden Sie und Ihre Kunden dort die komplette Vertragshistorie ab der Registrierung. Mit dem Canada Life bAVnet bieten wir Ihnen und dem Arbeitgeber eine moderne bAV-Verwaltung.



Einfach QR-Code
scannen, registrieren
und selbst überzeugen.

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.