Heft 70 | Ausgabe 1.2025

[pma:]

[partner:] magazin

Die
VISION
entschlossen vorantreiben

Das Vision Board

Investmentberatung einfach gemacht!

Vision DIN 77235

SAVE THE → DATE

Hier geht's zum 360° Rundgang

DATUM: 08. MAI 2025
ORT: THE PIONEERTWO, MÜNSTER

WIR NEHMEN FAHRT AUF –
DER VERTRIEBSTAG IN NRW*
AUF HOHER SEE!

Freuen Sie sich auf ein Event, das bewegt – nicht nur über Wasser, sondern auch im Vertrieb. Mit Passion und für Performance, setzen wir die Segel für Ihren Erfolg.

*Wir haben dieses Jahr den Kurs ein wenig geändert. Statt vier Stopps, steuern wir nur einen Hafen an. Erleben Sie ein exklusives Event: kompakt, intensiv und voller neuer Impulse.

„Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen.“

Mit diesem berühmten Satz hat Helmut Schmidt einst seine pragmatische Haltung unterstrichen. Doch wenn wir eines in der heutigen Zeit sicher wissen, dann dies: Ohne Vision kein Fortschritt, keine Innovation und keine Zukunft. Unternehmen brauchen Visionen – nicht als leere Worthülse, sondern als klare Vorstellung davon, wohin die Reise gehen soll. Und genau diese Reise hat für uns als Unternehmen gerade erst begonnen.

Mit der Ascendia-Gruppe haben wir bereits im Dezember eine neue Ära eingeleitet – eine Phase der Wachstumschancen, strategischen Weiterentwicklungen und noch stärkeren Marktpräsenz. Unsere Vision? Ein Maklernetzwerk, das Stabilität mit Innovation verbindet, das Partnerschaft nicht nur als Wort, sondern als gelebte Realität versteht.

Doch Visionen allein reichen nicht – sie müssen greifbar, umsetzbar und zukunftssicher sein. Deshalb haben wir eine klare Roadmap, die uns den Weg dorthin weist. Und diese beginnt genau dort, wo Zukunft gemacht wird: in der Digitalisierung. Unsere IT-Strategie, die wir bereits auf der Jahresauftakttagung vorgestellt haben, setzt genau hier an. Künstliche Intelligenz, automatisierte Prozesse und eine digitale Infrastruktur – all das sind keine fernen Utopien, sondern konkrete Projekte, die bereits real sind oder aber in den kommenden Monaten und Jahren Realität werden.

Aber Zukunft bedeutet nicht nur technologische Weiterentwicklung – es bedeutet auch, an bewährten Konzepten festzuhalten und sie weiterzudenken. Genau aus diesem Grund bleibt die betriebliche Vorsorge ein fester Bestandteil unserer Vertriebsansätze. Auf der Jahrestagung wurde deutlich: Arbeitgeber und Makler suchen gleichermaßen nach Lösungen– und wir liefern die Antworten darauf. Verlässlichkeit und kontinuierliche Optimierung sind hier der Schlüssel.

Doch wo Tradition auf Stabilität trifft, braucht es auch Flexibilität und den Mut zur Veränderung. Welche Trends aus 2024 werden uns weiter begleiten, welche Innovationen werden 2025 entscheidend? Unser Trendreport gibt Antworten darauf – und weil wir eben gern auch etwas Neues wagen (siehe das neue Veranstaltungsformat vor einigen Wochen), präsentieren wir in diesem Heft sogar ein eigenes Wirtschaftshoroskop für Finanz- und Versicherungsvermittler. Vielleicht mit einem Augenzwinkern – aber mit mehr Wahrheit, als man denkt.
Apropos Wahrheiten. Natürlich haben wir in unserer Rubrik Zahlen, Daten, Fakten, wieder einige spannende Informationen rund um unser aktuelles Titelthema zusammengetragen. Wussten Sie zum Beispiel, dass 80 % der erfolgreichsten Unternehmen eine klar formulierte Vision als Teil ihrer Unternehmensstrategie haben? Oder dass 95 % der Versicherungskunden Wert auf eine transparente Strategie ihres Anbieters legen?

Was wir Ihnen aber eigentlich an dieser Stelle sagen wollen: Zukunft passiert nicht einfach – sie wird gemacht. Gemeinsam mit Ihnen. Lassen Sie uns also den Stier bei den Hörnern packen und unsere Visionen entschlossen vorantreiben.

Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Vision]

06 Eine Vision als Grundlage jedes Unternehmens _[pma:]

08 Ein Unternehmen, zwei Generationen, eine große Vision _[pma:]

10 Zahlen, Daten, Fakten – Vision _[pma:]

12 Das Vision Board _[pma:]

14 Vision DIN 77235 _DEFINO Institut für Finanznorm AG, Mathias Grellert (Vorstand)

[Vertrieb]

16 Tradition trifft Innovation – Rückblick JAT _[pma:]

20 Unser Kundenportal – jetzt auch als App verfügbar _[pma:] Vertriebstechnik

22 Die [pma:] IT Roadmap und der digitale Beraterarbeitsplatz der Zukunft _[pma:] Vertriebstechnik

24 Mission ELVIS:red is completed _[pma:] Vertriebstechnik

26 Gekommen um zu bleiben _[pma:]

28 Ihr neuer Assistent: Intelligent, effizient und endlich omnipräsent _[pma:] Vertriebstechnik

30 Wirtschaftshoroskop _[pma:]

[Sachversicherung]

32 Liquidität schaffen, Vermögen schützen und Investitionen sichern! _R+V

34 Das Team Sach sagt "Guten Tach!" _Team Sach | Sven Fuhrmeister

[Krankenversicherung]

36 Richtig abgesichert durch die aktive Jahreszeit _Alte Leipziger

38 Gut versichert und entspannt in die Zukunft sehen _Barmenia

40 bKV: Ein Markt mit enormem Potenzial – Werden Sie jetzt aktiv _[pma:] Team **Gesundheit** und Vorsorge

[Kapitalanlagen]

42 Investmentberarung einfach gemacht _[pma:] Team Vermögen

44 Geld statt Garantie – was tun mit auslaufenden Lebensversicherungen? _[pma:] Team Vermögen

46 Spielend zur Finanzkompetenz _[pma:] Team Vermögen

47 Die BPS-Fonds-VV erklimmt die nächste Stufe _BPS Fondsvermögensverwaltung

[Lebensversicherung]

48 Win Win für alle: Unternehmen sparen, Mitarbeiter profitieren, Makler verdienen _[pma:] Team Vorsorge

52 DURCHBLICK. Die clevere Alternative zum ETF-Sparplan _Die Dortmunder | VOLKSWOHL BUND

54 Sparen, wie man will: Der neue Flexible Kapitalplan von Canada Life _Canada Life

56 Professionell anlegen, sicher beraten, einfach gestalten _AXA

58 Leistungsstark, einfach, digital: so geht Biometrie 2025 bei der Dialog _Dialog

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

66 Impressum

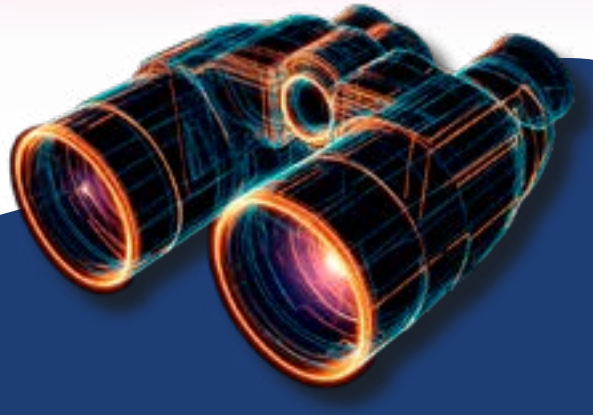
[pma:panorama]

60 Rundum-Sorglos-Urlaub für Familien und Aktivurlauber auf der Insel Rab – im Arba Resort _www.valamar.com

62 Faszination fürs Bad _www.keuco.com/de

64 Gute Vorsätze ohne Frust – Wie Veränderungen wirklich gelingen _[pma:]

Eine Vision als Grundlage jedes Unternehmens



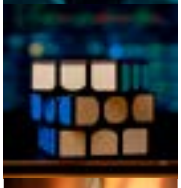
Eine Unternehmenspräsentation ohne Vision? Undenkbar. Die Vision ist nicht nur ein Leitbild für die Zukunft, sondern fester Bestandteil jeder strategischen Ausrichtung. Sie gibt Antworten auf die Frage: Warum gibt es dieses Unternehmen? Wohin soll es sich entwickeln? In diesem Magazin, das sich dem Thema Vision widmet, darf eine Betrachtung dieses zentralen Elements nicht fehlen. Doch was genau macht eine Vision aus? Welche Rolle spielt sie für Unternehmen in einer immer komplexeren Welt? Und wie lässt sich eine Vision so gestalten, dass sie nicht nur ein inspirierendes Leitbild ist, sondern auch konkrete Wirkung entfaltet?

Jedes Unternehmen braucht eine klare Richtung – ein langfristiges Zukunftsbild, das den grundlegenden Zweck seiner Existenz beschreibt. Die Vision ist genau das: Ein übergeordnetes Ziel, das strategische und operative Handlungen ausrichtet, Identität schafft und Teams zusammenhält. Sie formuliert nicht nur einen gemeinsamen Traum, sondern gibt auch die Richtung vor, in die sich das Unternehmen entwickeln möchte.

Besonders in der heutigen, von schnellen Veränderungen geprägten Wirtschaftswelt ist eine starke Vision wichtiger denn je. Die Wissenschaft spricht in diesem Zusammenhang von der VUCA-Welt – einem Umfeld, das von **Volatilität**, **Unsicherheit**, **Komplexität** und **Ambiguität** bestimmt wird. In einer solchen Umgebung bietet eine aussagekräftige Vision Stabilität und Orientierung:

In Zeiten der Volatilität dient sie als konstanter Leitstern, um trotz wirtschaftlicher oder technologischer Umbrüche den Fokus auf langfristige Ziele nicht zu verlieren.

Bei Unsicherheit schafft sie Sicherheit, indem sie eine klare Vorstellung der Zukunft liefert, an der sich Entscheidungen ausrichten können.



Inmitten wachsender Komplexität hilft sie, Prioritäten zu setzen, Ressourcen gezielt zu steuern und Überforderung zu reduzieren.

Bei Ambiguität dient sie als Anker der Klarheit und gibt eine eindeutige Richtung vor – selbst dann, wenn operative Details noch unklar sind.

Eine starke Vision gibt nicht nur Orientierung, sondern schafft die Grundlage für nachhaltige Entscheidungen und unternehmerischen Erfolg – sie hilft Unternehmen, sich auch in unsicheren Zeiten zielgerichtet weiterzuentwickeln.

Wie entwickelt man nun eine wirkungsvolle Vision?

Die Entwicklung einer inspirierenden Unternehmensvision erfordert sowohl analytisches Denken als auch Kreativität. Dabei sollten folgende Schritte berücksichtigt werden:

1. **Selbstreflexion:** Was macht das Unternehmen einzigartig? Welche langfristigen Ziele verfolgt es? Eine ehrliche Analyse der eigenen Werte, Stärken und Marktposition ist essenziell.
2. **Stakeholder einbinden:** Die Perspektiven von Mitarbeitenden, Kunden und anderen Interessengruppen helfen, eine Vision zu entwickeln, die wirklich trägt.
3. **Klarheit in der Formulierung:** Eine Vision muss inspirierend, aber auch verständlich sein. Sie sollte emotional ansprechend, aber nicht vage sein.
4. **Effektive Kommunikation:** Eine Vision entfaltet ihre Wirkung erst, wenn sie aktiv kommuniziert wird – in Präsentationen, Meetings und der täglichen Unternehmenskultur.
5. **Integration:** Strategische Entscheidungen und interne Prozesse sollten sich an der Vision orientieren, damit sie nicht nur ein Slogan bleibt, sondern tatsächlich im Alltag gelebt wird.
6. **Kontinuierliche Überprüfung:** Eine Vision darf nicht statisch sein. Sie muss regelmäßig überprüft und angepasst werden, um ihre Relevanz zu behalten.

Unternehmen, die ihre Vision klar formulieren und konsequent in ihre Strategie einbinden, schaffen eine nachhaltige Basis für Wachstum und Erfolg.

Mehr über unsere ganz eigene Unternehmensvision lesen Sie übrigens auf Seite 34.

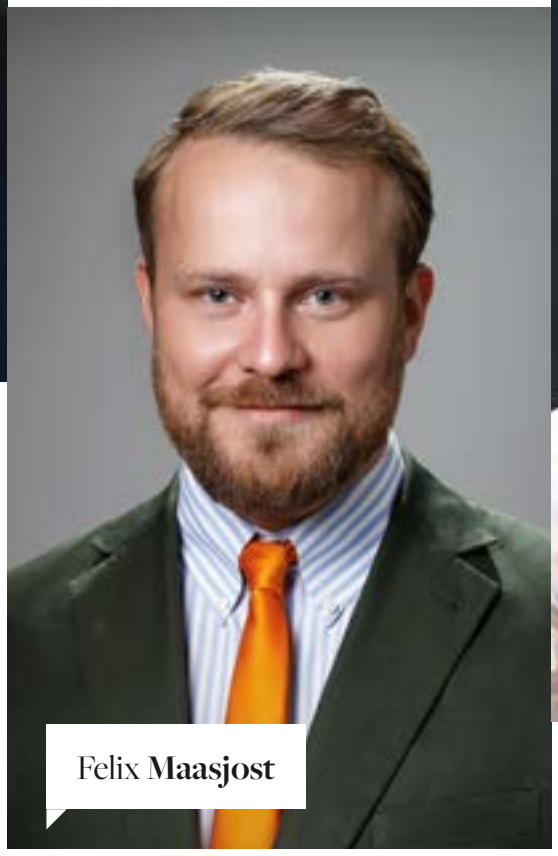
Die Vision ist mehr als ein abstrakter Zukunftsgedanke – sie ist das Fundament, auf dem ein Unternehmen langfristig aufbaut. Sie verbindet Mitarbeitende, gibt Richtung und Struktur vor und macht das Unternehmen in einem volatilen Markt handlungsfähig.

Eine gut durchdachte Vision kann den Unterschied ausmachen: Zwischen bloßem Reagieren auf Veränderungen oder aktiver Gestaltung der eigenen Zukunft.

[pma:]

Ein Unternehmen, zwei Generationen, eine große Vision

Dr. Bernward **Maasjost**



Felix **Maasjost**

Florian **Brokamp**

Gemeinsam wachsen, gemeinsam gestalten – Die Zukunft der [pma:] in der Ascendia Gruppe

Unser Zusammenschluss mit der Ascendia Gruppe ist mehr als ein strategischer Schritt – er ist Ausdruck einer unternehmerischen Vision. Wie bleibt man als Maklerpool zukunftsfähig? Wie bringt man Familienwerte und Marktwachstum in Einklang? Und wie fühlt es sich an, wenn die nächste Generation in die Fußstapfen tritt, während sich das Unternehmen auf völlig neue Wege begibt? Wir sprachen mit unserem Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost, seinem Sohn Felix Maasjost, der ebenfalls als Geschäftsführer die Zukunft des Unternehmens mitgestalten wird, und Florian Brokamp, der als Ascendia-CEO das große Ganze im Blick hat.

[partner:] Herr Dr. Maasjost, Sie haben mit der [pma:] jahrzehntelang einen starken Maklerpool aufgebaut. Nun geht das Unternehmen einen völlig neuen Weg als erstes Ankerunternehmen der Ascendia Gruppe. Was war Ihr größtes Ziel hinter diesem Zusammenschluss?

Dr. Bernward Maasjost: Unsere Branche verändert sich rasant und wer sich heute nicht weiterentwickelt, bleibt irgendwann auf der Strecke. Unser Anspruch war es immer, unseren Partnern ein starkes, verlässliches Fundament zu bieten – mit der besten Infrastruktur, den besten Services und den besten Perspektiven für die Zukunft. Der Zusammenschluss ist die logische Folge dieses Verständnisses, da wir so für uns völlig neue Möglichkeiten schaffen: Mehr Investitionen, mehr Innovationen und mehr Schlagkraft im Markt. Gleichzeitig bleiben wir das, was uns ausmacht: ein unabhängiger, serviceorientierter Partner für unsere Makler.

[partner:] Herr Maasjost, Sie haben bereits früh Verantwortung in der [pma:] übernommen. Wie fühlt es sich an, jetzt nicht nur in die Zukunft des Unternehmens einzutauchen, sondern sie aktiv mitzugestalten?

Felix Maasjost: Es ist eine spannende Zeit! Ich bin mit der [pma:] aufgewachsen – die Gespräche über Maklerstrukturen, Vertrieb und Unternehmensstrategie gab es bei uns zu Hause schon am Küchentisch. Aber jetzt haben wir eine ganz andere Dimension erreicht. Mein Vater hat das Unternehmen dorthin gebracht, wo es heute steht, und nun liegt es auch an mir, diese Vision weiterzuführen – und weiterzudenken. Mit Ascendia haben wir die Chance, ein Modell für die Zukunft der Maklerpools zu schaffen, das über das hinausgeht, was bisher möglich war.

[partner:] Herr Brokamp, Ascendia ist ein neuer Player auf dem Markt. Was unterscheidet Sie von anderen Maklerverbünden?

Florian Brokamp: Wir verfolgen eine klare Strategie: Wir wollen den Maklern vor Ort die besten Voraussetzungen bieten, um erfolgreich zu sein. Viele Zusammenschlüsse konzentrieren sich darauf, zentral Prozesse zu bündeln – wir gehen einen Schritt weiter. Wir investieren in IT, in Beratungsqualität und in individuelle Services, die den Maklern mehr Zeit für das Wesentliche geben: ihre Kunden. Die [pma:] ist dabei ein Schlüsselunternehmen, weil sie über jahrzehntelange Erfahrung und eine starke Marktstellung verfügt.

[partner:] Was bedeutet das konkret für die Makler, die mit der [pma:] zusammenarbeiten?

Dr. Bernward Maasjost: Stabilität und Wachstum. Unsere Partner profitieren von neuen technologischen Möglichkeiten, erweiterten Dienstleistungen und besseren Konditionen, während wir gleichzeitig unser persönliches, partnerschaftliches Geschäftsmodell beibehalten.

Florian Brokamp: Genau! Wir wollen, dass Makler wachsen können, ohne ihre Identität aufzugeben. Mit Ascendia können sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, während wir uns um den Rest kümmern – von der Digitalisierung über die Vertriebsunterstützung bis zur Fortbildung.

[partner:] Wenn Sie alle Ihre unternehmerische Vision in einem Satz zusammenfassen müssten – was wäre das?

Dr. Bernward Maasjost: Die [pma:] als zentrales Nervensystem für Makler innerhalb einer Gruppe zu installieren und so eine Plattform zu bieten, die Effizienz, Produktivität und unternehmerische Freiheit vereint.

Felix Maasjost: Ein modernes Netzwerk für Makler, die nicht nur über die Zukunft reden, sondern sie aktiv gestalten.

Florian Brokamp: Vertrieb und Beratung neu denken, mit dem richtigen Maß an Technik, Struktur und Zukunftsorientierung.

[partner:] Ein bisschen Zukunftsdenken gehört also dazu. Lassen Sie uns das Interview mit einer etwas ungewöhnlichen Frage beenden: Wenn Sie sich selbst als 18-Jähriger treffen könnten, was würden Sie sich heute über Ihre berufliche Laufbahn erzählen?

Dr. Bernward Maasjost: Ich würde mir/ihm sagen: „Höre auf Deine innere Stimme, setze Dich für Deine Überzeugung ein, scheue die Arbeit nicht und vertraue auf Dich, dann wirst Du für Deinen Einsatz belohnt."

Felix Maasjost: Ich würde meinem jüngeren Ich sagen: „Du wirst schneller in der Verantwortung stehen, als du denkst – aber es wird genau das Richtige sein." Die [pma:] und nun Ascendia zu begleiten, ist für mich keine Pflicht, sondern eine große Chance.

Florian Brokamp: Mein Rat wäre: „Habe keine Angst, groß zu denken." Der Versicherungsmarkt ist im Umbruch, und genau das ist unsere Gelegenheit. Wer sich traut, Neues zu gestalten, kann langfristig gewinnen.

Redaktion:
Vielen Dank für das Gespräch!

[pma:]

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

VISION

Zwischen Fakten, Fantasie und Fortschritt – Vision[en] in Zahlen

Visionen sind der Motor des Fortschritts. Sie treiben Unternehmen an, inspirieren Menschen und formen Märkte. Ohne visionäre Ideen gäbe es keine bahnbrechenden Innovationen, keine disruptiven Geschäftsmodelle – und keinen erfolgreichen Vertrieb. Denn wer überzeugen will, braucht mehr als nur Argumente: Er braucht eine Vorstellung von dem, was möglich ist. Eine Vision, die ansteckt.

Doch während manche Zukunftsvisionen unsere Welt revolutionieren, scheitern andere spektakulär. Wussten Sie z.B., dass z. b. mehr als 50 % aller Start-ups in den ersten fünf Jahren untergehen – oft, weil ihnen eine klare Strategie fehlt? Oder dass 95 % der Versicherungskunden Wert auf Transparenz und eine langfristige Vision legen? Zahlen wie diese zeigen: Erfolg ist selten Zufall – sondern das Ergebnis vorausschauender Planung und mutiger Ideen.

Aber Visionen gehen weit über Wirtschaft und Vertrieb hinaus. Sie begegnen uns in der Kunst, der Musik, im Fernsehen – und sogar in der Natur. Chamäleons etwa haben eine 360-Grad-Sicht, Delfine „sehen" mit Schall, und die scharfen Augen eines Adlers machen jedes Fernglas überflüssig. Ist das nicht faszinierend? Ebenso wie der Fakt, dass Millionen Menschen täglich ihr Horoskop lesen – in der Hoffnung, einen Blick in ihre Zukunft zu erhaschen.

Ob Finanzwelt oder Tierreich, ob Wissenschaft oder Unterhaltung: Visionen sind überall. In diesem Beitrag nehmen wir Sie mit auf eine Reise durch Zahlen, Daten und Fakten, die inspirieren, überraschen – und vielleicht sogar Ihre eigene Vorstellung von der Zukunft erweitern…

4.000 Jahre alt

ist die Astrologie – sie wurde bereits von den Babyloniern entwickelt und später von den Griechen und Römern übernommen.

Schmidt-Schnauze -

„Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen."
(vermutlich im Bundestagswahlkampf, 1980)

2 Milliarden Dollar

gibt die Esoterik- und Wahrsageindustrie weltweit jährlich aus – vor allem für Tarotkarten, Online-Wahrsagungen und Astrologie-Apps (Quelle: IBISWorld).

1899

prognostizierte der damalige US-Patentamtsleiter Charles H. Duell, dass „alles, was erfunden werden kann, bereits erfunden wurde" – und lag damit spektakulär falsch.

50 %

der heutigen Fortune-500-Unternehmen existierten vor 50 Jahren noch nicht – ein Zeichen für den ständigen Wandel durch visionäre Innovationen (Quelle: McKinsey).

95 % der Versicherungskunden

legen Wert auf Transparenz und eine langfristige Strategie des Versicherers – Vision ist also auch ein Kundenbindungsfaktor (Quelle: EY Future Consumer Report).

Haie sehen Elektrizität

Sie haben spezielle Sensoren, die elektrische Felder wahrnehmen – eine Art sechster Sinn, den Wissenschaftler als „elektrische Vision" bezeichnen.

100.000 Gedanken

gehen einem Menschen pro Tag durch den Kopf – aber nur ein Bruchteil davon sind wirklich visionär (Quelle: Stanford Mind Research).

6 Sekunden

so lange dauert es im Durchschnitt, bis unser Gehirn eine Vorstellung oder Vision zu einer neuen Idee formt (Quelle: Harvard Brain Study).

70 Millionen Menschen

weltweit lesen täglich ihr Horoskop – allein in den USA greifen rund 30 % der Erwachsenen regelmäßig darauf zurück (Quelle: Pew Research Center).

10 JAHRE

so lange hat es durchschnittlich gedauert, bis bahnbrechende technische Visionen aus Science-Fiction-Filmen Realität wurden (Beispiel: Tablets aus Star Trek, selbstfahrende Autos aus Total Recall).

1.500 Satelliten

kreisen derzeit aktiv um die Erde – viele davon für zukunftsweisende Zwecke wie Internetabdeckung oder Klimabeobachtung (Quelle: ESA).

37.000 Jahre

So alt sind die ältesten bekannten Höhlenmalereien in Frankreich. Sie zeigen, dass Menschen seit jeher Visionen und Fantasien in Bildern festhalten.

432 Hz vs. 440 Hz

Einige Musiker und Esoteriker glauben, dass Musik in 432 Hz eine harmonischere Wirkung auf den Geist hat. Wissenschaftlich ist das umstritten, aber es zeigt, wie Visionen von Musik uns beeinflussen

1.000.000 US-Dollar

bot ein Investor Elon Musk 2001 für eine visionäre Idee, die später zu SpaceX führte – Musk lehnte ab und gründete sein eigenes Raumfahrtunternehmen (Quelle: Biography.com).

DAS VISION BOARD

aus Wünschen wird Wirklichkeit

Jede große Veränderung beginnt mit einer Vorstellung. Eine klare Vision ist der erste Schritt, um Wünsche und Ziele in die Tat umzusetzen – sei es im beruflichen, finanziellen oder privaten Bereich. Doch oft bleiben diese Ideen vage und verlieren sich im Alltag. Und genau hier setzt das Vision Board an. Es dient als visuelle Darstellung persönlicher oder geschäftlicher Ziele und macht diese greifbar und präsent. Anstatt nur darüber nachzudenken oder vage Vorsätze zu formulieren, die spätestens im Februar wieder vergessen sind, entsteht eine konkrete, bildhafte Erinnerung an das, was erreicht werden soll. Psychologische Studien belegen sogar, dass Menschen, die sich ihre Ziele regelmäßig vor Augen führen, erfolgreicher darin sind, sie zu erreichen. Was also genau ist ein Vision Board, wie funktioniert es und wie erstellt man eines? All das und noch viel mehr verraten wir im Folgenden.

Was ist ein Vision Board?

Ein Vision Board ist eine Collage aus Bildern, Zitaten und Symbolen, die Ziele und Wünsche repräsentieren. ***Es kann physisch auf einer Pinnwand oder einem Poster erstellt oder digital gestaltet werden.*** Die Grundidee dahinter ist, dass regelmäßiges Visualisieren von Zielen die Wahrscheinlichkeit erhöht, sie zu erreichen. Die Wirksamkeit basiert auf der Kraft der Visualisierung. Das Gehirn verarbeitet visuelle Eindrücke nämlich deutlich schneller als Textinformationen. Dies führt dazu, dass bewusst und unbewusst mehr Handlungen in Richtung der gesetzten Ziele unternommen werden. Die regelmäßige Konfrontation mit den Bildern sorgt dafür, dass wichtige Vorhaben im Gedächtnis bleiben und langfristig mehr Engagement erzeugen.
Zusätzlich zur Motivation und Klarheit kann ein Vision Board auch dabei helfen, Prioritäten zu setzen und den eigenen Fortschritt zu überprüfen. Die Einsatzmöglichkeiten sind daher vielfältig und für verschiedene Lebensbereiche geeignet.

Beruf & Karriere
Sie helfen dabei, berufliche Ziele klarer zu definieren und sich auf die nächsten Schritte zu fokussieren.

Finanzen
Wer finanzielle Freiheit anstrebt oder gezielt Vermögen aufbauen möchte, kann mit einem Vision Board seine Spar- oder Investitionsziele greifbarer machen.

Gesundheit & Wohlbefinden
Ob Sport, Ernährung oder mentale Ausgeglichenheit – eine visuelle Darstellung kann die Motivation steigern.

Persönliche Entwicklung
Wer neue Fähigkeiten erlernen, sich weiterbilden oder bestimmte Verhaltensweisen ändern möchte, kann sich durch klare Bilder und Symbole regelmäßig daran erinnern.

Reisen & Erlebnisse
Auch Wünsche nach besonderen Erlebnissen, neuen Erfahrungen oder Reisen lassen sich in einem Vision Board festhalten.

DIE BESTEN METHODEN FÜR EIN VISION BOARD

Klassisch (analog):
Pinnwand oder Poster
Notizbuch oder Bullet Journal
Memoboard oder Bilderrahmen

Digital:
Canva oder Miro (Online-Tools für visuelle Gestaltung)
Pinterest (Digitale Pinnwand für Inspirationen)
Trello oder Notion (Vision Board als Workflow-Integration)

Wie erstellt man ein Vision Board?

Die Gestaltung eines Vision Boards beginnt mit einer bewussten Reflexion über persönliche oder berufliche Ziele. Dabei ist es hilfreich, folgende Schritte zu berücksichtigen:

Zielsetzung
Es sollte klar definiert werden, welche Ziele erreicht werden sollen – sei es in den Bereichen Karriere, Finanzen, Gesundheit oder persönliche Entwicklung.

Materialsammlung
Passende Bilder, inspirierende Zitate oder aussagekräftige Symbole helfen dabei, die gewünschten Ziele visuell darzustellen. Diese können aus Zeitschriften ausgeschnitten oder digital recherchiert werden.

Gestaltung
Das Material wird auf einer Pinnwand, einem Poster oder mit digitalen Tools wie Canva oder Miro arrangiert. Eine ansprechende und gut strukturierte Gestaltung erhöht die Wirksamkeit.

Platzierung
Das Vision Board sollte an einem gut sichtbaren Ort platziert werden, um täglich daran erinnert zu werden. Alternativ kann es auch als digitaler Hintergrund auf dem Computer oder Smartphone genutzt werden.

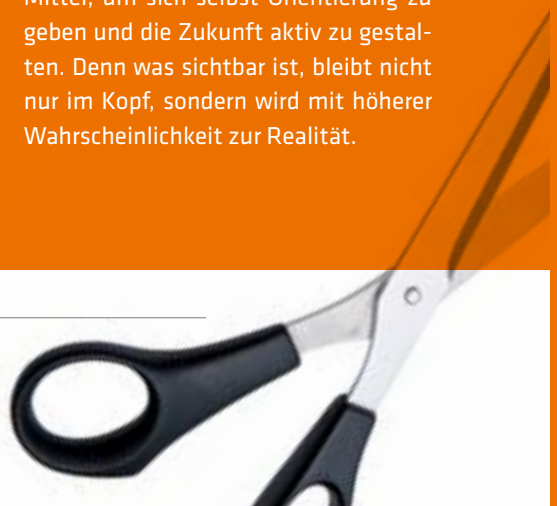
Regelmäßige Betrachtung & Anpassung
Ein Vision Board ist ein lebendiges Instrument, das regelmäßig überprüft und bei Bedarf aktualisiert werden kann.
Eine Kombination aus Bildern und motivierenden Leitsätzen verstärkt die Wirkung zusätzlich. Besonders wirkungsvoll ist es, sich die eigenen Ziele aktiv vorzustellen und dabei das Gefühl zu erleben, sie bereits erreicht zu haben.

WAS HABEN WIR NUN GELERNT?

Ein Vision Board ist eine Collage – aber nicht nur das. Es ist ein Werkzeug, das hilft, Ziele zu visualisieren, den Fokus zu bewahren und langfristig motiviert zu bleiben. Die bewusste Auseinandersetzung mit den eigenen Vorstellungen schafft Klarheit und macht abstrakte Wünsche greifbarer.

Die Kraft der Visualisierung kann dabei unterstützen, konkrete Schritte zur Zielerreichung einzuleiten. Wer sich regelmäßig mit seinen Visionen beschäftigt, wird sich unbewusst häufiger für Handlungen entscheiden, die ihn diesen näherbringen.
Ob für berufliche Ziele, finanzielle Pläne oder persönliche Entwicklungen – ein Vision Board ist ein effektives Mittel, um sich selbst Orientierung zu geben und die Zukunft aktiv zu gestalten. Denn was sichtbar ist, bleibt nicht nur im Kopf, sondern wird mit höherer Wahrscheinlichkeit zur Realität.

[pma:]



VISION DIN 77235

DER WEG ZUR PROFESSIONELLEN UND VERTRAUENSVOLLEN BERATUNG VON GESCHÄFTSKUNDEN

Kunden erwarten heute mehr als gute Beratung. Sie wollen Klarheit, Transparenz und eine Strategie, die wirklich zu ihnen passt. Doch wie lässt sich Finanzberatung systematisch, hochwertig und trotzdem individuell gestalten? Die Antwort liegt in einer Norm, die aus der Pflicht eine Kür macht: der DIN 77235. Mit ihr setzen Sie nicht nur auf eine strukturierte Beratung, sondern auch auf einen echten Wettbewerbsvorteil. Lernen Sie daher im Folgenden, wie Sie mit der DIN 77235 nicht nur professionell beraten, sondern auch langfristige Kundenbindungen aufbauen.

VON DER PFLICHT ZUR KÜR – DIE NORM ALS ERFOLGSFAKTOR

Die Finanzwelt ist im Wandel – und mit ihr die Ansprüche Ihrer Kunden. Gerade im Gewerbegeschäft erwarten Unternehmer und Selbstständige keine Standardlösungen, sondern eine fundierte, individuelle Analyse ihrer finanziellen Situation. Die DIN 77235 bietet Ihnen als erfahrener Berater genau das: eine genormte, objektive und praxisnahe Finanzanalyse für Selbstständige, Freiberufler und mittelständische Unternehmen.

Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt, diese Norm aktiv zu nutzen? Ganz einfach: Sie hilft Ihnen, sich als kompetenter Berater zu positionieren, das Vertrauen Ihrer Kunden zu stärken und mit einer klar strukturierten Analyse einen echten Mehrwert zu bieten. So setzen Sie sich nachhaltig vom Wettbewerb ab.

BERATUNG MIT SYSTEM: MEHR ALS EIN VERKAUFSGESPRÄCH

Die DIN 77235 stellt den Kundenbedarf in den Mittelpunkt – nicht das Produkt. Mit der normierten Analyse arbeiten Sie systematisch, transparent und reproduzierbar. Jeder Ihrer Kunden erhält die gleiche, hohe Beratungsqualität – unabhängig von Berater oder Institut.

Alle wichtigen Aspekte der finanziellen Situation werden strukturiert erfasst: Liquidität, Absicherung, betriebliche Risiken und vieles mehr. Diese methodische Vorgehensweise schafft die Basis für langfristige, stabile Kundenbeziehungen. Ein gut dokumentiertes Finanzgutachten nach DIN 77235 erleichtert zudem die Entscheidungsfindung – für Sie als Berater und für Ihre Kunden.

MEHR VERTRAUEN, MEHR EMPFEHLUNGEN, MEHR ERFOLG

In der Finanzberatung ist Vertrauen entscheidend. Ihre Kunden müssen sich sicher fühlen und darauf vertrauen können, dass ihre individuellen Bedürfnisse verstanden und berücksichtigt werden. Die normierte Analyse nach DIN 77235 sorgt genau dafür: Sie macht den Finanzbedarf sichtbar und vermeidet vorschnelle, unpassende Produktentscheidungen.

Die ersten Berater, die die DIN 77235 bereits anwenden, berichten von durchweg positiven Erfahrungen: **Besonders geschätzt werden die transparente Darstellung der Ist-Situation sowie die übersichtliche Struktur der Analyse.** Kunden empfinden die Ergebnisse als wertvolle Entscheidungsgrundlage für Optimierungen und bestätigen, dass das Vertrauen in die Beratung gestärkt wurde.

Zufriedene Kunden empfehlen ihren Berater eher weiter. Eine Beratung nach DIN 77235 steigert daher nicht nur Ihre Kundenbindung, sondern auch Ihre Chance auf Empfehlungen – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

DEFINO-ZERTIFIZIERUNG: QUALITÄT SICHTBAR MACHEN

Ein weiterer entscheidender Vorteil: Mit der Zertifizierung durch DEFINO als „Spezialist*in für geschäftliche Finanzanalyse | DIN 77235“ erhalten Sie ein anerkanntes Qualitätssiegel. Es hebt Ihre Kompetenz hervor und unterstreicht Ihre Verlässlichkeit – zwei Faktoren, die im Gewerbekundengeschäft eine zentrale Rolle spielen.

Vorteil	Was bringt es?	Ihr Mehrwert
Transparenz	Klare Ist-Analyse	Mehr Vertrauen
Objektivität	Standardisierte Methode	Vergleichbarkeit
Wettbewerbsvorteil	Zertifizierte Qualität	Höhere Kundenbindung

JETZT IST DER RICHTIGE ZEITPUNKT!

Die DIN 77235 ist keine theoretische Vorgabe, sondern ein praktisches Werkzeug für Ihre Beratung. Nutzen Sie die Chance, sich als Berater mit Weitblick zu positionieren, Ihre Kunden gezielt zu unterstützen und langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Jetzt aktiv werden! Machen Sie die DIN 77235 zu Ihrem Erfolgsfaktor und profitieren Sie von einer Beratung mit System, Struktur und Qualität. Ihre Kunden werden es Ihnen mit Vertrauen, Loyalität und Weiterempfehlungen danken.

COMING SOON
Wir kommen ganz bald mit weiteren Informationen auf Sie zu!

**Wer die Zukunft gewinnen will, braucht Visionen.
Und eine starke Grundlage:
die DIN 77235 bietet Ihnen beides!**

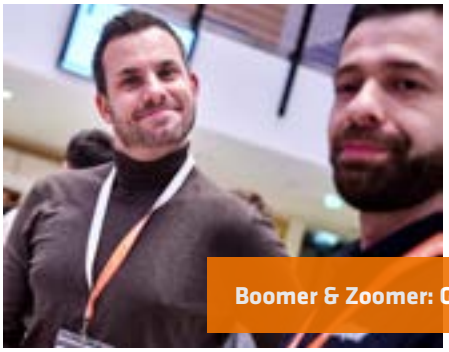
DEFINO Institut für Finanznorm AG, Mathias Grellert (Vorstand)

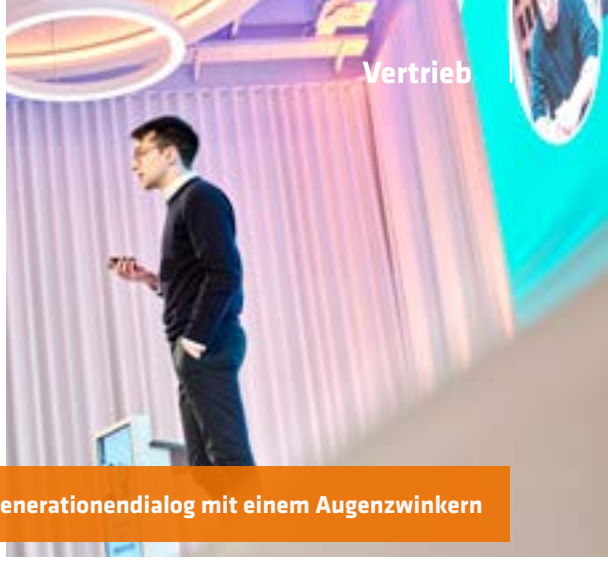
Tradition trifft **INNOVATION**

Ein Rückblick auf die Jahresauftakttagung 2025

Zwei „halbe Tage“, die mehr waren als ein ganzer. Unsere Jahresauftakttagung 2025 war eine Premiere in vielerlei Hinsicht: ein neues Format, neue Gesichter und jede Menge frischer Ideen. Doch eines blieb wie gewohnt – der starke Austausch mit unseren Partnern.

bAV & bKV: Zwischen Tradition und neuen Möglichkeiten





Boomer & Zoomer: Generationendialog mit einem Augenzwinkern

KI & IT im Vertrieb: Wie Technologien die Beratung smarter machen

Am 06. und 07. Februar durften wir erneut über 500 Teilnehmer in Münster begrüßen, um gemeinsam auf die Herausforderungen und Chancen der Branche zu blicken. Zwischen Klassikern und KI, bewährten Lösungen und innovativen Ansätzen wurde diskutiert, gelernt und genetzwerkt.

Unser neues Veranstaltungsformat bot dabei mehr Raum für Begegnungen und neue Impulse. Während Tag 1 mit Impulsvorträgen, Messe und Panel-Diskussionen den inhaltlichen Rahmen setzte, stand Tag 2 ganz im Zeichen der Weiterbildung und praxisnahen Workshops.

Tradition trifft ***INNOVATION***

Jahresauftakttagung 2025

Aber nicht nur unsere Inhalte waren zukunftsweisend, auch die digitale Begleitung: Unsere Event-App war für viele Teilnehmer erneut ein Gamechanger – von der Terminplanung bis zur Workshop-Anmeldung.

Eines ist und bleibt aber in jedem gleich: unser Dank an Sie! Ob Besucher, Aussteller oder Referenten – ohne Sie wäre diese Veranstaltung nicht möglich gewesen. Ihr Interesse, Ihr Engagement und Ihr Feedback sind unser Antrieb.

Was sagen aber eigentlich unsere diesjährigen Teilnehmer oder diejenigen, die nicht dabei waren? Und was können wir für 2026 noch besser machen? Das erfahren Sie in unserer nächsten Ausgabe, wenn wir Ihnen die Ergebnisse unserer Umfrage vorstellen. Denn wir haben nicht nur Tradition & Innovation verbunden, sondern auch Ihre Meinung eingeholt.

Bis dahin: Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Zeit – wir freuen uns aufs nächste Mal!

[pma:]

Unser Kundenportal [prima:beraten] – jetzt auch als App verfügbar

Mehr Komfort. Mehr Service. Mehr Möglichkeiten.

Wer Kunden langfristig begeistern will, muss ihnen echten Mehrwert und einfache Lösungen bieten. Genau das war unser Ziel bei der Weiterentwicklung des [pma:] Kundenportals – und jetzt ist es so weit: Seit Dezember 2024 erstrahlt die Webversion in neuem Glanz, seit Februar 2025 ist die App für iOS und Android verfügbar.

Damit setzen wir einen weiteren Meilenstein in unserer IT-Roadmap und machen das digitale Service- und Beratungserlebnis noch intuitiver.

Android | iOS

Mit der neuen Version unseres Kundenportals wird die Versicherungsverwaltung einfacher, schneller und flexibler – aber nicht nur für Ihre Kunden, sondern auch für Sie. Denn je transparenter und nutzerfreundlicher die Prozesse sind, desto effizienter läuft auch die Betreuung und/oder Beratung. Unser Kundenportal ist daher mehr als eine digitale Ablage – es ist der zentrale Service- und Vertriebskanal für eine vierstellige Anzahl an Endkunden und entwickelt sich stetig weiter.

Warum das für Sie wichtig ist:
Ein starkes digitales Angebot wird immer mehr zum Unterscheidungsmerkmal im Wettbewerb. Kunden erwarten heute digitale Lösungen, die ihnen Kontrolle und Transparenz über ihre Finanz- und Versicherungsangelegenheiten geben – ohne komplizierte Prozesse. Deshalb bedeuten die Neuerungen für Sie auch folgendes:

- Zufriedene Kunden – Ein modernes Portal schafft Vertrauen und verbessert das Beratungserlebnis.
- Weniger Rückfragen – Klare Strukturen und intuitive Nutzung reduzieren den Support-Aufwand.
- Starke Positionierung – Die Kombination aus Webversion & App zeigt Ihre digitale Kompetenz.

Die aktuellen Updates sind aber nur der Anfang. Gemeinsam mit der Fachhochschule Münster haben wir bereits an neuen Features gefeilt, die gerade unser Kundenportal in Zukunft noch leistungsfähiger machen. Nur so viel schon vorab:

Zur Stärkung der angebotenen Services ist der Ausbau des Endkundenportals auch mit der Bereitstellung zusätzlicher KI-basierter Marketing- und Vertriebsfunktionen verbunden, die Ihnen dabei helfen Ihre Kunden noch gezielter zu beraten.

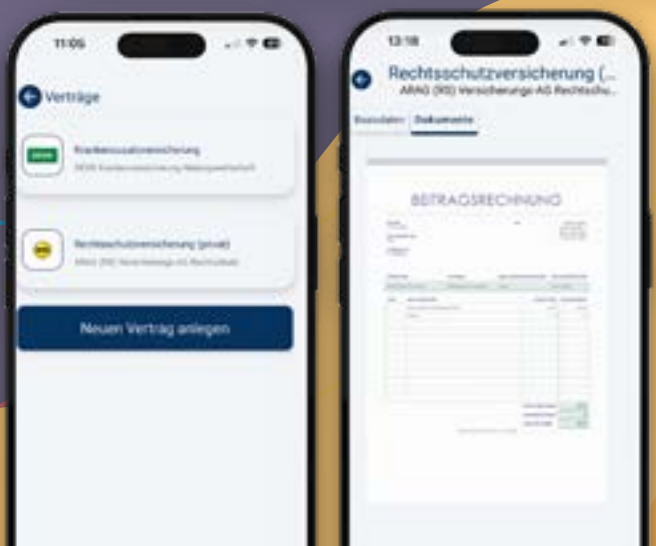
Informieren Sie sich daher schnell über die neuen Möglichkeiten, melden Sie sich bei oder für prima:beraten an (wenn Sie noch kein Nutzer sind) und informieren Sie die Kunden über die neuen Funktionen und die App.

[pma:]

Mit **modernem Design** und als **App** sorgt unser Kundenportal künftig für noch einfacheres Handling und noch mehr Flexibilität!

Die Neuerungen nochmal in der Übersicht

- Modernes Design – Klar, intuitiv und benutzerfreundlich für ein reibungsloses Nutzungserlebnis.
- Mehr Flexibilität – Jetzt auch als mobile App verfügbar – jederzeit und überall einsatzbereit.
- Persönliches Dashboard – Alle Verträge, Depots und Kontaktdaten auf einen Blick.
- Direkte Kommunikation – Durch die Chat-Funktion bleibt der Austausch unkompliziert und schnell.
- Digitale Services – Von Schadensmeldungen über Adressänderungen bis zur individuellen Finanzanalyse – alles an einem Ort.



DIE [pma:] IT ROADMAP und der digitale Berater-arbeitsplatz der Zukunft

WENN AUS VISIONEN WIRKLICHKEIT WIRD

Wären wir bei Apple, und würde es Steve Jobs noch geben, würde das Intro zu diesem Artikel sicherlich wie folgt aussehen:

Er würde fragen:

„Wissen Sie, was Finanz- und Versicherungs-makler am meisten brauchen?"
"Zeit!"
"Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: ihre Kunden."
"Heute möchte ich Ihnen etwas zeigen, das genau das ermöglicht."

Da Steve Jobs aber leider nicht mehr unter uns weilt, übernehmen wir an dieser Stelle und ergänzen: Die Finanz- und Versicherungsbranche verändert sich rasant. Kunden erwarten digitale Services, smarte Beratung und maßgeschneiderte Lösungen – gleichzeitig wächst der administrative Aufwand für Berater. Mehr als je zuvor brauchen Sie daher eine digitale Infrastruktur, die unterstützt, entlastet und Ihre Arbeit auf ein neues Level hebt. Und genau hier kommt die [pma:] IT-Roadmap ins Spiel.

Denn während viele noch über Digitalisierung reden, setzen wir sie bereits um. Die IT-Roadmap ist daher nicht nur ein theoretisches Konzept, sondern auch gelebte Realität. Sie stellt sicher, dass Sie optimal auf die digitale Zukunft vorbereitet sind, indem sie ***smarte Technologien***, effiziente Prozesse und eine klare Vision vereint.

Unser Ziel dabei ist klar:

Mehr Effizienz, mehr Produktivität, mehr Umsatz.

Und vor allem:

Mehr Zeit für Ihre Kunden.

Um in einem dynamischen Markt erfolgreich zu sein, braucht es aber nicht nur Wissen und Erfahrung, sondern auch die richtigen Werkzeuge. Unsere IT-Roadmap formuliert und visualisiert daher die technischen Ziele, die den digitalen Beraterarbeitsplatz von morgen gestalten. Sie hilft dabei, Prozesse zu optimieren, die Effizienz zu steigern und den Umsatz nachhaltig zu erhöhen. Wie das geht? Durch die Kombination aus intelligenter Technologie, Automatisierung und benutzerfreundlichem Design.
Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf folgende drei zentralen Bausteine des Vertriebs:

BESSERE KUNDENGEWINNUNG – Mehr Sichtbarkeit und gezielte Ansprache durch digitale Kanäle und KI-gestützte Lead-Generierung.

UMFASSENDERE KUNDENBERATUNG – Smarte Tools, die individuelle Bedarfsanalysen, Cross-Selling-Potenziale und optimierte Entscheidungsgrundlagen ermöglichen.

HÖHERE KUNDENBINDUNG – Effiziente Prozesse, automatisierte Vertragsverwaltung und personalisierte Betreuung für langfristige Kundenbeziehungen.

Die IT-Roadmap ist ein lebendiges Konzept, das sich flexibel an neue Anforderungen anpasst. Bereits jetzt steigern über 70 % der IT-Projekte den Umsatz, 83 % erhöhen die Produktivität. Und das ist erst der Anfang.

Unser Ansatz ist und bleibt also einfach: jede Innovation, jede Technologie und jedes System, das wir entwickeln, dient nur einem Zweck: Ihrem Erfolg.
Der Beraterarbeitsplatz der Zukunft ist nicht länger eine Vision – er ist greifbar, intuitiv und maßgeschneidert für Ihre Bedürfnisse.Tauchen Sie ein in eine digitale Welt, in der Technologie für Sie arbeiten, und **erleben Sie, wie Ihr Alltag leichter, schneller und erfolgreicher wird.**

Technologie, die Sie bereits heute schon unterstützt

Die besten digitalen Werkzeuge sind diejenigen, die einfach funktionieren. Unsere IT-Lösungen sind so konzipiert, dass sie sich nahtlos in Ihren Arbeitsalltag integrieren

ELVIS.RED:
Unser CRM in neuem Design – intuitiv, leistungsstark und effizient.

Kundenportal:
Digitaler Service für Ihre Kunden – Verträge, Dokumente und Kommunikation auf einen Klick.

Hauseigener GPT:
KI-gestützter Assistent für Beratung, Analyse, Vergleiche und Dokumentation

Proaktiver KI-Assistent:
analysiert Daten, macht Vorschläge, hält selbständig Vorgänge nach und automatisiert Abläufe

Automatisierte Workflows:
Weniger manuelle Eingaben, mehr Fokus auf das Wesentliche

MEHR
ZUR [pma:]
IT Roadmap

[pma:]

MISSION ELVIS:RED IS COMPLETED

UNSER NEUES ELVIS IST ENDLICH EINSATZBEREIT

Nach einer intensiven Entwicklungsphase und zahlreichen Optimierungen hat unser ELVIS.RED offiziell sein nächstes Level erreicht. Der Weg des Redesigns ist vorerst abgeschlossen - jetzt liegt es an Ihnen, den nächsten Schritt zu machen!

Am 06. Februar 2025 haben wir beim Jahresauftakt wortwörtlich den Schalter umgelegt und das große Update für alle ausgerollt.

- Modernes Design – frisch, klar und strukturiert
- Optimierte Navigation – weniger Klicks, schnellere Prozesse
- Effizientere Workflows – noch mehr Zeitersparnis im Alltag

Alles, was Sie jetzt für den neuen Warpantrieb tun müssen, ist nur einen Klick entfernt.

PUSH THE BUTTON!

Testen Sie das neue Design in Ihrer täglichen Praxis. Falls nötig:
Wechseln Sie kurzfristig zur alten Version zurück – das geht aber nur noch bis 30. März 2025. Ab dem 01. April 2025 bereiten wir alles für die finale Umstellung vor. Die alte Version bleibt dann noch bis 01. Juli 2025 verfügbar.

Wir sind überzeugt, dass ELVIS.RED Ihren Arbeitsalltag erleichtert – und hoffen, Sie haben genauso viel Freude an der neuen Umgebung wie wir bei der Entwicklung!

[pma:] Team Vertriebstechnik

AXA
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

GEKOMMEN UM ZU BLEIBEN?

Welche Trends aus 2024 auch 2025 noch relevant sind

Viele Entwicklungen, die 2024 die Finanz- und Versicherungsbranche geprägt haben, bleiben auch 2025 hochaktuell – einige verstärken sich sogar. Hier ein Update der wichtigsten Trends, ergänzt um neue Prognosen für 2025.

KI und hybride Beratung – Wer sich jetzt nicht anpasst, verliert

2024 wurde viel über KI in der Finanzbranche gesprochen – 2025 wird sie endgültig zum Wettbewerbsfaktor. KI-gestützte Kundenberatung, automatische Vertragsanalysen und intelligente Chatbots sind keine Zukunftsmusik mehr, sondern werden zum Standard. Doch ein entscheidender Punkt bleibt: Vertrauen. Kunden schätzen zwar digitale Effizienz, wollen aber in komplexen Beratungssituationen nach wie vor einen menschlichen Ansprechpartner. Der Gewinner 2025 wird der Makler sein, der es schafft, KI-gestützte Prozesse mit persönlicher Beratung zu verbinden.

Und wir unterstützen Sie dabei. Dank unserer IT-Roadmap ist der digitale Beraterarbeitsplatz der Zukunft bei uns in vielen Bereichen bereits Realität. Lesen Sie gern mehr dazu auf Seite (IT ROADMAP Artikel)

Jüngere Zielgruppen im Fokus – Generation Z wird kaufkräftiger

Die Millennials waren lange im Mittelpunkt der Finanz- und Versicherungsbranche, doch 2025 wird die Generation Z endgültig zur wirtschaftlich relevanten Kundengruppe. Sie legen weiterhin Wert auf digitale Services, einfache und verständliche Beratungen sowie transparente Kommunikation. Gleichzeitig rückt ein neuer Trend in den Fokus: „Finfluencer" – also digitale Meinungsführer, die über Social Media Finanzwissen vermitteln. Sie als Makler sollten sich darauf einstellen, dass jüngere Kunden zunehmend über diese Kanäle geprägt werden und sich moderne digitale Beratungsformate wie interaktive Webinare oder App-basierte Beratungslösungen wünschen.

Wie gut, dass wir gerade unser Kundenportal erneuert haben und neben der Web-Anwendung jetzt auch eine App zur Verfügung steht.

Cyber-Versicherungen – Ein Wachstumsmarkt ohne Grenzen

Die steigende Bedrohung durch KI-gestützte Cyberangriffe wird auch 2025 einer der größten Risikofaktoren für Unternehmen bleiben. In den letzten Jahren haben vor allem KMUs erkannt, dass sie genauso angreifbar sind wie Großkonzerne – doch die Marktdurchdringung ist nach wie vor gering. Cyber-Policen sind 2025 nicht nur gefragt, sondern könnten in bestimmten Branchen sogar zur Pflichtversicherung werden. Makler, die in diesem Bereich Expertise aufbauen, können sich eine wachstumsstarke und zukunftssichere Einnahmequelle sichern.

Kennen Sie unser Sach-Hitliste? Hier finden Sie für jedes Produkt unsere fachkundige Auswahl.

Nachhaltigkeit bleibt wichtig – aber mit neuen Schwerpunkten

ESG-Anlagen und nachhaltige Versicherungsprodukte bleiben auch 2025 relevant. Doch ein neuer Trend zeichnet sich ab: Impact Investing. Während viele nachhaltige Fonds 2024 nach ESG-Kriterien gefiltert wurden, suchen Anleger nun verstärkt nach Lösungen, die tatsächlich messbare positive Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft haben. Gleichzeitig wächst der regulatorische Druck auf Finanzprodukte, die sich als „grün" vermarkten – Stichwort Greenwashing-Kontrollen. Seien Sie daher darauf vorbereitet sein, dass die Nachfrage nach echter Nachhaltigkeit wächst, während die Anforderungen an Transparenz und Dokumentation steigen.

Regulatorische Anforderungen – Bürokratie wird nicht weniger, aber anders

Während die Regulierungswelle im Bereich Datenschutz und ESG-Reporting weiterrollt, zeichnet sich 2025 eine neue Herausforderung ab: EU-weit harmonisierte Finanzregulierungen. Die EU plant, Vorschriften für Finanzprodukte zu vereinheitlichen – das könnte sowohl Vereinfachungen als auch neue Pflichten mit sich bringen. Flexibilität und Bereitschaft zur Weiterbildung sind jetzt entscheidend.

Fazit und Vorschau – Anpassung entscheidet, Erfolg folgt

Der Rückblick auf 2024 zeigt: Die Finanz- und Versicherungsbranche bleibt in Bewegung – und nur wer bereit ist, sich weiterzuentwickeln, bleibt langfristig erfolgreich. Und auch 2025 wird von neuen Trends, technologischen Fortschritten und regulatorischen Änderungen geprägt sein. Gleichzeitig wird der Wettbewerb härter – Unternehmen müssen sich stärker differenzieren, um ihre Position zu sichern.

Wer auf innovative Beratungskonzepte setzt, seine Prozesse optimiert und sich als vertrauenswürdiger Partner positioniert, hat die besten Chancen, nicht nur Schritt zu halten, sondern sich als Vorreiter am Markt zu etablieren.

Die Zukunft gehört denjenigen, die flexibel, kundenorientiert und innovativ agieren – und wir stehen an Ihrer Seite, um genau das möglich zu machen.

[pma:]

Ihr neuer Assistent:

intelligent, effizient und endlich omnipräsent

KI ist für Produktivität und Vertrieb Teil der [pma:]-Unternehmensstrategie!

Künstliche Intelligenz revolutioniert die Arbeitswelt – und wir sind mittendrin. Was als innovatives Pilotprojekt im Hause [pma:] begann, wird nun für alle unsere Partnerinnen und Partner bereitgestellt. Der [pma:] GPT ist als monatliches Abo lizensierbar und kann die tägliche Arbeit in Beratung, Vertrieb und Recherche erheblich erleichtern. Mit einer intensiven Testphase, in der eine ausgewählte Gruppe von Maklern unser System auf Herz und Nieren geprüft und mit wertvollem Feedback zur Weiterentwicklung beigetragen hat, beginnt jetzt die nächste Stufe der digitalen Beratung.

Aber warum ist unser GPT so besonders? Und warum setzen wir als Unternehmen auf eine maßgeschneiderte KI-Lösung für Maklerinnen und Makler? Das verraten wir im Folgenden.

Zunächst einmal zur Erinnerung/zum Verständnis: Ein GPT (Generative Pre-trained Transformer) ist eine Form künstlicher Intelligenz, die Texte versteht, analysiert und generiert. Doch nicht jede KI ist gleich – und erst recht nicht jeder GPT kann das, was unser GPT kann. Während viele KI-Modelle allgemein gehalten sind, wurde unser System speziell für die Versicherungs- und Finanzbranche optimiert. Das bedeutet Versicherungs- und pma-spezifisches Wissen, maßgeschneiderte Unterstützung und ein echter Mehrwert für den Vertrieb. Mit unserem [pma:] GPT bieten wir Ihnen eine intelligente Assistenz, welche die Beratung schneller, effizienter und präziser macht. Und das bedeutet im Einzelnen:

- Direkte Unterstützung am Point of Sale: Die KI liefert Antworten in Echtzeit – für reibungslose Beratungsgespräche.
- Geschult auf Versicherungswissen: Unser GPT basiert auf pma-internen Daten, Produktinfos und spezifischen Fachthemen – keine allgemeine KI, sondern ein spezialisiertes Tool für den Maklералltag.
- Schnellere Entscheidungsfindung: Ob Tarife, Vertragsdetails oder Marktvergleiche – in wenigen Sekunden erhalten Sie fundierte Informationen.
- Innovative Funktionen wie Document Retracing: Quellenprüfung in Echtzeit – für maximale Transparenz und Sicherheit.
- 24/7 verfügbar: Immer abrufbar, immer einsatzbereit – ganz ohne Wartezeiten.

Die Entscheidung, eine eigene KI zu trainieren, war daher kein Zufall, sondern ganz bewusst. Sie ist nämlich Teil unserer Vision, Digitalisierung und Maklerberatung sinnvoll zu verbinden. Zudem können wir mit unserem eigenen GPT bereits viele Negativ-Momente oder limitierende Momente anderer GPTs vermeiden und/oder umgehen.

Unsere Vorteile im Überblick:

- Sicherheit & Datenschutz: Gängige cloud-basierte KI-Dienste bieten oft nur begrenzte Kontrolle über Daten. Mit dem [pma:] GPT haben wir Transparenz und höchsten Datenschutz.
- Branchenexpertise statt Standardlösung: Unser GPT versteht die Maklerwelt, weil er speziell dafür entwickelt wurde. Standard-KI-Modelle sind oft auf breite Anwendungsszenarien trainiert – pma: GPT ist gezielt auf Versicherungs- und Finanzthemen geschult, mit echtem Fachwissen statt oberflächlichen Antworten.
- Mehr Effizienz – weniger Kosten: Viele KI-Modelle auf dem Markt sind entweder teuer oder nur in begrenztem Umfang für Makler nutzbar. Unsere Lösung bietet Ihnen eine leistungsstarke KI zum Bruchteil der üblichen Kosten – mit voller Funktionalität und ohne versteckte Gebühren.
- Verlässlichkeit statt Halluzinationen: Jeder kennt es – KI-Modelle neigen manchmal dazu, Antworten zu „erfinden". Der [pma:] GPT reduziert dieses Problem durch gezieltes Training auf verifizierte Informationen. Das bedeutet für Sie: Mehr Sicherheit in der Beratung und keine falschen oder irreführenden Aussagen.
- Zukunftssicherheit & nachhaltige Entwicklungen: Die Technologie entwickelt sich stetig weiter – und wir gestalten sie aktiv mit. Gemeinsam mit unseren Partnern optimieren wir den GPT kontinuierlich weiter, sodass Sie immer von den neuesten Entwicklungen profitieren.

WARUM DAS WICHTIG IST?

Während viele externe KI-Modelle immer wieder ausgetauscht oder angepasst werden müssen, wächst unser GPT mit den Anforderungen des Marktes und bleibt zukunftssicher nutzbar. Das bedeutet: Kein ständiges Umstellen auf neue Tools, sondern eine stetige Verbesserung in einer vertrauten Umgebung.

Mit diesen Vorteilen setzen wir nicht nur neue Maßstäbe in der digitalen Beratung und im Vertrieb, sondern stellen sicher, dass künstliche Intelligenz genau dort unterstützt, wo sie gebraucht wird – ohne dabei die persönliche Beratung, den menschlichen Faktor zu ersetzen. Unser Ziel ist es nämlich, Ihnen Werkzeuge an die Hand zu geben, die den Arbeitsalltag wirklich erleichtern. KI ist also kein Selbstzweck – sie soll sie unterstützen.
Genau das setzt der [pma:] GPT nun für alle unsere Partner um: eine digitale Unterstützung, die mehr Effizienz bringt. Die ersten Testnutzer haben das System bereits intensiv erprobt und bestätigt, dass der nächste Schritt gegangen werden kann:

Der [pma:] GPT kann von allen Partnerinnen und Partnern als monatliches Abo lizensiert werden!

Werden Sie Teil der KI-Revolution und erleben Sie, wie künstliche Intelligenz Ihre Beratung und Ihren Vertrieb auf ein neues Level hebt.

9,99 €
pro Monat

[pma:] Team Vertriebstechnik

Wirtschaftshoroskop

Was 2025 für Sie als Finanz- und Versicherungsvermittler bringt

Das neue Jahr wird von Technologie, Spezialisierung und standardisierter Beratung geprägt sein. Wer flexibel bleibt, sich als Experte positioniert und digitale Lösungen mit persönlicher Betreuung kombiniert, wird seinen Wettbewerbsvorteil und seinen Umsatz weiter ausbauen.

♋ Krebs (Makler mit engem Kundenkontakt und lokaler Ausrichtung) – Regionale Netzwerke als Erfolgsfaktor

Persönliche Beratung bleibt gefragt – besonders für regionale Betriebe und spezialisierte Kundengruppen. Heilberufler, Handwerker und kleine Gewerbetreibende suchen maßgeschneiderte Lösungen. Wer sich in einer Nische als der Ansprechpartner vor Ort etabliert, wird 2025 mit Bestandskundenwachstum belohnt.

♌ Löwe (Innovative Visionäre in der Finanzbranche) – Jetzt auf hybride Beratung setzen

Löwen haben 2025 die besten Chancen, als Vorreiter für hybride Beratung aufzutreten. Die Verbindung aus digitalen Tools und persönlicher Betreuung setzt sich durch. Besonders bAV, bKV profitieren von diesen Ansätzen, da Unternehmen smarte, flexible Vorsorgelösungen für ihre Mitarbeiter suchen.

♊ Zwillinge (Vielseitige Finanzprofis, die sich ständig anpassen) – Chancen durch Regulierungen nutzen

Neue regulatorische Anforderungen erschweren das Geschäft, doch sie bieten auch Potenzial für spezialisierte Beratung. DIN-konforme Finanzanalysen sorgen für mehr Transparenz und Vertrauen – vor allem bei jungen Kunden. Wer diese Themen aktiv besetzt, positioniert sich als vertrauenswürdiger Partner.

♈ Widder (Mutige Unternehmer) – Expansion durch Innovation

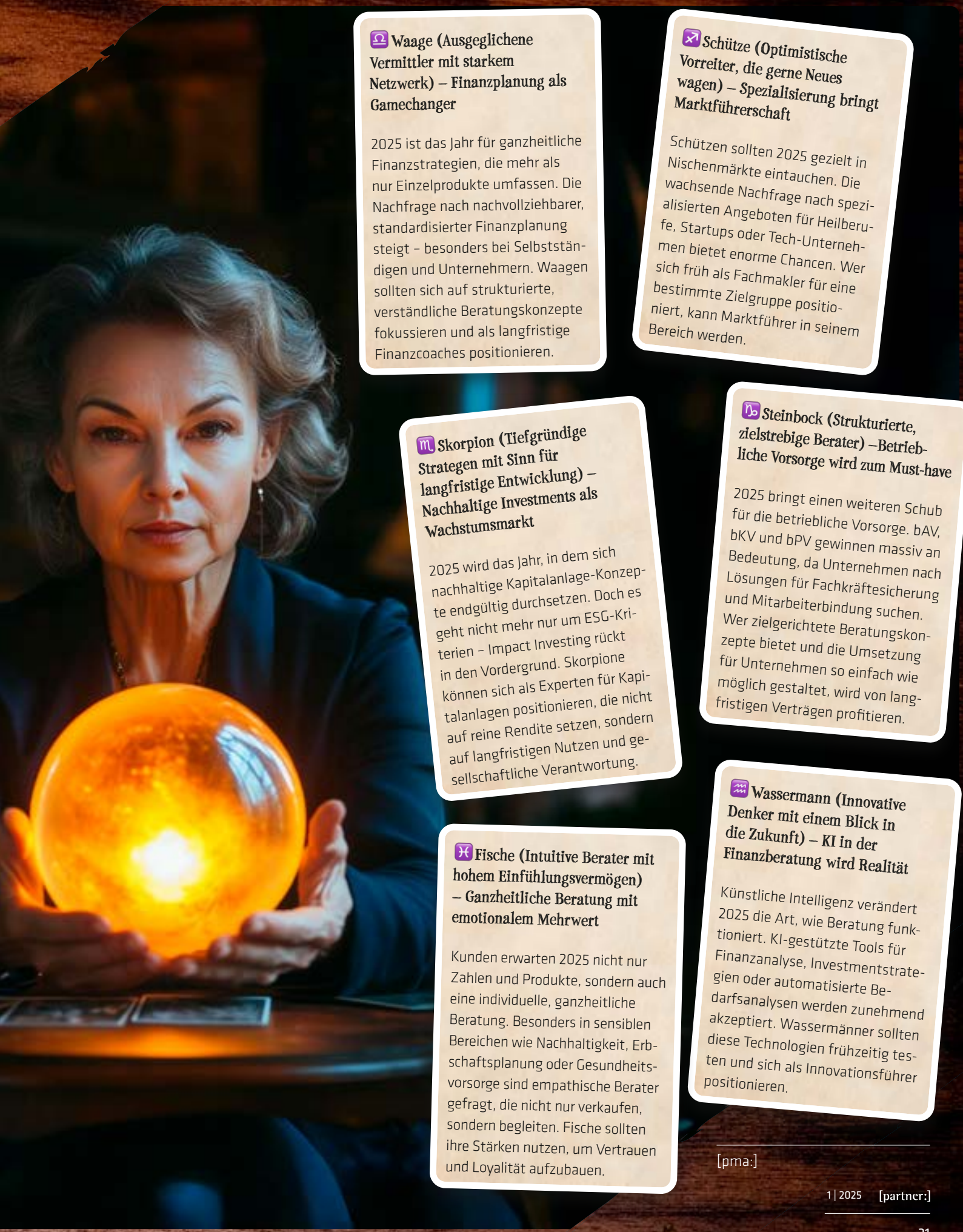
2025 bietet spannende Expansionsmöglichkeiten, besonders im Bereich Cyber-Versicherungen und digitale Beratung. Wer jetzt investiert, kann seine Marktstellung festigen und ausbauen. Doch Vorsicht: Schnellschüsse bringen nichts – kluges, strategisches Wachstum ist der Schlüssel.

♍ Jungfrau (Detailorientierte Makler, die gerne strategisch planen) – Normierte Beratung als Erfolgsmodell

Strukturierte Prozesse sind 2025 ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Beratung nach DIN 77230 oder DIN 77235 wird immer gefragter, besonders bei der Generation Z, die klare, faktenbasierte Entscheidungsgrundlagen erwartet. Wer auf standardisierte, nachvollziehbare Beratung setzt, gewinnt langfristiges Vertrauen.

♉ Stier (Stabile Makler mit langjährigem Kundenstamm) – Mehr Umsatz durch Cross-Selling und KI

Bestandskundenpflege bleibt essenziell, doch 2025 ist auch das Jahr für intelligente Cross-Selling-Strategien. Durch den Einsatz von KI-gestützten Assistenten lassen sich Bedarfe automatisiert erkennen und neue Lösungen anbieten. Wer gezielt Mehrwerte in bestehende Kundenbeziehungen integriert, kann seinen Umsatz spürbar steigern.



♎ Waage (Ausgeglichene Vermittler mit starkem Netzwerk) – Finanzplanung als Gamechanger

2025 ist das Jahr für ganzheitliche Finanzstrategien, die mehr als nur Einzelprodukte umfassen. Die Nachfrage nach nachvollziehbarer, standardisierter Finanzplanung steigt – besonders bei Selbstständigen und Unternehmern. Waagen sollten sich auf strukturierte, verständliche Beratungskonzepte fokussieren und als langfristige Finanzcoaches positionieren.

♐ Schütze (Optimistische Vorreiter, die gerne Neues wagen) – Spezialisierung bringt Marktführerschaft

Schützen sollten 2025 gezielt in Nischenmärkte eintauchen. Die wachsende Nachfrage nach spezialisierten Angeboten für Heilberufe, Startups oder Tech-Unternehmen bietet enorme Chancen. Wer sich früh als Fachmakler für eine bestimmte Zielgruppe positioniert, kann Marktführer in seinem Bereich werden.

♏ Skorpion (Tiefgründige Strategen mit Sinn für langfristige Entwicklung) – Nachhaltige Investments als Wachstumsmarkt

2025 wird das Jahr, in dem sich nachhaltige Kapitalanlage-Konzepte endgültig durchsetzen. Doch es geht nicht mehr nur um ESG-Kriterien – Impact Investing rückt in den Vordergrund. Skorpione können sich als Experten für Kapitalanlagen positionieren, die nicht auf reine Rendite setzen, sondern auf langfristigen Nutzen und gesellschaftliche Verantwortung.

♑ Steinbock (Strukturierte, zielstrebige Berater) –Betriebliche Vorsorge wird zum Must-have

2025 bringt einen weiteren Schub für die betriebliche Vorsorge. bAV, bKV und bPV gewinnen massiv an Bedeutung, da Unternehmen nach Lösungen für Fachkräftesicherung und Mitarbeiterbindung suchen. Wer zielgerichtete Beratungskonzepte bietet und die Umsetzung für Unternehmen so einfach wie möglich gestaltet, wird von langfristigen Verträgen profitieren.

♓ Fische (Intuitive Berater mit hohem Einfühlungsvermögen) – Ganzheitliche Beratung mit emotionalem Mehrwert

Kunden erwarten 2025 nicht nur Zahlen und Produkte, sondern auch eine individuelle, ganzheitliche Beratung. Besonders in sensiblen Bereichen wie Nachhaltigkeit, Erbschaftsplanung oder Gesundheitsvorsorge sind empathische Berater gefragt, die nicht nur verkaufen, sondern begleiten. Fische sollten ihre Stärken nutzen, um Vertrauen und Loyalität aufzubauen.

♒ Wassermann (Innovative Denker mit einem Blick in die Zukunft) – KI in der Finanzberatung wird Realität

Künstliche Intelligenz verändert 2025 die Art, wie Beratung funktioniert. KI-gestützte Tools für Finanzanalyse, Investmentstrategien oder automatisierte Bedarfsanalysen werden zunehmend akzeptiert. Wassermänner sollten diese Technologien frühzeitig testen und sich als Innovationsführer positionieren.

[pma:]

Liquidität schaffen, Vermögen schützen und Investitionen sichern!

Mit den R+V Kreditversicherungen für Ihre Firmenkunden.

Selbst finanzstarke Unternehmen benötigen Sicherheiten und Schutz vor Forderungsausfällen sowie Wirtschaftskriminalität. Das Gleichgewicht zwischen Forderungen, Verbindlichkeiten und Eigenkapital ist sehr schnell gestört. Die R+V bietet Maklern mit den Kautions-, Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherungen die passgenauen Absicherungen für das Firmenvermögen. Das Plus für Versicherungsmakler: mehr Geschäft durch die intensivere Anbindung der Unternehmenskunden.

Künftige Zahlungsziele sind ungesicherte Kredite

In der Zukunft liegende Zahlungsziele wirken wie ungesicherte Kredite. Die Verluste durch Forderungsausfälle muss das Unternehmen durch erhebliche Mehrumsätze mit anderen Kunden ausgleichen. Eine Forderungsabsicherung mit der R+V schützt vor finanziellen Folgen aus Forderungsausfällen, stärkt die Planungssicherheit und schafft mehr Freiraum für andere, lukrativere Geschäfte. Ihre Unternehmen sichern Forderungsausfälle aufgrund unbezahlter Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen am besten mit der Warenkreditversicherung der R+V ab.

Vertrauensverluste gefährden jedes Unternehmen

Wirtschaftskriminalität sorgt jährlich für 3 Mrd. Euro Verlust in den Unternehmensbilanzen mit steigender Tendenz. Ausnahmslos jedes Unternehmen aus jeder Branche wird von Wirtschaftskriminellen zunehmend über Ausnutzung des Internets bedroht. Zu den Betrugsgefahren von außen kommen mitunter kriminelle Absichten eigener Mitarbeiter und Subunternehmer. Die finanziellen Folgen, sowie der mit solchen Schäden einhergehende Vertrauensverlust im Geschäftsverkehr, gefährden Unternehmen existenziell. Die R+V schützt mit der Vertrauensschadenversicherung vor den Folgen.

Bürgschaften für mehr Aufträge und Liquidität

Viele Auftraggeber fordern von Unternehmen vertragliche Sicherheitseinbehalte, die auch in Form von Bürgschaften gestellt werden können. Besonders im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, Maschinen- und Anlagenbau, Garten- und Landschaftsbau, aber auch in vielen anderen Branchen entscheiden Sicherheiten über Aufträge. Die Sicherheitseinbehalte belasten jedoch die Unternehmensliquidität Ihrer Firmenkunden und schränken Investitionen ein. Alternativ zur Bankbürgschaft bietet die Kautionsversicherung Sicherheiten, ohne die Bankkreditlinien zu belasten. Bürgschaften aus der R+V Kautionsversicherung entlasten Kreditlinien bei Hausbanken und befreit Liquidität Ihrer Kunden von Sicherheitsleistungen.

Mehr über die R+V-Lösungen zu den Kautions-, Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherungen finden Sie im R+V Maklerportal oder im persönlichen Gespräch mit Ihrer [pma:] Poolbetreuung.

R+V

R+V Poolbetreuung Nord

Tel: 040 33435890
E-Mail: ruv.pool.nord@ruv.de

DIE DORTMUNDER
Wir versichern einfach.

DURCHBLICK – die ETF-Vorsorge

Wie man sich einen ETF-Sparplan vorstellt – nur cleverer!

Die Dortmunder Lebensversicherung AG
VOLKSWOHL BUND GRUPPE

DAS TEAM SACH SAGT „Guten Tach!“

Manchmal ist es wichtig kurz innezuhalten. Das letzte Jahr war von Herausforderungen geprägt und trotzdem konnten wir gemeinsam viel bewegen. Dafür möchten wir uns als Team Sach bei Ihnen bedanken: für das Vertrauen, die enge Zusammenarbeit und den offenen Austausch. Umso mehr freut es uns, dass ein neues Jahr – neben weiteren Herausforderungen – auch Chancen bietet. Vor allem in einem Markt, der sich rasant verändert, ist Stillstand keine Option. Aber auch Ihre Anregungen und Anmerkungen haben wir uns zu Herzen genommen und können daher im Folgenden stolz über ein paar spannende Dinge berichten.

Wir setzen auf **persönliche Beratung** und **echte Erreichbarkeit**.

Verstärkung – mehr Power für Sie!

Ab dem 01.03.2025 und dem 01.04.2025 bekommt unser Team mehr „Manpower". Dank zwei neuer Kollegen, die selbst im Außendienst gearbeitet haben, sind wir im Bereich Komposit nun bestens aufgestellt. Diese Neueinstellungen sind aber auch die konsequente Folge unserer Einstellung, dass wir weiterhin persönlich für Sie erreichbar sein wollen. Und während viele nur Standardlösungen bieten, setzen wir auf individuelle Antworten.

Wenn andere **Service** reduzieren, **bauen wir ihn aus.**

Fokus – wo wir für Sie ansetzen:

Mit unseren Hitlisten liefern wir Ihnen im Privatkundengeschäft klare Empfehlungen. Effizient und verlässlich werden aber noch weitere Neuerungen sein, auf die Sie dank unserer IT- Roadmap 2025 sehr gespannt sein dürfen.

Im Gewerbegeschäft sondieren wir den Markt für starke Lösungen und Partner und streben es sogar an, Sie in schwierigen Gesprächen oder bei Vorortterminen zu begleiten. Bestenfalls können wir Ihnen hierzu in Q3 ein erstes Angebot unterbreiten und konkrete Konditionen vorstellen.

Den größten Handlungsbedarf in diesem Jahr sehen wir im Gebäudebereich, bei der Cyberversicherung und im Bereich der Managerabsicherung. Für alle genannten Bereiche haben wir bereits einfache Zugangswege mit ausgesuchten Versicherern geschaffen. Natürlich begleiten wir Sie aber auch im Bereich Landwirtschaft, Handel, Handwerk oder Heilwesen. Gleiches gilt im Übrigen auch für entsprechende Webinare und Schulungen. Hier arbeiten wir intensiv daran, unser Angebot ab Q2 deutlich auszuweiten.

Wer klug agiert, kann **Kundenbeziehungen** sogar **vertiefen**.

Herausforderungen – und die Chancen dahinter!

Auch in diesem Jahr beeinflussen Negativfaktoren wie der Krieg in Europa, Strafzölle der USA und steigende Insolvenzen den Markt. Unternehmen schließen sich zusammen und Konsolidierungen nehmen zu. Nicht jede „Übernahme" bedeutet den Verlust eines Kunden. Sie bietet auch die Chance Potenziale zu heben und wir helfen Ihnen dabei.

Fazit - wir bleiben an Ihrer Seite!

Wir wissen, dass Vertrieb und Beratung nichts mit Massenabfertigung zu tun haben. Unsere Vision für 2025 ist also klar: individuelle Lösungen, persönlicher Support und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

- Sie haben eine Frage oder einen besonderen Fall? Wir sind nur einen Anruf entfernt.
- Sie suchen eine Versicherungslösung abseits des Standards? Wir finden sie.
- Sie wollen auch in unsicheren Zeiten wachsen? Dann nutzen wir gemeinsam die besten Hebel.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

Team Sach | Sven Fuhrmeister

RICHTIG ABGESICHERT DURCH DIE AKTIVE JAHRESZEIT!

Wenn man die Kosten eines Aktiv-Urlaubes, des neuen Fahrrades oder den Monatsbeitrag im Fitnesscenter betrachtet… dagegen sind die Kosten für eine private Unfallversicherung „Peanuts“.

In der „grünen & hellen“ Jahreszeit sind wir besonders aktiv. Wir genießen die ersten Sonnenstrahlen beim Frühlingsspaziergang, packen das Motorrad aus, arbeiten im Garten, fahren viel Fahrrad, surfen im Urlaub… Fast Jeder hat schon einmal eine Verletzung miterlebt (selbst oder im Freundeskreis), sei es ein verdrehtes Knie, eine gebrochene Schulter oder eine verletzte Hand. Privater Unfallschutz ist weltweit, 24/7 für die Versicherten da. Und das nicht nur bei schweren Unfällen, sondern auch schon bei Knochenbrüchen. Ein zusätzlicher Vorteil: Privaten Unfallschutz der Alte Leipziger gibt es ab ca. 30 Euro pro Jahr.

Beispiel-Jahres-Prämien mit #invalidität25 (Leistung ab 25% Invalidität – für den „worst case“)

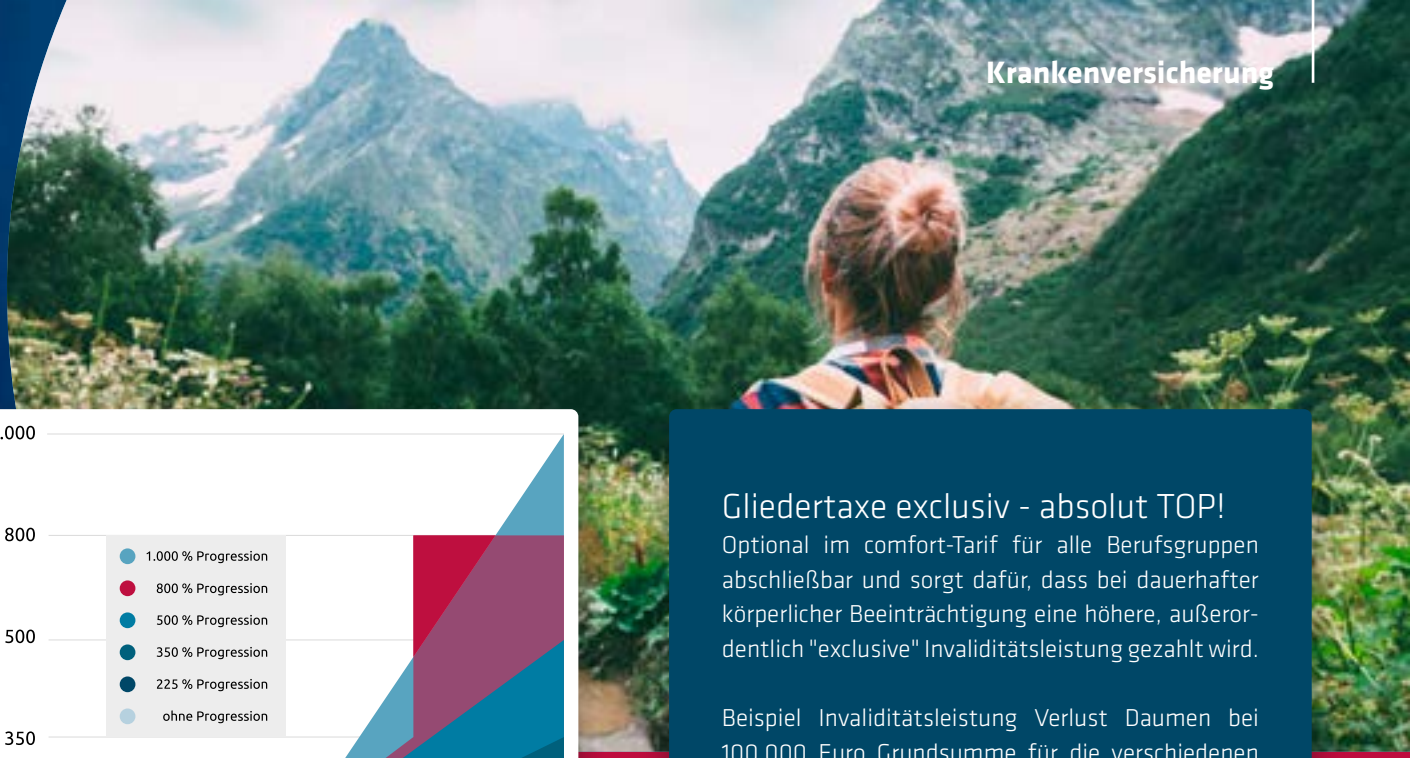
- 25 Euro für einen 12-jährigen Schüler
- 33 Euro für eine 28-jährige Erzieherin
- 38 Euro für einen 35-jährigen Garten- & Landschaftsbauer
- 53 Euro für eine 51-jährige Marketing-Assistentin
- 49 Euro für einen 53-jährigen Lehrer an einem Gymnasium

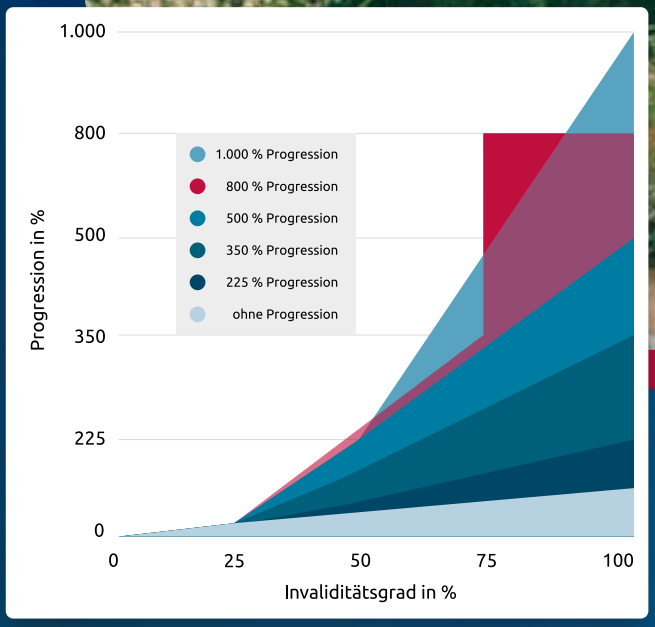
Gewählte Variante: comfort-Schutz, 50.000 Euro Grundsumme, 800er Progression, #papierlos, #invalidität25, Berechnung Stand 20.01.2025

Warum diese Absicherungs-Variante so attraktiv ist?

1. Der comfort-Schutz macht den Versicherungsschutz zwar etwas teurer (denn es würde noch günstiger gehen), dafür erhält die Familie viele Leistungen, die bei einem Unfall greifen und nichts mit Invalidität zu tun haben, wie z.B.:
   - Bergungs- und Rückreisekosten bis 1 Mio. Euro
   - Schmerzensgeld bei Knochenbrüchen oder Bänderrissen von bis zu 1.000 Euro und 250 Euro Entschädigung von Sachschäden
   - Kosten für kosmetische Eingriffe inklusive Schäden an natürlichen Zähnen bis 1 Mio. Euro
   - Nach einem schweren Unfall stehen bis zu 10 Sitzungen für psychologische Betreuung zur Verfügung.
   - Haushaltshilfe maximal zu 3 Monate bis zu 8 Stunden täglich

2. Die **Progression 800** sorgt dafür, dass es bei kleiner Grundsumme im schlimmsten Fall schon viel Geld gibt. Nämlich ab 75 Prozent Invalidität wird die volle Versicherungssumme (in unserem Beispiel 400.000 Euro) ausgezahlt.





Gliedertaxe exclusiv - absolut TOP!

Optional im comfort-Tarif für alle Berufsgruppen abschließbar und sorgt dafür, dass bei dauerhafter körperlicher Beeinträchtigung eine höhere, außerordentlich "exclusive" Invaliditätsleistung gezahlt wird.

Beispiel Invaliditätsleistung Verlust Daumen bei 100.000 Euro Grundsumme für die verschiedenen Gliedertaxen:

- compact 20 % = 20.000 Euro
- classic 30 % = 30.000 Euro
- comfort 35 % = 35.000 Euro
- exclusiv 45 % =45.000 Euro

3. Und die **#papierlos-Variante** des Tarifs sorgt noch einmal für eine Prämienreduktion.

4. Ein super Kompromiss zwischen attraktiven Prämien und umfangreichen Leistungen stellt **#invalidität25** dar. Unfallfolgen mit körperlicher Beeinträchtigung unter 25 % sind meist nicht existentiell und bedrohen nicht den Lebensstandard, deshalb wurde #invalidität25 gewählt, d.h. eine Kapitalleistung gibt es erst ab 25 % Invalidität.

Beispiel-Jahres-Prämien mit Leistung ab 1% Invalidität

- 82 Euro für einen 12-jährigen Schüler
- 112 Euro für eine 28-jährige Erzieherin
- 135 Euro für einen 35-jährigen Garten- & Landschaftsbauer
- 204 Euro für eine 51-jährige Marketing-Assistentin
- 189 Euro für einen 53-jährigen Lehrer an einem Gymnasium

Gewählte Variante: comfort-Schutz, 100.000 Euro Grundsumme, 500er Progression, #papierlos, Berechnung Stand 20.01.2025

TOP: Mit nur **einer einzigen Gesundheitsfrage** haben Sie und Ihre Kunden sofort Klarheit, ob Versicherungsschutz gewährt werden kann:
„Wurde bei einer der zu versichernden Personen wegen AIDS, Alkohol-, Drogen oder Medikamentenmissbrauch, Bluterkrankheit, Epilepsie, Glasknochenkrankheit, Multipler Sklerose, Osteoporose, Paget-Krankheit, Krebs (Brustkrebs, Hodenkrebs, Gehirntumor, Gebärmutterhalskrebs, Eierstockkrebs, Prostatakrebs) in den letzten 3 Jahren ärztliche Behandlungen durchgeführt oder Medikamente verordnet?“

Alle Informationen zur privaten Unfallversicherung der Alte Leipziger finden Sie im www.vermittlerportal.de

Alte Leipziger

GUT VERSICHERT UND ENTSPANNT IN DIE ZUKUNFT SEHEN –

Maßgeschneiderte Lösungen für Beamtenanwärter*innen und Beamt*innen

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

Wer übernimmt jedoch den Rest?

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

Aus kompliziert wird einfach

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

Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung

Weil Beamte und Beamtinnen unterschiedlich sind, versichert die Barmenia sie ab sofort auch so.
Die Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung ist speziell auf Beamtenanwärter*innen und Beamt*innen und die besonderen Beihilfe-Regelungen zugeschnitten. Für die gesamte Laufbahn ermöglicht sie eine umfangreiche Absicherung und individuellen Schutz. Damit sind alle wichtigen Bereiche abgesichert: ambulante Behandlungen, Zahnbehandlung und Zahnersatz, Psychotherapie, Heilpraktiker*in-Behandlungen, ambulante Vorsorgeuntersuchungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen.
Und weil es manchmal einfach bequemer ist: Bei der "Genau-Für-Sie-Krankenversicherung" werden auch die Kosten für Telemedizin mit der medgate App erstattet. Darüber können sich Versicherte per Smartphone rund um die Uhr mit Ärzt*innen aus ganz Deutschland in Verbindung setzen. Zum Beispiel, um schnell und unkompliziert Privatrezepte oder Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen ausgestellt zu bekommen.

Und wenn es etwas mehr sein darf …

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

So wandlungsfähig wie ein Leben!

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

Gesund leben lohnt sich

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

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

MEHR INFOS ERHALTEN SIE
unter beamte.barmenia.de

Barmenia

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Wir machen Gutes noch besser

Leistungsstark, einfach, digital – so geht Biometrie 2025

Neue Highlights BU:

- ✓ **Neuregelung: Nachmeldung Raucherstatus**
  Umwandlung von Raucher- in Nichtrauchertarif gemäß neuen Bedingungen:
  Ohne erneute Risikoprüfung nach 5 Jahren Nichtraucher und unter 36 Jahre möglich.

USP

- ✓ **Leistung bei Krebs** gemäß den Bedingungen (maximal 12 Monatsrenten)

Neue Highlights RLV:

- ✓ **Neuregelung: Nachmeldung Raucherstatus**
  (Raucher zum Nichtraucher) mit zwei Möglichkeiten: nach 12 Monaten Nichtraucher mit erneuter Risikoprüfung oder nach 5 Jahren Nichtraucher ohne erneute Risikoprüfung
- ✓ **Baufi-Kurzantrag** ab sofort bis **600.000 EUR** möglich

Neu in allen Tarifen (SBU, SEU, RLV):
Bei stationären Behandlungen wurde der Abfragezeitraum auf 5 Jahre verkürzt

Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Str. 99, 86157 Augsburg

www.dialog-versicherung.de

Ein Unternehmen der GENERALI

bKV:

Ein Markt mit enormem Potenzial – **Werden Sie jetzt aktiv**

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) gehört zu den Themen, die in der Versicherungsbranche immer mehr an Bedeutung gewinnen. Während sich große Unternehmen längst mit betrieblicher Gesundheitsvorsorge befassen, liegt in kleinen und mittelständischen Betrieben noch ein enormes Potenzial. Wer sich als Makler in diesem Bereich positioniert, kann nicht nur bestehende Kundenbeziehungen ausbauen, sondern auch völlig neue ***Geschäftsfelder*** erschließen.

Das bestätigte übrigens auch unser Partner Timo Veenemann, der im Rahmen unseres Jahresauftaktveranstaltung nachhaltig überzeugen konnte. Denn eigentlich ist er als Vermögensberater weder im Versicherungsbereich noch in der bKV unterwegs - bisher!

Digitale Lösungen machen es einfach

Oft ist die größte Sorge von Unternehmen der vermeintlich hohe administrative, personelle oder gar finanzielle Aufwand bei der Einführung einer bKV. Genau hier setzen digitale Lösungen an.
Plattformen wie **XEMPUS oder eVorsorge** ermöglichen eine einfache, durchgängige Verwaltung:
Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vermittler sind direkt vernetzt.
Beratung, Abschluss und Verwaltung werden vereinfacht und automatisiert.
Mitarbeiter können ihre Leistungen transparent einsehen und flexibel nutzen.
Mit diesen Tools wird der Einstieg in die bKV für Unternehmen deutlich erleichtert – und für Makler noch attraktiver, da Beratung und Verwaltung effizienter werden.

Viele Unternehmen sind sich der Vorteile der bKV bewusst, zögern, aber sie umzusetzen. Der Grund? Fehlendes Wissen, Bedenken wegen des Aufwands oder Unsicherheiten in der Umsetzung. Und genau hier kommen Sie ins Spiel. Mit der richtigen Beratung und den passenden ***digitalen Lösungen*** lässt sich eine bKV einfach in den Unternehmensalltag integrieren – mit spürbarem Nutzen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.
Für Arbeitgeber bedeutet eine bKV nämlich mehr als nur ein Benefit – sie ist ein strategisches Werkzeug zur Mitarbeiterbindung, Positionierung im „War for Talents“ und ein Hebel zur Reduzierung krankheitsbedingter Ausfälle.Im Vergleich zu Gehaltserhöhungen ist sie eine oft günstigere, aber weit wertvollere Alternative, die von Mitarbeitern tatsächlich geschätzt wird.
Auch für Arbeitnehmer bietet die bKV klare Vorteile. Sie erhalten besseren Zugang zu medizinischer Versorgung, profitieren von zusätzlichen Gesundheitsleistungen und erleben die Unterstützung ihres Arbeitgebers direkt – sei es durch Zahnzusatzleistungen, schnellere Facharzttermine oder Zuschüsse für Brillen und Heilpraktiker. Das macht die bKV **zu einer der wenigen Versicherungen, deren Nutzen sofort spürbar ist.**
Vielleicht überzeugen auch die folgenden Zahlen, die das Potenzial im Bereich bKV eindrucksvoll unterstreichen.

- 2023 boten bereits 39.300 Unternehmen in Deutschland eine arbeitgeberfinanzierte bKV an – ein Plus von 41,9 % gegenüber 2022.
- Trotzdem liegt die Marktdurchdringung erst bei etwa 5 Prozent aller Unternehmen. Besonders kleine und mittelständische Betriebe haben hier noch großen Nachholbedarf.
- Der Markt wächst rasant, und mit ihm die Chancen für Makler, sich als kompetente Berater in einem zukunftssicheren Geschäftsfeld zu etablieren.

Der Einstieg in die bKV-Beratung ist zudem einfacher, als viele denken. Wer bereits Firmenkunden betreut, kennt die Strukturen und Herausforderungen von Unternehmen. Die Hürde, die bKV ins Gespräch zu bringen, ist minimal. **Schließlich haben Kunden, die bereits eine Betriebshaftpflicht, eine Flottenversicherung oder eine Geschäftsgebäudeversicherung haben, oft auch Bedarf an betrieblicher Vorsorge.**

Zudem bietet die bKV **attraktive Cross-Selling-Potenziale.** Sie kann ideal mit anderen Vorsorgeprodukten kombiniert werden, zum Beispiel:

- Betriebliche Altersvorsorge (bAV) – Arbeitgeber können so ein ganzheitliches Vorsorgepaket für ihre Mitarbeitenden schnüren.
- Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) – Die Kombination mit der bKV bietet Arbeitnehmern eine umfassende Absicherung.
- Private Unfallversicherung – Ein sinnvoller Schutz, der Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung schließt.

Ein weiterer Vorteil: Die Stornoquote in der bKV ist extrem gering, da es sich um ein langfristiges Konzept handelt, das direkt in die betriebliche Struktur integriert ist. Das macht sie zu einem stabilen Einnahmezweig für Makler.

Worauf warten Sie also? **Werden Sie aktiv!**

Die betriebliche Krankenversicherung ist ein zukunftssicheres Geschäftsfeld mit enormem Potenzial. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels, steigenden Gesundheitsbewusstseins und wachsender sozialer Verantwortung bietet sie echte Mehrwerte für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden.
Makler, die sich rechtzeitig positionieren, können in einem stark wachsenden Markt langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und neue Umsatzquellen erschließen. Der Einstieg ist leicht – und mit den richtigen Partnern, Produkten und digitalen Lösungen ist die Umsetzung einfacher denn je. Gern unterstützen wir Sie dabei.

DIE VORTEILE auf einen Blick

Für Arbeitnehmer:

- Schnellere Arzttermine & bessere Versorgung: Oft bieten bKV-Tarife bevorzugten Zugang zu Fachärzten oder Chefarztbehandlungen.
- Zahnzusatzleistungen: Erstattungen für Zahnersatz, Prophylaxe oder Kieferorthopädie.
- Sehhilfen & Heilpraktiker: Unterstützung bei Brillen, Kontaktlinsen oder alternativen Heilmethoden.
- Krankentagegeld & Prävention: Schutz vor Einkommensverlust bei längeren Krankheiten sowie Gesundheitskurse zur Vorbeugung.
- Familienfreundlich: Manche Tarife ermöglichen auch die Mitversicherung von Familienmitgliedern.

Für Arbeitgeber:

- Mitarbeiterbindung & -gewinnung: Eine bKV steigert die Attraktivität als Arbeitgeber und hilft, Fachkräfte zu gewinnen und zu halten.
- Geringe Kosten, hohe Wirkung: Im Vergleich zu Gehaltserhöhungen ist die bKV oft eine kostengünstigere Möglichkeit zur Mitarbeitermotivation.
- Weniger Krankheitsausfälle: Durch bessere Gesundheitsversorgung und Präventionsmaßnahmen sinkt die Krankheitsquote im Unternehmen.
- Steuerliche Vorteile: Beiträge zur bKV können unter bestimmten Bedingungen steuerlich absetzbar sein.

[pma:] Team **Gesundheit** und Vorsorge

INVESTMENT-BERATUNG EINFACH GEMACHT!

Review zur Schulung „Investmentberatung einfach gemacht“ am 20.11.2024

Investmentberatung – das klingt oft nach komplexen Strategien, volatilen Märkten und jeder Menge Fachchinesisch. Doch ist sie wirklich so kompliziert? Oder machen wir es uns manchmal einfach nur schwer? Mit dieser Frage im Kopf trafen sich am 20. November 2024 Berater aus dem Münsterland-West im Hotel Seehof am See, Haltern am See. Der idyllische Blick aufs Wasser bot den perfekten Kontrast zur sonst oft hektischen Finanzwelt – hier ging es darum, Struktur, Klarheit und Systematik in die Beratung zu bringen. Und dafür sorgten zwei absolute Investment-Experten: Rudolf Bleimling (DWS) – der Marktkenner mit tiefem Wissen über Fonds, Finanzgeschichte und Anlagestrategien sowie Andreas Michalsky (Baloise Financial Services) – der Praktiker, der zeigt(e), wie sich Fonds-Vermögensverwaltung effizient beraten und abschließen lässt.

Fundiertes Wissen leicht erklärt – Von der Theorie zur Praxis

Investmentberatung lebt von Know-how. Doch statt sich in Fachausdrücken zu verlieren, haben wir die wichtigsten Grundlagen einfach, aber wirkungsvoll aufbereitet. Wie genau, lesen Sie hier:

Eine fundierte, praxisnahe Schulung, die beweist: Investmentberatung kann einfach sein – wenn man sie richtig angeht!

Basisseminar: Investmentfonds einfach verstehen

Seit ihrer Erfindung bieten sie Anlegern die Möglichkeit, breit diversifiziert mit überschaubarem Risiko zu investieren. Aber wie funktioniert das genau?

- Die Finanzgeschichte von Fonds: Was macht sie so erfolgreich?
- Welche Fondsarten gibt es – und für wen sind sie geeignet?
- Kosten, Performance & Risikoklassen im Vergleich
- Portfoliotheorie: Die Kunst der richtigen Allokation

Basisseminar: Märkte & Makrofaktoren entschlüsseln

Warum schwanken Märkte? Welche Rolle spielt die EZB? Und welche Anlageklasse passt zu welchem Anlegerprofil?

- Was treibt die Märkte?
- Die Rolle der Geldpolitik für Investoren
- Anlageklassen im Vergleich

Praxisseminar: Vermögensaufbau mit Investmentfonds

- Die goldenen Regeln des Vermögensaufbaus
- Wie erkläre ich Chancen und Risiken verständlich?
- Das richtige Verhalten in Krisenzeiten

Praxisseminar: Abschluss einer Fonds-Vermögensverwaltung
Von Aktien- über Renten- bis zu Mischfonds – jeder Fonds hat seinen eigenen Charakter. Die richtige Auswahl entscheidet über Erfolg oder Misserfolg

- Wie funktioniert eine Fonds-Vermögensverwaltung?
- Welche Portfolios und Strategien gibt es?
- Zielgruppen & Beratungswege
- Live-Abschluss einer Fonds-Vermögensverwaltung

Praxis hautnah: Ein Depot in 20 Minuten!

Der krönende Abschluss der Schulung: Eine Beraterin eröffnete direkt vor Ort ein Depot – und das in weniger als 20 Minuten. „Ich hätte gedacht, das dauert ewig – aber es war erstaunlich einfach", so ein Teilnehmer.
Okay, wir geben es zu, ein bisschen Übung braucht es schon – aber wer die richtige Beratungs- und Abschlussstrecke kennt, für den ist Investmentberatung am Ende doch erstaunlich einfach.

Das Learning:

Investmentberatung ist kein starres Modell, sondern ein dynamischer Prozess, der sich an Marktbewegungen und Kundenwünschen orientieren muss.
Investmentberatung ist heute mehr als eine Produktempfehlung – sie ist Orientierung, Sicherheit und langfristige Begleitung.
In einer Welt, in der Märkte sich ständig verändern, ist der Berater der Schlüssel zu klugen Finanzentscheidungen. Und wer weiß: Vielleicht ist es gar nicht die Beratung, die kompliziert ist – sondern die Art, wie wir sie oft vermitteln?

> Machen wir's also einfacher.
> Für uns – und unsere Kunden.

Wer mehr über effiziente und strukturierte Investmentberatung erfahren möchte, kann sich an unser Team Vermögen wenden. Wir unterstützen Sie – von der Theorie bis zum erfolgreichen Abschluss!

[pma:] Team Vermögen

GELD STATT GARANTIE – was tun mit auslaufenden Lebensversicherungen?

Lebensversicherungen wurden oft zur Altersvorsorge abgeschlossen – doch mit ihrem Ablauf stellt sich die Frage:

Wie kann das Kapital sinnvoll weiterarbeiten?

Viele Kunden haben ihre Lebensversicherung vor Jahrzehnten in einer Zeit abgeschlossen, in der garantierte Zinsen noch attraktiv waren. Heute sieht die Situation anders aus. Die einst sicheren Erträge sind durch die Niedrigzinsphase nahezu verschwunden, während die Inflation die Kaufkraft schmälert. Wer das Geld nun einfach auf dem Konto liegen lässt, verliert Jahr für Jahr an Wert. Eine Alternative wäre, das Kapital für Konsum zu nutzen – vielleicht für eine größere Anschaffung oder eine Reise. Doch was passiert, wenn das Geld verbraucht ist? Gerade für Kunden, die die Lebensversicherung ursprünglich zur Altersvorsorge eingeplant hatten, ist das keine nachhaltige Lösung. Die entscheidende Frage ist also: Wie kann das Kapital auch weiterhin sinnvoll genutzt werden? Hier eröffnet sich eine echte Chance für Berater…

Viele Ihrer Kunden stehen in den nächsten Monaten vor einer wichtigen finanziellen Entscheidung. Ihre Lebensversicherung läuft aus und sie überlegen, was sie mit dem Geld machen sollen. Manche haben schon klare Pläne: Schulden tilgen, ein neues Auto kaufen oder die lang ersehnte Weltreise antreten. Andere wissen noch nicht so recht, was sie mit dem Kapital anfangen sollen. Genau hier liegt Ihre Chance als Berater: Mit einer strategischen Geldanlage können Sie mehr aus dem Geld Ihrer Kunden machen – langfristig, flexibel und renditestark.

Wer sich frühzeitig mit seinen Kunden abstimmt, kann rechtzeitig eine kluge Strategie entwickeln. Ein Blick in unser CRM-System (ELVIS.one) zeigt Ihnen, wer von einer ablaufenden Lebensversicherung betroffen ist – ein Gespräch lohnt sich!

Zu finden in Ihrem Dashboard auf der Startseite unter „Auslaufende Lebensversicherungen“

Wir empfehlen Ihnen, betroffene Kunden mindestens ein halbes Jahr vor dem Ablauf ihrer Lebensversicherung auf eine potenzielle Weiterverwendung ihres Kapitals anzusprechen.

Bis dahin hätten wir auch ein Beispiel für Sie:

Angenommen, Ihr Kunde ist bei Vertragsablauf 65 Jahre alt, dann hat er statistisch gesehen noch über 15 Jahre Lebenserwartung. Genau dieser Zeitraum eignet sich ideal für eine weitere Anlage – beispielsweise in Investmentfonds.

Warum?

- Kein Investmentfonds mit 15 Jahren Laufzeit hat je negativ abgeschlossen.
- Die historische Durchschnittsrendite globaler Aktienfonds liegt bei über 8 Prozent p.a.
- Durch flexible Entnahmepläne bleibt Ihr Kunde finanziell beweglich.

Auch Entnahmen sind ohne weiteres möglich. Hier hilft der BVI-Entnahme-Rechner. Er simuliert anhand historischer Renditen, mit welcher Wahrscheinlichkeit Ihr Kunde welche Ergebnisse erzielen kann.

Geben Sie einfach die gewünschten Parameter ein.
Klicken Sie anschließend auf „Berechnen“.

Hier geht´s zum BVI-Entnahmerechner

www.bvi.de/service/rechner/entnahmerechner

Bei einer jährlichen Entnahme von 12.000 Euro, zeigt die Simulation mit dem Rechner, dass mit einer Wahrscheinlichkeit von 67 % das gewünschte Sparziel erreicht wird. Gleichzeitig bleibt nach 15 Jahren noch ein Restvermögen von 36.363 Euro.

> Mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent liegt das Ergebnis innerhalb des dunkelgrauen Bereichs, mit einer Wahrscheinlichkeit von 75 Prozent innerhalb des hellgrauen Bereichs.

Das klingt spannend?
Dann sprechen Sie mit Ihren Kunden! Und mit uns. Denn auch ohne die Genehmigung nach § 34f GewO können Sie Ihren Kunden eine Fonds-Vermögensverwaltung anbieten.

[pma:] Team Vermögen

Spielend zur FINANZKOMPETENZ

MY FIRST MILLION GAME

Ein Berater berichtet über MyFirstMillion

Finanzbildung kann trocken sein – muss sie aber nicht. Mit „**MyFirstMillion**“ wird das Thema spielerisch erlebbar. Unser Berater Herr Beckel hat das Spiel mit seinen Kunden getestet und berichtet hier über seine Erfahrungen.

Erlebnisbericht

Herr Beckel hat **MyFirstMillion** gespielt – und war begeistert. „Es hat mir sehr gut gefallen“, sagt er. Besonders spannend fand er, dass er nicht nur selbst mitspielte, sondern auch Kunden einladen konnte.

„Meine Gäste hatten großen Spaß und konnten gleichzeitig viel lernen“, fasst er zusammen. Das interaktive Konzept hat nicht nur für Unterhaltung gesorgt, sondern auch für wertvolle Aha-Momente in Sachen Finanzwissen. Die Rückmeldungen waren durchweg positiv.

Trotzdem würde er das Spiel jederzeit weiterempfehlen. „Es war eine tolle Erfahrung“, so sein Resumée.

Leider fehlt ihm aktuell die Zeit für eine Ausbildung zum Spielleiter. „Ich hätte großes Interesse, regelmäßige Spielrunden zu veranstalten, erklärt er. Dennoch bleibt **MyFirstMillion** für ihn eine spannende Möglichkeit, Finanzthemen auf eine neue Art zu vermitteln.

FÜR WEN EIGNET SICH MyFirstMillion?

Grundsätzlich ist **MyFirstMillion** für jeden Kunden oder Interessenten geeignet. Finanzielle Bildung und angewandte Finanzkompetenz sind immer ein Vorteil, egal ob für Privatkunden oder Unternehmer.

EIN WERKZEUG, DAS ÜBERZEUGT!

Einfache Regeln, interaktive Entscheidungsprozesse, praxisnahe Szenarien. **MyFirstMillion** ermöglicht genau das, was andere Formate bisher nicht geschafft haben: eine spielerische, aber effektive Finanzbildung.

FAZIT

Gamification in der Finanzwelt – funktioniert das? Für Herrn Beckel und seine Kunden eindeutig ja. Die Kombination aus spielerischem Lernen und interaktivem Austausch macht **MyFirstMillion** zu einem besonderen Erlebnis.

[pma:] Team Vermögen

DIE BPS-FONDS-VV ERKLIMMT DIE NÄCHSTE STUFE

30.000.000 MILLIONEN ANLAGE-VOLUMEN

**Erfolgreicher Wachstumskurs setzt sich fort –
Dank starker Partnerschaften und enger Investorenbetreuung**

Wir freuen uns über das kontinuierliche Wachstum unserer Anlagestrategien und danken allen Kolleginnen und Kollegen, die diesen Erfolg durch ihr Engagement maßgeblich mitgestaltet haben.
Trotz des herausfordernden Marktumfeldes der letzten Jahre konnten wir – im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern – Kapitalabflüsse vermeiden. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei die enge Bindung zu unseren Investorinnen und Investoren. Durch proaktive Begleitung in schwierigen Marktphasen, regelmäßige Kommunikation und gezielte Information schaffen wir Vertrauen und Stabilität.
Insbesondere unser Quartalsbericht mit wechselnden Schwerpunktthemen, wird von unseren Anlegern geschätzt. Er dient nicht nur als wertvolle Informationsquelle, sondern führt auch regelmäßig zu vertiefenden Gesprächen und Terminvereinbarungen – ein Beleg dafür, dass fundierte Informationen die Basis für langfristige Partnerschaften bildet.

BPS Fondsvermögensverwaltung | Klaus Bücker, Daniel Platte, Norbert Schmitz

WIN-WIN FÜR ALLE: Unternehmen sparen, Mitarbeiter profitieren, Makler verdienen

Die betriebliche Altersvorsorge – Ein unterschätztes Potenzial

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist längst mehr als eine zusätzliche Vorsorgemöglichkeit für Arbeitnehmer – sie ist ein strategisches Instrument für Unternehmen und eine lukrative Chance für Versicherungsmakler. In Zeiten des Fachkräftemangels und steigender Lohnnebenkosten ist die bAV ein entscheidender Wettbewerbsvorteil: Sie hilft Unternehmen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren, Kosten zu optimieren und gleichzeitig ihren Mitarbeitern eine wertvolle Zusatzleistung zu bieten. Trotz dieser Vorteile bieten viele Unternehmen bAV-Lösungen nur im Rahmen gesetzlicher Mindestanforderungen an oder verzichten komplett darauf – oft aufgrund unbegründeter Bedenken.

Gleichzeitig bleiben auch viele Makler in Sachen bAV zurückhaltend. Zu kompliziert, zu weit weg vom eigentlichen Geschäft, zu hoher Aufwand – so lauten die gängigen Argumente. Dabei liegt in der bAV ein enormes unerschlossenes Potenzial, das mit der richtigen Unterstützung schnell und effizient gehoben werden kann.

Gesetzliche Mindestanforderungen:

- Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) von 2018 verpflichtet Arbeitgeber, eine bAV zu ermöglichen, wenn ein Arbeitnehmer dies wünscht.
- Zudem müssen Arbeitgeber seit 2019 einen Arbeitgeberzuschuss von 15 % leisten, sofern sie Sozialversicherungsbeiträge einsparen.

Obwohl die bAV Unternehmen messbare Vorteile bietet, wird ihr volles Potenzial oft nicht erkannt – oder sogar bewusst ignoriert. Doch warum? Ein Blick auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeigt: Immer mehr Unternehmen suchen nach Wegen, um Mitarbeiter langfristig zu binden, ohne dabei die Lohnkosten in die Höhe zu treiben. Gleichzeitig wächst der Druck, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

In diesem Spannungsfeld ist die bAV eine der wenigen Lösungen, die Mitarbeitern Sicherheit bietet und Unternehmen gleichzeitig finanziell entlastet. Trotzdem scheuen viele Arbeitgeber den vermeintlichen Aufwand – und lassen damit eine Chance ungenutzt, die sich längst als Gamechanger etabliert hat. Warum also bleibt dieses Potenzial so oft ungenutzt? Die Antwort liegt in den Vorurteilen, die sich hartnäckig halten – und die wir nun genauer unter die Lupe nehmen.

Viele Unternehmen und Makler zögern, sich mit der bAV intensiver auseinanderzusetzen. Die häufigsten Vorurteile lauten:

Hoher Verwaltungsaufwand – Arbeitgeber fürchten, dass die bAV kompliziert und zeitintensiv ist, insbesondere bei Mitarbeiterwechseln oder Änderungen.

Die Realität: Digitale Lösungen und automatisierte Prozesse erleichtern Verwaltung und Administration erheblich.

Zusätzliche Kosten – Der verpflichtende 15-%-Arbeitgeberzuschuss wird oft als finanzielle Belastung gesehen.

Die Realität: Durch die bAV lassen sich Lohnnebenkosten senken, was sie langfristig zu einem wirtschaftlichen Vorteil macht.

Haftungsrisiken – Fehler bei der Umsetzung oder unklare Zusagen können rechtliche Konsequenzen haben.

Die Realität: Mit der richtigen Beratung und Dokumentation lassen sich Risiken minimieren und Arbeitgeber umfassend absichern.

Geringe Wertschätzung durch Mitarbeiter – Manche Unternehmen befürchten, dass die bAV wenig geschätzt oder nicht verstanden wird.

Die Realität: Studien zeigen, dass Benefits wie eine bAV von Mitarbeitern als klare Wertschätzung empfunden werden – wenn sie gut kommuniziert werden.

Langfristige Verpflichtungen – Unternehmen sorgen sich, dass sie sich finanziell über Jahre an ein Modell binden.

Die Realität: Flexibilität ist möglich – es gibt verschiedenste Modelle, die individuell angepasst werden können.

Gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Lage ist die bAV aber vor allem auch eine clevere Strategie zur ***Kostenoptimierung.***

Finanzielle Vorteile

Eine Direktversicherung als Form der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) kann dazu beitragen, die Lohnnebenkosten zu senken – ein echter Mehrwert sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer.

Weniger Sozialabgaben: Mitarbeiter, die ihre Beiträge über Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung einzahlen, senken das sozialversicherungspflichtige Gehalt. Dadurch sparen Arbeitgeber etwa 20 % an Sozialabgaben.

Zusätzlicher Arbeitgeberzuschuss: Gewährt das Unternehmen einen Zuschuss zur Direktversicherung, können sich die Sozialabgaben für den Arbeitgeber weiter reduzieren.

Attraktive Vergütung: Eine Direktversicherung ermöglicht eine kosteneffiziente Lohnerhöhung für Mitarbeiter.

Kosteneffizienz und Senkung der Rekrutierungskosten: Die bAV ist kosteneffizienter als teure Neubesetzungen. Fluktuation verursacht hohe direkte und indirekte Kosten, während die bAV-Fachkräfte bindet, Wissensverlust verhindert und die Arbeitgeberattraktivität steigert. Unternehmen, die frühzeitig auf solche Benefits setzen, senken langfristig Rekrutierungskosten und sichern sich einen Wettbewerbsvorteil.

Mindestlohnanhebungen, steigende Krankenkassenbeiträge und wachsende Beitragsbemessungsgrenzen setzen Unternehmen zunehmend unter Druck. Mit einer bAV lassen sich diese Effekte jedoch gezielt ***abfedern.***

Arbeitgeber können durch die bAV nicht nur ihre Mitarbeiter binden und ihre Attraktivität steigern, sondern gleichzeitig Steuern und Sozialabgaben sparen.

Die Bedenken auf Arbeitgeberseite lassen sich also mit den richtigen Informationen und der passenden Unterstützung leicht entkräften. Doch was ist mit den Maklern? Auch hier gibt es zahlreiche Vorbehalte, die dazu führen, dass das enorme Potenzial der bAV noch längst nicht ausgeschöpft wird.

„Zu kompliziert. Zu bürokratisch.
Zu weit weg vom eigentlichen Geschäft."

So oder ähnlich lauten die häufigsten Aussagen, wenn es um das Thema bAV geht. Dabei zeigt die Praxis: Mit der richtigen Herangehensweise und Unterstützung ist die betriebliche Altersvorsorge nicht nur lukrativ, sondern auch überraschend einfach ***umzusetzen.***

bAV-Spezialisten & Netzwerkpartnern – Profitieren Sie von Expertenwissen und individueller Unterstützung.

Digitalen Lösungen – Automatisierte Prozesse reduzieren den Verwaltungsaufwand auf ein Minimum.

Innovative Technik – Effiziente Systeme sorgen dafür, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: Ihre Kunden.

Und deshalb setzen wir auf bewährte, unkomplizierte Lösungen, die den Einstieg erleichtern – allen voran die Direktversicherung. Dieses Modell bietet einen niederschwelligen Zugang zur bAV und ist gleichzeitig die mit Abstand häufigste Form der betrieblichen Altersvorsorge im Rahmen der Entgeltumwandlung.

Die Direktversicherung einfach erklärt

Grundprinzip: Der Arbeitnehmer verzichtet auf einen Teil seines Bruttogehalts, das stattdessen in eine Direktversicherung fließt.

Versicherungsnehmer: Der Arbeitgeber schließt die Versicherung ab.

Versicherte Person: Der Arbeitnehmer, für den gespart wird. Beiträge: Ein Teil des Bruttogehalts fließt direkt in die Versicherung, wodurch sich das sozialversicherungspflichtige Einkommen reduziert.

Die Vorteile für Unternehmen und Mitarbeiter auf einen Blick:

✓ Weniger Sozialabgaben: Durch die Entgeltumwandlung sparen Arbeitgeber rund 20 % an Sozialabgaben.
✓ Attraktive Vergütung: Arbeitgeber können mit einem minimalen Zuschuss einen starken Benefit bieten.
✓ Langfristige Bindung: Eine bAV stärkt die Mitarbeiterbindung und reduziert Fluktuation.
✓ Geringere Rekrutierungskosten: Die bAV ist kosteneffizienter als teure Neubesetzungen.

Ein weiterer Grund für das Zögern bei der bAV ist der vermeintlich hohe Verwaltungs-aufwand. Hier setzen wir auf digitale Lösungen:

Mit **Xempus*** wird die Beratung und digitale Verwaltung einfacher denn je:

- Digitale Verwaltung und Beratungsstrecke für bAV und bKV
- Rechtssicherer Informations- und Dokumentationsprozess
- Koordination aller Beteiligten (AG, AN, Gesellschaft, Makler)

*verschiedene Produkte verfügbar: von Basis über Premium bis hin zum Arbeitgeberportal.

Mit der **E-Vorsorge** gehen wir sogar noch einen Schritt weiter. Wenn ELVIS und XEMPUS nicht weiterhelfen können, braucht es mehr.

- Unterstützung der Personalabteilung (administrativ & operativ)
- Vereinfachung der Akquisition größerer Unternehmen
- Automatisierung der Abschlussstrecke

Zudem erlaubt sie die Akquisition von größeren Unternehmen und vereinfacht und automatisiert die Abschlussstrecke.
Also, worauf warten Sie? Allein in unser aller Datenbank – und damit in Ihren Beständen - schlummert ein enormes Potenzial. Aber sehen Sie selbst...

51.349 Firmenkunden bei der [pma:]
20.788 bAV-Verträge, verteilt auf nur 6.504 Firmenkunden
Das bedeutet, dass über 44.000 Unternehmen noch keine bAV haben.

Genau hier liegt nun Ihre Chance!

Jeder, der bereits eine Betriebshaftpflicht, eine Flotte oder ein Geschäftsgebäude versichert hat, ist ein potenzieller bAV-Kunde. Mit der richtigen Ansprache und Beratung erschließen Sie sich eine nachhaltige, profitable Einnahmequelle – in einem

Markt, der langfristig wächst.
Gern unterstützen wir Sie dabei. Mit Theorie und Technik.

Am Ende entscheidet aber vor allem Ihre Beratungskompetenz. Digitale Lösungen erleichtern Abläufe, reduzieren Verwaltungsaufwand und sorgen für eine rechtssichere Umsetzung – doch sie ersetzen nicht das persönliche Gespräch. Die bAV ist erklärungsbedürftig, und Vertrauen spielt eine große Rolle. Ihre Persönlichkeit und Ihr Fachwissen machen hier den Unterschied. Damit Sie Ihre Kunden optimal beraten können, lohnt es sich daher immer, einige zentrale Aspekte im Blick zu behalten.

Persönlicher Austausch ist entscheidend:
Studien zeigen, dass die Abschlussquote erheblich steigt, wenn Beratungsgespräche persönlich stattfinden. Direkter Austausch schafft Vertrauen, räumt Vorbehalte aus und ermöglicht individuelle Lösungen.

Teilzeitkräfte & Frauen im Fokus:
Ein großes Potenzial liegt bei Teilzeitbeschäftigten, insbesondere bei Frauen. Sie sind überdurchschnittlich häufig von Versorgungslücken betroffen, da reduzierte Arbeitszeiten oft zu geringeren Rentenansprüchen führen. Eine bAV kann hier gezielt Absicherung bieten.

Matching-Modelle als attraktiver Zusatz:
Arbeitgeber können ihre Mitarbeiter zusätzlich motivieren, indem sie freiwillige Zuschüsse zur Entgeltumwandlung anbieten. Das steigert nicht nur die Attraktivität der bAV, sondern auch die Mitarbeiterbindung.

Vorteile des Matching-Modells
- Kosteneffiziente Vergütung: Arbeitgeber profitieren von Steuer- und Sozialabgabenersparnissen.
- Leistungsanreiz für Mitarbeiter: Mehr Eigeninitiative in der Altersvorsorge durch attraktive Zuschüsse.
- Flexibilität: Modelle können individuell an das Unternehmen angepasst werden.
- Employer Branding: Zeigt soziale Verantwortung und stärkt die Attraktivität als Arbeitgeber.

Mögliche Herausforderungen – und wie man sie löst

Natürlich gibt es auch Aspekte, die in der Beratung offen angesprochen werden sollten. Ein häufig diskutierter Punkt im Rahmen der Entgeltumwandlung ist, dass Arbeitnehmer durch die bAV kurzfristig geringere Beiträge zu Renten-, Arbeitslosen- und Krankenversicherung zahlen (ihr sozialversicherungspflichtiges Einkommen wird durch die bAV verringert). Dieser Umstand kann in Einzelfällen zu minimalen Einbußen bei gesetzlichen Leistungen führen.

Doch langfristig überwiegen die Vorteile für Arbeitnehmer deutlich:
- Ihre Einsparungen von heute sorgen für eine höhere Altersvorsorge im Ruhestand.
- Wenn Sie frühzeitig vorsorgen, profitieren sie von steuerlichen Anreizen und Arbeitgeberzuschüssen.
- Gerade für Besserverdiener ergibt sich durch die Entgeltumwandlung ein optimales Zusammenspiel von Steuervorteilen und gesicherter Zusatzrente.

Unser Fazit an dieser Stelle lautet daher:
die betriebliche Altersvorsorge ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

[pma:] Team Vorsorge

DURCHBLICK. Die clevere Alternative zum ETF-Sparplan

Immer griffbereit mit der App

DURCHBLICK, die neue ETF-Vorsorge der Dortmunder Lebensversicherung AG, ist so einfach, flexibel und digital wie ein ETF-Sparplan. Zusätzlich bietet DURCHBLICK wertvolle Vorsorge-Elemente: mehr Sicherheit, eine lebenslange Rente und Steuervorteile.

Das eigene Smartphone, mehr braucht es nicht, um die neue ETF-Vorsorge der Dortmunder zu bedienen. Den Beitrag erhöhen, kurz mal was einzahlen, das Guthaben kontrollieren oder auch Geld entnehmen: Das alles ist mit DURCHBLICK jederzeit möglich. Einfach per Klick in der App.

Die Kunden können bei DURCHBLICK aus verschiedenen, bekannten ETFs auswählen. So stehen ihnen die Renditechancen der weltweiten Kapitalmärkte offen. Einen Teil des Geldes können die Kunden sicher anlegen – es ist garantiert vor Kursverlusten geschützt. Wieviel vom Gesparten in die ETF-Anlage oder in die sichere Anlage gehen soll, bestimmt jeder selbst. Vier Anlagestrategien decken unterschiedliche Sicherheitspräferenzen ab.

„Wir haben mit DURCHBLICK eine clevere Alternative zum ETF-Sparplan entwickelt", erläutert Stefanie van Holt, Vertriebsvorständin der Dortmunder. „DURCHBLICK ist eine Antwort auf diesen Trend in der privaten Vorsorge. Wer mittel- oder langfristig vorsorgen will, kann mit DURCHBLICK vom ersten Tag an flexibel ansparen, behält immer den Überblick und wird schließlich mit einer lebenslangen Rente belohnt."

Der Vertrieb über Makler und freie Finanzdienstleister spielt bei DURCHBLICK eine wichtige Rolle. So ist gewährleistet, dass der Kunde in jedem Fall eine professionelle Beratung erhält.

DURCHBLICK gibt es schon ab zehn Euro Monatsbeitrag. Unter www.die-dortmunder.de/produkte/durchblick gibt es weitere Informationen zu DURCHBLICK.

Die Dortmunder Lebensversicherung AG ist ein Tochterunternehmen der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. Die Dortmunder versichert besonders einfach, verständlich und transparent – vom Antrag bis zu den Bedingungen. Mit Produkten, die ganz neu gedacht sind und auf Anhieb überzeugen.

Kundennutzen im Mittelpunkt

DURCHBLICK hat den Innovationspreis der Assekuranz 2024/25 in Silber in der Kategorie Kundenerlebnis gewonnen. Damit werden Innovationen gewürdigt, die den Kundennutzen in den Mittelpunkt stellen. Die begehrte Auszeichnung verleiht das Analysehaus Morgen & Morgen zusammen mit der Fachzeitschrift Versicherungsmagazin.

Die Dortmunder | VOLKSWOHL BUND

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

#MachenWirGern

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

Egal ob angehender Lehrer, Tätigkeit in der inneren Sicherheit, Justiz- oder Finanzverwaltende, mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung** haben Sie für Ihre Kunden passgenauen Versicherungsschutz an der Hand. Es wird z. B. die Beitragsrückerstattung nicht durch Vorsorgeuntersuchungen oder Schutzimpfungen gefährdet, es gibt diverse Optionsrechte zur Höherversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und es gilt eine dreimonatige Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld.

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

AZ 309 06/23 Barmenia Krankenversicherung AG

Sparen, wie man will: **Der neue Flexible Kapitalplan** von Canada Life

Canada Life hat den Tarif erneuert – der Flexible Kapitalplan ist nun nicht nur für die private Altersvorsorge, sondern auch als Basisrente verfügbar.

© mauritius images

Einfacher einsteigen, von neuen Fonds profitieren und viel Bewegungsfreiheit bei der Rentenzahlung nutzen: Canada Life hat das Sparen per Einmalbeitrag individueller gemacht. Ganz unterschiedliche Kunden können den Flexiblen Kapitalplan jetzt als Universal-Baustein auf dem Weg zur Wunsch-Rente einsetzen.

Nicht immer, aber immer öfter – kein schlechtes Motto, wenn es um die Altersvorsorge geht. Denn immerhin denken in Deutschland 41 Prozent der Menschen, dass sie sich mehr mit ihrer persönlichen finanziellen Vorsorge beschäftigen sollten, wie eine repräsentative Online-Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov Deutschland GmbH zeigte.
Wer das Polster für sein lebenslanges Einkommen kräftig aufstocken will, kann dafür sehr gut Einmalbeiträge einsetzen. Als Rentenversicherung bieten diese meist eine vorteilhaftere Besteuerung als zum Beispiel Sparpläne. Dass man dabei die Zügel in der Hand behalten und weiter über das Kapital bestimmen und verfügen möchte, ist ein häufiger Wunsch. Denn im Anflug auf die Rente sortieren viele Menschen ihr Leben neu. Sie arbeiten oft weniger und kümmern sich viel um andere Menschen – zum Beispiel um die eigenen Eltern oder die flügge werdenden Kinder. Dafür benötigen sie oft Geld. Oft auf einen Schlag, manchmal über längere Etappen hinweg.

Zeit für die Vorsorge: Jetzt einfacher einsteigen!

Um Kunden in dieser Phase optimal zu begleiten, muss ein Produkt viel Flexibilität bereithalten. Genau das bietet der erneuerte Flexible Kapitalplan von Canada Life. Ein umfassendes Update macht die Lösung nicht nur leichter zugänglich, man kann auch leicht Kapital entnehmen oder eine der sage und schreibe drei Verrentungsmöglichkeiten nutzen.
Canada Life hat die Limits für Einmalbeiträge und Zuzahlungen verringert. Nun kann man schon ab 10.000 Euro einen Einmalbeitrag platzieren, Zuzahlungen sind ab 250 Euro möglich. Kunden können so auch kleinere Summen anlegen – eine Option, die auch für jüngere Menschen interessant ist, die etwas für ihre Rente tun möchten. Der Höchstbeitrag beträgt 1 Mio. Euro insgesamt. Kunden haben mit der Lösung jederzeit Zugriff auf ihr Kapital – bereits einen Monat nach Versicherungsbeginn. Der Mindestbetrag für Entnahmen beträgt 250 Euro. Neu ist eine Notfalloption für maximal 50 Prozent des Rückkaufswertes (zum Zeitpunkt der Entnahme) oder 25.000 Euro. Das Geld wird dann innerhalb der folgenden Tage zur Zahlung angewiesen.

Drei Mal Rente – jetzt auch temporär

Mehr Vielfalt genießen die Kunden nun auch, um ihre Rente zu beziehen. So können sie den Übergang in den Ruhestand nach

ihren eigenen Wünschen modellieren. Zum Beispiel mit einer vorgezogenen Voll- oder Teilverrentung, die bereits nach einem Monat Vertragslaufzeit möglich ist. Eine weitere Variante ist die Option einer temporären Rente. Auch sie kann man bereits einen Monat nach Vertragsschluss mit der Mindestlaufzeit eines Jahres vereinbaren. Für die „klassische" Altersrente sucht man sich beim Abschluss feste Intervalle aus - monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich. Zusätzlich können Kunden eine Rentengarantiezeit oder eine Restkapitalisierung wählen, um eine Auszahlung an Hinterbliebene zu sichern.

Noch mehr Fonds-Auswahl

Im Flexiblen Kapitalplan stehen den Versicherten rund 30 Fonds offen – davon vier neue. Dazu gehören drei vermögensverwaltende Setanta Active Multi-Asset-(SAMA) Fonds. Die aktiv gemanagten Mischfonds gibt es in drei Risikoprofilen mit einem Sachwert-Anteil von wahlweise 70–90 Prozent, 50–70 Prozent oder 30–50 Prozent. Der vierte Neuzugang in der Fonds-Auswahl des Flexiblen Kapitalplans ist Renten Ökologisch II.
Zudem bekommen Kundinnen und Kunden nun auch im Flexiblen Kapitalplan Zugriff auf ein Sicherungskonzept, das Canada Life bereits für mehrere Produkte anbietet: das Automatische Ablaufmanagement. Hier legen Versicherte einen Betrag für das Anteilguthaben an Einzelfonds fest. Sobald dieser Betrag erreicht ist, setzt das Ablaufmanagement ein und es wird der entsprechende Teil des Anteilguthabens umgeschichtet – in das Automatische Portfolio Management (APM) mit einem sicherheitsorientierten Anlageprofil.

Auch hier gibt es ein Canada Life Update

GARANTIE INVESTMENT RENTE	100% Hinterbliebenenabsicherung möglich
	Verbesserung des automatischen jährlichen Rentenchecks
Berufsunfähigkeitsschutz	Verkürzte Abfragezeiträume bei den Gesundheitsfragen: 5 Jahre stationär, 3 Jahre ambulant
	Annahmerichtlinien verbessert: Noch kundenfreundlichere Alters- und Summengrenzen für medizinische Risikoprüfung
	Leistungen bei Reha-Maßnahmen: Kostenübernahme für Rehabilitationsmaßnahmen bis Höhe 6-facher monatlicher BU-Rente, soweit nicht von Dritten übernommen
	Versicherungsschutz bei fahrlässigen und grob fahrlässigen Verstößen und nach Straßenverkehrsdelikten
	AU-Klausel Optional wählbare Zusatzoption Max. Leistungsdauer insgesamt 36 Monate Keine parallele BU-Leistungsprüfung mehr nötig
	Dynamik vor und im Leistungsfall 1% bis 5% p.a., wählbar in 1%-Schritten Vor Leistungsfall-Eintritt ohne erneute Risikoprüfung änderbar und ein- und ausschließbar
	Günstigerprüfung bei Berufswechsel möglich
	Teilzeitklausel wenn versicherte Person weniger als vergleichbarer Vollzeitbeschäftigter arbeitet oder als ein Selbstständiger weniger als 40 Stunden pro Woche
	Nachversicherungsgarantie Frist zur Ausübung: 12 Monate nach Eintritt des jeweiligen Ereignisses Ereignisunabhängig: einmalig innerhalb der ersten 5 Jahre und zum 10. Jahrestag Überarbeitete ereignisabhängige Nachversicherungsgarantien
	Berufsgruppenliste 144 Studiengänge in Berechnungssoftware aufgenommen

Canada Life

Liebe Vertriebspartner:innen der [pma:],

PROFESSIONELL ANLEGEN, SICHER BERATEN, EINFACH GESTALTEN:

JustInvest, die Fonds-Rente der AXA mit dem Whole-Life-Ansatz, bietet Ihnen Altersvorsorge am Puls der Zeit. Speziell entwickelt nach Ihren Vorstellungen und den Anforderungen Ihrer Kund:innen. JustInvest bieten wir auch für den Öffentlichen Dienst (JustInvestÖD), als nachhaltig gestaltete Fonds-Rente (JustGreenInvest) und als Kinderpolice (JustInvest) an.

Wesentliche Highlights:

- Top Preis-Leistungs-Verhältnis
- Protect-Baustein – Beitragsbefreiung im Berufs- bzw. Dienstunfähigkeitsfall bis 250 Euro Monatsbeitrag – mit 3 Jahren Wartezeit – ohne Gesundheitsprüfung
- großes Fondsuniversum (inkl. 30 ETFs)
- FondsNavigator (maßgeschneiderte & beratungssichere Portfolio-Empfehlung)
- Innovationsklausel – zur Sicherung der Wahlfreiheit für neue Verrentungsarten
- Garantieoption - kostenfreie Shift-Möglichkeit bis zu 100% ins Sicherungsvermögen
- Flexible Gewinnsicherung zur Realisierung von Kursgewinnen
- tatsächliche Rentenbeginn ist flexibel zwischen dem 62. und 85. Lebensjahr wählbar
- Entnahmen sind jederzeit möglich und ab dem 62. Lebensjahr kostenfrei

Der FondsNavigator

individuelle Portfolio-Zusammenstellung leicht gemacht

Damit Ihre Kundinnen und Kunden in der Auswahl der Fonds optimal beraten werden können, bietet AXA den **FondsNavigator**. Durch das mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) entwickelte digitale Tool können Sie gemeinsam mit Ihren Kundinnen und Kunden ein individuelles Portfolio zusammenstellen, das den jeweiligen Bedürfnissen und Zielen gerecht wird. Dazu erfasst und bewertet der FondsNavigator individuelle Präferenzen und Risikotoleranzen – passgenau und beratungssicher. Jetzt testen!

Fachpresse – Produkt des Monats

JustInvest ist in der Ausgabe 11/2024 vom Focus-Money-Versicherungsprofi zum **„Produkt des Monats“** ausgezeichnet worden. Der Versicherungsprofi liefert Ihnen durch eigene Studien, Vergleichstests oder Produktneuvorstellungen wertvolle Anknüpfungspunkte für Beratung und Vertrieb.

Habe ich Sie neugierig gemacht?
Dann melden Sie sich gerne bei mir oder unserem Innenvertrieb Vorsorge!

Maik Essing
Maklerbetreuer pAV
maik.essing@axa.de
Mobil: 01520 9372345

Weitere Informationen finden Sie auf axa-makler.de.

AXA

KEUCO

NEUE GALVANISCHE OBERFLÄCHEN

Faszinierende Stilwelten erschaffen

Armaturen und Accessoires in Rotgold gebürstet sowie weitere neue KEUCO Oberflächen unter keuco.com

LEISTUNGSSTARK, EINFACH, DIGITAL – so geht Biometrie 2025 bei der Dialog

Mit fundiertem Fachwissen und langjähriger Erfahrung ist die Dialog Ihr Partner in Sachen Biometrie-Absicherung. Was wir besonders gut können? Zuhören und ein gutes Produkt noch besser machen.

Gerne haben wir Ihre Rückmeldungen und Ihre Erfahrungen mit Kunden berücksichtigt, um unsere guten biometrischen Produkte noch besser zu machen. Aktuell haben wir unserer Berufsunfähigkeitsversicherung und unserer Risikolebensversicherung einen weiteren Feinschliff verpasst. So bieten beide Produktlinien Ihren Kunden maßgeschneiderten Schutz.

Was ist neu?

Beim Berufsunfähigkeitsschutz kann die Dialog mit einem neuen Produktmerkmal überzeugen: Bei uns ist es jetzt möglich, den Raucher- in den Nichtrauchertarif umzuwandeln, und das ohne erneute Risikoprüfung. Voraussetzung: erst nach fünf Jahren Vertragslaufzeit und bei Versicherten unter 36 Jahren.

Weitere Neuerungen bei der BU:

- Anhebung der ärztlichen Untersuchungsgrenze von 2.500 auf 3.000 Euro monatlich
- Gebrochene Versicherungsdauer: Mit der gebrochenen Versicherungsdauer endet der Vertrag mit dem vereinbarten Endalter Ihres Kunden. Somit ist ein fließender Übergang in die Altersrente möglich.
- Bei Schülern und Studenten: Höhere Nachversicherungsmöglichkeiten bis 36.000 EUR p.a.
- Überprüfung von Ausschlussklauseln: möglich frühestens zwei Jahre nach Vertragsabschluss*

Auch in der Risikolebensversicherung gibt es neue Highlights:

- Nachmeldung Raucherstatus: Umwandlung von Raucher- in Nichtrauchertarif nach zwölf Monaten mit erneuter Gesundheitsprüfung oder nach fünf Jahren ohne erneute Risikoprüfung
- Kurzantrag für Baufinanzierung ist ab sofort bis 600.000 Euro möglich

Darüber hinaus ist es der Dialog wichtig, Ihnen als Vertriebspartner Prozesse möglichst einfach und bequem zu gestalten. Deshalb haben wir als weitere Neuerung in allen Tarifen (SBU, SEU, RLV) den Abfragezeitraum bei stationären Behandlungen auf 5 Jahre verkürzt.

Tipp:

Nutzen Sie bis 31. Juli 2025 die exklusiven Vorteile unserer RLV- und BU-Aktion für Ärzte und Apotheker. Hierüber können Sie mit nur zwei Gesundheitsfragen eine RLV-Absicherung von Unternehmensfinanzierungen beantragen oder bis zu 3.500 Euro BU-Rente, ohne zusätzliche ärztliche Prüfung.

Sie möchten mehr über unsere neue Biometrie-Tarifgeneration oder die Aktionen erfahren? Wir sind für Sie da, sprechen Sie uns gerne an!

*ausgenommen chronische Erkrankungen sowie Erkrankungen/Verletzungen, die eine erhöhte Wahrscheinlichkeit von Spätfolgen haben oder ein erneutes Auftreten von Beschwerden bzw. Folgen erwarten lassen

Dialog

R+V-KREDITVERSICHERUNG

Liquidität für Innovationen.
Für Ihre Kunden und Ihren Erfolg.

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

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

Gemeinsam für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/liquidität

KRAVAG R+V CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

Rundum-Sorglos-Urlaub für Familien und Aktivurlauber auf der Insel Rab -

im Arba Resort

Ab Ende Mai 2025 eröffnet auf der Insel Rab das Arba Resort. Das stylische Resort liegt an einer eigenen Bucht auf der Halbinsel Capo Fronte, dem grünsten und waldreichsten Teil der Ferieninsel Rab. Die modernen Zimmer und Familiensuiten sind auf maximalen Komfort ausgerichtet. Ergänzende V Level-Leistungen wie ein eigener Pool und Concierge-Service, können hinzugebucht werden. Junge Gäste freuen sich zudem über sechs Innen- und Außenpools, vielfältige Aktivitäten in der Maro World und einen großen Spiel- und Sportplatz.

Neben Familien fühlen sich auch Aktivurlauber rundum wohl, denn die Lage inmitten eines Waldes bietet sich ideal für Radtouren und Joggingrunden an. Neben einem breiten Fitnessangebot in- und outdoor, verspricht das Resort Entspannung pur. Auf 800 Quadratmeter bietet das Spa Saunen, Jacuzzi, Ruheräumen und Signature-Behandlungen an.
Das All-Inclusive-Angebot runden den Urlaub in zwei Restaurants kulinarisch ab. Gäste genießen gesunde, mediterrane Gerichte sowie eine Auswahl an lokalen Speisen, Getränken und Gebäck. Hier kommen zu 80 Prozent Zutaten aus der Region zum Einsatz.

Die Zimmerpreise beginnen bei 314 Euro pro Nacht für zwei Erwachsene und ein Kind mit All-Inclusive-Verpflegung.

Aktivprogramm **für jeden Geschmack**

Wer sich im Urlaub sportlich betätigen möchte, genießt im Arba Resort ein breites Angebot. Das hauseigene Bike Center verfügt über eine große Auswahl an hochwertigen Leihrädern und Zubehör wie Anhänger für Kinder. Darüber hinaus gehören Routenplanung, Reparatur, ein Bereich zum Waschen der Räder, Transferservice und ein verschließbarer Abstellraum zum Service. Kinder üben auf dem Maro Kids Pump Track, einem Rundkurs mit Wellen und Kurven, der durch „Pumpen", also Auf- und Ab-Bewegungen des Körpers anstelle von Pedalen, befahren werden kann. Ein gepflasterter Radweg mit fünf beziehungsweise zwölf Kilometern Länge eignet sich ideal für Familien mit jüngeren Kindern. Sportliche Gäste, die ihre Fitnessroutine aufrechterhalten möchten, besuchen das rund um die Uhr geöffnete Gym mit einer Vielzahl modernster Geräte sowie einem täglichen Stay-Fit-Programm Spaß mit Familie und Freunden versprechen die multifunktionalen Sportplätze unterhalb des Hotels. Sie bieten beste Bedingungen für Fußball, Basketball, Tennis sowie Beachvolleyball, Badminton, Tischtennis und Minigolf.

Urlaub ohne Langeweile **für kleine und große Kinder**

Im neuen Arba Resort fühlen sich Familien pudelwohl. Die große Maro World verfügt über mehrere Spielangebote für Gäste bis zwölf Jahren und bietet in einigen Bereichen täglich von neun bis 21 Uhr Kinderbetreuung an. Die Kids toben sich in vollausgestatteten Spielzimmern aus oder nehmen an verschiedenen Kreativangeboten, Workshops oder Kochkursen teil. So erfahren sie mehr über das Leben der Bienen, probieren Honig und entdecken die heimische Flora und Fauna bei Spaziergängen im Wald. Reiten, Sandskulpturen bauen und kleine Wissenschaftsexperimente stehen ebenfalls auf dem Programm. Im Maro Smart Play-Raum können ältere Kinder sogar ihren eigenen Roboter bauen und gemeinsam mit einem IT-Trainer programmieren. Teens freuen sich zudem über die Game Lounge und die Abendevents im Maro-Theater, die Disco, Zaubershows sowie Indoor- und Open-Air Kino umfassen.

Die V-Level Leistungen **im Arba Resort**

Unter dem Namen V-Level bündelt Valamar zusätzliche Serviceleistungen, die Gäste gegen einen Aufpreis buchen können. Im Arba Resort genießen sie beispielsweise noch komfortablere Zimmer, ein eigenes exquisites Restaurant, einen separaten Outdoorpool, einen ConciergeService sowie das Dine Around-Erlebnis, das flexible kulinarische Bausteine beinhaltet. Derzeit können die V-Level-Leistungen außer im Arba Resort noch in acht weiteren Valamar-Hotels in Anspruch genommen werden.

Weitere Informationen
unter www.valamar.com

Faszination **fürs Bad**

Einrichtungskonzepte von KEUCO bieten individuelle Lösungen für die kreative und anspruchsvolle Badplanung. Die EDITIONEN und Serien umfassen Armaturen, Accessoires, Spiegelschränke und Lichtspiegel, Waschtische und Badmöbel mit vielfältigen Materialien, Oberflächen und Designs.

KEUCO Badausstattung:
Armaturen, Accessoires,
Waschtische, Möbel,
Spiegelschränke

Sinn und Sinnlichkeit – die Leidenschaft fürs Bad liegt KEUCO in den Genen und ist den Produkten anzumerken. Ein KEUCO Bad weckt Emotionen. Es ist ein intimer Ort des Wohlfühlens. Es vermittelt Eleganz und Luxus. Es vereint Ästhetik, Ergonomie und Funktionalität. In keinem anderen Raum ist diese Herausforderung so spannend und so anspruchsvoll wie im Bad.

Design und Funktion spielen bei KEUCO seit der Gründung im Jahr 1953 eine entscheidende Rolle. Die Produkte sollen ästhetische Formen mit sinnhaften Funktionalitäten vereinen. Ein Anspruch, der von der Idee bis zur Umsetzung konsequent berücksichtigt wird. KEUCO Produkte überzeugen durch ausgezeichnetes Design, eine komfortable Handhabung und technische Raffinesse. Der Anspruch, sich stetig zu verbessern, ist das Credo. KEUCO entwickelt innovative Produkte, die den Alltag besonderer und komfortabler gestalten. Wichtige Erfolgskonstanten von KEUCO sind zeitgemäße, technisch innovative Produkte, höchstes Qualitätsniveau, eine ausgeprägte Designorientierung und Fertigungsanlagen auf dem neuesten Stand der Technik. KEUCO Produkte sind das Ergebnis intensiver Entwicklungsarbeit, der Verwendung bester Materialien und sorgfältigster Verarbeitung. Nachhaltige Lösungen für Badezimmer zu entwickeln, gehört für KEUCO seit Jahren zur Firmenphilosophie – das gilt sowohl für die Produkte selbst, aber auch für jeden einzelnen Fertigungsschritt. KEUCO steht für einen bewussten Umgang mit Ressourcen und verantwortungsvolles Handeln.

Das Unternehmen ist seit seiner Gründung im Jahre 1953 in Familienhand und hat seinen Hauptsitz im westfälischen Hemer. KEUCO Produkte werden an drei Standorten in Deutschland produziert und weltweit verkauft. In Hemer wird Messing und Zinkdruckguss verarbeitet. In der modernen Galvanik entstehen die perfekten Chromoberflächen der Armaturen und Accessoires. Die sorgfältige Beschichtung verleiht den Produkten den besonderen Tiefenglanz und ihr perfektes Äußeres über Jahre. In Gütersloh werden aus Aluminium und Spiegeln hochwertige Spiegelschränke, Licht- und Kosmetikspiegel hergestellt. Das Material ist besonders langlebig und hält das hohe Qualitätsversprechen. In Bünde hat KEUCO die Kompetenz für Badmöbel. Gerade im Badezimmer müssen die Möbel besondere Anforderungen erfüllen.

Der unermüdliche Wille ist es, Bäder immer schöner und optimaler auszustatten. Daher wurde das Sortiment an Armaturen und Accessoires, Waschtischen und Badmöbeln sowie Spiegelschränken und Lichtspiegeln kontinuierlich erweitert, erneuert und ergänzt. Mit langjähriger Erfahrung und aktuellem Know-how wissen die Experten bei KEUCO Tradition und Innovation gekonnt zu verschmelzen. Um erstklassige Bäder für die Zukunft zu erschaffen.

KEUCO GmbH & Co. KG,
Lubert Winnecken, CEO

Die Leidenschaft für Design und Qualität zeigt sich nicht nur in den Produkten von KEUCO, sondern auch in der Unternehmensphilosophie. Ein wichtiger Baustein ist die strategische Absicherung des Unternehmens, die langfristige Planungssicherheit schafft – auch für die Mitarbeitenden.

„Als Traditionsunternehmen mit höchsten Qualitätsansprüchen legen wir großen Wert auf eine langfristige und verlässliche Partnerschaft. Die Zusammenarbeit mit einem Versicherungspartner wie [pma:] gibt uns die Sicherheit, dass wir nicht nur unsere Produkte, sondern auch unser Unternehmen und unsere Mitarbeitenden optimal abgesichert wissen."

Lubert Winnecken, Geschäftsführer KEUCO

www.keuco.com/de

Gute Vorsätze ohne Frust – Wie Veränderungen wirklich gelingen

Der Jahreswechsel ist schon einen Moment vorbei, doch das Bedürfnis nach Veränderung bleibt. Sobald der Frühling kommt und die Tage länger werden, verspüren viele Menschen neue Energie. Es ist die perfekte Zeit, um Vorhaben nicht nur zu überdenken, sondern auch realistisch umzusetzen. Gerade wenn es um einen gesünderen Lebensstil geht, stehen viele vor der Herausforderung, ihre guten Absichten dauerhaft in den Alltag zu integrieren. Dabei zeigt sich immer wieder: Es sind nicht die großen, radikalen Schritte, die langfristig Erfolg bringen, sondern die kleinen, kontinuierlichen Veränderungen.

Viele Menschen starten mit ambitionierten Plänen ins neue Jahr, nur um nach wenigen Wochen festzustellen, dass die Umsetzung schwieriger ist als gedacht. Der Wunsch nach mehr Bewegung, einer ausgewogeneren Ernährung oder weniger Stress bleibt oft nur ein Gedanke, weil er von zu vielen Erwartungen überlagert wird. Doch Veränderung ist kein Wettlauf – sie ist ein Prozess. Wer sich von Perfektion verabschiedet und stattdessen auf realistische, machbare Anpassungen setzt, hat nicht nur bessere Erfolgsaussichten, sondern auch mehr Freude daran.

Gerade das menschliche Gehirn spielt bei dieser Herausforderung eine zentrale Rolle. Es liebt Gewohnheiten und reagiert mit Widerstand, wenn sich Routinen plötzlich verändern sollen. Je größer der geplante Umbruch, desto stärker das innere Signal, dass alles beim Alten bleiben sollte. Genau das ist der Punkt, an dem viele scheitern – nicht, weil sie nicht diszipliniert genug sind, sondern weil sie zu viel auf einmal wollen. Ein überladener Plan führt meist nur zu Frust. Ein sanfter Einstieg dagegen macht es leichter, dranzubleiben.

Wer beispielsweise mehr Bewegung in seinen Alltag bringen möchte, muss nicht sofort ins Fitnessstudio gehen oder sich eine strenge Sport-Routine auferlegen. Es reicht, klein anzufangen: Ein kurzer Spaziergang in der Mittagspause, eine kleine Runde Yoga am Morgen oder eine Treppe statt des Aufzugs – all das sind Schritte, die langfristig einen Unterschied machen. Und das Beste daran: Sie lassen sich so leicht umsetzen, dass sich der innere Widerstand kaum meldet.

Auch in der Ernährung geht es nicht darum, auf alles zu verzichten, was Freude macht. Extreme Diäten oder strenge Regeln führen oft nur dazu, dass der Körper rebelliert und das Durchhaltevermögen nachlässt. Viel sinnvoller ist es, nach und nach gesündere Entscheidungen zu treffen. Ein frisches Frühstück, das satt macht, selbst gekochte Mahlzeiten statt Fertiggerichte oder einfach ein bewusster Umgang mit Genuss – all das kann helfen, ein besseres Körpergefühl zu entwickeln, ohne sich eingeschränkt zu fühlen.

Doch nicht nur Bewegung und Ernährung sind entscheidend, wenn es darum geht, langfristig gesünder zu leben. Auch das eigene Mindset spielt eine zentrale Rolle. Wer sich ständig unter Druck setzt, erreicht oft das Gegenteil dessen, was er sich vorgenommen hat. Veränderung braucht Zeit – und vor allem Geduld mit sich selbst. Die Forschung zeigt, dass es durchschnittlich zwei Monate dauert, bis eine neue Gewohnheit zur Routine wird. In dieser Phase gibt es Höhen und Tiefen, gute Tage und Momente, in denen es schwerfällt, am Plan festzuhalten. Doch jeder kleine Fortschritt zählt – und auch Rückschläge sind kein Zeichen des Scheiterns, sondern Teil des Prozesses.

Ein bewusster Umgang mit sich selbst kann dabei helfen, langfristig am Ball zu bleiben. Selbstfürsorge ist mehr als ein Modewort – sie ist eine grundlegende Strategie, um sich körperlich und mental wohlzufühlen. Ob durch kleine Pausen im Alltag, Momente der Ruhe oder Aktivitäten, die wirklich guttun – wer sich selbst nicht ständig antreibt, sondern auch mal loslassen kann, schafft eine Balance, die Veränderungen erleichtert.

Deshalb bietet auch der Frühling noch die Chance, den Blick nach vorn zu richten, ohne sich unter Druck zu setzen. Es geht nicht darum, in wenigen Wochen ein völlig neues Leben zu führen. Vielmehr geht es darum, sich Stück für Stück wohler zu fühlen, ohne starre Regeln oder Perfektionszwang. Wer sich erlaubt, Veränderungen im eigenen Tempo anzugehen, wird feststellen, dass Fortschritt nicht in großen Sprüngen passiert, sondern in den vielen kleinen Entscheidungen, die den Alltag Stück für Stück verändern.

[pma:]

KALENDER

Exklusiver Vertriebstag

08. Mai 2025
in Münster

Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

[Wie gefällt Ihnen [partner:]?]

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

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

Geschäftsführer
Dr. Bernward Maasjost, Felix Maasjost, Markus Trogemann, Sascha Hülsmann, Marc Engel

Redaktion
Britta Schoke, Nils Gerrit Kutz, Katarina Orlovic

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

FSC www.fsc.org MIX Papier | Fördert gute Waldnutzung FSC® C145457

Druckprodukt mit finanziellem Klimabeitrag
ClimatePartner.com/14151-2503-1001

Bildnachweise
Editorial: Wolfgang Koehler // Arba Resort: Valamar // Ein Unternehmen zwei Generationen: Wolfgang Koehler // Tradition trifft Innovation: Dario Ronge //

Erscheinungsweise
Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
Auflage: 1.250

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken in der [partner:] liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] 1.2025.1T

canada life™

Der Flexible Kapitalplan

Ihr Geld. Ihre Wahl. Ihre Zukunft. Finanzielle Freiheit für den Ruhestand.

Der Flexible Kapitalplan ermöglicht eine individuelle Anlagestrategie mit einer erstklassigen Fondsauswahl, die jederzeit angepasst werden kann. Ob Kapitalauszahlungen, eine lebenslange oder zeitlich begrenzte Rente – der Kunde entscheidet, wie sein Vermögen ausgezahlt wird. Besonders interessant sind die sofort beginnenden Rentenoptionen. Wir kombinieren Renditechancen mit größtmöglicher Flexibilität und bieten vielfältige Möglichkeiten für die Ruhestandsplanung.

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

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

mediolanum
INTERNATIONAL LIFE

Mediolanum Life Plan

In jeder Etappe Ihres Lebens klug investiert

Was hat private Finanzplanung mit einem professionellen Radrennen zu tun? Mehr als man glaubt: Genau wie die Profi -Sportler auf den großen Touren brauchen Anleger für den Vermögensaufbau eine langfristige Strategie, einen kühlen Kopf und Ausdauer. Ob Bergtour oder Sprint, ob gute oder schlechte Marktphase: Erfolgreich ist, wer über die verschiedenen Etappen das Tempo anpasst und Energie und Ressourcen gezielt einsetzt. So erreichen Profis und Anleger am Ende ihr Ziel.

Eine Strategie für Höhen und Tiefen

Als fondsgebundene Versicherung mit Einmalbeitrag ist der Mediolanum Life Plan der perfekte Begleiter auf der Investitionsreise. Im Mittelpunkt steht unsere **Intelligent Investment Strategy (IIS)**: Sie dient als Gangschaltung, die die Anlagestrategie anpasst, wenn es an der Börse auf und ab geht. Souverän durch alle Etappen des Leben navigiert – mit dem Mediolanum Life Plan.

Scannen Sie den QR-Code, für mehr Infos zum Mediolanum Life Plan

Haft ungsausschluss Mediolanum Internati onal Life dac („MIL“) unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland als Einrichtung, die gemäß den Verordnungen der Europäischen Union (Versicherung und Rückversicherung) von 2015 zugelassen wurde, Geschäft e im Bereich Lebensversicherungen zu täti gen. Der hierin enthaltene Kommentar gibt die Meinung von MIL wieder und kann im Laufe der Zeit Änderungen unterliegen. Diese Veröff entlichung wurde von MIL zu Informati onszwecken herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger. Es wird empfohlen, dass Sie sich hinsichtlich Ihrer individuellen fi nanziellen Situati on an einen professionellen Berater wenden und sich nicht auf Material aus dieser Publikati on oder den Medien verlassen. Der Inhalt dieser Publikati on stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines besti mmten Wertpapiers oder zur Verfolgung einer besti mmten Anlagestrategie dar. Eine Zusammenfassung der mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Anlegerrechte ist auf Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch und Katalanisch unter htt ps://www.mifl .ie/ir erhältlich.