



Risiko & Resilienz

Ist Sport Mord?

Rente, wie ich es will!

No risk, more fun...



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG



Unsere Budgettarife **Mehr Schwung für Ihr bKV-Geschäft.**

Die bKV-Budgettarife der NÜRNBERGER machen es Ihren Firmenkunden leicht, einfach zuzugreifen. Denn damit gibt es für alle Mitarbeiter ein individuelles Gesundheitspaket. Flexibel und passgenau.



Jetzt in Bewegung kommen:
vertrieb.nuernberger.de/budgettarife

Jetzt
zugreifen

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Landesdirektion Nord

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

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

Liebe Leserinnen und Leser,

in den letzten Wochen ist bei uns in Münster jede Menge passiert, vor allem auf dem grünen Rasen. Unser Heimatverein, der SC Preußen Münster, ist nach 33 Jahren in die zweite Bundesliga aufgestiegen – ein klares Beispiel dafür, dass Mut, Entschlossenheit und die richtige Strategie entscheidend sind. Dies gilt gleichermaßen für den Bereich Finanzen und Versicherungen. Neben Ausdauer und der richtigen Strategie, sind im Sport aber noch zwei weitere Themen von zentraler Bedeutung: Risiko und Resilienz. Bleiben wir daher doch in Bewegung und schauen wir mal, was wir von Fußballern und Sportlern hier lernen können.

Geht es nach unserem Partner Matthias Maisch, ist es vor allem die Art und Weise mit (potenziellen) Krisen und Niederschlägen umzugehen. Er betreut seit Jahren Profisportler und erklärt, wie wichtig es gerade unter Belastung ist, „am Ball zu bleiben“ und vorausschauend zu planen. Anzunehmen wäre, dass Gleiches auch für Unternehmer gilt. Laut Resilienz-Index 2024 ergreifen aber nur 22 Prozent der mittelständischen Unternehmen konkrete Maßnahmen zur Risikobewältigung. Hier besteht eindeutig Nachholbedarf.

Um Ihnen als Unternehmer und als Privatperson zu mehr Wohlbefinden zu verhelfen, haben wir die Themen Risiko und Resilienz auch aus vertrieblicher, persönlicher und psychologischer Sicht beleuchtet. Das Ergebnis? Praktische Tipps, Techniken und Produkte, um Stress zu bewältigen oder gar zu vermeiden und mehr Ausgeglichenheit im Arbeitsalltag zu erreichen. Aber auch die Themen unserer Veranstaltungen im Frühjahr waren ausgewogen. Es war für jeden etwas dabei - nicht nur inhaltlich. Wir trafen uns nämlich dort, wo andere Urlaub machen. Aber apropos Balance. Mehrwerte, aber vor allem mehr Zeit bietet seit kurzem unsere neue [pma:] Produkthitliste – eine kuratierte Auswahl der besten Sachprodukte, die weit über den Vergleich von Preis-Leistung hinausgeht. Wenn Sie sich für richtig gute Konditionen interessieren, dann besuchen Sie doch unser neues, exklusives Leasingportal. Hier erfüllen

wir gemeinsam Kundenwünsche und bieten maßgeschneiderte Finanzierungslösungen, flexible Konditionen und sofortige Verfügbarkeit.

Sofort verfügbar ist auch unsere ultimative Sommer-Checkliste. Trotz unbestreitbarer Freuden birgt die wärmste Zeit des Jahres auch diverse Risiken. Welche das sind und wie Sie ihnen am besten begegnen, erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Für alle, die nun aber lieber hören als lesen wollen, für die haben wir noch etwas ganz Besonderes: unseren Podcast, zu hören (fast) überall, wo es Podcasts gibt. Wofür Sie sich auch entscheiden – lesen oder hören – ich wünsche Ihnen viel Spaß dabei.



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Risiko & Resilienz]

- 6 Achtsamkeit und Resilienz: Das Rezept zur Stressbewältigung? _[pma:]
- 8 Gewappnet gegen Kriesen? _[pma:] Team Vertrieb
- 10 Nervenkitzel gefällig? _[pma:]
- 14 Versicherungsschutz für Profisportler _[pma:]
- 18 Im Rausch der Tiefe, der Höhe, der ... _[pma:]
- 20 Zahlen, Daten, Fakten – Risiko & Resilienz _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 22 Schützen Sie sich und Ihre Familie mit einer Unfallversicherung _Barmenia
- 24 Neue PKV der Allianz _Allianz
- 26 NÜRNBERGER Budgettarife – Die flexible Lösung _Nürnberger
- 28 Ist Sport Mord? _[pma:]

[Lebensversicherung]

- 30 Die baV-verstehen: Mehr als nur als Altersvorsorge _[pma:] Team Gesundheit, **Vorsorge**, Vermögen
- 32 20 JAHRE UWP-PRINZIP: Wenn innovative Ideen sich auszahlen _Canada Life
- 34 Die neue Fondsrente "JustInvest" von AXA ist da! _AXA Konzern AG
- 36 „Rente, wie ich es will!“ _VOLKSWOHL BUND

[pma:panorama]

- 60 Wenn der Hund Spülmittel gefressen hat, die Kinder über den welligen Teppich stolpern und die romantische Kerze zum Brandherd wird. _[pma:]
- 62 No Risk, More Sun... _[pma:]

[Vertrieb]

- 38 Arbeiten, wo andere Urlaub machen _[pma:]
- 40 ELVIS.REDesign _[pma:] Vertriebstechnik
- 41 TECH MEETS TASTE: unser 2. InnoTech Tag in der Hafenkäserei _[pma:] Vertriebstechnik
- 42 Viel hilft viel – Unsere Vertriebstage im Frühling _[pma:] Team Vertrieb

[Sachversicherung]

- 44 Flotten-Fieber: Nicht nur im Herbst heißbegehrt _[pma:] Team Sach
- 46 Die Hausratversicherung der Dialog: optimaler Schutz für das Zuhause _Dialog
- 48 Die Top-Hits der privaten Sachprodukte _[pma:] Team Sach
- 50 Versichern Sie die Akteure der Energiewende und profitieren Sie als Makler _R+V Poolbetreuung Nord

[Kapitalanlagen]

- 52 Investmentfonds – Die clevere Alternative zu Einzeltiteln _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 54 Kundenwünsche erfüllen war nie einfacher: unser Privatkredit- Special! _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, **Vermögen**
- 56 BPS Fonds-VV ab sofort mit ETFplus-Strategie _BPS Fondsvermögensverwaltung

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 66 Impressum





Achtsamkeit und Resilienz: Das Rezept zur Stressbewältigung?

Resilienz bezeichnet die Fähigkeit eines Individuums, sich von Rückschlägen, Stress und Traumata zu erholen. Diese Fähigkeit ist nicht angeboren, sondern entwickelt sich im Laufe des Lebens durch Erfahrungen und soziales Lernen. Psychologisch betrachtet umfasst Resilienz mehrere Komponenten:

Selbstwirksamkeit: Das Vertrauen in die eigene Fähigkeit, Herausforderungen zu bewältigen.

Kohärenzgefühl: Das Gefühl der Sinnhaftigkeit und das Verständnis, dass das Leben trotz seiner Widrigkeiten sinnvoll ist.

Emotionsregulation: Die Fähigkeit, emotionale Reaktionen zu kontrollieren und anzupassen.

Es gibt verschiedene Methoden Ihre Resilienz zu fördern, darunter

- soziale Unterstützung, die ein starkes Netzwerk an Beziehungen und emotionalem Rückhalt bietet,
- positive Selbstwahrnehmung, die das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten stärkt,
- und Problemlösungsfähigkeiten, die Strategien zur Bewältigung von Herausforderungen umfassen.

In einer turbulenten, volatilen und komplexen Welt gewinnen die Begriffe Resilienz und Achtsamkeit zunehmend an Bedeutung. Diese grundlegenden Konzepte sind nicht nur Gegenstand intensiver Forschung und praktischer Anwendungen in der Psychologie, sondern bieten auch eine grundlegende Antwort auf die Herausforderungen, mit denen wir täglich konfrontiert sind. Sie bilden das Fundament, auf dem wir ein ausgeglichenes und erfülltes Leben aufbauen können, indem sie uns die Werkzeuge an die Hand geben, mit Stress umzugehen und unsere psychische Gesundheit zu fördern.

„Mindfulness“ - Zustand der offenen, nicht wertenden Aufmerksamkeit gegenüber dem gegenwärtigen Moment.

Achtsamkeit, auch bekannt als „Mindfulness“, ist ein Zustand der offenen, nicht wertenden Aufmerksamkeit gegenüber dem gegenwärtigen Moment. Psychologisch basiert Sie auf den Prinzipien der buddhistischen Meditation, wurde jedoch in den letzten Jahrzehnten für die westliche Psychologie adaptiert. Die Praxis der Achtsamkeit umfasst die fokussierte und bewusste Wahrnehmung der aktuellen Erlebnisse, das Beobachten von Gedanken und Gefühlen, ohne sie zu bewerten, sowie die Akzeptanz des gegenwärtigen Moments, ohne den Drang, ihn zu verändern. Forschung zeigt, dass es zahlreiche psychologische Vorteile gibt, darunter die Reduktion von Stress, die Verbesserung der emotionalen Balance und die Förderung der kognitiven Flexibilität. In Kombination mit der eigenen Resilienz kann dies zu einem starken Schutzschild in Krisen werden. Sei es eine persönliche Krise wie der Verlust eines geliebten Menschen oder eine globale Krise wie eine Pandemie, Resili-

enz und Achtsamkeit spielen eine entscheidende Rolle. Resilienz hilft dabei, die Auswirkungen von Stress und Trauma zu minimieren, während Achtsamkeit den Umgang mit negativen Emotionen und die Aufrechterhaltung des inneren Gleichgewichts erleichtert. Praktische Anwendungen können regelmäßige Meditation oder Achtsamkeitsübungen umfassen. Sie helfen, einen klaren Kopf zu bewahren und emotional ausgeglichen zu bleiben. Auch Resilienztrainings, die Fähigkeiten wie den Aufbau sozialer Netzwerke und die Entwicklung positiver Selbstgespräche stärken, helfen.

Ein Beispiel für die erfolgreiche Anwendung ist das „Mindfulness-Based Stress Reduction“ (MBSR) Programm, das von Jon Kabat-Zinn entwickelt wurde. Dieses Programm hat sich in der Behandlung von Stress, Angst und Depression als äußerst effektiv erwiesen. Eine Übung aus dem Programm ist das Box Breathing. Probieren Sie es doch einmal mit uns:



Fühlen Sie sich schon ruhiger? Sie sehen: Resilienz und Achtsamkeit sind nicht nur theoretische Konzepte, sondern praktische Lebenskompetenzen, die jedem Menschen helfen können, besser mit den Herausforderungen des Lebens umzugehen. Indem wir diese Fähigkeiten entwickeln und fördern, können wir nicht nur unser persönliches Wohlbefinden steigern, sondern auch gestärkt aus Krisenzeiten hervorgehen.

[pma:]

GEWAPPNET GEGEN **KRISEN?**

Wie resilient sind deutsche Unternehmen, wenn es brenzlich wird?

In einer Zeit voller Unsicherheiten, geprägt von Inflation, Krieg, Klimakrise und einer möglichen Rezession, ist es wichtig, sich als Unternehmen für solche Fälle zu wappnen und Resilienzstrategien zu entwickeln. Deshalb versuchen wir in diesem Beitrag herauszufinden, wie krisenresistent deutsche Unternehmen tatsächlich sind.

Obwohl Deutschland im Resilienz-Index von FFP (The Fund for Peace) weltweit auf Rang 7 liegt (Resilienz-Index für Gesellschaft und Ökonomie weltweit 2022 | Statista), spiegelt sich dieses Ergebnis bei den meisten mittelständischen Unternehmen nicht wieder:

Firmen fürchten Krisen, bleiben aber oft untätig.

52%

der Unternehmen stufen sich als akut krisengefährdet ein

22%

ergreifen konkrete Maßnahmen, um sich vor Krisen zu schützen

Quelle: R+V Resilienz-Index 2024 | Basis: Befragung von 200 Entscheidern mittelständischer Unternehmen (>10 Mitarbeiter) und 1.000 Beschäftigten.

Laut dem Resilienz-Index der R+V stufen sich nämlich mehr als die Hälfte der Unternehmen als akut krisengefährdet ein. Allerdings ergreifen nur 22 Prozent der befragten Unternehmen konkret Maßnahmen.

Aber warum treffen nur so wenige Unternehmen aktiv Vorkehrungen gegen potenzielle Krisen? Ein möglicher Grund: Fehleinschätzung. 82 Prozent des Top-Managements von Unternehmen sind davon überzeugt, Krisen gut meistern zu können. Diese Diskrepanz zwischen Selbsteinschätzungen und Realität wird vielen zum Verhängnis.

Doch, wo liegen denn nun die Abdeckungs-lücken der Unternehmen gegen Resilienz?

Lücken sehen die Unternehmen vor allem im Bereich der erneuerbaren Energien, der Sicherung der eigenen Energieversorgung, der Digitalisierung und der IT-Sicherheit. Besorgniserregend ist, dass mehr als 2/3 der Entscheider die in der Umfrage abgefragten Resilienzfaktoren als relevant einschätzen.

Und was können Unternehmen nun tun und wie können wir ihnen helfen?

Die Hälfte der Unternehmen ist davon überzeugt, dass externe Unterstützung von großem Nutzen ist, vor allem in Bereichen,

Dieser Resilienz-Index wird von Mentefactum begleitet und durch Befragungen von mittelständischen Unternehmen anhand von 10 Faktoren, wie beispielsweise. Digitalisierungsgrad des Betriebes, den finanziellen Rücklagen oder den Angeboten zur Mitarbeiterbindung, gebildet. Zusätzlich fließt eine Selbsteinschätzung der Unternehmen ein, inwiefern Unternehmen ihre eigene Krisenanfälligkeit und die Förderung der eigenen Widerstandskraft bewerten. In diesem Index erreichen die mittelständischen deutschen Unternehmen von 100 Punkten nur 64. Aus Sicht der Beschäftigten ist die Resilienz gegen Krisen mit einem Ergebnis von 61 Punkten sogar noch geringer.

die nicht zu ihren Kernkompetenzen zählen. Themen, bei denen sie Hilfe in Anspruch nehmen würden, sind IT-Sicherheit, Technikstandhaltung, erneuerbare Energie und Liquidität. Im Rahmen dieser externen Unterstützung sind Unternehmen aber auch auf Versicherungen angewiesen. Diese bieten auch in wirtschaftlich schwierigen und turbulenten Zeiten Sicherheit und tragen so zur Krisenfestigkeit bei. Insbesondere bei Cyber- und Photovoltaikversicherungen wünschen sich mittelständische Unternehmen zunehmend externe Unterstützung.

Hier kommen sie ins Spiel!

Sie als Makler können mit Ihrer Beratung zu mehr Resilienz beitragen und mit Ihrer Expertise - gerade vor dem Hintergrund der Krisenvorbereitung - Unternehmen langfristig als Kunden gewinnen.

Also, worauf warten Sie noch?

[pma:] Team Vertrieb

A woman with long dark hair, wearing a blue top and a black watch, is climbing a dark, textured rock face. She is reaching up with her right arm, and her left arm is also extended. The background is a mix of dark and light brown rock textures.

Nervenkitzel gefällig?

Was haben Solo-Freiklettern, ein Ultra-Marathon oder Bungee-Jumping gemeinsam?

Ob als Abwechslung zum statischen Berufs- und Alltagsleben, um Ängste zu überwinden und sich persönlich weiterzuentwickeln oder einfach auf der Suche nach einer neuen persönlichen Herausforderung, die einen an seine körperlichen und geistigen Grenzen bringt: Extremsportarten werden immer beliebter und vielfältiger. Was sie jedoch alle gemeinsam haben, ist das Risiko.

Doch was bewegt Menschen dazu, ein solches Risiko einzugehen? Die Antwort liegt oft in den tiefgreifenden positiven Auswirkungen, die Extremsportarten auf das Leben derer haben können, die sie ausüben. Extremsport kann z.B. das Selbstvertrauen stärken, Stress abbauen und ein starkes Gefühl von Erfüllung und Erfolg vermitteln. Aber wo Licht ist, ist auch Schatten. Denn neben all den positiven Effekten (später dazu mehr), stellt sich doch unweigerlich auch die Frage, wie sich Extremsportler gegen die unvermeidlichen Risiken ihres Tuns absichern können. Vielleicht beginnen wir aber ganz von vorn und schauen einmal, was sich hinter dem Begriff Extremsport eigentlich verbirgt.

Was zählt als Extremsport?

Als Extremsport wird allgemein eine sportliche Tätigkeit bezeichnet, welche einen Menschen an seine physischen und psychischen Grenzen bringt, eben ein Extrem.

Die Herausforderungen von Extremsport sind meist von hohem Risiko geprägt.

Was ist Risiko?

Risiko beschreibt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Handlung misslingt und zu negativen Folgen führt. Die Risikoeinschätzung ist jedoch für jeden Menschen subjektiv.

Die 3 Kategorien des Extremsports:

RISIKOSPORT:

„Sport mit potenziell hohem Risiko, z.B. Solo-Freiklettern, Slacklining in großen Höhen, steile Abfahrten mit dem Mountainbike, Base-Jumping etc. Bei typischen Risikosportarten können Fehler rasch zu schweren oder sogar tödlichen Verletzungen führen“ (Quelle: Gesundheit.GV.AT | Extremsport).

EXTREMSPORT:

„Sport mit dem Ziel einer sehr hohen Ausdauerleistung, z.B. Langdistanzwettbewerbe im Laufen, Radfahren, Schwimmen, Ultra-Marathons unter extremen Bedingungen etc.“ (Quelle: Gesundheit.GV.AT | Extremsport)

FUN-SPORT:

„Sogenannte „Fun-Sportarten“ wie Bungee-Jumping vermitteln mit hohem technischen Aufwand besondere Erlebnisse. Dafür ist meist kein spezielles Training erforderlich“ (Quelle: Gesundheit.GV.AT | Extremsport).

Warum einen Extremsport ausüben?

In den letzten Jahren hat das Interesse an Extremsportarten stetig zugenommen und auch die Gründe für die Ausübung sind vielfältig. Neben der Suche nach dem „Kick“ oder der Abwechslung vom Alltag, sind auch die bewusste Auseinandersetzung mit den eigenen Ängsten und der eigenen Kontrolle oder die Steigerung des Selbstwertgefühls und der Identität mögliche Motive (Quelle: Gesundheit.GV.AT | Extremsport).

Welche positiven Auswirkungen kann Extremsport haben?

Neben der kurzfristigen Ausschüttung von Endorphinen und dem

damit verbundenen Glücksgefühl, können die im Extremsport entwickelten Fähigkeiten auch positiv für den Alltag sein.

So erlernt man z.B. Fähigkeiten wie Frustrationstoleranz, Demut, Zielstrebigkeit und Motivationskraft. Diese kann man wunderbar in andere Lebensbereiche übersetzen und langfristig davon profitieren.

Wer jetzt sagt: „Extremsport ist mir sowieso zu gefährlich“, wird eventuell überrascht sein, denn die meisten Verletzungen passieren tatsächlich nicht beim Extremsport, sondern beim Alltagssport und oft sogar bei vermeintlich harmlosen Sportarten wie Tischtennis.

Sportunfälle Statistik

33% Fußball

20% Skifahren

12% Tennis, Tischtennis o.ä.

6% Reiten

(Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV))

Von erhöhtem Risiko sind aber auch Profi-/Berufssportler betroffen. Aufgrund einer massiven körperlichen Belastung sind langwierige Verletzungen keine Seltenheit. Die Folgen solcher Verletzungen können aber für Profisportler verheerend sein. Dies ist nicht zuletzt deshalb der Fall, weil ihre Existenz von ihrer körperlichen Verfassung abhängt.

Aus diesem Grund gibt es für Profisportler die Möglichkeit, sich mit verschiedenen Spezialprodukten optimal abzusichern. Welche das sind und worauf man bei der Beratung von Profisportlern achten sollte, erfahren Sie in zwei weiteren, spannenden Beiträgen (**S. 14 und S. 18**)

[pma:]

[partner:] 2 | 2024

**JETZT
ONLINE!**



Wir helfen heilen!

unsere Informations- und Beratungsplattform
für Zahnärzte, Apotheker und Mediziner

denphamed.de

DenPhaMed +



Individuelle Beratung für Fachkräfte im Gesundheitswesen

DenPhaMed bietet allen Fachkräften im Gesundheitswesen die Informationen, die rund um die außerfachlichen Themen wichtig sind. Mit unserer persönlichen und fachspezifischen Beratung für Ärzte, Zahnärzte und Apotheker unterstützen wir Sie und versorgen Sie mit zeitgemäßen

Wir haben die Antworten speziell für Ihren Fachbereich



Für Apotheker

Versicherungsschutz für Profisportler: **ZWISCHEN RISIKO UND RESILIENZ**



FINANZHAUS.MAISCH

Profisportler stehen nicht nur im Rampenlicht, sondern auch unter enormem Druck. Ihre Karrieren können durch Verletzungen oder andere unvorhersehbare Ereignisse schnell gefährdet werden. In unserer aktuellen Ausgabe, die sich dem Schwerpunkt Risiko und Resilienz widmet, werfen wir einen Blick auf die besonderen Herausforderungen, die bei der Versicherung von Profisportlern auftreten. Hierfür haben wir einen Experten auf diesem Gebiet interviewt: einen Versicherungsmakler, der sich auf den Schutz von Profisportlern spezialisiert hat. Er wird uns Einblicke in die speziellen Bedürfnisse, Risiken und die maßgeschneiderten Versicherungslösungen geben, die Profisportler benötigen, um ihre Karriere und ihre Zukunft abzusichern.



M. Maisch

I Einführung und Hintergrund

Herr Maisch, können Sie sich bitte kurz vorstellen und uns etwas über Ihren beruflichen Hintergrund erzählen?

(Lacht...) Ich bin Jahrgang 1974, Weltmeisterjahrgang, seit 26 Jahren verheiratet und habe drei erwachsene Kinder. Vor 25 Jahren begann ich meine berufliche Laufbahn als selbständiger Berater bei einer Bausparkasse. Ich sehe Veränderungen als Herausforderung und bin deshalb in die Allfinanzdienstleistung eingestiegen. Da ich jedoch immer nur die Interessen eines Partners vertreten habe, wechselte ich 2010 in die Unabhängigkeit. Ich wollte die Interessen meiner Kunden vertreten und nicht die einer Gesellschaft. Diese Unabhängigkeit, auch bei und mit [pma:], erlaubt mir, ohne Vorgaben zu arbeiten und von regionalen Kontakten sowie der Begleitung durch Spezialisten zu profitieren, was unschlagbar ist.

Tja, und die Themen Fußball und Sport haben mich schon immer begleitet. Bereits seit 1999 verfolge ich ein strategisches Werbekonzept, angefangen im Breitensport bis hin zu exklusiver Bandenwerbung bei einem Zweitligaspiel gegen den HSV und in der Frauenbundesliga. Zudem habe ich früh den Wachstumsmarkt E-Sports erkannt und gehörte zu den Ersten, die dort Sichtbarkeit hatten.

Wie sind Sie dazu gekommen, sich auf die Versicherung respektive Beratung von Profisportlern zu spezialisieren?

Ich habe mich schon früh auf den Bereich Fußball fokussiert. Es hat zwar eine Weile gedauert, aber durch gezieltes Marketing und Kooperationen konnte ich in diesem Bereich Fuß fassen. Diese „Spezialisierung“ (eigentlich mag ich das Wort nicht) war eine bewusste unternehmerische Entscheidung, die eine klare strategische Ausrichtung gepaart mit entsprechendem Marketing erforderte. Darüber hinaus bin ich aktiv im Verein Global United FC engagiert, in dem ehemalige und aktive Fußballprofis für den Slogan "WE LOVE FOOTBALL. WE LOVE OUR PLANET" national und international unterwegs sind. Diese Aktivitäten haben mir zusätzlich geholfen, wertvolle Kontakte zu knüpfen und mein Netzwerk im Bereich Profisport weiter auszubauen.

I Besondere Bedürfnisse und Risiken

Welche besonderen Bedürfnisse haben Profisportler im Vergleich zu „normalen“ Versicherungsnehmern?

Profisportler als Personen des öffentlichen Lebens legen großen Wert auf Vertrauen und Diskretion. Sie schotten sich oft ab und brauchen einen Berater, der den Alltag eines Sportlers versteht und flexibel begleitet.

Welche spezifischen Risiken sind Profisportler ausgesetzt?

Profisportler sind hohen körperlichen und mentalen Belastun-

gen ausgesetzt, was zu Gesundheitsrisiken führt. Die Planbarkeit der Karriere ist ebenfalls ein großes Thema: Wie erfolgreich wird jemand, wie lange geht die Karriere und was passiert danach? Im Frauenfußball ist dies noch extremer.

Besonders bemerkenswert finde ich in diesem Zusammenhang das Thema Resilienz. Es ist wirklich bewundernswert, wie sich Spieler trotz vieler Verletzungen wieder in ihre Karriere (zurück) kämpfen.

I Versicherungslösungen

Welche Arten von Versicherungen sind für Profisportler besonders wichtig?

Eine Invaliditätsabsicherung und Unfallversicherung sind äußerst wichtig. In diesem Zusammenhang auch die Absicherung gegen Eigenbewegung. Darüber hinaus sollte unbedingt eine individuelle IST-Analyse durchgeführt werden, um zu entscheiden, was wirklich wichtig ist. Jeder Sportler hat andere Bedürfnisse, seien es Immobilieninvestitionen oder Aktien, die dann spezifische Versicherungen erfordern.

I Herausforderungen für Makler

Welche Hürden und Herausforderungen gibt es bei der Versicherung und Beratung von Profisportlern und wie gehen Sie damit um?

Die größte Herausforderung ist eine umfassende Risiko- und Gesundheitsanalyse. Viele Sportler haben aufgrund ihrer zeitlichen und beruflichen Verpflichtungen oft nicht die Möglichkeit, sich selbst intensiv darum zu kümmern. Daher ist es entscheidend, sie aktiv in den Prozess einzubinden und ausführlich über alle Aspekte zu informieren. Dies sollte in einer entspannten und verständlichen Weise geschehen, um sicherzustellen, dass sie fundierte Entscheidungen treffen können.

Können Sie also die Konzentration auf eine bestimmte Zielgruppe empfehlen?

Als Unternehmer muss ich mir grundsätzlich immer die Frage stellen, wohin ich will und welche Richtung ich einschlagen will. Eine klare Ausrichtung ermöglicht es, in einem bestimmten Bereich tiefere Kenntnisse und Erfahrungen zu entwickeln und sich so von der Konkurrenz abzuheben. In meinem Fall habe ich mich für das Thema Fußball entschieden. Durch diese Fokussierung kann ich gezieltes Marketing betreiben, mein Netzwerk erweitern und meine Dienstleistungen optimal auf die Bedürfnisse meiner Zielgruppe abstimmen. Das schafft nicht nur Vertrauen bei den Kunden, sondern auch eine höhere Effizienz und Effektivität in der Beratung.

■ Beratungsansatz

Worauf sollten Versicherungsmakler achten, wenn sie Profisportler beraten?

Diskretion und das Bewusstsein, dass die Karriere eines Profisportlers deutlich kürzer ist. Die Risikoanalyse ist viel extremer und oft sind die Versicherungssummen zu niedrig. Zudem sollte man sich von der Energie und Motivation dieser besonderen Menschen anstecken lassen.

Wie unterscheidet sich die Beratung eines Profisportlers von der eines „normalen“ Kunden?

Die Beratung eines Profisportlers unterscheidet sich erheblich von der eines normalen Kunden. Profisportler sind anderen Risiken ausgesetzt und benötigen daher spezielle Absicherungen. Die Versicherungssummen sind meist deutlich höher, und es ist ein hohes Maß an Flexibilität erforderlich, insbesondere in Bezug auf die Erreichbarkeit des Beraters. Darüber hinaus ist es wichtig, die spezifischen Anforderungen und den oft unvorhersehbaren Karriereverlauf eines Profisportlers zu verstehen und entsprechend zu planen.

■ Risikomanagement

Welche Maßnahmen und Strategien empfehlen Sie Profisportlern, um ihre Risiken zu minimieren?

Es ist entscheidend, sich von Anfang an einen unabhängigen Finanz- und Versicherungsmakler zu suchen und diesen mit dem Steuerberater in Einklang zu bringen. Dies bietet echten Mehrwert.

Wie wichtig ist Prävention und Gesundheitsmanagement in Ihrer Beratung?

(Schmunzelt...) Da kann ich eher viel mehr von meinen Gegenübern lernen. Um aber mental immer hellwach zu sein, Optimismus, Lebensfreude und richtig Lust auf Finanzen auszustrahlen, bin ich viel in der Natur und mit meinen Hunden unterwegs. Oder ich gehe einmal im Monat alleine in die Berge wandern.

■ Fallbeispiele

Können Sie uns von einem Fall erzählen, in dem eine Versicherung einen Profisportler vor einem großen finanziellen Schaden bewahrt hat?

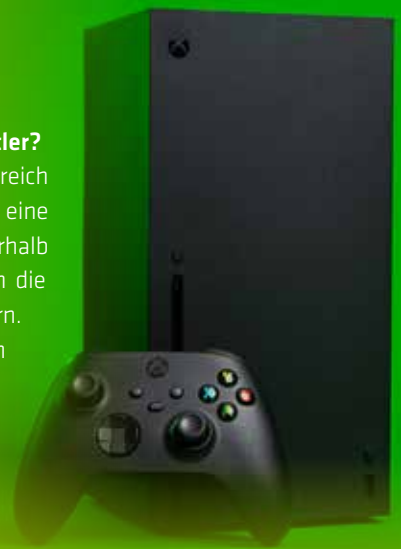
Bisher hatte ich das große Glück, dass keiner meiner Kunden eine solche Versicherung dringend gebraucht hat. Aber durch gute Vorbereitung und Absicherung sind wir stets auf der sicheren Seite.

■ Zukunft der Versicherungen für Profisportler/Extremsportler

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie in der Zukunft

der Versicherungen für Profisportler?

E-Sports ist ein wachsender Bereich mit neuer Klientel. Zudem sehe ich eine stärkere Professionalisierung innerhalb der Vereine, die sich vermehrt um die Absicherung ihrer Spieler kümmern. Das bedeutet für uns bzw. mich u.U. Einbußen. Nichtsdestotrotz geht der Trend aber stark zum unabhängigen Berater.



E-Sports (elektronischer Sport)

bezeichnet den Wettkampf zwischen Menschen in Computerspielen. Es ist ein wachsender Markt mit Millionen von Spielern und Fans weltweit. Der globale E-Sports-Markt wird auf mehrere Milliarden Dollar geschätzt. Berufliche Perspektiven bieten sich für Spieler (Pro-Gamer), Trainer und Analysten, Streamer und Influencer sowie Event-Manager und Organisatoren. In Deutschland hat es sich der ESD zur Aufgabe gemacht, den E-Sport voranzutreiben.

■ Abschluss und Ratschläge

Welchen Rat würden Sie jungen aufstrebenden Profisportlern geben, wenn es um den richtigen Versicherungsschutz geht?

Geht frühzeitig das Thema Risiko und Finanzen an, auch mit euren Eltern. Sucht euch einen unabhängigen Berater und bindet euch nicht zu früh an langfristige Verträge. Es ist wichtig, dass ihr euch auf das Spielen konzentrieren könnt.

Haben Sie abschließend noch etwas, das Sie unseren Lesern und Ihren Kollegen mit auf den Weg geben möchten?

Ein großes Verständnis für Vorsicht und Skepsis ist wichtig. Transparenz des Beraters ist entscheidend, denn Vertrauen reduziert Komplexität. Man muss bereit sein, zu investieren und sich zu spezialisieren, sei es als Generalist oder in eine bestimmte Richtung. Die Sportler kommen zu mir, weil sie diese – und jetzt benutze ich Ihre Vokabel doch einmal selbst – Spezialisierung schätzen.

Herr Maisch, vielen Dank für Ihre Zeit und die wertvollen Einblicke in die Versicherung von Profisportlern. Ihre Expertise hilft uns, die besonderen Herausforderungen und Lösungen in diesem Bereich besser zu verstehen. Wir sind sicher, dass Ihre Ratschläge und Erfahrungen unseren Lesern dabei helfen werden, besser auf die Risiken und Bedürfnisse von Profisportlern vorbereitet zu sein und sich vielleicht sogar auf die Suche nach einem neuen Talent zu machen...;o)

[pma:]



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

ALLTAGSHELD ODER FREIZEIT-
PROFI? WIR BIETEN FÜR JEDEN
INDIVIDUELLEN SCHUTZ.

#MachenWirGern

Die Unfallversicherung der Barmenia: Wir stellen den Unfallschutz individuell für Ihre Kunden zusammen – ganz nach Ihren Bedürfnissen.

Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, erfahren Sie unter:
www.maklerservice.de oder telefonisch unter **0151 72652766**.
(Ansprechpartner Thomas Knobloch)



IM RAUSCH DER TIEFE, DER HÖHE, DER ...

Grenzenlos mutig: Die Welt der Risiko- und Extremsportarten

In der Welt des Sports gibt es eine Nische, die von den Wagemutigen bewohnt wird - eine Welt, in der die Grenzen des menschlichen Potenzials ausgereizt und das Unmögliche immer wieder neu definiert wird. Tauchen Sie ein in die atemberaubende und oft auch beängstigende Landschaft der Risiko- und Extremsportarten. Hier finden sich diejenigen, die den Nervenkitzel suchen, diejenigen, die sich der Gefahr stellen und diejenigen, die Grenzen überschreiten. Von schwindelerregenden Höhen bis zu unergründlichen Tiefen, von der wilden Natur bis zu urbanen Herausforderungen - diese Sportarten fordern nicht nur körperliche Fähigkeiten. Begleiten Sie uns auf einer Reise voller Adrenalin und Abenteuer, wo Risiko und Resilienz zu einem Tanz zwischen Mensch und Natur verschmelzen.

Risikosportarten

Highlining

Sie kennen solche Balancierseile wahrscheinlich aus Parks oder von Spielplätzen. Diese Sportart nennt sich Slacklining. Sie ist ein gutes Beispiel dafür, wie einfache sportliche Aktivitäten zu Extremsportarten transformiert werden können. Das Highlining ist eine auf dem Slacklining beruhende Risikosportart, bei der in enormen Höhen zwischen beispielsweise Berggipfeln, Schluchten oder riesigen Gebäuden und Wolkenkratzern ein solches Seil gespannt wird.

Dies wird sowohl mit Sicherungsseilen betrieben, allerdings auch oft ohne jegliche Absicherung, was diese Sportart zu einer enorm gefährlichen und eventuell sogar tödlichen macht.

Base-Jumping

Eine ähnliche Sportart, bei der einem schon von bloßem Zuschauen mulmig wird, ist das Base-Jumping.

Bei dieser Sportart springen Risikosportler von hohen Gebäuden, Bergen oder Brücken. Dabei sind sie nicht gesichert und ausschließlich mit einem Fallschirm oder Wingsuit ausgestattet. Der große Unterschied zu der Fun-Sportart Fallschirmspringen ist, dass die Absprunghöhe häufig geringer als 100 Meter beträgt und somit die Zeit, um den Fallschirm zu öffnen enorm kurz ist. Kleinste Fehler werden in diesem Fall bestraft.



Extremsportarten

Apnoetauchen

Beim Apnoetauchen tauchen Extremsportler ohne Atemzufuhr in enorme Tiefen. Die Taucher begeben sich teilweise in Tiefen von mehr als 100 Metern, was mit dem Hintergrund keiner vorhandenen Luftzufuhr ein unvorstellbares Risiko mit sich bringt.

Ultramarathons & Berglaufen (inkl. Bergmarathons)

Bei einem Ultramarathon bestreiten Extremsportler Laufwege, welche größere Distanzen als ein Marathon aufweisen. Diese liegen beispielsweise bei 100km.

Darüber hinaus können solche Ultramarathons auch in bergigen Landschaften und Gebirgen durchgeführt werden. Bei dieser Sportart wird die Ausdauerfähigkeit auf das Maximum getrieben.

Fun-Sport

Bungee-Jumping

Bei der Fun-Sportart Bungee-Jumping springt man durch ein Seil gesichert kopfüber von Gebäuden, Brücken oder Klippen hinunter. Durch die Elastizität des Seils wird der Springer mehrfach wieder nach oben katapultiert, bis er zum Stillstand kommt.

Canyoning

Beim Canyoning bewegen sich Fun-Sportler mit Kletterausrüstung ausgestattet durch eine Schlucht. Meist beinhaltet dies Klettern, Abseilen oder Rutschen, eventuell aber auch Schwimmen oder sogar Tauchen.

[pma:]

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – Risiko & Resilienz

Werfen Sie mit uns einen Blick auf die vielfältigen Facetten von Risiko und Resilienz, von erstaunlichen Schadenssummen bei Naturkatastrophen bis hin zu schrägen Vergleichen – hier finden Sie alles, was Sie über die Balance zwischen Sicherheit und Herausforderung wissen müssen.

2,97 Billionen US-Dollar

war die Schadenssumme, die Naturkatastrophen zwischen 2000-2019 verursachten, sie forderten über 1,23 Millionen Menschenleben (EM-DAT, The International Disaster Database).

2022 feierte das Bundesinstitut für Risikobewertung sein 20-jähriges Bestehen

19% mehr gemeldete Datenschutzverletzungen in 2020 im Vergleich zum Vorjahr

3,86 Millionen US-Dollar

kostet ein Cyber-Vorfall im Durchschnitt (IBM Cost of a Data Breach Report)



Mit einem Indexwert von 8,4 hat Norwegen im weltweiten Vergleich die höchste Resilienz

DAS RISIKO, BEIM BERGSTEIGEN TÖDLICH ZU VERUNGLÜCKEN, LIEGT BEI UMGEFÄHR 1 ZU 1.750

30 Milliarden US-Dollar werden laut dem Global Adaptation Index (GAIN) von Regierungen und Unternehmen weltweit jährlich in Maßnahmen zur Anpassung an den Klimawandel und zur Stärkung der Resilienz investiert

Unternehmen mit einem klaren Krisenmanagementplan haben eine um 25% höhere Überlebensrate.

Das Risiko eines Autounfalls steigt um das Fünffache, wenn man während der Fahrt eine SMS liest.



264 Millionen Menschen (WHO)

leiden weltweit an Depressionen, einem der führenden Risikofaktoren für eine geringe Resilienz

Menschen mit einer hohen emotionalen Resilienz haben ein um **40% geringeres Risiko**, an Depressionen zu erkranken.

Nur 30% der weltweiten Wirtschaftsleistung sind diversifiziert, was bedeutet, dass die Mehrheit der wirtschaftlichen Risiken ungeschützt bleibt (Swiss Re Sigma Report).

4 FAKTOREN

beeinflussen die Resilienz: Akzeptanz, Optimismus, Lösungsorientierung oder auch soziale Beziehungen



80% der Naturkatastrophen bleiben weltweit unversichert

Die Wahrscheinlichkeit, den Jackpot im Lotto zu knacken, liegt bei etwa **1 zu 14 Millionen**.

Menschen, die täglich mindestens 30 Minuten Sport treiben, haben ein um 30% niedrigeres Risiko für Herzkrankungen.

Jährlich sterben etwa 40 Menschen weltweit durch das Umkippen von Toiletten, während nur etwa 10 Menschen von Haien getötet werden.

[pma:]



ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Schütze das Wertvollste, was du hast.

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte
an Ihren Allianz Key Account Manager:

Marc Lorbeer-Feldmann

Tel.: 0221.9457-22278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Schützen Sie sich und Ihre Familie mit einer Unfallversicherung



Radfahren, auf Bäume klettern, handwerken im Haus: wo gelebt wird, kann nicht immer alles hundert Prozent sicher sein. Um sich bei einem Unfall ganz auf die Genesung konzentrieren zu können, hilft es, sich keine Sorgen um Finanzielles machen zu müssen. Dann ist eine Unfallversicherung Ihr Schutzengel.

Warum eine private Unfallversicherung?

Eine Unfallversicherung bietet Ihnen und Ihrer Familie finanzielle Sicherheit im Falle eines Unfalls. Denn: Wenn Ihnen bei Freizeitaktivitäten wie zum Beispiel dem Spaziergang mit dem Hund oder dem Anbringen der neuen Gardinenstange etwas zustößt, sind Sie durch die gesetzliche Unfallversicherung nicht geschützt. Hier brauchen Sie eine private Unfallversicherung. Sie bietet eine breite Palette von Leistungen an, die Sie – je nach Bedarf – zusammenstellen können.

Was zeichnet eine gute Unfallversicherung aus?

Eine Unfallversicherung sollte weltweit und rund um die Uhr Versicherungsschutz bieten. Sie sollte die passende finanzielle Absicherung ermöglichen und ggf. verschiedene Hilfeleistungen bieten. Beispielsweise Beratungsdienstleistungen mit dem Ziel, die ideale medizinische Versorgung zu finden oder bei einer Wiedereingliederung in die Berufswelt zu helfen. Und: sie sollte individuell an Ihre Bedürfnisse anpassbar sein. So wie die Unfallversicherung der Barmenia.

Die Familie gut versorgt

Die Unfallversicherung der Barmenia bietet auch zahlreiche Leistungen, damit das Kind im Falle eines Unfalls gut versorgt werden kann. So sorgt zum Beispiel die Rooming-In-Leistung dafür, dass minderjährige Kinder nach einem Unfall nicht allein im Krankenhaus übernachten müssen: Die zusätzlichen Kosten für die Begleitperson werden übernommen. Und kann ein Kind wegen der Behandlung nach einem Unfall länger nicht zur Schule gehen, ermöglicht die Versicherung einen Nachhilfeunterricht.

Noch mehr Highlights

Leider kann es passieren, dass sich das Leben plötzlich durch einen Unfall in Sekundenbruchteilen für immer verändert. Wenn ein Unfall dauerhafte körperliche oder geistige Einschränkungen zur Folge hat, erhalten Sie bei der privaten Unfallversicherung der Barmenia einen einmaligen Kapitalbetrag (Invaliditäts-Kapitalleistung). Die Höhe richtet sich nach der gewählten Grundsumme und dem Grad der unfallbedingten Invalidität.

Sichern Sie Ihre Zukunft

Was wäre, wenn Sie von heute auf morgen nicht mehr arbeiten könnten? Mit der Unfallversicherung der Barmenia bekommen Sie eine Einmalleistung und/oder eine monatliche Unfallrente ausgezahlt. Die sorgt dafür, dass die finanziellen Auswirkungen des Unfalles abgedeckt werden.

Barmenia

Die Möglichmacher

Die Hausratversicherung der Dialog



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

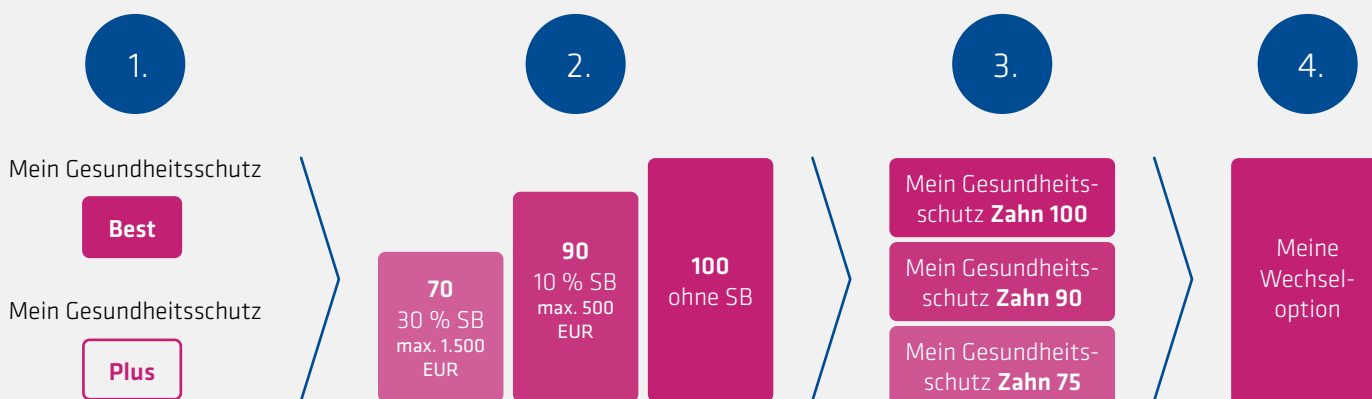
Neue PKV der Allianz: **VERBESSERT AUF ALLEN EBENEN.**

Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) startet mit einer neuen Tarifserie in der privaten Krankenvollversicherung: Verkaufsstart ist der 8. April, die neuen Krankenvolltarife „MeinGesundheitsschutz“ lösen die bisherigen AktiMed-Tarife ab.

Für das neue Angebot hat die Allianz die heutigen Bedürfnisse von Kundinnen, Kunden und Vertrieben konsequent in die Entwicklung einbezogen. Entstanden sind daraus sehr leistungsstarke, unkomplizierte und flexible Tarife. Die vielfältigen Services und Extra-Leistungen für Eltern machen das Angebot für Familien noch attraktiver.

MeinGesundheitsschutz funktioniert einfach nach dem Baukastenprinzip – Kundinnen und Kunden wählen:

- Tarifniveau: Plus oder Best für die Absicherung beim Arzt und im Krankenhaus
- Selbstbeteiligungsstufe: keine, 10 oder 30 Prozent Selbstbeteiligung – bis max. 500 bzw. 1.500 Euro pro Jahr
- Absicherung zahnärztlicher Leistungen: 75, 90 oder 100 Prozent Kostenübernahme für Zahnersatz und Kieferorthopädie
- Wechseloption: für zusätzliche Flexibilität ohne Gesundheitsprüfung



Darüber hinaus enthalten alle MeinGesundheitsschutz-Tarife noch folgende Besonderheiten:

Bis zu 40 Prozent Beitragsrückerstattung

Wer in einem oder mehreren aufeinanderfolgenden Kalenderjahren keine Rechnungen zur Erstattung einreicht, erhält einen Teil der gezahlten Versicherungsbeiträge zurück. Die APKV bietet dabei eine im Vergleich zum Markt überdurchschnittlich hohe Beitragsrückerstattung: Garantiert sind immer 10 Prozent, die durch einen zusätzlichen Bonus ergänzt werden können. Nach vier Jahren sind aktuell bis zu 40 Prozent Rückzahlung möglich.

Vorsorge inklusive

Zahnprophylaxe, Krebsvorsorge und Gesundheits-Check-ups sind nur ein Teil der umfangreichen Vorsorgeleistungen ohne Selbstbeteiligung. Deren Inanspruchnahme wirkt sich nicht auf eine mögliche Beitragsrückerstattung aus: Versicherte, die zum Beispiel regelmäßig zu Früherkennungsuntersuchungen gehen oder eine professionelle Zahnreinigung durchführen lassen, darüber hinaus aber keine Rechnungen einreichen, erhalten ihre Beitragsrückerstattung weiterhin in voller Höhe.

Umfangreiche Familienleistungen

Elternteile, die Elterngeld beziehen, bezahlen bis zu sechs Monate lang keine Beiträge für ihre Krankenvollversicherung. Soll

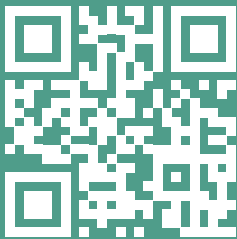
das Neugeborene ebenfalls APKV-vollversichert werden, sind der Geburtsmonat sowie die folgenden sechs Lebensmonate beitragsfrei.

Wechseloption: Bis zu drei Mal in leistungsstärkeren Tarif wechseln

„MeineWechseloption“ erlaubt bis zu drei Mal den Wechsel in einen Tarif mit höherem Leistungsumfang – ganz ohne Ge-

sundheitsprüfung. Die Option kann von Versicherten bis zum Ende des Jahres ihres 50. Geburtstags ausgeübt werden und ermöglicht so unkompliziert, den Gesundheitsschutz den Lebensumständen anzupassen.

Die APKV bietet interessierten Vermittlerinnen und Vermittlern aktuell verschiedene Formate (Online-Seminare und Maklerforen) an, um die neuen Tarife exklusiv kennenzulernen.



Weitere Informa-
tionen und Anmel-
demöglichkeiten
finden Sie hier

Für weitere Details zu MeinGesundheitsschutz informieren Sie sich gerne in unserm Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Key Account Manager der APKV:

Marc Lorbeer-Feldmann
Tel.: 0221. 9457 222 78
Mail: marc.lorbeer@allianz.de

NÜRNBERGER Budgettarife

DIE FLEXIBLE LÖSUNG

Ob als betriebliche Krankenversicherung (bKV) oder als private Krankenzusatzversicherung: Mit den Budgettarifen der NÜRNBERGER können Vermittler ihren Kunden das jeweils passende Produkt anbieten. Im Rahmen der bKV gibt es sogar vier Budgetstufen.

Mit der bKV BudgetSelect der NÜRNBERGER haben Chefs gute Argumente, Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Denn der Arbeitgeber sucht für seine Mitarbeitenden einfach eine Budgetstufe aus. Und die Versicherten bekommen dann jedes Jahr Gesundheitsleistungen ganz nach ihrem Bedarf. Zur Auswahl stehen die Stufen 300, 600, 900 und 1.200 EUR – jeweils mit und ohne Leistungen für Zahnersatz. Bereits ab einem Kollektiv von 5 Personen können Firmen die bKV abschließen. Und auch bei unterjährigem Beginn der Versicherung steht das volle Budget zur Verfügung. Ganz wichtig: Bei sämtlichen Leistungen gibt es keine versteckten Selbstbehalte. Alles ist einfach, übersichtlich und flexibel gestaltet.

Für jeden das Passende

BudgetSelect der NÜRNBERGER enthält ambulante Leistungen wie z. B. für Sehhilfen (hälftiges Jahresbudget) und Augenlasern, Vorsorgeuntersuchungen (altersunabhängig), Schutzimpfungen sowie alternative Medizin inkl. Osteopathie. Aber auch alle ambulanten und stationären Zuzahlungen werden übernommen. Und auch bei Heilmitteln wie Physio- und Ergotherapie sowie Hilfsmitteln, wie z. B. Hörgeräte, leisten die Budgettarife. Bei Arzneimitteln werden auch Privatrezepte erstattet. Ebenfalls Zahnprophylaxe, Wurzel- und Parodontosebehandlung sowie Bleaching und je nach Tarif sind Leistungen für Zahnersatz im Leistungsspektrum enthalten. Zu den Budgettarifen können auch die Bausteintarife für stationäre Absicherung oder Zahnersatz hinzuversichert werden. So kann die Leistung Zahnersatz, anstatt über das Budget abzusichern, alternativ auch mit Bausteintarifen zu 70 bzw. 90 % abgedeckt werden. Alle Budgettarife sind sowohl für GKV- wie auch PKV-Versicherte abschließbar.

Keine Gesundheitsprüfung

Für arbeitsentgeltfreie Zeiten – Arbeitsunfähigkeit, Eltern- und Pflegezeit oder Sabbatical – gibt es eine Beitragsbefreiung. Der Versicherungsschutz bleibt dabei bestehen. Das Besondere: Gesundheitsprüfung und Wartezeiten entfallen. Angeratene und begonnene Behandlungen sind mitversichert, auch Familienangehörige sind günstig versicherbar – volles Budget auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn. Darüber hinaus sind auch Vorerkrankungen mitversichert. Und während einer Pandemie sind keine Beiträge zu zahlen.

Kostenlose Gesundheitsservices

Mitarbeitende und deren Familienangehörige profitieren von umfangreichen, kostenlosen Gesundheitsservices – wie zum Beispiel einer digitalen Gesundheitswelt, speziellen Coaching-Programmen bei chronischen Erkrankungen oder dem Gesundheitstelefon. Dieses bietet eine medizinische Beratung sowie einen Facharztterminservice und unterstützt bei der Arztsuche und einer Zweitmeinung. Diese kostenlosen Services bieten einen echten Mehrwert für die Versicherten.

Individuelle Beratung

Sie haben Fragen zu den Budgettarifen oder benötigen Unterstützung? Michaela Wegener und Thomas Potthoff sind Ihre Ansprechpartner und sind gerne für Sie da.

Maklerdirektion Nord

Michaela Wegener: Handy 0151-53840445,
michaela.wegener@nuernberger.de

Thomas Potthoff: Handy 0151-53841215,
thomas.potthoff@nuernberger.de

Mehr Informationen unter
vertrieb.nuernberger.de/budgettarife/

Nürnberg



Jetzt schon auf die Rente freuen.

Mit FONDS PUR können Ihre Kunden flexibel
vorsorgen – mit der Chance auf mehr!



FÜR DAS, WAS KOMMT.

FONDS PUR
Flexibel. Chancenreich.

IST SPORT MORD?

Nicht richtig abgesichert zumindest ein existenzielles Risiko!

Eine besondere Zielgruppe in Bezug auf dieses Risiko sind Profisportler. Sie sind nicht nur auf ihre physische und psychische Gesundheit angewiesen, sondern haben durch die enorme Intensität des Profisports und das permanente Streben nach Höchstleistungen auch ein erhöhtes (Verletzungs-) Risiko. Der berühmte Ausspruch von Winstons Churchill trifft hier – zumindest in gewisser Weise – den Kern der Risiken, des Leistungs- und Profisports. Die Belastungen, durch Trainings, Wettkämpfe und den immensen Leistungsdruck sind hoch.

Die Tarifserie MeinGesundheitsschutz der Allianz

Mit der neuen Tarifserie in der PKV „MeinGesundheitsschutz“ bietet die Allianz die Möglichkeit auch volljährige aktive Profisportler mit Wohnsitz in Deutschland und einer Mindestvertragsdauer von einem Jahr, adäquat abzusichern.

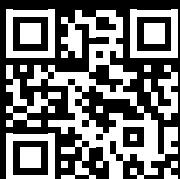
Was beinhalten die Tarife unter anderem?

- Krankentagegeld: ab 7. Woche (KTPS07W) – max. 700 € ab 14. Woche (KTPS14W) – max. 1.100 €. In Kombination ist ein KT-Tageshöchstsatz von 1.800 € möglich
- Gewöhnlicher Aufenthalt im Ausland: Die Tarife des Krankentagegeldes gelten auch, wenn der gewöhnliche Aufenthalt innerhalb der EU, des Europäischen Wirtschaftsraums oder in die Schweiz verlegt wird. Dann besteht bei Arbeitsunfähigkeit vollständiger Versicherungsschutz.
- Spezialisten: das Verletzungsrisiko ist höher, beste Spezialisten sind für eine schnelle Genesung noch wichtiger. Eine adäquate Absicherung bei Arbeits-

unfähigkeit sichert die Einnahmen.

Für die Zeit nach der Profisportkarriere bietet die Allianz ebenfalls ein Lösungskonzept.

Weitere Informationen zu den Tarifen und den genauen Leistungen finden Sie **hier**



Absicherung für Familienangehörige

Familienangehörige können ganz einfach mit allen Tarifen mitversichert werden. Dazu gehört die komplette MeinGesundheitsschutz-Serie inkl. MeineWechseloption sowie die Zusatzversicherungen.

Auswirkungen eines Vereinswechsels

Bei einem Vereinswechsel innerhalb Deutschlands bleibt die Versicherung entweder bestehen oder sie wird individuell an die neuen Vertragsregularien angepasst. Bei einem Vereinswechsel ins Ausland gibt es verschiedene Möglichkeiten. Die bestehende Versicherung läuft weiter oder auf eine Arbeitslosenversicherung umgestellt.



Aus diesen Gründen benötigen Profisportler spezielle, individuell zugeschnittene Absicherungsmöglichkeiten. Eine adäquate Vorsorge ist nicht nur wichtig, um finanzielle Einbußen bei Verletzungen oder Karriereenden abzufedern, sondern auch, um eine umfassende medizinische Versorgung und Rehabilitation gewährleisten zu können.

Im Folgenden stellen wir Ihnen daher beispielhafte Deckungskonzepte zweier Versicherer vor, die speziell auf die Bedürfnisse von Profisportlern ausgerichtet sind. Diese Konzepte bieten nicht nur umfassende Lösungen zur Absicherung der vielfältigen Risiken im Profisport, sondern helfen auch, die Sorgen um die eigene Existenz zu mindern.

Die Tarife EXPERT1+ und T42+ der Barmenia

Die Barmenia bietet mit ihren Tarifen EXPERT1+ (Krankenvollversicherung) und T42+ (Krankentagegeld) zwei Versicherungslösungen an, die sich durch einen umfassenden Schutz und flexible Anpassungsmöglichkeiten auszeichnen.

Was beinhalten die Tarife unter anderem?

- Maximaler Tagessatz von 500 EUR: Ein bedeutender Vorteil dieser Tarife ist der mögliche hohe Tagessatz von 500 EUR und die längere Karenzzeit im Krankentagegeld. Dies bietet den Versicherten finanzielle Sicherheit und ermöglicht eine optimale medizinische Versorgung.
- Umfassende ärztliche Betreuung: Die Versicherten haben Zugang zu einem breiten Netzwerk von Fachärzten und Spezialkliniken. Dies stellt sicher, dass sie bei Bedarf schnell und unkompliziert die bestmögliche medizinische Versorgung erhalten. Der Tarif EXPERT1+ sieht zudem keine vorgegebene Begrenzung der GOÄ vor, sodass hier keine Einschränkung entsteht.
- Spezielle Prüfungsverfahren: Um die individuellen Risiken und den Gesundheitszustand der Profisportler genau zu erfassen, werden bei der Antragsprüfung ein Risikoerfassungsbogen, ein ärztliches Zeugnis sowie ergänzende Vereinbarungen herangezogen. Dies gewährleistet eine passgenaue Absicherung.

Darüber hinaus lässt sich aufbauend auf dieser Tarif-Kombi der Schutz wunschgemäß erweitern. So können Profisportler sich ergänzend sowohl für ein Krankenhaustagegeld, einen Beitragsentlastungstarif und Reiseabsicherungen entscheiden.

Weitere Informationen zu den Tarifen und den genauen Leistungen finden Sie hier



Absicherung für Familienangehörige

Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, auch Familienangehörige des Profisportlers abzusichern. Hierbei ist besonders hervorzuheben, dass keine umfangreiche ärztliche Untersuchung erforderlich ist, sofern eine deutsche Vorversicherung besteht. Dies erleichtert den Versicherungsprozess erheblich und bietet den Familienangehörigen des Sportlers eine zuverlässige Absicherung.

Optionstarife für angehende Berufssportler

Die Karriere eines Profisportlers beginnt oft schon in jungen Jahren. Für angehende Berufssportler bietet die Barmenia spezielle Optionstarife an, die einen späteren Wechsel in die Vollversicherung ermöglichen. Diese Optionstarife bieten eine frühzeitige Absicherung und können flexibel an die zukünftigen Bedürfnisse und Entwicklungen des Sportlers angepasst werden. Dies ist besonders wichtig, da sich die gesundheitlichen Anforderungen und Risiken im Laufe der Karriere eines Sportlers verändern können.

[pma:]

Die bAV-verstehen:
Mehr als nur

Altersvorsorge



Betriebliche Altersvorsorge — kurz bAV — ist ein Thema, das auf den ersten Blick vielleicht ein wenig trocken und bürokratisch wirken mag. Aber was steckt wirklich dahinter? Wussten Sie z.B., dass die Wurzeln der bAV bis ins Jahr 1832 zurückreichen? Damals, inmitten der industriellen Revolution, begannen Unternehmen erstmals, sich um die Zukunft ihrer Mitarbeiter zu sorgen.



Heute ist die bAV jedoch viel mehr als nur ein Relikt aus alten Zeiten. Sie ist ein wichtiger Baustein in der Absicherung der Arbeitnehmer und spielt eine zentrale Rolle in der modernen Personalpolitik. Doch leider wird die bAV oft auf die Produkte reduziert, die Sie als Makler anbieten können. Dabei ist die bAV in erster Linie ein arbeitsrechtlicher Prozess, der viele Facetten und Möglichkeiten bietet.

Wie schon erwähnt, wurde 1832 die erste betriebliche Altersvorsorgeeinrichtung in Deutschland eingeführt. Die industrielle Revolution führte dazu, dass immer mehr Unternehmen ihre soziale Verantwortung erkannten und ihren Arbeitnehmern Unterstützung bieten wollten. Diese frühen Initiativen wurden durch das kaiserliche Sozialversicherungssystem von Otto von Bismarck verstärkt und bildeten bis 1974 die Grundlage der betrieblichen Altersvorsorge. Das „Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung“ (Betriebsrentengesetz – BetrAVG) wurde eingeführt, um die bAV an die modernen Anforderungen anzupassen und stellt bis heute die Grundlage für die betriebliche Altersvorsorge dar.

Im Jahr 2002 kam dann eine wichtige Ergänzung hinzu: Das „Recht auf Entgeltumwandlung“, das es Arbeitnehmern ermöglicht, Teile ihres Gehalts in Beiträge zur Altersvorsorge umzuwandeln. Die letzte große Reform erfolgte 2018 durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), das weitere Verbesserungen einbrachte.

Was bedeutet bAV aber wirklich?

Nach §1 des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) verpflichtet sich der Arbeitgeber, einem Arbeitnehmer Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis zuzusagen. Diese Zusagen können direkt durch den Arbeitgeber oder über einen der im Gesetz genannten Versorgungsträger erfolgen. Wichtig ist, dass der Arbeitgeber für die Erfüllung dieser Zusagen haftet, unabhängig davon, ob sie direkt über ihn oder einen externen Träger abgewickelt werden.

Die bAV umfasst:

- **Altersversorgung:** Langfristige Sicherung des Lebensstandards im Ruhestand.
- **Invaliditätsversorgung:** Absicherung bei Berufsunfähigkeit oder dauerhafter Erwerbsminderung.
- **Hinterbliebenenversorgung:** Unterstützung der Familie im Todesfall des Arbeitnehmers.

Neben dem Arbeitsrecht müssen auch andere Rechtsbereiche berücksichtigt werden, wie das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG), Tarifverträge, Steuerrecht und Sozialversicherungsrecht.

Die bAV ist zu also zu 90 % ein arbeitsrechtlicher Vorgang und nur zu 10 % ein Bereich für Finanzprodukte.

Wie der Arbeitgeber seine Zusagen erfüllt und finanziert, bleibt ihm überlassen. In der Praxis ist es oft sinnvoll, auf Versicherungsprodukte zurückzugreifen, obwohl dies keine Pflicht ist. Direktversicherungen bieten zahlreiche Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Neben steuerlichen Anreizen und der administrativen Erleichterung, sind auch die Planbarkeit und Transparenz ein Pluspunkt.

Es ist also entscheidend, dass die bAV nicht nur als ein Feld für den Verkauf von Versicherungsprodukten betrachtet wird. Die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen sollten verstanden und Kunden umfassend beraten werden.

Ein fundiertes Verständnis der rechtlichen und finanziellen Aspekte ermöglicht es, Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die ihren Bedürfnissen gerecht werden und zugleich den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. So können Sie als Makler nicht nur Produkte verkaufen, sondern echte Mehrwerte schaffen und das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen.

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



20 JAHRE UWP-PRINZIP: Wenn innovative Ideen sich auszahlen

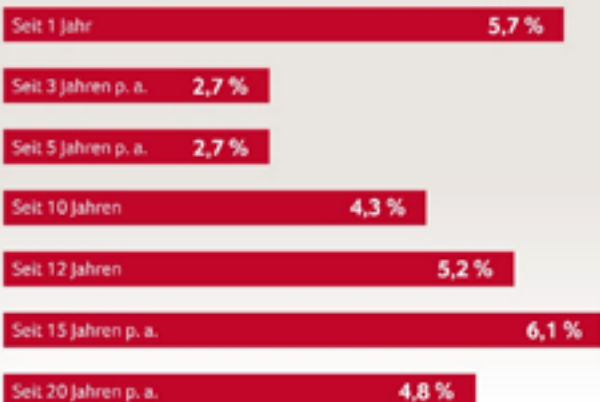
Das Ersparte durch Kurseinbrüche zu Rentenbeginn aufs Spiel setzen? Nicht mit uns. Das UWP-Prinzip von Canada Life ermöglicht es, an den Möglichkeiten des Marktes teilzunehmen, ohne auf Garantien zu verzichten: es verbindet Renditechancen mit Sicherheit.

Fondspolizen, die Renditechancen mit Sicherheit verbinden – als wir vor rund 20 Jahren mit diesem Ansatz auf dem deutschen Markt starteten, ernteten wir teilweise nur ein nachsichtiges Lächeln. Längst ist aus diesem Lächeln ein respektvolles Nicken geworden. Mittlerweile bieten wir mit dem Unitised-with-Profits-Prinzip (UWP-Prinzip) Altersvorsorgelösungen nach einem jahrzehntelang bewährten Konzept. Der UWP-Fonds in den GENERATION-Rentenversicherungen

von Canada Life feiert zwanzigsten Geburtstag. Bereits seit 2004 nutzen Kunden des Lebensversicherers den Mischfonds für die renditeorientierte Altersvorsorge mit endfälliger Garantie. Das darin gemanagte Vermögen beläuft sich mittlerweile auf 5,86 Milliarden Euro. Ziel bei der Einführung war, Kunden langfristig eine gute und stabile Wertentwicklung für den Aufbau ihrer Altersvorsorge zu ermöglichen und sie gleichzeitig gegen volatile Märkte abzusichern.

UWP-Fonds

Tatsächliche Wertentwicklung p. a.



GENERATION UWP-Fonds I, Stand 31.01.2024, seit Auflegung 31.01.2004. Quelle: Sekanta Asset Management Ltd. Diese Werte geben die reine Wertentwicklung des Fonds wieder und sind insbesondere nicht geeignet für Vergleiche mit laufenden Beiträgen. Die Darstellung basiert auf Netto-Werten, d.h. nach Abzug der Fondsmanagementgebühren. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Gewähr für die Zukunft.

canada life

Mischfonds-Vergleichsindex: UWP hat die Nase vorn

Dieses Ziel wurde erreicht: Seit Auflegung am 31.01.2004 erzielte der UWP-Fonds eine Performance von 4,8 Prozent p.a netto nach Abzug der Fondsverwaltungsgebühren. Der aktiv gemanagte Mischfonds investiert zurzeit zu rund 50 Prozent in Sachwerte wie weltweite Aktien, Immobilien, private Equity und Infrastruktur. Hinzu kommen festverzinsliche Wertpapiere. Zusätzlich zur renditeorientierten Anlage-Strategie erhalten UWP-Kunden in ihrer Rentenversicherung auch eine Garantie, die ihr Guthaben zum Rentenbeginn vor Schwankungen schützt. Diese stellt Canada durch ein Glättungsverfahren mit jährlich deklarierten Wertzuwächsen bereit.

Man kann sich das UWP-Prinzip als zwei Konten vorstellen, die buchhalterisch getrennt sind: das Konto „Garantie“ mit einem geglätteten Wert auf der einen und das Konto „Renditechancen“ mit dem tatsächlichen Wert auf der anderen Seite. Zum Rentenbeginn wird der höhere Wert ausgezahlt, wenn die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind. Die Garantiekomponente ist endfällig und greift dann, wenn sie benötigt wird: zum Rentenbeginn.

Eine tragende Säule unserer Zukunftsfähigkeit: die hauseigene Fondsgesellschaft

Um langfristig gute Ergebnisse für die Altersvorsorge der Canada Life-Kunden zu erzielen, setzt die betreuende Fondsgesellschaft Setanta beim UWP-Fonds auf Value Investing. Dabei investiert Setanta in Qualitätsunternehmen, die gegenüber ihrer Vergleichsgruppe unterbewertet sind und einen wettbewerbsfähigen Vorteil und ein nachhaltiges Geschäftsmodell innerhalb ihrer Branche aufweisen.

„Ich denke, es gibt mehrere Gründe für die starken Renditen des Fonds über die Jahre und die verschiedenen Marktzyklen hinweg: Unsere langfristige Perspektive, unsere Geduld bei der Allokation und unser ständiges Bestreben, zu attraktiven Bewertungen in breit gestreute Anlageklassen zu investieren“, erklärt David Ryan, der als Head of Multi-Asset Funds bei Setanta für Mischfonds wie UWP verantwortlich ist.

„Egal, ob Niedrigzins oder Ukraine-Krieg – UWP funktioniert!“

Der entscheidende Sicherheitsbaustein des UWP-Prinzips ist der geglättete Wertzuwachs. Kunden profitieren derzeit von einem erhöhten geglätteten Wertzuwachs, schon 2023 wurde er auf 1,7 Prozent p.a. angehoben und dieses Jahr auf 2,0 Prozent festgelegt. So gibt Canada Life den positiven Effekt der gestiegenen Zinsen direkt an die Kunden weiter.

Entscheidend: Dieser Wert kann niemals negativ sein. Das schützt vor Schwankungen an den Kapitalmärkten. So bietet Canada Life weiterhin einen attraktiven Zuwachs - trotz der seit Jahren niedrigen Zinsen, der coronabedingten Schwankungen an den Börsen 2020, steigender Inflationsraten und der aktuell angespannten geopolitischen Lage. Der geglättete Wertzuwachs wird jedes Jahr neu festgesetzt.

Dr. Igor Radović, Vorstand bei Canada Life, zieht ein positives Fazit zum 20-jährigen Geburtstag des UWP-Fonds: „Egal, ob Finanzkrise, Niedrigzins, Pandemie oder Ukraine-Krieg – UWP funktioniert, denn unser Anlagekonzept hat sich langfristig als tragfähig für eine Altersvorsorge mit ausgewogenem Chance-Risiko-Verhältnis erwiesen. Und mit unseren endfälligen Garantien können unsere Kunden jederzeit ruhig schlafen. Ich denke, das hat vielen den Einstieg in die renditeorientierte Altersvorsorge erleichtert. Vor 20 Jahren war der UWP-Fonds noch ein Exot in der deutschen Altersvorsorge-Landschaft. Jetzt sind wir ein moderner Klassiker!“

Treue lohnt sich zusätzlich

Treue wird bei Canada Life belohnt. Denn Beständigkeit ist nachweislich ein guter Begleiter in der Altersvorsorge. Deshalb erhalten vertragstreue Kunden Treueboni, welche die Kostenbelastung reduzieren. Die Höhe der Treueboni hängt von der Vertragsdauer ab. Je länger der Vertrag läuft, desto mehr Fondsanteile werden als Treuebonus gutgeschrieben. Bis zum Rentenbeginn kann es auf diese Weise zu einem sehr attraktiven Wertzuwachs kommen.

Canada Life



Die neue Fondsrente „JustInvest“ von AXA ist da!

In einer Welt, die sich rasant wandelt, sind fondsgebundene Lösungen das Mittel der Wahl in der Altersvorsorge. Die passende Antwort hierauf bietet AXA mit der neuen, modernen, fondsgebundenen Altersvorsorge „JustInvest“ am Puls der Zeit.

Die Altersvorsorge- und Investmentberatung von heute stellt an Sie große Anforderungen. Mit hervorragender Fondsauswahl, kostengünstigem Versicherungsmantel und wertvollen Produktflexibilitäten, bietet JustInvest ein Top-Preis-Leistungs-Verhältnis und eine hervorragende Positionierung.

Fondsgebundene Altersvorsorge neu definiert:

1. Professionell anlegen
2. Sicher beraten
3. Einfach gestalten

Professionell anlegen

Entscheidend für die herausragende Qualität von JustInvest ist ein **großes Fondsuniversum**. AXA bietet Ihnen dabei eine breite, qualitativ hochwertige Auswahl namhafter Anbieter mit einer großen Palette an ETFs und exzellent gemanagten eigenen Portfolios. **Wer will, kann durch Rebalancing das Risikoprofil regelmäßig readjustieren lassen – steuerfrei und kostenlos.**

JustInvest profitiert von der **Größe und Solvenz** des Global Players AXA, einem der größten Vermögensverwalter weltweit.

Sicher beraten

Um Kund:innen heute sicher und bedarfsgerecht zu beraten, ist es wichtig, ein Angebot zu haben, das in allen Bereichen am Puls der Zeit ist. Dazu gehört ein **hoher garantierter Rentenfaktor** genauso wie die **Möglichkeit einer kapitalmarktorientierten Rentenphase**.

Um Veränderungen vorzubeugen, hat AXA die **neue Innovationsklausel** in JustInvest integriert. Diese sichert die Wahlfreiheit für geeignete zukünftige, neue Verrentungsarten. Wertsicherungsbausteine schaffen einen weiteren Schutz und überzeugen gerade sicherheitsaffine Kund:innen.

Durch eine **kostenfreie Shift-Möglichkeit** von bis zu 100 Prozent des Fondsvermögens ins Sicherungsvermögen von AXA, kann mit der Garantioption auch kurzfristig auf Veränderungen am Markt reagiert werden. Ihre Kund:innen profitieren ebenso von der **flexiblen Gewinnsicherung** zur Realisierung von Kursgewinnen.

Eines der wichtigsten Highlights in diesem Bereich ist der **neue Protect-Baustein**, denn dieser sorgt für eine Beitragsbefreiung im Berufs- bzw. Dienstunfähigkeitsfall. Und das bis 250 Euro Monatsbeitrag – mit 3 Jahren Wartezeit – **sogar ohne Gesundheitsprüfung**.

Einfach gestalten

AXA macht mit dem **neuen Fonds-Navigator** eine große, komplexe Fondsauswahl ganz einfach beherrschbar. Dieses digitale Tool ermöglicht es, optimierte Portfolios für verschiedene Kundenbedürfnisse und -ziele zusammenzustellen. Dazu erfasst und bewertet der Fonds-Navigator individuelle Präferenzen und Risikotoleranzen.

Das Ergebnis ist eine **maßgeschneiderte und beratungssichere Portfolio-Empfehlung**, basierend auf dem jeweiligen Kundenwunsch.

Die neue Fonds-Rente von AXA bietet ein einzigartiges Gesamtpaket

JustInvest beinhaltet höchste Professionalität durch ein großes und qualitativ hochwertiges Fondsspektrum, das mit großer Expertise ausgewählt und gemanagt wird. Attraktive Leistungen bei gleichzeitiger Risikoabsicherung machen die Altersvorsorgeberatung mit JustInvest besonders sicher und einfach in der Kundenberatung.

Mit JustInvest von AXA erhalten Sie die Möglichkeit, sich zu differenzieren und gleichzeitig das Beste für Ihre Kund:innen zu erreichen.

Denn JustInvest ist DIE neue Lösung für fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!

Weitere Informationen zu JustInvest finden Sie unter:
axa-makler.de

AXA Konzern AG

Hendrik Flues, Regionalmanager KV/LV, Maklervertrieb
Tel.: 01520/9372349 oder hendrik.flues@axa.de

„Rente, wie ich es will!“

Mit FONDS PUR immer passend versichert

FONDS PUR, die Fondspolice der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G., sichert Ihre Kunden flexibel und chancenreich ab – ein Leben lang. Und wenn es doch mal anders kommt als geplant: FONDS PUR ist von vornherein auf Abwechslung eingestellt.

Eine umfangreiche Fondspalette ermöglicht ein Investment der eingezahlten Beiträge ganz nach Wunsch. Darunter sind zahlreiche Fonds, die nach ESG-Kriterien anlegen. Wer möchte, kann bis zu zwölfmal im Jahr wechseln.

Das Einkommen steigt? Bei FONDS PUR kann man in den ersten zehn Jahren die Beiträge um bis zu 500 Euro erhöhen. Ein unerwarteter Geldsegen steht an? Pro Jahr sind Zuzahlungen bis zu 20.000 Euro möglich – ohne Änderung der Vertragsgrundlagen. Es wird doch mal eng im Portemonnaie? Eine kostenfreie Entnahme pro Jahr ist drin, Beitragsfreistellungen bis zu zwölf Monate auch (bei Elternzeit drei Jahre).

Und sonst:

- Ablauf- und Startmanagement möglich
- auf Wunsch mit Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsschutz
- RENTE PLUS optional (erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit)
- Planungssicherheit durch garantierten Rentenfaktor
- schon ab zehn Euro pro Monat abschließbar

Auch während der Rentenphase ist FONDS PUR ein verlässlicher Begleiter für ihre Kunden. Die Versicherten bestimmen selbst, ab wann sie ihre Rente beziehen möchten. Und wenn es erst mit 88 ist. Auszahlung, Teilverrentung oder spätere Verrentung des Kapitals? Alles ist möglich. Klassischer oder fondsgebundener Rentenbezug? Beides geht. Mit der Entscheidung kann man bis kurz vor Rentenbeginn warten. Sich was gönnen? Auch in der Rentenphase sind Entnahmen von bis zu 20.000 Euro pro Jahr möglich – kostenfrei.

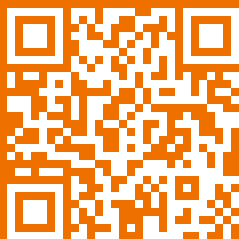
Sie möchten direkt eine FONDS PUR-Rentenversicherung ausrechnen? Das geht schnell und unkompliziert auf www.vbon.de

VOLKSWOHL BUND

FLOTTE FLITZER



Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass Ihnen ab sofort ein exklusives Leasingportal zur Verfügung steht. Hier können Sie zu Vorzugskonditionen Neuwagen leasen und eine neue mobile Welt entdecken.



**HIER GEHT'S
ZUR WEBSITE.**

Das Angebot auf der Website wird nach und nach erweitert und unterliegt einem ständigen Wandel.

[pma:]

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Unsere Vertriebsveranstaltungen bieten nicht nur wertvolle Einblicke und Networking-Möglichkeiten, sondern auch außergewöhnliche Locations, die das Arbeiten zum echten Erlebnis machen. Hier ein Blick auf einige unserer einzigartigen Veranstaltungsorte der letzten Monate.

Precise Hotel am Schwielowsee

Das Precise Hotel am Schwielowsee bietet eine idyllische Kulisse direkt am Wasser. Die Teilnehmer unserer Veranstaltung genossen nicht nur informative Sessions, sondern auch die entspannende Atmosphäre und den traumhaften Ausblick auf den See. Eine perfekte Mischung aus professionellem Austausch und Urlaubsgefühl.



Fotos: Precise Hotels & Resorts GmbH

Hafenkäserei in Münster

In der historischen Hafenkäserei Münster, einem alten Speichergebäude, fand eine weitere Veranstaltung statt. Diese Location besticht durch ihren industriellen Charme und die Nähe zum Wasser. Die kulinarischen Köstlichkeiten, die hier geboten wurden, rundeten das Erlebnis ab und schufen eine unvergleichliche Atmosphäre.

LWL Museum für Kunst und Kultur in Münster

Im LWL Museum in Münster trafen sich unsere Partner umgeben von beeindruckender Kunst und Kultur. Die Veranstaltung bot nicht nur tiefgehende Einblicke in Finanzen und Versicherungen, sondern auch Verpflegung vom Feinsten, bereitgestellt vom renommierten Lux-Restaurant, das im Museum beheimatet ist. Diese Kombination aus Kunst, Kultur und Kulinarik machte das Event zu einem unvergesslichen Erlebnis.



Foto: Hanna Neander



Foto: Elisabeth Deithers-Keul



Foto: Sabine Ahlbrand-Dornseif



Foto: Lux Esskultur und Grillkunst

*Sie sehen also,
Arbeit kann auch Spaß
machen – überzeugen Sie sich
das nächste Mal doch einfach
selbst und erleben Sie hautnah,
wie anregend und erholsam/
bereichernd zugleich unsere
Vertriebsveranstaltungen
sein können.*

ELVIS.REDesign=

Die Zukunft unseres CRM-Systems... wird begleitet von: TeamOne

In der letzten Ausgabe unseres Partnermagazins haben wir Sie darüber informiert, dass wir unserem CRM-System einen neuen „Anstrich“ verpassen. Dazu gehören neben einer verbesserten Benutzeroberfläche auch die Optimierung im Bedienkomfort sowie verbesserte Funktionalitäten. Und damit diese auch Ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechen, haben wir Sie nicht nur genau danach gefragt, sondern auch zusammen mit einer Gruppe Freiwilliger eine Pilotgruppe - das TeamOne - ins Leben gerufen. TeamOne wird zukünftig unsere Arbeit im Rahmen des REDesigns begleiten. Die Kolleginnen und Kollegen erfahren als Erste und aus erster Hand, wo wir stehen und wohin wir gehen. Sie geben uns ihr Feedback, das direkt in den Gestaltungsprozess einfließen wird.

Wir sind voller Vorfreude auf die Zusammenarbeit, die erste Zusammenkunft (11.06.2024), die ersten Ergebnisse und auf den Weg, der noch vor uns liegt. Denn eines ist jetzt schon sicher: gemeinsam mit TeamOne werden wir ein CRM-System gestalten, dass nicht nur innovativ und nutzerorientiert ist, sondern genau das, wovon Sie schon immer geträumt haben 😊



TECH MEETS TASTE:

unser 2. InnoTech Tag in der Hafenkäserei

Ob ChatGPT, OpenAI oder KI - leistungsstarke Rechner und das Internet in Kombination mit Data Science können heute anscheinend alles. Da überrascht es nicht, dass auch Unterstützung im Vertrieb möglich ist.

Auf unserem 2. InnoTech-Tag beleuchteten wir daher unter dem Motto „KI: Kein Käse, sondern echter Mehrwert“ aktuelle Innovationen und zeigten bestehende Potenziale von KI im Vertriebsbereich auf.

Wir danken allen Teilnehmern für Ihre Zeit und Ihren Input und sind wieder einmal begeistert über die lebendigen Diskussionen und den wertvollen Austausch, der stattgefunden hat. Es war inspirierend zu sehen, wie wir gemeinsam erkunden konnten, wie Künstliche Intelligenz im Vertrieb echte Mehrwerte schaffen kann und welche technischen Entwicklungen uns in Zukunft erwarten. Eure offenen Worte und eure Bereitschaft, Bedürfnisse und Wünsche zu teilen, haben diesen Tag zu einer wertvollen Plattform gemacht, um gemeinsam zu reflektieren, was wir wirklich benötigen.

Sie möchten auch gern Teil
dieser Runde sein?
Dann melden Sie sich bei uns!



VIEL VIEL VIEL HILFT

Unsere Vertriebstage im Frühling

In gewohnter Weise* präsentierten wir im April und Mai unsere Vertriebstage. Das Ganze an vielen verschiedenen Orten, mit vielseitigen Themen und vielfältigen Gelegenheiten, sich fortzubilden und auszutauschen.

*Eine kleine Besonderheit gab es in diesem Jahr an den Standorten Werder und Würzburg. Hier hatten Interessierte gleich an zwei Tagen die Möglichkeit, sich uns anzuschließen und wichtige Weiterbildungszeit(en) zu sammeln.

Vielerorts

Von Nordost, nach Nordwest, über den Westen in den Süden. Uns war kein Weg zu weit. Der erste war übrigens 1.000 km lang, führte an einen See und uns mal wieder vor Augen, wie schön es ist, in der Natur und mit Ihnen zusammen zu sein.

Vielfältig

Sach und Leben sind zentrale Themen, glasklar, gesund und solide die Vokabeln, mit denen wir sie umschreiben. Für alle, denen das jetzt ein wenig zu kryptisch war, anbei die Auflösung. Mit CyberClear stellte die Hiscox ein Produkt für mehr **Sicherheit im Netz** vor und die Axa hilft dabei, die Zukunft Ihrer Kunden mit **Fondsrenten** abzusichern.

Vielseitig

Weil uns Ihr Wohlergehen und Ihr Wohlbefinden am Herzen liegen, erwartet Sie nicht nur ein ganz besonderer **BU-Rahmenvertrag**, sondern auch ganz besondere **technische Innovationen**. Wir verraten Ihnen nämlich, wie ELVIS dabei hilft, Ihre Bestandskunden noch besser zu durchdringen und versteckte Potenziale zu heben.

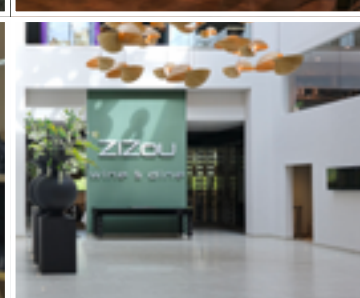
Apropos Wohlbefinden.

In Münster haben wir nicht nur an einem außergewöhnlichen Ort – genauer gesagt im LWL-Museum getagt, wir wurden sogar den ganzen Tag vom Lux verwöhnt (wir meinen natürlich kulinarisch).

Wer in Würzburg dabei war, das Ganze sogar an zwei Tagen, der durfte sich - wie bereits die Kollegen in Werder - über eine Einladung zum Essen freuen.

Das liest sich vielversprechend? Dann freuen wir uns, Sie im Herbst bei den nächsten Vertriebstagen begrüßen zu können.

[pma:] Team Vertrieb





FLOTTEN-FIEBER: NICHT NUR IM HERBST HEISSBEGEHRT

Aufgrund von unterjährigen Hauptfälligkeiten ist das Thema Flottenversicherung auch jetzt im Sommer von großer Bedeutung. Die kontinuierlichen Fälligkeiten, die über saisonale Trends hinausgehen, erfordern eine ganzjährige Aufmerksamkeit und Planung. Davon betroffen sind aber nicht nur regelmäßige Fälligkeiten, sondern auch spezielle Ereignisse wie Betriebsübernahmen und Neugründungen, die ebenfalls eine umfassende Absicherung erfordern. Im Vergleich zu gewerblichen Einzelversicherungen bietet die Flottenversicherung zudem eine Vielzahl von Vorteilen, die nicht nur in finanziellen Einsparungen, sondern auch in einer effizienten und umfassenden Risikomanagementstrategie liegen. Diese Vorteile reichen von einer vereinfachten Verwaltung bis hin zu maßgeschneiderten Tarifen, die speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten sind. Aber schauen Sie doch einfach mal selbst und schöpfen Sie aus dem Vollen.

Die Vorteile des Flottenbereichs gegenüber gewerblichen Einzelversicherungen

- **Wegfall (ganz oder teilweise) flexibler Tarifierungsmerkmale:** Sie müssen keine Fahrerangaben, Abstellplätze oder jährliche Laufleistungen mehr berücksichtigen, was die Verwaltung vereinfacht.
- **Spezielle Sondereinstufungen für Geschäftsführerfahrzeuge:** Nutzen Sie die Vorteile von Sonderkonditionen, die speziell für Geschäftsführerfahrzeuge im PKW-Bereich gelten.
- **Sondereinstufungen für verschiedene Fahrzeugtypen:** LKWs bis und über 3,5 t Gesamtgewicht können von speziellen Tarifen profitieren.
- **Stückkosteneinstufungen:** Diese sind sowohl mit als auch ohne bestehenden Schadensfreiheitsrabatt möglich, was flexible Anpassungen erlaubt.
- **Sondernachlässe bei guten Vorschadensquoten:** Belohnen Sie eine gute Schadenshistorie mit attraktiven Nachlässen.
- **Optimierung der schadensfreien Jahre:** Tauschen Sie schadensfreie Jahre innerhalb der Flotte, um die Beitragskosten zu senken.
- **Verbesserte Fahrzeugeinstufungen:** Nutzen Sie Sondereinstufungen, um bessere Tarife für Ihre Fahrzeuge zu erhalten.
- **Vereinfachte Antragstellung:** Mit Zulassungsbescheinigungen Teil I (Fahrzeugscheine) wird die Antragstellung deutlich unkomplizierter.

Flottenversicherungen sind aber nicht nur eine administrative Erleichterung, sie bieten auch finanzielle Vorteile durch Mengenrabatte und optimierte Versicherungsbedingungen. Egal ob Sie ein saisonales Geschäft betreiben, das im Sommer boomt, oder eine stetig wachsende Flotte verwalten – die Flexibilität und Kosteneffizienz der Flottenversicherung machen sie zu einer unverzichtbaren Lösung.

Lesen Sie also unbedingt weiter, und erfahren Sie, wie Sie mit den passenden Flottenmodellen von den besten Konditionen profitieren und Ihre Unternehmensressourcen optimal einsetzen können.

Flotten unterscheidet man in drei Modellen:

- **Kleinflottenmodelle**
- **Flottenmodelle**
- **Großflotten**

Kleinflottenmodelle

Diese umfassen mindestens zwei ziehende Fahrzeuge (ohne Anhänger), wobei die Anforderungen je nach Versicherer variieren können. Üblicherweise werden Kleinflotten mit mindestens drei bis fünf ziehenden Fahrzeugen anerkannt. Tarife können SFR-gestützt oder auf festen Beiträgen basieren. Besonders im Baugewerbe, bei Ingenieuren, Architekten und IT-Firmen wird eine Flotteneinstufung bereits ab einem ziehenden Fahrzeug angeboten, vorausgesetzt, die Gewerbeanmeldung ist nicht älter als fünf Monate oder die Vorschadensquote beträgt maximal 70 Prozent in den letzten drei Jahren.

Besonderheit

Bei Firmen im Bauhaupt-, Baunebengewerbe, Ingenieure, Architekten und IT-Firmen wird eine Flotteneinstufung bereits ab einem ziehenden Wagnis angeboten. Hier ist dann eine Gewerbeanmeldung, die nicht älter ist als fünf Monate oder eine Vorschadensquote von max. 70 Prozent innerhalb der letzten drei Jahre erforderlich.

Flottenmodelle

Flottenmodelle werden je nach Versicherer ab neun Fahrzeugen, oft aber erst bei 16 oder 25 ziehenden Fahrzeugen angeboten. Hier wird dann unter Berücksichtigung der Vorschadensquote des Vorversicherers ein fester Beitragssatz für die komplette Flotte festgelegt. Neugründungen erhalten eine Ersteinstufung, die je nach Versicherer variiert.

Großflotten

Ab 30 ziehenden Fahrzeugen werden Großflotten oder Individualgeschäfte angeboten. Hier basieren die Beiträge meist auf Stückkosten, und es können Bonus-Malus-Regelungen zur Anpassung der Beiträge, je nach zukünftiger Schadenquote, enthalten sein. Voraussetzungen sind unter anderem eine Schadenrenta der letzten 5 Jahre, eine Einzelschadensaufstellung und eine ausgefüllte Flottenliste.

Und? Hat das Flottenfieber jetzt auch Sie infiziert?

Dann werfen Sie doch einen Blick in unsere Infothek. Hier finden Sie neben allgemeinen Infos auch detaillierte Unterlagen zu einzelnen Tarifen.



[pma:] Team Sach

2 | 2024 [partner:]

Die Hausratversicherung der Dialog: optimaler Schutz für das Zuhause

- Wohnflächenmodell für optimalen Schutz
- Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern, Lastenrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich

Die leistungsstarke Hausratversicherung der Dialog schafft für Maklerinnen und Makler sowie für Versicherte einen deutlichen Mehrwert für den Privatschutz Hausrat.

Die Hausratsversicherung Premium und PremiumPlus bieten einen umfassenden Schutz mit individuell wählbaren Bausteinen. Die besonders relevanten Leistungsmerkmale sind:

ZUSÄTZLICHER SCHUTZ VON FAHRRÄDERN UND PEDELECS

Mit der Hausratversicherung der Dialog können Fahrräder und Pedelecs (mit einer elektromotorischen Tretunterstützung bis 25 km/h und einer maximalen Motor-Nennleistung von 250 W) bis zu einem Wert von 10.000 EUR gegen Diebstahl mitversichert werden (0 – 10.000 EUR, wählbar in 1.000er Schritten). Der umfangreiche Schutz gilt auch für Lasten- und Liegedreiräder, die ebenfalls mitversichert werden können.

UNBENANNTE GEFAHREN ABSICHERN

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

Überzeugen Sie sich jetzt von den starken Leistungskomponenten der Dialog Hausratsversicherung!

Weitere Informationen finden Sie hier.
www.dialog-versicherung.de/produkte/privatkunden-komposit/hausrat

Dialog



R+V

R+V-ENERGIEKONZEPTE

Sie begleiten die Akteure des Energiesektors. Wir bieten die starken Lösungen.

Ob durch Investitionen als Hersteller oder Reparatuer: Ihre Firmenkunden gestalten die Energiewende aktiv mit. Geben Sie ihnen auch in herausfordernden Zeiten Rückenwind und überzeugen Sie bei komplexen Fragestellungen mit exzellenter Expertise sowie kompetenter Beratung.

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

Gemeinsam für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/energie

Du bist nicht allein.

Die Top-Hits der privaten Sachprodukte



Stellen Sie sich vor, Sie betreten einen Raum voller sanfter Melodien und harmonischer Klänge. Und so wie ein wohlkomponiertes Musikstück direkt ins Herz geht, haben wir jetzt die besten privaten Sachprodukte für Sie zusammengestellt und in einem ultimativen Guide zusammengefasst. Unsere Produktauswahl gleicht dabei einer Playlist, bei der jeder Titel ein echter Hit und perfekt auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abgestimmt ist. Freuen Sie sich auf eine Auswahl, dessen Basis nicht nur ein einzigartiger Bewertungprozess ist, der weit über das übliche Preis-Leistungs-Verhältnis hinausgeht, sondern auch auf etwas, wo wirklich „Musik drin ist“.

„Musik drückt das aus, was nicht gesagt werden kann und worüber zu schweigen unmöglich ist.“

Victor Hugo

Sie suchen die besten Versicherungsprodukte für Ihre Kunden, ohne sich in endlosen Vergleichsübersichten zu verlieren? Dann ist die [pma:]-Produkthitliste genau das Richtige für Sie! Dieses neue Empfehlungssystem hilft Ihnen dabei, schnell und unkompliziert die besten Produkte zu finden. Lassen Sie sich von unserer sorgfältigen Auswahl inspirieren und nutzen Sie die Vorteile unserer umfassenden Analyse.

Dabei geht unsere [pma:]-Produkthitliste weit über herkömmliche Vergleichsübersichten hinaus. Unser neues Bewertungssystem basiert auf den spezifischen Tarif- und Leistungsmerkmalen der Produkte. Dabei berücksichtigen wir nicht nur das Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch den allgemeinen Bedarf und besondere Kriterien wie einfache Policierung, Kommunikationsverhalten, Schadenregulierung und Flexibilität.

Der Auswahlprozess ist streng und transparent. Nur die leistungsfähigsten Produkte, die alle Verbraucherschutzvorgaben erfüllen und exzellenten Service bieten, schaffen es in die [pma:]-Produkthitliste. Durch regelmäßige Aktualisierungen stellen wir sicher, dass unsere Empfehlungen stets auf dem neuesten Stand sind.

Sind Sie jetzt bereit für einen „Tanz auf dem Parkett“ und Ihre Beratung auf die nächste Stufe zu heben? Testen Sie unsere [pma:]-Produkthitliste und finden Sie das perfekte Produkt für Ihre Kunden.

Alle Informationen finden Sie wie gewohnt im ELVIS.one oder kontaktieren Sie unser kompetentes Team von Fachleuten für weitere Unterstützung.

**Noch nicht überzeugt? Dann schauen Sie doch mal hier:
Ihre Kollegen berichten nämlich wie folgt...**

„Sehr gut, super Unterstützung, hilft sehr! Ich habe aktuell eine Anfrage zur Überprüfung privater Sachverträge und konnte gefühlt jede Menge Zeit gewinnen, weil ich nicht mehr selbst entscheiden muss, welcher Versicherer etwas taugt und warum. Danke dafür!“ (Ulrike Stegmann)

[pma:] Team Sach

Sie sehen also, wir bringen Schwung in Ihre Beratung, während die [pma:]-Produkthitliste den Takt vorgibt.

MultiRisk *FLEX* – Einfacher geht's nicht.

- Für Gewerbe und Industrie
- Von der einfachen Feuerdeckung bis zur Allgefahren-Deckung
- Umfangreiches Leistungspaket – z. B. mit Besserstellungsklauseln, Unterversicherungsverzicht, Verzicht auf Leistungskürzung bei grober Fahrlässigkeit

Eine Police – bis zu vier Bausteine



Gebäude



Einrichtung,
Waren und Vorräte



Betriebsunterbrechung



Betriebsschließung



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion Pools und Verbünde

Telefon 06 21.457 42 77

mdpool@mannheimer.de

Die Mannheimer Versicherung AG ist ein Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit.

Besuchen Sie uns
auf **LinkedIn**



makler.mannheimer.de



VERSICHERN SIE DIE AKTEURE DER ENERGIEWENDE UND PROFITIEREN SIE ALS MAKLER!

Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist eine zentrale Säule der Energiewende. Laut Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz soll bis zum Jahr 2030 mindestens 80 Prozent des in Deutschland verbrauchten Stroms aus erneuerbaren Energien stammen. 2020 waren es rund 45 Prozent. Daher werden die entsprechenden politischen Rahmenbedingungen laufend verbessert.

ENERGIEANLAGEN: DIESE R+V POLICEN BENÖTIGEN BETREIBER, HERSTELLER UND FACHFIRMEN

Über die R+V Versicherungsgruppe bieten Sie Betreibern, Fachfirmen und Herstellern von erneuerbaren Energieanlagen einen verlässlichen Versicherungsschutz – von der Planung über den Aufbau bis hin zum Betrieb der Anlagen.

Alle Fragen zur Absicherung während der Planungs- und Investitionsphase, der Auf- und Ausbauphase und die Absicherung während des Betriebes beantwortet Ihnen Ihre R+V Maklerbetreuung.

Weitere Informationen finden Sie im R+V Maklerportal unter www.makler-ruv.de/energie

DIESE POLICEN SIND DABEI VON ZENTRALER BEDEUTUNG:

- Technische Versicherungen sichern Konstruktionsfehler bei der Montage ebenso ab wie Bedienungsfehler in der Betriebsphase. R+V bietet spezifische Technische Versicherungen für Windkraft- und Photovoltaikanlagen an.
- Die Warenkreditversicherung deckt für die Hersteller von Bauelementen das Risiko ab, wenn die gelieferten mängelfreien Bauteile nicht bezahlt werden. Die R+V Warenkreditversicherung leistet bereits bei Zahlungsverzug die Zahlung an Ihren Kunden. Sie übernimmt auch Risiken, die mit dem Verkauf von CO₂-Zertifikaten einhergehen.
- Die Betriebshaftpflicht übernimmt zum Beispiel für Fachfirmen und Installateure, die Anlagen für erneuerbare Energie errichten, die Abwehr unberechtigter Ansprüche sowie die Befriedigung berechtigter Haftpflichtansprüche privatrechtlichen Inhalts aus Mangelfolgeschäden, z. B. aufgrund mangelhafter Produktion, falscher Lagerung oder fehlerhafter Montage.
- Eine Rückbaubürgschaft im Rahmen einer Kautionsversicherung ist für die Betreiber von Energieanlagen wichtig. Damit stellen sie sicher, dass sie nach Ende der Betriebszeit einer Windkraft- oder Solaranlage in der Lage sind, den Grund und Boden wieder in den Ausgangszustand zurückzusetzen.

R+V Poolbetreuung Nord
Tel.: 040 33435890
E-Mail: ruv.pool.nord@ruv.de

KLUGE KÖPFE, KNOW-HOW UND KAPITAL IM FOKUS

SAVE THE DATE 12.06.2024

Nach unserem erfolgreichen Auftakt beim "Finanzkick - wenn Fußball auf Finanzen trifft" setzen wir unser Spiel im Bereich Kapitalanlagen fort und laden Sie ein, Teil eines weiteren faszinierenden Events zu sein: **Dem Kapitalanlagetag in Fulda am 12. Juni 2024.**

Freuen Sie sich auf:

- 'My First Million Game®': Spielerische finanzielle Bildung.
- Financial Wellness: Positive Auswirkung finanzieller Bildung.
- Mediolanum Life Plan: Intelligente Investmentstrategie.
- Schweizer Vermögensdepot: Einfache Geldanlage mit Fondsvermögensverwaltung.
- Finanzierungskonzepte: Optimale Unterstützung bei Privat- und Baufinanzierungskrediten sowie Anlage ablaufender Lebensversicherungen.

Sichern Sie sich
jetzt Ihren Platz
und melden Sie
sich **hier** an:



Wir freuen uns auf Sie!

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

INVESTMENTFONDS



*Die clevere Alternative
zu Einzeltiteln*

Entdecken Sie die spannende Welt der Investmentfonds – eine Welt voller Chancen und Potenziale, die Anlegern eine intelligente Alternative zu Einzeltiteln bietet. Doch wie wählt man aus der Vielzahl der Fonds den richtigen aus? Erfahren Sie, warum Investmentfonds die bessere Wahl sind, und erhalten Sie wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Anlageberatung.

(inkl. Tipps für die Anlageberatung)

Investmentfonds werden von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) professionell verwaltet und von erfahrenen Fondsmanagern betreut. Sie streuen das Geld der Anleger je nach Ausrichtung in Aktien, Anleihen, Immobilien oder Rohstoffe und bieten damit eine breite Diversifikation, um das Risiko gegenüber der Direktanlage in einzelne Wertpapiere zu reduzieren. Hier gilt das Prinzip: "Nicht alle Eier in einen Korb legen".

Die Anlegerinnen und Anleger vertrauen ihr Geld einem Fondsmanager an, der mit seinem Know-how und seiner Marktübersicht entscheidet, welche Titel Erfolg versprechen. Als Miteigentümer des Fonds sind sie an Gewinnen und Verlusten beteiligt, erhalten Ausschüttungen, Dividenden und Zinsen aus den Wertpapieren. Die Vergütung des Fondsmanagers und der KVG umfasst unter anderem Kosten für Reporting, Verwaltung und Bestandsprovisionen für Berater – für Sie!

Wer sich für einen Investmentfonds entscheidet, legt die Auswahl der Wertpapiere in professionelle Hände. Dies ist sinnvoll, da bereits mit kleinen Beträgen eine breite Streuung möglich ist und Fondsgesellschaften einen besseren Zugang zu den Wertpapierfirmen haben. Aber, wie entscheidet man sich nun für den richtigen Fonds? Bei tausenden in Deutschland zugelassenen Investmentfonds keine leichte Aufgabe.

Daher hier einige Tipps:

1. Erfragen Sie die Anlageziele des Kunden, ob langfristige Investitionen für den Ruhestand oder kurzfristige Renditen angestrebt werden.
2. Klären Sie die Risikobereitschaft des Kunden, da höhere Renditen mit höheren Risiken verbunden sind. Ein Blick auf den Zielmarkt des Fonds und den Summary Risk Indicator (SRI) kann helfen. Dieser stuft nämlich das Risiko des Fonds auf einer Skala von 1-7 ein. Oft kann ein Kunde mit weniger Rendite besser umgehen als mit Verlusten, die schneller zu Unzufriedenheit führen.
3. Betrachten Sie die historische Performance des Fonds als Indikator für das Fondsmanagement. Ein gewisses Alter (mindestens 3 Jahre alt) und eine ausreichende Größe, um die Kosten (Total Expensive Ratio = TER) des Fonds besser zu verteilen, sind hierbei wichtige Kriterien.
4. Berücksichtigen Sie die Anlagestrategie des Fonds und klären Sie, ob der Kunde weltweit, regional oder branchenspezifisch investieren möchte. Das Thema "ESG" sollte ebenfalls einbezogen werden.
5. Beachten Sie auch steuerliche Aspekte bei der Fonds-Auswahl.

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



KLEINER TIPP: Ohne Lizenz Kapitalanlagen vermitteln? Das geht! Mit Fonds-Vermögensverwaltungen.

Wir hoffen, dass Ihnen diese Ausführungen weiterhelfen. Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Und nicht vergessen:

Investieren Sie klug und nutzen Sie die Vorteile von Investmentfonds für eine durchdachte und erfolgreiche Anlagestrategie.



Kundenwünsche erfüllen war nie einfacher: unser *Privat- kredit-Special!*

Mit steigenden Temperaturen und blauem Himmel erwacht nicht nur die Natur, sondern auch die Lust auf neue Anschaffungen und Träume. Als Dienstleister oder Unternehmer haben Sie die einzigartige Chance, diese zu erfüllen. Wie das geht? Ganz einfach: mit unserem Privatkredit-Spezial helfen Sie Ihren Kunden dabei, Träume wahr werden zu lassen. Entdecken Sie maßgeschneiderte Finanzierungslösungen und profitieren Sie von flexiblen Konditionen, sofortiger Verfügbarkeit und attraktiven Provisionen. Weiterlesen lohnt sich!

*Ein Bau-
finanzierungs-
Special folgt!*

Unser Privatkreditangebot ermöglicht Kreditbeträge von 1.000 € bis zu 80.000 € mit Laufzeiten von bis zu 120 Monaten. Ob es um die Finanzierung eines neuen Autos, die Modernisierung der Wohnung oder andere Träume geht, wir stehen Ihnen zur Seite. Besonders attraktive Konditionen bieten wir bei Auto- und Renovierungskrediten, häufig sind auch kostenfreie Sondertilgungen möglich. Dank unseres digitalen Vertragsabschlusses ist der Prozess zudem schnell und unkompliziert, sodass Ihr Kunde das Geld oft noch am selben Tag auf seinem Konto verbuchen kann.

Sollte sich Ihr Kunde in einer schwierigen Situation befinden, haben wir auch dafür eine passende Antwort. Denn ganz gleich ob Kurzarbeit, Probezeit, selbständige Tätigkeit oder negative SCHUFA-Einträge – wir finden Lösungen für fast jedes Problem, unabhängig von der aktuellen Lebenssituation oder der finanziellen Lage. Schauen Sie einfach mal hier:



Wir machen häufig Finanzierungen möglich...

MEIN KUNDE IST...

...in Kurzarbeit?	...in Probezeit?	...in Krankengeld?
...in Elternzeit?	...in Zeitarbeit?	...in Ausbildung?

MEIN KUNDE HAT...

...einen negativen SCHUFA-Eintrag?	...eine selbständige Tätigkeit?	...einen AG im Ausland (Grenzgänger)?
...ein höheres Alter (> 75 Jahre)?	...einen befristeten Aufenthaltstitel?	...einen befristeten Arbeitsvertrag?
...bereits mehrere Privatdarlehen?	...ein Einkommen < 1.000 €?	

MEIN KUNDE BRAUCHT...

...einen Kredit > 50 TEUR?	...eine Laufzeit > 84 Monate?	...einen Kredit ohne Kontoauszüge einzureichen?
...einen Autokredit?	...einen Wohnkredit ohne Verwendungsnachweis?	...einen Sofortkredit (Kontocheck erforderlich)?
...eine Bank mit Online-Abschluss?		

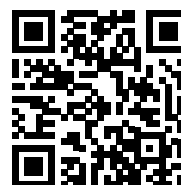
Jetzt möchten Sie Ihren Kundenwünschen gerecht werden und von attraktiven Provisionen profitieren?
Dann nutzen Sie unser Privatkreditangebot und werden Sie zum Wunscherfüller Ihrer Kunden!

Selbstverständlich sind unsere Angebote für Ihre Kunden völlig unverbindlich!

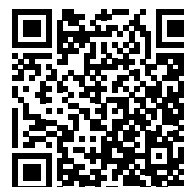
Natürlich haben Sie bei erfolgreicher Vermittlung eines Privatkredits auch etwas davon: Sie partizipieren

- bei einer Kreditanfrage mit 50 Prozent,
- bei einem Kredittipp mit 30 Prozent an der Vermittlungsprovision (nach Abzug der [pma:]-Marge laut Ihrem Partnervertrag).
- Die Provision beträgt zwischen 2,00 Prozent bis 9,00 Prozent des Kreditbetrages zzgl. evtl. Provision für die Vermittlung von Kreditversicherungen.

WICHTIG: Um Ihren Kunden zuordnen zu können, muss Ihr Kunde (wenn nicht bereits geschehen) in unserem ELVIS.one erfasst sein!



Sie besitzen die Erlaubnis nach § 34 c GewO und möchten für / mit Ihrem Kunden eine konkrete Kreditanfrage stellen: Nutzen Sie einfach unsere Antragsstrecke zur einfachen und schnellen Kreditanfrage!



Sie besitzen keine Erlaubnis nach § 34 c GewO und möchten sich auch nicht weiter mit der Kundenanfrage befassen? Nutzen Sie einfach unser Tippgeber-Tool, wir kümmern uns gewohnt kompetent und schnell um den Rest!

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

2 | 2024 [partner:]



BPS Fonds-VV ab sofort MIT ETFplus-STRATEGIE

In den letzten Jahren veränderten sich die Finanzmärkte immer weiter. Bereits im Jahr 2000 startete der erste Exchange Traded Fund (ETF) in Deutschland. Seitdem erleben ETFs einen Boom, wurden permanent weiterentwickelt und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Besonders jüngere Menschen - inzwischen aber auch andere Altersklassen - sorgen dafür, dass ETFs enorm an Popularität gewinnen. Konsens ist, dass für die private Altersvorsorge ein Aktieninvestment notwendig ist. Damit gehen naturgemäß höhere Schwankungen einher. Anders ist ein realer Kapitalerhalt jedoch kaum möglich.

Ab sofort stellt daher die BPS zusätzlich eine ETF-Strategie im Rahmen der Fondsvermögensverwaltung zur Verfügung. Auch ETFs sind ein professionelles Finanzinstrument und dies erfordert Spezialwissen und Aktivitäten. Warum es Anleger i.d.R. allein nicht schaffen, welche Fehler gemacht werden, was Anleger nicht sehen und wie wir aus mehr als 6.000 ETFs ein professionell diversifiziertes Startportfolio gestaltet haben, zeigen wir hier auf.

Die BPS ETFplus-Strategie

Die neue BPS-Strategie folgt nicht dem häufig beobachtbaren Übergewicht von US-Aktien und teuren Tech-Titeln. Vielmehr greift eine ausgeglichene Gewichtungsmethode. Zusätzlich werden wissenschaftlich fundierte Anlagestile berücksichtigt. Die diesbezügliche Auswahl erfolgt neben einer angepassten Welt-Ländergewichtung anhand der Faktoren Value, Small Cap, Momentum, Dividenden und Quality. Ein Backtest über die letzten Jahre zeigt zwar eine ähnliche Performance, die Analyse bestätigt jedoch, dass dies mit einer stärkeren Diversifikation und ohne Bildung von Klumpenrisiken gelungen ist. Für das Startportfolio der BPS ETFplus-Strategie haben sich 12 ETF-Positionen von 7 verschiedenen Gesellschaften qualifiziert. Die größte Position eines einzelnen ETFs liegt bei 16 Prozent (maximal mögliche Gewichtung 20 Prozent). Die Gesamtauswertung ergibt einen USA-Anteil von 50 Prozent, der Europa-Anteil beträgt 25 Prozent, Japan hat gut 5 Prozent und die Region Asien/Schwellenländer ca. 16 Prozent. Die Cash-Position beträgt aktuell 4 Prozent. Diese Gewichtung kann sich aufgrund unterschiedlicher Performanceentwicklung verändern. Deshalb werden wir regelmäßig ein entsprechendes Rebalancing durchführen. Wie aktiv gemanagte Fonds gelten ETFs ebenfalls als Sondervermögen. Das heißt, dass auch im Fall einer Insolvenz eines ETF-Anbieters das eingelegte Kapital geschützt ist.

Depotführung bei FFB mit Onlinefunktion, Vermittlung auch durch § 34d-Berater

Viele Anleger, welche bislang privat direkt mit ETFs umgehen, übersehen häufig, dass jede Kauf- und Verkaufsorder Transaktionskosten verursacht. Die FFB bietet ein attraktives Pauschalmodell an. Ein weiterer Vorteil dieser Lagerstelle ist die Möglichkeit Anträge vollständig online umzusetzen. Für die neue ETF-Strategie haben wir uns deshalb gegen die Fondspotbank und für die FFB entschieden. Zusätzlich konnten wir erreichen, dass auch die bereits vorhandenen Strategien „aus-

gewogen“, „dynamisch“ und die nachhaltig orientierte „Vision Zukunft“ nun ebenfalls über die FFB möglich sind.

Und für alle Vier BPS-Strategien gilt ab sofort die Umsetzung online!

Aufgrund unserer erfolgreichen Geschäftsbeziehung kommt uns Reuss mit einer Reduktion der Kosten von 0,2 Prozent auf 0,18 Prozent entgegen. Wir reduzieren unseren Advisoranteil von 0,2 Prozent auf 0,17 Prozent. Damit ergibt sich ein Gesamthonorar der Fondsvermögensverwaltung von 1,05 Prozent. Der Anteil des Beraters wird nicht reduziert. Diesen kann jeder weiterhin in der Bandbreite zwischen 0,0 Prozent und 0,7 Prozent selbst bestimmen. Die Details sind in der folgenden Übersicht abgebildet.

Es gibt zahlreiche Berater mit Einzeldepots bei der FFB. Aufgrund der identischen Depotstelle ist eine Übertragung eines Einzeldepots in eine der vier FondsVV-Strategien zukünftig sehr einfach möglich. Verkäufe müssen nicht vorab vorgenommen werden. Dies kann direkt von Reuss übernommen werden und auch die Allokation erfolgt automatisch. Es ist lediglich eine der Vier BPS-Strategien auszuwählen.

Und § 34d-Berater können nun die Fonds-VV vermitteln!

[pma:] stellt auf Wunsch für jeden Kooperationspartner eine Landingpage zur Verfügung. Die Landingpage ist das Medium, um den Abschluss online vornehmen zu können. Begleiten Sie uns mit in diese neue Anlagewelt. Selbstverständlich gibt es hierzu auch die entsprechende Unterstützung von uns und der [pma:] Kontaktieren Sie uns gern über unsere aktualisierte Webseite

www.bps-vermoegen.de

Ist der MSCI World tatsächlich ein Weltportfolio?

Folgt man dem Rat von Stiftung Warentest sollte man einfach in den MSCI World anlegen und eine Zinsanlage beimischen. Gut gestreut in ein Weltportfolio zu investieren ist sicher eine gute Idee. Doch kann der MSCI World diese breite Streuung überhaupt bieten? Vielen ist nicht bekannt, wie wenig gestreut und eher konzentriert das Geld im MSCI World angelegt ist. Das Ländergewicht der USA liegt über 70 Prozent. Gleiches gilt somit für die Währung Dollar. Den größten Anteil im MSCI World hat mit rund 24 Prozent der IT-Sektor, im Wesentlichen vereint in sieben großen Unternehmen (die sogenannten glorreichen Sieben). Ebenfalls über 20 Prozent Anteil machen die größten 10 von insgesamt ca. 1.600 Unternehmen im MSCI World aus. Und es sind wiederum ausschließlich US-Titel. Die größten Bestandteile des Index machen zudem einen immer stärker werdenden Anteil aus und leisten damit einen überproportionalen Beitrag zur Indexperformance. In der sich entwickelnden Marktlandschaft lauern deshalb unbeabsichtigte Risiken, da man im Wesentlichen auf den künftigen Erfolg einer begrenzten Gruppe von Unternehmen setzt. Schwellenländer und kleine (re) Unternehmen finden hingegen keine Berücksichtigung.

Eine sorgfältige Analyse und eine anspruchsvollere Vorgehensweise hinsichtlich einer besseren Diversifikation bleiben daher unerlässlich. Verschiedene Faktoren haben in der Vergangenheit wesentlich zu einer positiven Entwicklung der Indizes beigetragen. Diese gilt es zu berücksichtigen. Und es sollten vielversprechende Investitionsmöglichkeiten in anderen Sektoren und Regionen Beachtung finden.

Die BPS-Strategien bei der FFB

Unsere BPS Fondsvermögensverwaltung bietet Ihnen derzeit vier Strategien an. Zur Erreichung Ihrer persönlichen Ziele, Wünsche und Anforderungen wählen Sie eine oder eine Kombination dieser Strategien aus:

BPS ausgewogen:

Diese Strategie richtet sich an Anleger mit einem mittelfristigen Anlagehorizont bei moderaten Schwankungen und Ertragerwartungen. Es werden überwiegend vermögensverwaltende Mischfonds und Strategiefonds eingesetzt.

BPS Vision Zukunft:

Ihre Ziele verfolgen Sie mit einem leicht offensiveren Rendite-Risiko-Verhältnis wie die der „BPS ausgewogen“. Es wird hier jedoch ausschließlich in Fonds investiert, die Nachhaltigkeits- oder ESG-Kriterien entsprechen.

BPS dynamisch:

Sie verfügen über einen langfristigen Anlagehorizont, akzeptieren erhöhte Schwankungen und haben gesteigerte Ertragerwartungen. Hierfür setzen wir überwiegend Aktienfonds und Strategiefonds ein.

BPS ETFplus:

Aktienähnliche Renditen bei entsprechend hohen Schwankungen für einen langfristigen Anlagehorizont kennzeichnen diese Strategie. Dafür werden ETFs und Indexfonds eingesetzt, die global breit diversifiziert sind.

STRATEGIE	BPS AUSGEWOGEN	BPS VISION ZUKUNFT	BPS DYNAMISCH	BPS ETFPLUS
Mindestanlage	15.000 EUR / 10.000 EUR zzgl. Sparplan 100 EUR			
Zielrendite nach Kosten (p.a.)	3-Monats-Euribor + 3 %		3-Monats-Euribor + 4 %	MSCI ACWI IMI
Anlagehorizont mind.	5 Jahre		10 Jahre	10 Jahre
Aktienanteil	0-75 %		0-100 %	90-100 %
SRI (Strategie)	max. 4		max. 5	max. 5
max. Drawdown (angestrebt)	20 %		30 %	50 %
Erwartete Volatilität	6-10 %		8-20 %	15-30 %
Kosten Reuss*	0,18 %			
Kosten Advisor BPS*	0,17 %			
Vergütung Berater*	0,70 %			
Gesamtkosten der Vermögensverwaltung*	1,05 %			
Erwartete Gutschrift für Anleger aus Provisionen	0,00 bis ca. 0,30 %			
Einstiegsgebühr (volumenabhängig)*	0,00 - 4,20 %			
Portfoliokosten FIL Fondsbank GmbH*	0,126 %			
Depotführungsgebühr FIL Fondsbank GmbH	45 EUR p.a.			

Schon gehört? pma: der Podcast

Weil wir glauben, dass alle guten Dinge mit "p" anfangen, gibt es seit kurzem den "pma:podcast". Gewohnt pointiert kommentiert unser Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost die Welt der Finanzen und Versicherungen. Er berichtet exklusiv über News des eigenen Betriebes und diskutiert mit wechselnden Gästen, die Themen, die ihn bewegen und am Herzen liegen.

Reinhören lohnt sich!

Jetzt auf
Spotify
reinhören!



Folge I:

Was bisher geschah (2023) -
und was jetzt noch kommt (2024)

Bei buzzsprout Reinhören >>



Folge II

Von Zahnärzten, Apothekern und
Medizinern - wir helfen heilen!

Bei buzzsprout Reinhören >>



Den Podcast hören Sie (fast) überall, wo's Podcasts gibt.
(Spotify, Amazon Music, Apple, Youtube, Deezer u.v.m.)

[pma:]

Wenn der Hund Spülmittel gefressen hat, die Kinder über den welligen Teppich stolpern und die romantische Kerze zum Brandherd wird.

Hilfreiche Tipps für Risikomanagement im Alltag

Risikomanagement im Alltag ist eine essenzielle Fähigkeit, die oft unterschätzt wird. Unsere Haushalte sind voll von kleinen und großen Gefahren, die wir meist gar nicht wahrnehmen. Etwa 2,8 Millionen Menschen verunfallen jedes Jahr im eigenen Zuhause. Dabei lassen sich viele Risiken durch einfache Maßnahmen vermeiden.

Im Badezimmer lauert eine der häufigsten Gefahren: rutschige Fliesen. Wer hat nicht schon einmal die Erfahrung gemacht, nach einer heißen Dusche auf nassem Boden auszurutschen? Ein kleiner Moment der Unachtsamkeit und schon liegt man flach. Um dies zu vermeiden, helfen Anti-Rutsch-Matten in der Dusche und vor dem Waschbecken. Es ist auch ratsam, Wasserpfützen sofort aufzuwischen und Handtücher griffbereit zu haben, um Stürze zu verhindern.



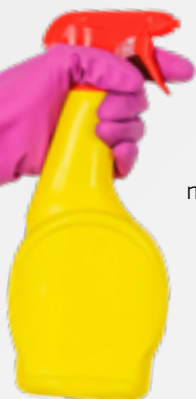
Die Küche ist geradezu ein Minenfeld im Haushalt. Herdplatten, Messer, Haushaltsreiniger. Schneiden Sie sich nur in den Finger, sind sie glimpflich davongekommen!

Der heiße Wasserdampf aus Kochtöpfen oder das Berühren einer heißen Herdplatte können schmerzhafte Verbrennungen verursachen. Hier helfen Topflappen und Ofenhandschuhe, die nicht nur modische Accessoires, sondern auch wichtige Schutzmaßnahmen sind. Zudem sollten Töpfe und Pfannen so positioniert werden, dass die Griffe nicht über den Herd hinausstehen, um ein versehentliches Umstoßen zu vermeiden.

Beim Kochen ist die Gefahr von Schnittverletzungen allgegenwärtig. Ein scharfes Messer ist zwar ein Segen in der Küche, kann aber bei Unachtsamkeit zu unfreiwilligen Blutopfern führen. Daher sollte man immer ein scharfes Messer verwenden, denn stumpfe Messer rutschen leichter ab und sind gefährlicher. Ein rutschfester Schneidebrettuntergrund und das konzentrierte Arbeiten können viele Verletzungen verhindern. Wenn sie ganz besonders sicher gehen wollen, versuchen Sie doch einfach mal den nächsten Salat in Ofenhandschuhen zu schneiden. 😊



Haushaltsreiniger, ein weiterer Übeltäter in den falschen Händen. Sie enthalten oft gefährliche Chemikalien, die bei unsachgemäßer Anwendung oder Lagerung zu Vergiftungen führen können. Besonders Kinder sind hier gefährdet. Reinigungsmittel sollten immer außer Reichweite von Kindern und Haustieren aufbewahrt und niemals in Getränkeflaschen umgefüllt werden. Zudem ist es wichtig, die Gebrauchsanweisungen zu lesen und die Produkte nur wie beschrieben zu verwenden.



Stolperfallen durch Kabel und Teppiche sind ein weiteres alltägliches Risiko. Nichts ist ärgerlicher, als über ein herumliegendes Kabel zu stolpern oder über einen welligen Teppich zu stürzen. Kabelbinder und ordentlich verlegte Kabel können hier Abhilfe schaffen. Teppiche sollten mit Anti-Rutsch-Unterlagen gesichert und regelmäßig überprüft werden, ob sie flach auf dem Boden liegen.



Romantische Abende mit Kerzenlicht sind wunderbar, doch unbeaufsichtigte Kerzen können schnell zu Brandherden werden. Um dies zu vermeiden, sollten Kerzen nie unbeaufsichtigt brennen und in sicheren, nicht brennbaren Haltern aufgestellt werden. Elektrische Kerzen sind eine sichere Alternative und sorgen ebenfalls für gemütliches Licht.

Beim Heimwerken sind Augenverletzungen keine Seltenheit. Ein Splitter im Auge kann den Heimwerkspaß schnell trüben. Daher ist das Tragen einer Schutzbrille beim Bohren, Sägen oder Hämmern unerlässlich. Eine Brille mag vielleicht nicht cool aussehen, aber ein Piratenaugen noch weniger. Außerdem sollte sich nur der Fachmann an die Elektrik trauen. Defekte Elektrogeräte oder falsch installierte Steckdosen bergen das Risiko von Elektroschocks. Diese können nicht nur schmerzhaft, sondern auch lebensgefährlich sein. Elektrische Geräte sollten regelmäßig auf Defekte überprüft und bei Beschädigungen sofort repariert oder ersetzt werden. Steckdosenleisten nicht überlasten und ein FI-Schutzschalter installieren, um die Sicherheit zu erhöhen!

Zu guter Letzt besteht das Risiko von Lebensmittelvergiftungen durch verdorbene Speisen. Abgelaufene oder falsch gelagerte Lebensmittel können Magen-Darm-Beschwerden oder schlimmere Vergiftungen verursachen. Sind dem Käse also fast schon wieder Beine gewachsen oder hat das Brot grünes Fell, ist es höchste Zeit, sie zu entsorgen. Ein regelmäßiger Check des Kühlschranks und der Vorratskammer auf abgelaufene Produkte hilft.



Mit ein wenig Aufmerksamkeit und Vorsicht lassen sich viele der alltäglichen Risiken im Haushalt vermeiden. Kleine Maßnahmen können große Unfälle verhindern und das Leben sicherer machen. Ein gesunder Mix aus Wachsamkeit, Vorbereitung und einem Schuss Humor kann helfen, den häuslichen Alltag unfallfrei zu überstehen.

Bleiben Sie sicher und genießen Sie Ihr Zuhause!

[pma:]

Praktischer Tipp:
Erste-Hilfe-Kasten
und Notrufnummern
immer parat haben.





No Risk, More Sun...

Die größten Risiken im Sommerurlaub

Ein Sommerurlaub ist für viele Menschen die schönste Zeit des Jahres. Die Sonne scheint, das Meer lockt und die Tage sind lang. Doch trotz der unbestreitbaren Freuden und Spannungsmöglichkeiten birgt ein Sommerurlaub auch diverse Risiken, die man nicht außer Acht lassen sollte.

Eines der häufigsten Risiken im Sommerurlaub ist die starke Sonneneinstrahlung. Viele Menschen unterschätzen die Kraft der Sonne, insbesondere in südlicheren Gefilden, und vergessen den ausreichenden Sonnenschutz. Sonnenbrand ist dabei nicht nur schmerzhaft, sondern kann langfristig das Risiko für Hautkrebs erhöhen.

Auch mit diesen Vorsichtsmaßnahmen werden sie sonnengeküsst nach Hause kommen. Versprochen!

Einher mit der Sonne geht die Hitze. Hohe Temperaturen können den Körper belasten und zu Dehydration oder Hitzeschlägen führen. Es ist wichtig, ausreichend Wasser zu trinken (**zwischen** durch ist auch ein Cocktail erlaubt :D) und sich regelmäßig im Schatten aufzuhalten. Besonders gefährdet sind kleine Kinder, ältere Menschen und Personen mit Vorerkrankungen. Schränken Sie körperliche Aktivitäten in den heißesten Stunden des Tages ein.



Verwenden Sie Sonnencremes mit hohem Lichtschutzfaktor und meiden Sie die direkte Mittagssonne.

Im Sommerurlaub spielen oft auch die Themen Ernährung und Krankheiten eine Rolle. Besonders in exotischen Ländern können ungewohnte Speisen und mangelnde Hygienestandards zu Magen-Darm-Leiden führen. Erkrankungen jeder Art können den Urlaub ruinieren, deshalb ist der rechtzeitige Abschluss von eventuell notwendigen Impfungen und das Mitführen einer Reiseapotheke empfehlenswert. Auch der Schutz vor Insektenstichen, die Krankheiten wie Malaria oder Dengue-Fieber übertragen können, sollte nicht vernachlässigt werden.





Schwimmen Sie nur in ausgewiesenen Badezonen und beachten die Hinweise von Rettungsschwimmern.

Beim Baden und Schwimmen in natürlichen Gewässern lauern weitere Gefahren. Starke Strömungen und unvorhersehbare Wetterumschwünge können selbst geübte Schwimmer in Not bringen.

Kaufen sie für Ihre Kinder am besten nur Badesachen in Neon-Farben. Tests haben gezeigt, dass diese in Gewässern kaum übersehen werden können. Auch die Tierwelt, wie Quallen oder Seeigel, kann unangenehme Überraschungen bereithalten.

Abschließend sei noch auf die Gefahr von Diebstählen hingewiesen. Touristen sind oft bevorzugte Ziele für Taschendiebe und Trickbetrüger. Es empfiehlt sich, Wertgegenstände sicher zu verwahren und immer ein wachsames Auge auf die Umgebung zu haben. Wichtige Dokumente sollten in Kopie vorliegen und getrennt vom Original aufbewahrt werden.

Trotz all dieser Risiken sollte man sich jedoch nicht die Freude am Sommerurlaub nehmen lassen. Mit einer guten Vorbereitung und Vorsicht lassen sich die meisten Gefahren minimieren, sodass das größte Risiko darin besteht, dass das Eis in der Sonne zu schnell schmilzt und einem entspannten und erholsamen Urlaub nichts im Wege steht.



Damit sie bestens gewappnet sind für die Reise in die Sonne, haben wir eine Checkliste für Sie zusammengestellt:

Checkliste: Sicherheit im Sommerurlaub

- Sonnenschutzmittel mit hohem Lichtschutzfaktor (mindestens SPF 30) kaufen.
- Insektenschutzmittel besorgen.
- Erste-Hilfe-Set packen (inklusive Antiallergika, Schmerzmittel und Verbandsmaterial).
- Reiseapotheke zusammenstellen (Medikamente gegen Durchfall, Übelkeit, etc.).
- Reiseversicherung abschließen (inklusive Kranken- und Unfallversicherung).
- Sich über die Verkehrsregeln des Urlaubslandes informieren.
- Vertrauenswürdige Unterkunft buchen.
- Sich über gängige Betrugsmaschen am Urlaubsort informieren.
- Geld und Dokumente in einer Bauchtasche oder einem Geldgürtel tragen oder im Hotelsafe lassen.
- Vorsichtig bei der Auswahl von Nahrungsmitteln sein.
- Körper nach dem Aufenthalt im Freien auf Zecken untersuchen.
- Nur in ausgewiesenen und überwachten Gebieten schwimmen.
- Nach der Reise: Gesundheitszustand überwachen und bei Symptomen einen Arzt aufsuchen.

[pma:]



Vom Newcomer zur 20-jährigen Erfolgsstory

Welche Altersvorsorgelösung bleibt 20 Jahre
performance- und leistungsstark?

Der Unitised-With-Profits-Fonds (UWP-Fonds) in den GENERATION-Tarifen von Canada Life. Mit unserem beliebten Mischfonds haben wir die moderne Altersvorsorge mit attraktiven Renditechancen und Garantien in Deutschland erfolgreich etabliert.



Erfahren Sie mehr
über sein einzigartiges
Erfolgskonzept.

• KALENDER •

[pma:] Kapitalanlage-Tag

12.06.2024 in Fulda

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 Lesegehnheiten. 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 Gerrit Kutz, Jessica Gläser

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Druckprodukt mit finanziellem

Klimabeitrag

ClimatePartner.com/14151-2406-1002

Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler // Artikel Dialog: Bild von Storyset
auf Freepik // Artikel Podcast: Bild von Freepik // Artikel Ist
Sport Mord: 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:] 2.2024.1T



Zukunft. Jetzt!



Begleiten Sie uns auf eine faszinierende Reise in die Welt der Altersvorsorge. Entdecken Sie die moderne Investmentberatung von heute – einfach, sicher und professionell. Mit **JUSTINVEST** für eine fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!

Mehr Infos unter axa-makler.de

Know You Can



Hallesche

ALH Gruppe



NEU

inkl. Vorsorge-
Leistungen

FEELfree
plus

FEELfree
plus^{up}

Das Gesundheits-Plus für Ihre Firmenkunden.

Jetzt kommen weitere Tarife des erfolgreichen bKV-Konzepts FEELfree. Mit einem Plus an Leistungen durch Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen. Entdecken Sie FEELfree_plus und FEELfree:up_plus – für noch mehr Gesundheit im Unternehmen.

www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree

AssCompact
-TRENDS 2013-2023-

Betriebliche Krankenversicherung **SILBER**

25 x

PLATZ 1

Hallesche
Krankenversicherung a. G.



EXZELLENT

★★★★★ Beratung
★★★★★ Vertrag
★★★★★ Service
★★★★★ Produkt

Hallesche Krankenversicherung a.G.
bKV-Kompetenz