

partner: magazin



Einfach besser
beraten

Die Kunst des
Durchhaltens

Winterschlaf?
Schön wär's.



Damit das Zukunfts-Ich Ihrer Kunden schonmal die Badehose einpacken kann.

**Betriebliche Altersversorgung –
weil Vorfreude auch Vorsorge braucht.**



FÜR DAS, WAS KOMMT.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Passion“ – ein großes Wort für ein Magazin. Und doch eines, das überraschend gut beschreibt, worüber wir zum Jahresende sprechen wollten. Nicht, weil 2025 besonders leidenschaftlich gewesen wäre – sondern weil **Leidenschaft das unsichtbare Fundament ist**, auf dem unsere Arbeit das ganze Jahr über steht. Sie findet sich in Projekten, die uns am Herzen liegen, in Entscheidungen, die wir treffen, und vor allem in den Menschen, für die wir arbeiten: unseren Partnern.

Vielleicht ist es der Winter, der uns diese Perspektive besonders deutlich macht. Jahresende bedeutet Rückschau, aber auch Fokussierung: Was hat uns in den vergangenen Monaten wirklich bewegt? Welche Entwicklungen bleiben? Und welche zeigen, dass Leidenschaft weit mehr ist als ein Gefühl – nämlich ein Treiber für Fortschritt.

Deshalb widmet sich diese Ausgabe genau jenen Themen, in denen diese Leidenschaft sichtbar wird.

In der Technik etwa. Kaum ein Projekt hat uns so intensiv begleitet wie **ELVIS**, unser elektronisches Vertriebs- und Informationssystem. Ein Mammutvorhaben, das uns nicht nur technologisch herausfordert, sondern auch zeigt, was entsteht, wenn viele Menschen über Monate hinweg mit Überzeugung an einem gemeinsamen Ziel arbeiten. Neben Datenkolonnen, Detailfragen und Testschleifen waren es auch die unzähligen Schnittstellen, die künftig für noch mehr Effizienz und Komfort sorgen. Vor diesem Hintergrund ist auch die Einführung von bridge, unserem neuen Online-Beratungstool so besonders. Vollständig in Elvis integriert, landet Ihre Beratungsdokumentation direkt dort, wo sie hingehört. Was bridge darüber hinaus alles kann, und wo es sich deutlich von klassischen Kommunikationstools unterscheidet, erfahren Sie natürlich im Heft.

Natürlich blicken wir auch auf einen **bewegten Vertrieb** zurück. Von den V(i)ertriebstagen in Würzburg, Düsseldorf, Münster und Werder über den großen Austausch auf der DKM bis hin zu Workshops, Gesprächen und unzähligen Begegnungen: 2025 hat gezeigt, wie stark unser Netzwerk ist – und wie viel Energie entsteht, wenn man Themen gemeinsam weiterdenkt. Einige dieser Highlights haben wir für Sie noch einmal eingeordnet.

Und dann gibt es auch noch **Produkte**, die im Mittelpunkt vieler Gespräche standen – allen voran die neue **[pma:] Fondspolice JustInvest**. Hier wird Leidenschaft messbar: mehr Flexibilität, mehr Auswahl, mehr Klarheit. Mit ihr und mit unserer breiten Fondsauswahl greifen wir einen Trend auf, der für viele Partner immer relevanter wird: langfristiger Vermögensaufbau mit hochwertigen, verständlichen Lösungen.

Ein besonderes Highlight dieser Ausgabe ist der Blick hinter die Kulissen. In unserer Mitarbeiter-Serie und einem spannenden Beitrag über (geheime) Leidenschaften zeigen wir nicht nur die Menschen, die täglich an den Themen arbeiten, die Ihnen wichtig sind – sondern auch deren ganz persönliche Passion. Manche überraschend, manche kurios, manche sehr leise, manche sehr laut.

All das zusammen ergibt ein Magazin, das nicht nur zurück schaut, sondern nach vorn. Eines, das zeigt, wie viel Leidenschaft in unserer Arbeit steckt – in Systemen, Services, Produkten, aber vor allem in jedem einzelnen Menschen, der seine Energie und sein Herzblut einbringt.

Und bevor wir gemeinsam ins neue Jahr starten, möchten wir uns bedanken: für Ihr Vertrauen, Ihre Zeit und den stetigen Austausch, der unsere Themen erst lebendig macht.

Wir wünschen Ihnen eine wunderbare Winterzeit, frohe Weihnachten und einen guten Start in ein gesundes, erfolgreiches neues Jahr. Möge 2026 ein Jahr voller guter Ideen, klarer Gedanken und – natürlich – Leidenschaft sein.



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Passion]

- 06** Was Makler wirklich begeistert – und warum Pools heute mehr leisten müssen als je zuvor [_\[pma:\]](#)
- 08** Zahlen, Daten, Fakten – von Leidenschaft und Leistung [_\[pma:\]](#)
- 10** #WasUnsAmHerzenLiegt [_\[pma:\]](#)
- 14** Wie aus Christi Leiden unsere Leidenschaft wurde [_\[pma:\]](#)
- 17** Die Passionsfrucht im Portrait – oder: ein saftiges Missverständnis [_\[pma:\]](#)
- 18** Stimmen der Leidenschaft [_\[pma:\]](#)
- 20** Psychologie der Begeisterung – wie Leidenschaft Vertrauen schafft [_\[pma:\]](#)
- 22** Die Kunst des Durchhaltens [_\[pma:\]](#)
- 24** Biologie der Begeisterung [_\[pma:\]](#)

[Sachversicherung]

- 26** Starke Partner. Starke Lösungen [_\[pma:\]](#) Team Sach

[Krankenversicherung]

- 28** Die eigene Gesundheit und die der Familie schützen ist das Wichtigste. [_Allianz](#)
- 30** Familienplanung ohne finanziellen Stress [_\[pma:\]](#) Team Vorsorge und **Gesundheit**
- 32** AXA schützt, was wirklich wichtig ist - die Gesundheit [_AXA Konzern AG](#)

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 82** Impressum

[Kapitalanlagen]

- 64** Ihre Investition hat sich ausgezahlt [_\[pma:\]](#) Team Vermögen
- 66** Fondsvermögensverwaltung – einfach investieren, professionell begleitet [_\[pma:\]](#) Team Vermögen

[pma:panorama]

- 69** Der gepflegte Rausch [_\[pma:\]](#)
- 72** Geben ist Seliger als Nehmen [_\[pma:\]](#)
- 74** Die Kunst, mit Leidenschaft zu handeln [_\[pma:\]](#)
- 77** So stärken Sie Ihr Immunsystem auf natürliche Weise – vor allem im Winter [_\[pma:\]](#)
- 80** Winterschlaf? Schön wär's. [_\[pma:\]](#)

[Lebensversicherung]

- 48** Einfach besser beraten: Die neue [\[pma:\]](#) Fondspolice JustInvest [_\[pma:\]](#) Team Gesundheit und **Vorsorge**
- 50** Fonds oder Fondspolice? [_\[pma:\]](#) Team Gesundheit und **Vorsorge**
- 52** Canada Life Produkt-Update: Mehr bAV braucht mehr Renditechancen! [_Canada Life](#)
- 54** Alte Leipziger Versicherung AG: Mit #digitAL-Produkten neue Chancen im Gewerbemarkt nutzen [_Alte Leipziger](#)
- 56** Die neue Condor BU der R+V [_Condor](#)
- 58** Das Parkkonto – Flexibel anlegen, sicher profitieren! [_Gothaer](#)
- 60** Für alles, was das Leben bringt [_Dialog](#)
- 62** Ausgezeichnete Lösungen für die betriebliche Altersversorgung [_VOLKSWOHL BUND](#)

[Vertrieb]

- 34** JAT 2026 – P wie Partner, die den Unterschied machen _[pma:]
- 36** JAT 2026 – Das P macht den Unterschied _[pma:]
- 37** ELVIS.one – mehr als ein CRM
_[pma:] Vertriebstechnik
- 38** bridge – Oder: Warum unser neues Online-Beratungs-Tool mehr ist als eine Alternative zu Teams
_[pma:] Vertriebstechnik
- 40** Vertrieb mit Leidenschaft _[pma:]
- 42** Mehr für den Markt: Stimmen, Strategien & Saft auf der DKM _[pma:]
- 46** Unsere Mitarbeiter über uns _[pma:]





Was Makler wirklich begeistert – und warum Pools heute mehr leisten müssen als je zuvor

Makler sind heute so vielseitig wie ihre Kunden: digitaler, fordernder, strategischer. Und sie wählen ihre Partner sehr bewusst. Wer glaubt, es gehe nur um Courtagen, irrt gewaltig. Die Entscheidung für oder gegen einen Maklerpool ist längst eine der wichtigsten Weichenstellungen im Makleralltag – und sie wird immer differenzierter, aber lesen Sie selbst.

Mehrfachanbindungen: Willkommen in der “polyamoren” Maklerwelt

Die Zeiten, in denen man sich „einem“ Pool verschrieben hat, sind vorbei. Der moderne Makler ist flexibel und verbindet sich im Schnitt mit rund zwei Pools.

Jeder Pool hat Stärken:
Der eine glänzt digital.
Der andere bietet bessere Produkte.
Ein dritter punktet mit persönlichem Service.

Makler kombinieren, was ihnen am meisten bringt. Und das bedeutet: Wer heute relevant sein will, muss in mindestens einer Disziplin spürbar besser sein als der Rest.

Die drei wahren Entscheidungstreiber – was den Ausschlag gibt

1. Tools, Tools, Tools

Die vielleicht größte Überraschung für Außenstehende: Für Makler ist digitale Unterstützung inzwischen das Top-Kriterium. Nicht "nice to have", sondern Grundbedingung.

Vergleichsrechner, automatisierte Verwaltung, digitale Kundenakten, Prozesse, die laufen statt bremsen. Alles, was Zeit frisst, muss raus aus dem Alltag – alles, was Effizienz schafft, rein. Makler entscheiden heute nicht nur: "Wer bietet mir etwas?" Sondern: „Wer bringt meinen Workflow auf ein anderes Level?“

2. Produktvielfalt ohne Verlust der Unabhängigkeit

Makler wollen alles anbieten können – aber nicht in die Arme eines einzigen Anbieters gedrängt werden.

Ein Pool muss Zugang bieten, Möglichkeiten öffnen, Vielfalt abbilden. Dabei aber transparent bleiben, unabhängig, frei von versteckten Interessen. Denn eines ist glasklar: Vertrauen schlägt Größe.

3. Service, der wirklich hilft

Makler wollen Partner – keine Plattformen.

Support, der erreichbar ist.

Beratung, die Fachlichkeit beweist.

Weiterbildung, die im Alltag wirkt.

Marketinghilfe, die wirklich etwas bewegt.

Viele kündigen ihre Pool-Anbindung nicht wegen Geld – sondern wegen fehlendem Service.

Makler bleiben dort, wo sie sich gut aufgehoben fühlen – und gehen dort, wo sie das Gefühl haben, nur eine Nummer zu sein.

Warum die Pools die Zukunft (mit)gestalten

Pools werden immer mehr zu Gatekeepers der Branche. Sie verhandeln Konditionen, entwickeln Tools, treiben Innovationen und geben Maklern Möglichkeiten, die sie allein kaum hätten.

Alles deutet darauf hin: Die Bedeutung der Pools wächst weiter. Und Makler orientieren sich dabei vor allem an zwei Faktoren: Stabilität – und Innovationskraft.

Was das für [pma:] bedeutet

Für [pma:] ist das eine riesige Chance. Denn genau auf den Feldern, die Makler am stärksten bewegen, haben wir starke Antworten:

- Digitale Werkzeuge, die Prozesse vereinfachen und Zeit schenken.
- Ein breites, hochwertiges Produktportfolio, das echte Wahlfreiheit lässt.
- Service von Menschen, die Makler verstehen – nicht nur verwalten.
- Weiterbildung, Marketingunterstützung, Bestandsbetreuung, die im Alltag spürbar wirkt.
- Flexibilität, die akzeptiert, dass Mehrfachanbindungen normal sind – und dennoch dafür sorgt, dass man uns bevorzugt nutzt.

KURZ:

**Makler suchen Partner, die ihnen helfen, besser zu sein.
Und genau das können wir liefern.**

Was brauchen Sie als Nächstes?

Makler verändern sich – wir auch.

Deshalb wollen wir wissen:

- Welche weiteren Tools würden Ihren Alltag leichter machen?
- Welche Services fehlen in der Branche?
- Welche Themen sollten wir stärker unterstützen?
- Wo können wir Ihnen Zeit und Aufwand sparen?

Sagen Sie es uns. Gestalten Sie mit. Am besten per Mail: partnermagazin@pma.de
Denn am Ende ist ein Pool nur so gut wie das, was seine Makler aus ihm machen.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN von Leidenschaft und Leistung

Leidenschaft kann Berge versetzen – oder zumindest Menschen dazu bringen, um fünf Uhr morgens aufzustehen, nur um noch ein bisschen besser zu werden. Leistung dagegen misst, was daraus entsteht: Sekunden, Rekorde, Kilometer, Umsatz oder Kunstwerke. Zwischen diesen beiden Polen – Emotion und Präzision, Freiheit und Disziplin – bewegt sich alles, was uns antreibt.

MANCHE NENNEN ES BERUFUNG, ANDERE WAHNSINN.

Die einen malen Deckenfresken über Jahre hinweg, andere rennen 42 Kilometer in zwei Stunden oder feilen 37 Jahre an einem Prototypen. Und wieder andere tüfteln an Tarifen, beraten mit Herzblut oder stecken ihre Energie in jede Kundenbeziehung – ganz ohne Marmor, Bühne oder Stadion. In dieser Ausgabe zeigen wir, wo sich Leidenschaft und Leistung begegnen – in Zahlen, Daten, Fakten. Mal messbar, mal unfassbar.

3,5 Mio.

Menschen in Deutschland verdienen ihr Einkommen im Vertrieb – nirgendwo sonst ist der Zusammenhang zwischen Begeisterung und Erfolg messbarer.

0°C

steigt im Schnitt die Körpertemperatur, wenn Menschen etwas mit Begeisterung tun. (Das Gehirn verbrennt messbar mehr Energie!)



84 %

der Kaufentscheidungen werden emotional getroffen. Zahlen und Argumente rechtfertigen nur, was das Herz längst entschieden hat.



2

arbeitete Michelangelo an der Sixtinischen Kapelle – größtenteils im Stehen, mit Schmerzen, aber aus Leidenschaft.

9 Jahre

pro Woche arbeiten Selbstständige im Schnitt – 9 mehr als Angestellte. Doch 76 % sagen: „Ich tue, was ich liebe.“

21 %

höher ist die Produktivität bei Menschen, die ihre Arbeit gern machen. Sie sind außerdem 37 Prozent seltener krank (Harvard Business Review).



1/3

aller Berufstätigen erlebt regelmäßig „Flow“-Momente – also das Gefühl, völlig in einer Aufgabe aufzugehen. Zwei Drittel verpassen diese Form der Begeisterung.

1 LIEBEN

bleibt, um das zu tun, was man liebt. Alles andere ist Routine.

13 Minuten

dauert durchschnittlich ein inspirierendes Gespräch laut Harvard-Studie – länger kann das Gehirn Begeisterung kaum auf Höchstniveau halten.

12.000 STUNDEN

Training braucht ein Profi-Fußballer im Schnitt, um in die höchste Liga zu kommen. Das entspricht 1,4 Jahren ununterbrochener Praxis – Passion im Dauerlauf.



26 ABLEHNUNGEN

erhielt J.K. Rowling, bevor Harry Potter veröffentlicht wurde. Pflicht wäre gewesen, aufzugeben – Leidenschaft machte daraus ein Milliarden-Phänomen.



7 Takte

brauchte Beethoven, um die berühmteste Melodie der Welt zu schreiben – „Für Elise“. Der Rest entstand aus Disziplin.

3 Millionen Blüten

besucht eine Honigbiene, um 1 Kilogramm Honig zu produzieren – pure Pflicht mit einem Hauch Leidenschaft.



88 STUFEN

umfasst der Farbverlauf im legendären Pantone Color Matching System – entstanden aus der Leidenschaft, Farben exakt reproduzierbar zu machen.



0,4 Sekunden

dauert es, bis das Gehirn auf ein emotionales Reizwort wie „Leidenschaft“ reagiert – auf „Pflicht“ braucht es doppelt so lang.

1963

brachte Porsche den ersten 911 auf den Markt – ein Design, das über sechs Jahrzehnte nahezu unverändert blieb. Evolution durch Perfektion, nicht Revolution aus Pflicht. Fun Fact: 70% der Porsche Fahrzeuge, die jemals gebaut wurden, sind heute noch zugelassen.

[pma:]

#WasUnsAmHerzenLiegt

Wenn Kollegen ihre Geheimnisse lüften

Man kennt sich vom Flur, aus Meetings, von der Kaffeemaschine. Man weiß, wer morgens als Erstes da ist und wer den besten Kuchen backt. Aber was treibt die Menschen wirklich an, wenn sie nicht gerade Verträge prüfen oder Kunden beraten? Wir haben nachgefragt – und sind auf überraschend vielfältige Antworten gestoßen.

Von zimtverliebten Weltreisenden über strategische Sportfanatiker bis hin zu "metall-affinen" Motorradfahrern: Unsere Kollegen haben mehr zu bieten als Excel-Skills und Fachwissen.

Was dabei auffällt? Leidenschaft ist nie eindimensional. Sie hat mit Kindheitserinnerungen zu tun, mit Familie, mit dem Bedürfnis nach Gemeinschaft – oder einfach mit der Freude am Sammeln, Spielen, Anfeuern. Und manchmal braucht es nur eine Frage, um zu entdecken: Hinter jedem Schreibtisch steckt eine ganz eigene Geschichte.

SAMMLER & KENNER



Wenn aus Neugier Expertise wird

BRITTA

Die Gewürzsammlerin mit System

Andere bringen Postkarten mit, Britta bringt Zimt. Nicht irgendeinen Zimt – sondern den Zimt. Aus den Seychellen, aus Tobago, aus Griechenland, aus Mauritius. Sieben Sorten hat sie aktuell in ihrer alphabetisch sortierten Gewürzschublade versammelt, jede mit eigenem Charakter, jede für einen anderen Einsatzzweck. Zum Backen nimmt sie eine andere Sorte als zum Kochen – und wer denkt, Zimt sei Zimt, hat noch nie mit Britta über Cassia versus Ceylon diskutiert.

Was wie eine Marotte klingt, ist in Wahrheit pure Leidenschaft fürs Detail. Auf jeder Fernreise muss mindestens eine Gewürzprobe in den Koffer – nicht als Souvenir, sondern als Forschungsobjekt. Denn Britta sammelt nicht nur, sie kuriert.

Warum gerade Zimt? „Weil er so unglaublich vielseitig ist“, sagt Britta. „Und weil jede Sorte eine eigene Geschichte erzählt.“

THOMAS B.

Der Mann, der das Universum kennt

Manche Menschen schauen Star Trek. Thomas lebt Star Trek. Nicht im Cosplay-Kostüm (obwohl – wer weiß?), aber definitiv im Herzen. Für ihn ist die Serie mehr als Unterhaltung: Sie ist Philosophie, sie ist Utopie, sie ist die Frage, wie Menschlichkeit aussehen könnte, wenn wir es schaffen würden, über uns hinauszuwachsen.

Thomas kann nicht nur jede Folge zitieren, er kann auch erklären, warum Captain Picard der bessere Diplomat ist als Kirk, warum die Borg eine Metapher für Kapitalismus sind und warum Deep Space Nine die unterschätzteste Serie des Franchises ist. Diskussionen mit ihm sind wie ein Seminar – nur unterhaltsamer.

Und falls Sie sich fragen, in welcher Abteilung Thomas arbeitet: Ja, natürlich kennt er auch alle relevanten Versicherungsklauseln auswendig. Aber im Herzen? Da ist er Lieutenant Commander.

SPORTBEGEISTERTE



Wenn Statistik auf Emotion trifft

SASCHA

Der Strategie mit Ballgefühl

Tennis. Fußball. NFL. Fantasy Football. Wer Sascha nach seinen Leidenschaften fragt, bekommt eine Liste – aber auch ein System. Denn Sport ist für ihn nie nur Spektakel, sondern strategisches Schachspiel. Bei Football fasziniert ihn die Wichtigkeit von Statistiken, die Ableitung von Plänen anhand von Kennzahlen, die Präzision hinter dem scheinbaren Chaos. Geprägt wurde er durch die WM 1990 – eine Generation, die Fußball noch nicht als Event, sondern als Emotion erlebt hat. Später kam die Faszination Westfalenstadion dazu, die ihn zum BVB-Fan machte. Und schließlich Tennis, das er über seine Eltern entdeckte und bis heute verfolgt.

Was all diese Sportarten verbindet? Sie sind berechenbar und unberechenbar zugleich. Man kann Wahrscheinlichkeiten durchrechnen, Formkurven analysieren, Matchups studieren – und trotzdem gewinnt am Ende manchmal der Underdog. Genau diese Mischung aus Kopf und Bauch ist es, die Sascha antreibt. Und die ihn, nebenbei bemerkt, auch im Job zum geschätzten Analysten macht.

KLAUS

Der Mann mit drei Vereinen im Herzen

SV Werder Bremen. SC Preußen Münster. VfB Oldenburg. Klaus ist kein Fußballfan – Klaus ist ein Leidenschaftsfan. Mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern sitzt er regelmäßig vor dem Fernseher und feuert seine Mannschaften an. Lautstark. Emotional. Bedingungslos.

Wie er zum Fußball kam? „Wahrscheinlich wie jedes Kind in Deutschland“, sagt Klaus. Samstagabend, Sportschau mit den Eltern, eine Zeit, in der Fußball noch nicht so kommerziell war und die Bayern kein Abo auf die Titel hatten. Diese Erinnerungen haben sich tief eingegraben – und prägen bis heute seine Begeisterung.

Aber Klaus hat noch eine zweite große Leidenschaft: Kartenspiele. Doppelkopf und Skat, am liebsten im Kreise der Familie. Auch hier liegt der Ursprung in der Kindheit, auch hier geht es um mehr als Zeitvertreib – es geht um Gemeinschaft, um Tradition, um das Gefühl, zusammenzugehören. Seine Töchter konnte er bisher noch nicht vollständig überzeugen („eine spielt nicht so gerne Doppelkopf“), aber er gibt die Hoffnung nicht auf.

Denn Leidenschaft, das weiß Klaus, ist ansteckend. Man muss nur Geduldig sein.

Wenn Zusammenhalt zur Herzensangelegenheit wird

GABI | Die Frau, für die Familie alles ist

„Was gibt es da Schöneres als gemeinsame Zeit mit seinem Mann und vor allem FAMILIE zu verbringen?!" Wenn Gabi über ihre Leidenschaft spricht, hört man die Ausrufezeichen förmlich mit. Familie liegt ihr SEHR am HERZEN – und das ist keine Floskel, sondern Programm.

Mit ihrem Mann, den Kindern und vor allem den vier Enkelkindern verbringt sie jede freie Minute: Freizeitparkbesuche, basteln, singen, spielen, Kurzurlaube. Aber auch der Schützenverein gehört fest dazu – ein Ort, an dem Gabi nicht nur Freundschaften pflegt, sondern auch eine familiäre Atmosphäre findet, die über das reine Vereinsleben hinausgeht.

Wanderungen, Ausflüge, Tanzveranstaltungen, gesellige Events – der Verein ist für Gabi weit mehr als ein Hobby. Er ist Lebensraum. Und nebenbei hat sich daraus auch so manche Kundenverbindung ergeben, denn Vertrauen entsteht dort, wo Menschen sich wirklich begegnen.

Mittlerweile ist die ganze Familie „infiziert“, wie Gabi lächelnd sagt. Und das ist vielleicht das schönste Kompliment für eine Leidenschaft: Wenn sie nicht nur einen selbst erfüllt, sondern auch die Menschen um einen herum.

LARS | Der kreative Familienmensch

Lars hält sich kurz: Reisen, Familie, kreatives Gestalten. Drei (oder vier) Worte – aber dahinter steckt eine ganze Welt. Denn wer Lars kennt, weiß: Diese drei Leidenschaften lassen sich nicht trennen. Sie greifen ineinander, ergänzen sich, formen ein Leben, das zwischen Inspiration und Geborgenheit pendelt.

Ob beim gemeinsamen Urlaub mit der Familie, beim Gestalten kleiner Projekte oder beim Entdecken neuer Orte – für Lars geht es immer darum, Momente zu schaffen, die bleiben. Momente, die mehr sind als Alltag. Momente, die verbinden. Manchmal braucht es nicht viele Worte, um zu beschreiben, was einen antreibt. Manchmal reichen drei (oder vier).



FREIGEISTER

Wenn Leidenschaft auf zwei Rädern und in Moll fährt

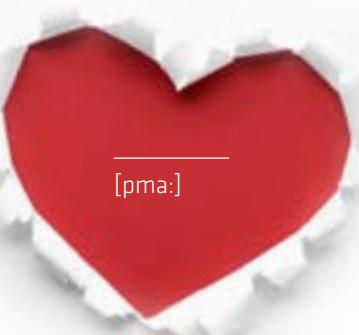
FRIEDEMANN | Harley, Heavy Metal & die Freiheit auf der Straße

Es gibt Menschen, die passen nicht in Schubladen. Friedemann ist so einer. Harley Davidson und Heavy Metal – zwei Leidenschaften, die auf den ersten Blick klischehaft wirken mögen, aber bei ihm einfach nur authentisch sind (auch, wenn man hinter dem Einstekttuch etwas anderes vermuten würde.) Die Maschine unter sich, den Wind im Gesicht, die Straße vor sich – und dazu Musik, die nicht leise sein will, sondern laut, kraftvoll, ungezähmt. Für Friedemann ist das keine Pose, sondern Lebenseinstellung. Freiheit. Unabhängigkeit. Das Gefühl, genau da zu sein, wo man hingehört. Wer ihn auf seiner Harley sieht, versteht sofort: Das ist kein Hobby. Das ist Haltung.



Was uns verbindet? Die Vielfalt.

Egal ob Gewürzschublade oder Westfalenstadion, Star Trek oder Schützenverein – Leidenschaft zeigt sich in tausend Facetten. Sie entsteht aus Neugier, aus Tradition, aus dem Wunsch nach Gemeinschaft oder einfach aus dem Bedürfnis, etwas zu haben, das nur einem selbst gehört. Und vielleicht ist genau das die schönste Erkenntnis: Dass hinter jedem Schreibtisch, hinter jeder E-Mail-Signatur, ein Mensch steckt, der brennt. Für etwas. Für vieles. Für das Leben.



[pma:]



Mein Leben.
Besser versichert.

Der neue **GENERATION business plus**

Verlässlich wie immer –
flexibler denn je!



**LASSEN SIE
SICH BERATEN.**

Gestalten Sie mit Ihren Kunden die **betriebliche Altersversorgung** individuell. Ein flexibel wählbares Garantieniveau und die freie Fondsauswahl als Ergänzung zur Garantiekomponente sorgen dafür, dass Renditechancen und Sicherheit optimal verbunden werden. So bekommt jeder Kunde die Vorsorge, die wirklich zu ihm passt.

Ihr Ansprechpartner

Markus Wulftange
Senior Broker Consultant
Mobil: +49 (0)173 - 54 78 10 5
Markus.Wulftange@canadalife.de

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.



Erfahren Sie mehr:

[www.canadalife.de/partner/
verbesserter-generation-business-plus](http://www.canadalife.de/partner/verbesserter-generation-business-plus)
Oder scannen Sie den QR-Code ein.

Wie aus Christi Leiden unsere Leidenschaft wurde



Am Anfang steht das lateinische Wort *passio*, abgeleitet von *pati* – leiden, erdulden, erfahren. Es beschreibt einen Zustand des Erleidens, nicht des Tuns. Während *actio* (Handlung) die aktive Gestaltung der Welt meint, bezeichnet *passio* das, was uns widerfährt, was wir nicht kontrollieren können, was uns geschieht.

Im christlichen Kontext wird *Passio Christi* zum Kernbegriff des Glaubens. Die Leidensgeschichte Jesu – von Gethsemane über die Kreuzigung bis zum Tod – wird zur Passion schlechthin. Sie erzählt von einem Gott, der Mensch wird, um menschliches Leiden nicht nur zu verstehen, sondern es am eigenen Leib zu erfahren. Ein Gott, der nicht allmächtig über dem Schmerz schwebt, sondern sich ihm aussetzt, ihn erduldet, durch ihn hindurchgeht.

Diese Passion ist zutiefst passiv. Jesus wehrt sich nicht, er flieht nicht, er kämpft nicht. "Nicht mein, sondern dein Wille geschehe", betet er in Gethsemane. Die Passion ist Hingabe im radikalsten Sinne: die vollständige Aufgabe der eigenen Kontrolle, das Sich-Ausliefern an einen größeren Plan, das Annehmen dessen, was kommt.

Aus dieser Urszene entwickelt sich eine ganze Spiritualität des Leidens. Die *compassio* – das Mitleiden mit Christus – wird zum Ideal christlicher Nachfolge. Nicht die triumphale Macht, sondern die demütige Teilhabe am Leiden macht den wahren Christen aus. Franziskus von Assisi trägt die Wundmale Christi am eigenen Leib – für ihn die höchste Form, Gott nahezukommen. Mittelalterliche Mystikerinnen wie Mechthild von Magdeburg sprechen von einem schmerzhaften Durchbohrsein, von einem Leiden, das zugleich süß ist. Die Passionsspiele des Mittelalters inszenieren die Leidensgeschichte mit brutaler Drastik. Die Menschen wollen nicht nur zuschauen, sie wollen nachempfinden, mitfühlen, mitleiden. Die Passion wird zur kollektiven Erfahrung, die Gemeinschaft stiftet. Wer leidet wie Christus, ist Christus nahe.

Doch in dieser intensiven Beschäftigung mit dem Leiden geschieht etwas Seltsames: Das passive Erdulden verwandelt sich unmerklich in eine Form von Intensität. Das Leiden wird nicht nur ertragen, es wird gesucht, kultiviert, zelebriert. Die Passionsfrömmigkeit entwickelt eine eigene Glut, eine Inbrunst, die der modernen Leidenschaft schon erstaunlich nahekommt.

Die Urszene:
Passio als Leiden



→
*Compassio: Das Mitleiden
als spirituelle Praxis*

In der dunkelsten Zeit des Jahres, wenn die Kirchen ihre Krippen aufstellen, begegnet uns ein Wort in doppelter Bedeutung: **Passion**. Die Passionsgeschichte erzählt vom Leiden Christi – doch wenn wir heute von unserer 'Passion' sprechen, meinen wir das Gegenteil: Begeisterung, Leidenschaft, das wofür wir brennen. 'Was ist deine Passion?' Diese Frage begegnet uns überall. In Bewerbungsgesprächen, auf Dating-Profilen, in Selbstfindungsseminaren. Wir sollen unserer Passion folgen, für unsere Passion brennen, unsere Passion zum Beruf machen. **Passion** ist das Versprechen eines erfüllten Lebens geworden – intensiv, leuchtend, selbstbestimmt.

Wie kann ein und dasselbe Wort so Gegensätzliches bedeuten? Die Antwort auf diese Frage ist eine der faszinierendsten Transformationsgeschichten der europäischen Geistesgeschichte – und sie erzählt uns mehr über uns selbst, als wir zunächst vermuten würden.

Der entscheidende Wandel vollzieht sich in der Renaissance und beschleunigt sich in der Aufklärung. Die Philosophen der frühen Neuzeit beginnen, *passio* nicht mehr nur als Leiden, sondern als Affekt, als Gemütsbewegung zu verstehen. 1649 schreibt Descartes 'Die Leidenschaften der Seele' – und dreht damit einiges um. Für ihn sind Passionen keine Sünden mehr, die man bekämpfen muss. Sie sind schlicht Naturphänomene: Die Seele reagiert auf das, was der Körper ihr meldet. Sie sind zwar immer noch etwas, das uns widerfährt (daher "*passio*"), aber sie sind nicht mehr ausschließlich mit Schmerz verbunden. Liebe, Freude, Bewunderung – all das sind nun auch "Passionen". Das Wort weitet sich, verliert seine ausschließlich negative Konnotation. Die Romantik vollendet diese Transformation. Für die Romantiker ist die Leidenschaft nicht mehr etwas, das überwunden werden muss, sondern etwas, das das Leben erst lebenswert macht. "Nur die Leidenschaft ist groß", schreibt Hegel. Die Passion wird vom spirituellen Leiden zur Quelle von Kreativität, Genialität, Authentizität.

Goethes *Werther* stirbt an seiner Leidenschaft – aber er stirbt schön, intensiv, bedeutungsvoll. Die Künstler leiden für ihre Kunst, die Liebenden leiden an ihrer Liebe, aber dieses Leiden ist nicht mehr das demütige Erdulden der mittelalterlichen Mystik, sondern Ausdruck einer überbordenden Lebenskraft, die sich nicht zähmen lässt.

Heute hat sich die Bedeutungsverschiebung vollendet. Wenn wir von unserer "Passion" sprechen, meinen wir das Gegenteil von passivem Erdulden. Wir meinen das, was uns antreibt, was uns erfüllt, wofür wir brennen. **Passion** ist aktiv geworden, kreativ, selbstbestimmt.

Die moderne Passionsrhetorik verspricht uns, dass wir durch das Verfolgen unserer Leidenschaft zu unserem authentischen Selbst finden. "Follow your passion" ist das Mantra einer Generation, die glaubt, dass erfüllte Arbeit und erfülltes Leben identisch sein können – ja müssen. LinkedIn-Profilen quellen über von Menschen, die ihre "Passion" gefunden haben und nun anderen helfen wollen, ihre zu finden.

Doch bei genauerer Betrachtung schimmert das alte Leiden durch die neue Leidenschaft hindurch. Denn, wer wirklich leidenschaftlich bei der Sache ist, der opfert, der verzichtet, der leidet auch. Der Künstler, der bis zur Erschöpfung an seinem Werk arbeitet. Die Wissenschaftlerin, die ihre Gesundheit für ihre Forschung riskiert. Der Aktivist, der seine Sicherheit für seine Überzeugungen aufgibt.

Die moderne **Passion** verlangt Hingabe – nicht mehr an Gott, sondern an das Projekt, die Vision, die Idee. Sie verlangt, dass wir uns ausliefern, dass wir das Sichere verlassen, dass wir uns dem Ungewissen öffnen. In diesem Sinne ist auch die moderne Leidenschaft eine Form von *passio* im ursprünglichen Sinne: etwas, das uns geschieht, das größer ist als wir, dem wir uns nicht entziehen können und wollen.



Doch die Transformation von *passio* zu *Passion* hat auch einen Preis. Wenn Leiden zur Leidenschaft wird, dann wird das Leiden selbst leichter erträglich – vielleicht sogar erstrebenswert. Die moderne Selbstoptimierungskultur zeigt das deutlich: Wir sollen nicht nur unserer *Passion* folgen, wir sollen dabei auch noch 110 Prozent geben, an unsere Grenzen gehen, niemals aufgeben. Das "Folge deiner Leidenschaft" kann zur Tyrannie werden. Wer keine *Passion* hat oder finden kann, fühlt sich defizitär. Wer seine *Passion* zum Beruf macht und scheitert, hat nicht nur den Job verloren, sondern seine Identität. Die *Passion* als Lebensmodell setzt voraus, dass wir immer brennen, immer erfüllt sein können. Sie lässt keinen Raum für das Gewöhnliche, das Mittelmäßige, das einfach Okay-Sein.

Das ursprüngliche christliche Verständnis von *passio* kannte diese Überforderung nicht. Das Leiden war nicht selbstgewählt, sondern auferlegt. Es war nicht Ausdruck der eigenen Größe, sondern der eigenen Begrenztheit. Es durfte auch sinnlos sein, unerträglich, ungerecht. Die Klage war erlaubt, ja geboten. "Mein Gott, mein Gott, warum hast du mich verlassen?" – selbst Christus am Kreuz klagt.



In der Weihnachtszeit, wenn wir die Geburt Christi feiern, ist die *Passion* noch fern – und doch schon angelegt. Die christliche Theologie hat das immer gewusst:

Die Krippe und das Kreuz gehören zusammen. Das Kind wird geboren, um zu sterben. Ohne Menschwerdung keine *Passion*. Weihnachten ist der Augenblick, in dem Gott die himmlische Sicherheit hinter sich lässt. Er wird verletzbar, setzt sich dem Menschsein aus – und damit allem, was dazugehört. Das schutzlose Neugeborene in der Krippe ist schon der Leidende am Kreuz. Die *Passion* beginnt mit der Geburt.

In diesem Sinne ist Weihnachten auch ein Fest der Hingabe, des Sich-Auslieferns, des Sich-Einlassens. Der Winter, die dunkelste Zeit des Jahres, wird zum Rahmen für das Licht, das in die Welt kommt – nicht als triumphaler Sieger, sondern als verletzliches Kind. Die Kälte und Dunkelheit außen spiegeln die Gefährdung, in die Gott sich begibt.

Und ist nicht auch unsere moderne Leidenschaft ein Akt der Geburt? Wenn wir uns entscheiden, unserer *Passion* zu folgen, dann bringen wir etwas Neues in die Welt, dann verlassen wir das Sichere und Bekannte, dann machen wir uns verletzlich. Jedes neue Projekt, jede neue Liebe, jede neue Idee ist wie eine Geburt – voller Versprechen und voller Risiko zugleich.

Am Ende der Reise von *passio* zu *Passion* steht vielleicht die Erkenntnis, dass beides nie wirklich getrennt war. Wahre Leidenschaft ohne Leiden gibt es nicht. Und Leiden ohne die Intensität, die wir heute Leidenschaft nennen, wäre bloßes Vegetieren.

Die Transformation des Wortes zeigt uns, dass Menschen in allen Epochen nach Intensität gesucht haben, nach Momenten, die über das bloße Funktionieren hinausgehen. Ob diese Intensität religiös oder säkular gerahmt wurde, ob sie als Leiden mit Gott oder als Leidenschaft für die eigenen Projekte verstanden wurde – immer ging es um Hingabe, um Verletzlichkeit, um das Wagnis, sich ganz einzulassen.

Vielleicht ist die wichtigste Lektion, die uns die Geschichte der *Passion* lehrt, diese: Wir sind nicht nur die Schöpfer unserer Leidenschaften, wir sind auch ihre Empfangenden. Auch unsere selbstgewählten *Passionen* widerfahren uns auf eine Weise, die wir nicht vollständig kontrollieren. Auch das, wofür wir brennen, kann uns verzehren. Auch das, dem wir uns hingeben, hat Macht über uns.

Die Frage ist nicht, ob wir leiden oder leidenschaftlich sind – denn beides gehört zusammen. Die Frage ist, wofür wir bereit sind zu leiden. Wofür wir uns hingeben wollen. Was uns so sehr bewegt, dass wir bereit sind, die Kontrolle aufzugeben und uns dem auszusetzen, was kommt.

Die Antwort auf diese Frage kann nur jeder für sich selbst geben. Aber sie zu stellen, sich ihr auszusetzen, sich von ihr bewegen zu lassen – das ist vielleicht schon der Anfang von *Passion*, im tiefsten Sinne des Wortes.

Die Weihnachtsverbindung:
Geburt und *Passion*



Die Passionsfrucht im Portrait – oder: ein saftiges Missverständnis

Runzel-Check gefällig?

Je schrumpeliger die Schale, desto reifer die Frucht. Wer auf Aroma steht, wartet aufs Fältchen-Finale!

Sie klingt nach Sehnsucht, schmeckt nach Sonne und sieht aus wie ein kleiner Planet mit Superkraft: Die Passionsfrucht. Wer bei so einem Namen keine großen Gefühle entwickelt, hat sie vermutlich noch nie probiert. Und wer glaubt, es handle sich dabei bloß um ein Exoten-Gimmick im Fruchtregal, irrt gewaltig. Denn hinter ihrer schrumpeligen Schale steckt weit mehr als Saft und Segen.

Sie ist rund, runzlig – und romantisiert wie kaum eine andere Frucht. Die Passionsfrucht hat nicht nur einen Namen zum Verlieben, sondern auch eine Geschichte, die fast zu schön ist, um wahr zu sein: Spanische Missionare sahen in der Blüte der Passionsblume die Dornenkrone Christi – und tauften sie kurzerhand „Frucht der Passion“. Viel Bibel, wenig Biologie, aber das Marketing hat's gefreut. Und die Kunden? Sie sind bis heute verwirrt – mit gutem Grund. Der Begriff wird im Alltag nämlich oft synonym mit „Maracuja“ verwendet – obwohl es sich botanisch um zwei verschiedene Früchte handelt. Die eigentliche Passionsfrucht ist die kleinere, violette Vertreterin mit dicker Schale und intensiv-süßem Aroma. Die größere, gelbe Schwester heißt Maracuja und schmeckt in der Regel etwas säuerlicher. Beide stammen von der Passionsblume, beide haben das typische geleeartige Fruchtfleisch mit knackigen Kernen – und beide sind wahnsinnig aromatisch. Aber eben nicht identisch. Ein kleiner Unterschied mit großem Verwirrungspotenzial – vor allem im Supermarktregal.

Wer sie kauft, sollte übrigens nicht von der runzlichen Schale erschreckt sein. Ganz im Gegenteil: Sie ist das Reifezeichen schlechthin. Frisch geöffnet, gibt sie ihr Fruchtfleisch frei, das irgendwo zwischen Tropenurlaub und Vitaminbombe liegt. Und sie hat es wirklich in sich: Mit Vitamin A, B, C, Kalium, Ballaststoffen und Polyphenolen ist sie ein gesunder Snack – solange man sie nicht als Ersatz für Gemüse missversteht.

Kulinarisch ist die Frucht ein Allroundtalent: Ob im Joghurt, im Cocktail, auf Fisch oder einfach pur ausgelöffelt – sie bringt nicht nur Frische, sondern auch ein kleines bisschen Drama auf den Teller. Denn jede dieser Früchte ist eine kleine Geschmacksbombe, die zwischen Süße und Säure tanzt wie ein Samba-Tänzer im Miniaturformat.

Und damit ist klar: Die Passionsfrucht ist keine, die sich in den Dienst der Masse stellt. Sie ist das Statement unter den Früchten – ein Löffel Extravaganz im Alltag.

Für Besserwisser und Besseresser

- Passionsfrüchte wiegen im Schnitt 40–50 Gramm
- Sie bestehen zu ca. 30 Prozent aus Saft
- Reif = schrumpelig!
- Ihre Kerne enthalten antioxidative Polyphenole – und dürfen mitgegessen werden
- Aus den Kernen wird auch Kosmetiköl gewonnen

[pma:]

4 | 2025 [partner:]

Stimmen der Leidenschaft

Worte, die brennen: Künstler, Denker und Visionäre über die Kraft, die alles bewegt.

Leidenschaft ist mehr als ein Gefühl – sie ist Bewegung, Energie, Überzeugung. Sie lässt uns träumen, handeln, scheitern und weitermachen. Sie zeigt sich leise in Hingabe und laut in Visionen. Die folgenden Stimmen erzählen davon, was Leidenschaft bedeuten kann: für Kunst und Arbeit, für Mut und Erfolg, für das Leben selbst.

Mut + Inspiration

„Was wäre das Leben, hätten wir nicht den Mut, etwas zu riskieren?“

– Vincent van Gogh

„Es scheint immer unmöglich – bis es vollbracht ist.“

– Nelson Mandela

„Die Zukunft gehört denen, die an die Schönheit ihrer Träume glauben.“

– Eleanor Roosevelt

„Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen.“

– Johann Wolfgang von Goethe

Arbeit + Berufung

„Der einzige Weg, großartige Arbeit zu leisten, ist zu lieben, was man tut.“

– Steve Jobs

„Wenn man nicht liebt, was man tut, wird man es nicht mit viel Überzeugung oder Leidenschaft tun.“

– Mia Hamm

„Wenn man eine Leidenschaft für etwas hat, ist man nicht nur besser darin, sondern man arbeitet auch härter daran.“

– Vera Wang

„Tu, was du liebst, und du musst nie wieder arbeiten.“

– Konfuzius (zugeschrieben)

Kunst + Ausdruck

„Leidenschaft ist die Brücke, die Schmerz mit Schönheit verbindet.“

– Frida Kahlo

„Ich arbeite nicht für Preise. Ich arbeite aus Leidenschaft. Und das spürt man – oder eben nicht.“

– Fatih Akin

„Ich bin kein ehrgeiziger Mensch im klassischen Sinne. Aber ich liebe, was ich tue – und genau das ist mein Erfolg.“

– Lars Eidinger

„Erfolg ohne Leidenschaft ist wie Applaus mit Ohrstöpseln. Laut, aber bedeutungslos.“

– Sophie Passmann

„Leidenschaft ist leiser als Ehrgeiz, aber nachhaltiger. Erfolg, der darauf basiert, fühlt sich echt an.“

– Nora Tschirner

„Ich hab erst Erfolg gehabt, als ich aufgehört hab, ihn zu jagen. Ich hab einfach mein Ding gemacht.“

– Trettmann

Energie + Geist

„Ich habe keine besondere Begabung, sondern bin nur leidenschaftlich neugierig.“

– Albert Einstein

„Leidenschaft bringt Disziplin hervor, und Disziplin bringt Erfolg.“

– Beyoncé Knowles

„Leidenschaft ist Energie. Spüre die Kraft, die entsteht, wenn du dich auf das konzentrierst, was dich begeistert.“

– Oprah Winfrey

„Ohne Leidenschaft gibt es keine Genialität.“

– Theodor Fontane

„Leidenschaft ist das, was bleibt, wenn der Verstand alle Argumente verloren hat.“

– Antoine de Saint-Exupéry

„Passion ist die stille Form des Mut.“

– Simone Weil

PSYCHOLOGIE DER BEGEISTERUNG - *wie Leidenschaft Vertrauen schafft*

Es gibt sie, diese Beraterinnen und Berater, bei denen man sofort merkt: Die brennen für das, was sie tun. Man spürt es in der Stimme, in der Haltung, im Funkeln in den Augen. Und genau diese Begeisterung ist oft der entscheidende Unterschied zwischen einem schlicht guten und einem nachhaltig in Erinnerung bleibendem Beratungsgespräch.

**Denn: Leidenschaft ist ansteckend.
Und das ist keine Floskel, sondern Psychologie.**

Gerade in der Versicherungs- und Finanzwelt wird oft über Zahlen, Tarife, Polisen und Quoten gesprochen. Aber hinter alldem stehen Menschen: Kunden, die Sicherheit suchen, Familien, die Verantwortung abgeben wollen, junge Leute, die Zukunft planen. Viele Beratungsgespräche beginnen naturgemäß auf der sachlich-analytischen Ebene: Der Kunde hört Zahlen und Quoten - wird aber nicht emotional angesprochen und begeistert. Dabei ist in der modernen Verhaltensforschung längst belegt: Entscheidungen werden nicht rein rational getroffen - sondern emotional. Der Kunde entscheidet aus dem Bauch heraus und sucht sich anschließend die Argumente, um dieses Gefühl zu rechtfertigen. Begeisterung wirkt dabei, wie ein emotionaler Katalysator: Wenn Sie für ein Thema brennen, überträgt sich das. Ihr Gegenüber spürt, dass Sie nicht schlicht verkaufen wollen, sondern überzeugen, weil Sie selbst überzeugt sind.

Sie kennen das Prinzip sicher aus Ihrem Alltag. Ist man begeistert, wirkt man authentischer, überzeugt leichter und bleibt besser im Gedächtnis. Der Dopaminspiegel trägt das Gespräch - Stimme, Gestik und Ausdruck verändern sich messbar, sobald wir emotional involviert sind. Aber wie genau zeigt sich nun die Leidenschaft eines Maklers im Kundenkontakt? Sie zeigt sich nicht in großen Gesten, sondern in kleinen Momenten:

- Wenn Sie einem Kunden helfen, nach einem Schadenfall durchzuatmen.

- Wenn Sie jemanden vor einer finanziellen Lücke bewahren.
- Wenn Sie spüren, dass Beratung wirklich etwas verändert.
- In einer ehrlichen Anekdote aus dem eigenen Alltag,
- in einem Lächeln, wenn Sie von einem gelungenen Kundenprojekt erzählen,
- in der Art, wie Sie auf Rückfragen reagieren - nicht mit generativem Fachjargon, sondern mit Freude am Erklären.

Gerade in einer Branche, die oft als „nüchtern“ gilt, wird Begeisterung zur Differenzierungsstrategie. Wer geschickt emotional berät, bleibt im Kopf.

Und dann helfen genau diese kleinen Momente beim Aufbau des Fundaments, das jede erfolgreiche Beratung benötigt: Vertrauen.

Vertrauen ist die Währung der Versicherungs- und Finanzberatung. Es wächst nicht durch bunte Folien, Hochglanzbroschüren oder komplizierte Zinsmodelle. Es entsteht, wenn Ihr Kunde merkt: Der meint das ernst. Der steht hinter dem, was er sagt. Leidenschaft ist hier der unsichtbare Beweis für Authentizität. Sie schafft Glaubwürdigkeit - und die ist im Finanz- und Versicherungsbereich Gold wert.

Dennoch reicht Leidenschaft allein nicht aus. Echte Begeisterung entfaltet ihre volle Wirkung erst dann, wenn sie mit Kompetenz Hand in Hand geht. Wer mitreißend berät, aber fachlich unsicher wirkt, verliert Glaubwürdigkeit. Umgekehrt überzeugt auch der beste Experte nicht, wenn er emotionslos Zahlen herunterbetet. Erst das Zusammenspiel aus Herz und Hirn macht Beratung wirklich stark.

Finanzberatung ist Vertrauenssache. Und Vertrauen entsteht dort, wo Menschen spüren: Da ist jemand, der liebt, was er tut. Leidenschaft macht Expertise sichtbar, Worte glaubwürdig - und Kundenbeziehungen stabil.

**Also: Brennen Sie. Nicht aus Routine, sondern aus Überzeugung.
Denn wer begeistert, wird gehört. Und wer gehört wird, gewinnt.**



[pma:]

Für alle Pläne, die das Leben schreibt

Die neue Biometrie-Tarifgeneration der Dialog mit interessanten Neuerungen für die pma-Zielgruppe

Risikolebensversicherung

- ✓ Noch attraktivere Prämien durch Anpassung Berufsgruppensystematik
- ✓ RLV-Kurzantrag für vielfältige Anlässe
- ✓ Aus Basic wird Classic
- ✓ Verdoppelung des vorläufigen Versicherungsschutzes

Berufsunfähigkeitsversicherung

- ✓ Karrieregarantie
- ✓ Nachversicherungsgarantie

Mehr erfahren:



DIE KUNST DES DURCHHALTENS

Es ist Montagmorgen, der Kaffee ist noch nicht durchgelaufen, und der Posteingang quillt über. Drei Schadensfälle warten auf Bearbeitung, zwei Kunden haben Rückfragen zu ihren Policen, und die Quartalszahlen müssen bis Mittwoch stehen. Leidenschaft? Begeisterung? Dopamin-Kick? Fehlanzeige.

WILLKOMMEN IN DER REALITÄT.

Während die Artikel über Biologie und Psychologie der Begeisterung zeigen, wie kraftvoll Leidenschaft sein kann, verschweigen sie oft eine simple Wahrheit: Nicht jeder Tag kann ein Feuerwerk sein. Manchmal können wir nicht brennen, manchmal müssen wir einfach nur funktionieren.. Und das ist nicht nur okay – es ist notwendig.

Die moderne Arbeitswelt liebt das Wort „Leidenschaft“. Jede Stellenanzeige fordert sie, jedes Motivationsseminar predigt sie, jeder LinkedIn-Post zelebriert sie. „Finde deine Passion!“ „Brenne für das, was du tust!“ „Ohne Begeisterung keine Spitzenleistung!“

Nur: Was ist mit den Tagen, an denen die Begeisterung schlicht fehlt?

Wenn die Bestandspflege ansteht – zum dritten Mal diese Woche. Wenn derselbe Kunde zum fünften Mal dieselbe Frage stellt. Wenn die Dokumentation von Beratungsgesprächen wartet, die eigentlich schon längst hätte erledigt

sein müssen. Wenn administrative Aufgaben sich türmen, die zwar notwendig, aber nun wirklich nicht inspirierend sind. In solchen Momenten hilft keine Dopamin-Theorie. Da hilft nur eines: Durchhalten. Und zwar nicht aus Resignation, sondern aus professionellem Selbstverständnis.

Das unterschätzte Pflichtbewusstsein

Pflichtbewusstsein hat in Zeiten der Selbstverwirklichung einen schlechten Ruf. Es klingt altrmodisch, nach Zwang, nach „das macht man eben so“. Dabei ist es eine der wertvollsten Eigenschaften im Berufsleben – gerade in der Finanz- und Versicherungsbranche.

Denn während Leidenschaft ein starker Motor ist, ist sie auch launisch. Sie kommt und geht, sie schwankt mit der Stimmung, mit den Umständen, mit der Tagesform. Pflichtbewusstsein hingegen ist verlässlich. Es trägt uns auch dann, wenn die innere Flamme gerade nur flackert.

Ein Makler, der nur aus Begeisterung arbeitet, wird seine Kunden im Stich lassen, sobald die Motivation nachlässt. Ein Makler, der aus Pflichtgefühl arbeitet, bleibt verlässlich – auch an den Tagen, an denen er lieber woanders wäre.

Das bedeutet nicht, dass Passion unwichtig wäre. Im Gegenteil: Sie gibt Sinn, sie inspiriert, sie treibt an. Aber sie muss ergänzt werden durch etwas Bodenständigeres, Stabileres. Durch die Bereitschaft, auch das zu tun, was getan werden muss – unabhängig davon, ob es gerade Freude macht.

Routine als Anker

Routine wird oft als Gegenteil von Kreativität gesehen, als Feind der Spontaneität. Dabei ist sie in Wahrheit ein unterschätzter Verbündeter.

Wer jeden Morgen dieselben Abläufe hat – E-Mails checken, Prioritäten setzen, Kundentermine vorbereiten – schafft mentale Kapazität für das Wesentliche. Die Routine nimmt uns Entscheidungen ab, sie reduziert Reibungsverluste, sie gibt Struktur in chaotischen Zeiten.

Das gilt besonders im Maklergeschäft, wo der Alltag oft zwischen geplanten Beratungsterminen und ungeplanten Notfällen

pendelt. Wer hier auf feste Routinen zurückgreifen kann, bleibt handlungsfähig – auch wenn der Schadensfall eines Großkunden gerade alle schönen Tagespläne über den Haufen wirft.

Natürlich kann Routine zur Falle werden. Wenn sie zum Automatismus erstarrt, wenn sie Innovation verhindert, wenn sie nur noch „das haben wir schon immer so gemacht“ bedeutet. Aber eine gute Routine ist das Gegenteil davon: Sie ist bewusst gewählt, sie dient einem Zweck, sie schafft Freiraum. Und manchmal – nicht immer, aber manchmal – kann aus einer gut etablierten Routine sogar wieder Begeisterung erwachsen. Wenn man merkt: Es läuft. Es funktioniert.

Die Balance finden

Die Wahrheit liegt, wie so oft, in der Mitte. Weder pure Leidenschaft noch reine Pflichterfüllung führen zu einem erfüllten Berufsleben. Es braucht beides.

Es braucht die Momente, in denen ein Beratungsgespräch „fließt“, in denen man spürt: Ja, genau dafür mache ich das. In denen man einem Kunden wirklich helfen kann, in denen eine Lösung gefunden wird, die passt. In denen die Begeisterung spürbar ist – für sich selbst und für das Gegenüber.

Aber es braucht auch die Tage, an denen man einfach nur arbeitet. An denen die Dokumentation erledigt, die Rückrufe getätig, die E-Mails beantwortet werden. An denen man nicht inspiriert ist, sondern einfach professionell. An denen nicht Dopamin der Treibstoff ist, sondern Disziplin.

Das eine ist nicht besser oder schlechter als das andere. Es sind einfach zwei verschiedene Modi, die beide ihren Platz haben. Die Kunst besteht darin, zu erkennen, welcher Modus gerade gebraucht wird – und sich nicht schuldig zu fühlen, wenn es mal nicht die große Passion ist, die einen antreibt.

Denn hier liegt vielleicht die wichtigste Erkenntnis: Wer sich selbst die Erlaubnis gibt, auch mal „nur durchzuhalten“, nimmt sich Druck. Und paradoxe Weise schafft genau dieser Druck-Abbau oft wieder Raum für echte Begeisterung.

[pma:]

H
E
A
N
T

Leidenschaft ist wertvoll. Sie ist der Funke, der Projekte zum Leben erweckt, der Kunden überzeugt, der aus einem Job eine Berufung macht. Aber sie ist nicht alles. Manchmal ist es das stille Pflichtbewusstsein, das den Unterschied macht. Die Routine, die trägt, wenn die Begeisterung gerade Pause macht. Die Bereitschaft, auch das zu tun, was getan werden muss – nicht aus blinder Pflichterfüllung, sondern aus professionellem Anspruch. Wer beides vereinen kann – die Leidenschaft für die großen Momente und die Disziplin für die kleinen – hat nicht nur einen Job. Der hat ein stabiles Fundament für langfristigen Erfolg.

Und vielleicht ist genau das die wahre Kunst: Zu wissen, wann man brennen muss – und wann es reicht, einfach nur da zu sein und das zu tun, was zu tun ist.

BIOLOGIE DER BEGEISTERUNG

Dopamin, Flow und Motivation -
wie unser Körper Leidenschaft macht

Warum fällt uns manches so leicht – und anderes so schwer?
Warum verfliegt die Zeit, wenn wir mit voller Energie an einem Projekt arbeiten, während andere Aufgaben sich endlos ziehen?
Die Antwort liegt nicht (nur) im Kopf – sondern in der Biologie der Begeisterung.

Aber vielleicht beginnen einfach von vorn:
Was treibt uns eigentlich an?
Was lässt uns morgens aufstehen, anpacken, dranbleiben – auch dann, wenn es anstrengend wird?
Es ist selten nur der nächste Vertrag, der Bonus oder das gute Gefühl, „etwas geschafft zu haben“. Meist steckt etwas Tieferes dahinter: Leidenschaft.
Leidenschaft ist der Motor, der uns über Routinen hinwegträgt. Sie gibt Sinn, wo andere nur Arbeit sehen. Sie lässt uns nicht einfach funktionieren – sondern gestalten.

[pma:]

Dopamin: Der Zündfunke im Gehirn

Dopamin ist das kleine Molekül mit der großen Wirkung. Es wird oft als „Glückshormon“ bezeichnet – eigentlich ist es aber ein Antriebshormon. Immer dann, wenn wir etwas als spannend, neu oder lohnend empfinden, schüttet unser Gehirn Dopamin aus. Das sorgt für Motivation, Konzentration und Vorfreude – und lässt uns buchstäblich „bei der Sache bleiben“. Der Clou: Dopamin wirkt nicht als Belohnung nach einer Leistung, sondern währenddessen. Es ist die Energie, die uns antreibt, etwas zu Ende zu bringen. Wer Leidenschaft empfindet, aktiviert diesen Kreislauf ständig – ganz automatisch.

Motivation: Die innere Batterie

Motivation ist das Zusammenspiel vieler biochemischer Prozesse – Dopamin, Noradrenalin, Endorphine. Aber entscheidend ist: Sie lässt sich pflegen. Menschen, die regelmäßig Begeisterung empfinden, aktivieren ihr Belohnungssystem häufiger – und trainieren es dadurch. Leidenschaft ist also kein Zufall, sondern Gewohnheit. Das bedeutet: Wer seine Arbeit mit echtem Interesse, Sinn und Freude verbindet, bleibt nicht nur erfolgreicher, sondern langfristig auch gesünder. Unser Körper belohnt Begeisterung mit Energie, Fokus und Resilienz, was wirkt wie ein biologisches Anti-Stress-Programm.

Flow: Wenn Zeit keine Rolle spielt

Der Psychologe Mihály Csíkszentmihályi (ja, schwer auszusprechen – aber wichtig!) nannte es den Flow-Zustand: den Moment, in dem wir völlig in einer Tätigkeit aufgehen. Keine Ablenkung, keine Langeweile, keine Überforderung – nur Fokus, Freude und Präsenz. Im Flow verschmelzen Herausforderung und Können. Für Maklerinnen und Makler kann das zum Beispiel ein Beratungsgespräch sein, das „wie von selbst“ läuft – wenn Argumente fließen, der Kunde aufmerksam ist und alles passt.

Flow ist Leidenschaft in Aktion. Und biologisch gesehen ein Hochleistungsmodus unseres Gehirns. Der Flow-Zustand kann bis zu **500 % Leistungssteigerung** im Gehirn bewirken (Studie, McKinsey).

Fazit

Leidenschaft ist kein Geheimnis – sie ist Biologie. Sie entsteht, wenn Sinn, Können und Emotion zusammenkommen. Oder kurz gesagt: Wenn der Kopf weiß, was er tut – und das Herz weiß, warum.

STARKE PARTNER. STARKE LÖSUNGEN.

Passion bedeutet für uns, jeden Tag mit Begeisterung und Überzeugung an Lösungen zu arbeiten, die Ihren Makleralltag einfacher, effizienter und erfolgreicher machen.

Dabei glauben wir an die Kraft echter Partnerschaften – an Zusammenarbeit mit Menschen und Unternehmen, die unsere Werte teilen. Eine solche Verbindung pflegen wir mit der Schleswiger Versicherung: einem Partner, der Tradition, Innovationskraft und Maklernähe auf besondere Weise vereint. Gemeinsam schaffen wir Mehrwert – für Sie und Ihre Kundinnen und Kunden.

Wer ist die Schleswiger Versicherung?

Die Schleswiger Versicherung VVaG wurde 1847 in Hadersleben gegründet und ist seitdem fest in Norddeutschland verwurzelt.

Als moderner und regionaler Sachversicherer konzentriert sie sich auf die Absicherung von Privatkunden und überzeugt mit leistungsstarken, mehrfach ausgezeichneten Produkten:

- Die Hausratsversicherung „Top“ wurde von der Stiftung Warentest als „bester Preis“ bewertet
- Der Tarif „Top Plus“ erhielt von Franke und Bornberg die Bestnote „FFF+“ (hervorragend)
- Die nachhaltigen Wohngebäudeversicherung, die klimafreundliches Verhalten belohnt, gewann zudem 2024 den insureNXT Innovators Award.

PARTNER im Fokus

Welche Vorteile haben Sie als [pma:] Partner?

Allgemein:

1. Höchste Priorität: Direkter Kontakt zu Experten ohne Warteschleife
2. Langjährige Erfahrung: Jahrzehnte lange Erfahrung als Partner für Makler
3. „Made in Germany“: Alle Unternehmensfunktionen in Deutschland – schnelle und transparente Entscheidungen
4. Mehrfache Produktauszeichnungen: Von Stiftung Warentest, Focus Money, Franke und Bornberg und InsurLab Köln

Speziell im Bereich Sachversicherung:

- Nachhaltige Gebäudeversicherung: Niedrige Prämien & erweiterter Leistungsumfang
- Topschutz inkl. PV-, Geothermie- und Solaranlagen
- Neu: Schleswiger Hausratversicherung auf höchstem Qualitätsniveau, preislich nahezu unschlagbar und mit blitzschneller Angebotserstellung
- herausragende Deckungsbausteine in der Gebäudeversicherung:

Von der Passion zur Praxis



- > Blindgängerschäden und Graffiti
- > Marderbiss & Dekontamination
- > Schwimmbecken, Transport- & Lagerkosten
- > Sachverständigenkosten
- > Innovationsklausel: automatische Leistungsverbesserungen
- > Verzicht auf Einrede grober Fahrlässigkeit

Gemeinsam für mehr Leistung und Leidenschaft

Unsere Partnerschaft mit der Schleswiger Versicherung zeigt, wie Passion und Performance im Maklermarkt konkret gelebt werden können: durch Nähe, Kompetenz und echtes Engagement für gemeinsame Ziele.

Ob nachhaltige Tarife, schnelle Erreichbarkeit oder maßgeschnei-

derte Lösungen – die Schleswiger steht für dieselben Werte, die auch [pma:] antreiben: Qualität, Verlässlichkeit und Begeisterung für Beratung.

Nutzen Sie diese Partnerschaft aktiv für Ihren Erfolg – und profitieren Sie von exklusiven Vorteilen, direktem Support und Produkten, die überzeugen.

Für individuelle Fragen steht Ihnen Ihr [pma:]-Sach-Team gern zur Verfügung. Und wenn es etwas mehr darf, wenden Sie sich direkt an den zuständigen Maklerbetreuer der Schleswiger Versicherung, der bei wichtigen Anliegen sogar bis 22:00 Uhr erreichbar ist.

[pma:] Team Sach

⌚ Erreichbarkeit: 08:00 – 18:00 Uhr, in dringenden Fällen bis 22:00 Uhr

📞 01520 88 43 24 0

✉ makler@schleswiger.de



Die eigene Gesundheit und die der Familie schützen ist das Wichtigste.

Mit der Allianz sind Angestellte, Selbstständige und Freiberufler bestens abgesichert.

Eine Versicherung, die den Bedürfnissen der Kunden und Kunden von heute entspricht, muss Premium-Leistung beinhalten und dabei maximal einfach und verständlich sein.

Die modernen MeinGesundheitsschutz-Tarife der Allianz sind deshalb besonders flexibel und transparent, bieten verlässlichen Schutz und punkten im Marktvergleich mit einem überdurchschnittlichen Leistungsniveau sowie einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die MeinGesundheitsschutz-Tarife sind durch das Baukastenprinzip einfach und durch die Top-Leistungen immer die bessere Wahl.

Das bestätigt auch Assekurata, wonach MeinGesundheitsschutz als erster Tarif die zugrunde gelegten „GKV-Basisleistungen“, wie sie im SGB V definiert sind, zu 100 Prozent erfüllt!

Ein paar herausragende Highlights:

- Familienleistungen, wie 6 Monate Beitragsbefreiung für Eltern bei Elterngeldzeit, Kinderbetreuungspauschale und Haushaltshilfe sowie 3.000 EUR Entbindungspauschale bei Hausgeburt (im MeinGesundheitsschutz Best) und On- und Offline-Gesundheitsservices wie ElternCoach
- MeinGesundheitsschutz-Tarife bieten weltweiten Schutz (inkl. Rücktransport): Innerhalb der EU unbegrenzt und außerhalb der EU bis zu 6 bzw. 12 Monate Ausdehnung einmalig 10 Jahre plus Kann-Verlängerung

Die Tarife bieten zwei Tarifniveaus – Plus und Best. Versicherte können die gewünschte Selbstbeteiligungsstufe wählen: keine, 10 Prozent oder 30 Prozent Selbstbeteiligung – bis max. 500 bzw. 1.500 Euro pro Jahr.

Die breite Palette von Vorsorgeleistungen ohne jegliche Selbstbeteiligung und ohne Einfluss auf die Beitragsrückerstattung sind inklusive.

Auch die flexible Absicherung zahnärztlicher Leistungen (von keiner, oder 75, 90 oder 100 Prozent Kostenübernahme bei Zahnersatz und Kieferorthopädie) bietet eine individuelle Gestaltungsmöglichkeit. Die Wechseloption runden die Tarifsystematik ab; für zusätzliche Flexibilität ohne Gesundheitsprüfung.

Der „Allianz-Wechselvorteil“ – Mehr zurückbekommen – von Anfang an!

Wechseln Versicherte zur APKV, können sie von Anfang an eine höhere Beitragsrückerstattung erhalten. Die APKV rechnet die leistungsfreie Versicherungszeit in der GKV oder in der Vollversicherung bei einer anderen PKV auf die BONUS-Staffel bei der

APKV an. Das erhöht ihren BONUS in den entsprechenden Tarifen auf bis zu 30 Prozent Beitragsrückerstattung.

Wer in einem oder mehreren aufeinanderfolgenden Kalenderjahren keine Rechnungen zur Erstattung einreicht, erhält einen Teil der gezahlten Versicherungsbeiträge zurück.

Die APKV bietet dabei eine attraktive Beitragsrückerstattung: Garantiert sind immer 10 Prozent, die durch einen zusätzlichen Bonus ergänzt werden können. Nach drei Jahren sind aktuell bis zu 20 Prozent Rückzahlung möglich.

Dies stellt einen finanziellen Vorteil dar und belohnt Versicherte für ihr gesundheitsbewusstes Verhalten.

HINWEIS:

Leistungsfreiheit in der GKV besteht sogar dann, wenn Leistungen bis zu einem Gesamtwert in Höhe von 300 Euro pro Kalenderjahr bei der GKV in Anspruch genommen wurden. Die Auszahlung der BRE nach dieser Regelung erfolgt, sofern alle Voraussetzungen für den Erhalt der BRE erfüllt sind.

Ein weiterer Vorteil: Die Leistungen aus MeinVorsorgeprogramm wirken sich nicht auf die Beitragsrückerstattung aus. Dies bedeutet, dass Versicherte weiterhin die Vorteile und Leistungen des Vorsorgeprogramms in Anspruch nehmen können, ohne ihre Beitragsrückerstattung zu gefährden.

Lernen Sie MeinGesundheitsschutz kennen und informieren Sie sich in unserm **Maklerportal**, oder fragen Sie Ihren Allianz Key Account Manager:

Allianz

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

Familienplanung ohne finanziellen Stress:



PKV-Beiträge in der Elternzeit clever meistern

Die Nachricht vom positiven Schwangerschaftstest löst bei werdenden Eltern Freude aus – doch für privatversicherte Paare folgt oft ein ernüchternder Moment beim Blick auf die Finanzen. Die PKV-Beiträge laufen in voller Höhe weiter, während das Gehalt wegbricht und der Arbeitgeberzuschuss komplett entfällt. Was in der GKV selbstverständlich ist – die Beitragsfreiheit in der Elternzeit – gibt es in der PKV nicht automatisch. Mit vorausschauender Planung lässt sich diese Kostenfalle vermeiden. Hier sind Ihre wichtigsten Hebel als Berater.

In der privaten Krankenversicherung existiert keine automatische Beitragsfreiheit während der Elternzeit. Im Gegensatz zur GKV, wo pflichtversicherte Angestellte in dieser Phase in der Regel beitragsfrei gestellt sind, bleibt in der PKV der vertraglich vereinbarte Beitrag in voller Höhe bestehen. Das allein wäre schon herausfordernd genug – doch es kommt noch härter: Mit Beginn der Elternzeit entfällt auch der Arbeitgeberzuschuss zur PKV.

Ein realistisches Rechenbeispiel macht die Dimension deutlich: Nehmen wir Julia und Marco, beide Mitte 30. Julia verdient als Projektleiterin 8.000 Euro brutto, ihr PKV-Beitrag liegt bei 900 Euro monatlich. Davon trägt ihr Arbeitgeber die Hälfte – 450 Euro. Marco arbeitet als Ingenieur für 8.000 Euro brutto, sein PKV-Beitrag beträgt 900 Euro, wovon der Arbeitgeber ebenfalls 450 Euro übernimmt.

Als Julia in Elternzeit geht, ändert sich ihre finanzielle Situation dramatisch:

- Wegfall Nettogehalt: ca. 4500 Euro (Lohnsteuerklasse 4)
- Elterngeld: ca. 1.800 Euro (für 12 Monate)
- Wegfall AG-Zuschuss PKV: 450 Euro
- PKV-Beitrag bleibt: 900 Euro (jetzt vollständig selbst zu tragen)

Unterm Strich: Damit bleiben Julia nur noch 900 Euro zur Verfügung. Viele Paare unterschätzen diese Beitragsfalle, weil sie erst zu spät oder gar nicht darüber informiert werden. Genau hier kommen Sie ins Spiel:

Die fehlende Beitragsfreiheit in der PKV trifft Familien genau in einer Lebensphase, die ohnehin von Umbruch geprägt ist: Neue Verantwortung, weniger Schlaf, möglicherweise berufliche Neuorientierung. Hinzu kommen oft zusätzliche Ausgaben für Babausstattung, größere Wohnung oder Kinderbetreuung.

Was die Situation besonders belastend macht:

- Planungsunsicherheit: Nur wenige PKV-Tarife bieten überhaupt Beitragsbefreiungen in der Elternzeit – und selbst dann meist nur befristet (6-12 Monate) und an Bedingungen geknüpft.
- Kein gesetzlicher Automatismus: Anders als in der GKV gibt es keinen Rechtsanspruch. Entlastung gibt es nur, wenn sie vertraglich vereinbart wurde.
- Doppelbelastung: Wo andere Familien zumindest von Beitragsfreiheit profitieren, zahlen PKV-Versicherte voll weiter – oft mehrere hundert Euro monatlich.

Die Lösung: Früh beraten, klug planen

Das Problem lässt sich nicht vollständig „wegzaubern“, aber durch vorausschauende Planung und die richtige Strategie deutlich abmildern. Als Berater haben Sie mehrere wirksame Hebel:



Sie müssen nicht alle Antworten selbst haben. Unser KV-Support liefert Ihnen Tarifvergleiche mit Elternzeit-Regelungen, hilft bei komplexen Antragsstrecken und unterstützt Sie mit fertigen Beratungskonzepten. Sprechen Sie uns an – wir finden gemeinsam die beste Lösung für jede Familiensituation.

1. PKV-Tarif mit Elternzeit-Regelung wählen

Einige moderne PKV-Tarife bieten tatsächlich eine Beitragsbefreiung oder -reduzierung für mehrere Monate bei Elterngeld bzw. Elternzeit. Die Regelungen variieren:

- Häufig 6 Monate, teils bis zu 9 oder 12 Monate
- Voraussetzung: Bestimmte Vorversicherungszeiten und fristgerechte Vorlage des Elterngeldbescheids
- Wichtig: Bei bestehenden Verträgen prüfen, ob ein Tarifwechsel innerhalb der PKV möglich ist

Ihre Aufgabe: Bereits bei der Erstberatung zur PKV das Thema Familienplanung ansprechen. Wer Kinder plant oder nicht ausschließt, sollte einen Tarif mit Elternzeit-Option wählen. Die paar Euro Mehrkosten können später Hunderte Euro Ersparnis bedeuten.

2. Finanzielle Rücklagen aufbauen

Die Klassiker-Lösung, aber effektiv: Gezielt Rücklagen für 12-18 Monate PKV-Beiträge aufbauen.

Praxis-Tipp für Ihre Beratung: Empfehlen Sie Ihren Kunden, bereits ab dem Moment der Familienplanung monatlich einen festen Betrag für die „Elternzeit-Reserve“ zurückzulegen. Bei Julia und Marco aus unserem Beispiel wären das etwa 900 Euro × 14 Monate = 12.600 Euro. Über zwei Jahre angespart sind das etwa 525 Euro monatlich – machbar, wenn rechtzeitig begonnen wird.

3. Weitere Gestaltungsoptionen

- Teilzeit + ElterngeldPlus: Geschickte Kombination kann helfen, das verfügbare Einkommen so zu planen, dass die PKV-Beiträge tragbar bleiben (bei zeitlicher Befreiung)
- Beamte: Behalten auch in der Elternzeit ihre Beihilfe, was den PKV-Eigenanteil deutlich reduziert
- Anwartschaft auf Krankentagegeld abschließen

Elternzeit sollte eine schöne, entspannte Familienzeit sein – keine Phase der Geldsorgen. Sprechen Sie das Thema bereits bei der PKV-Erstberatung an, auch wenn Kinder noch kein Thema sind. Ihre Kunden werden es Ihnen danken.

Die konkreten Regelungen variieren je nach Versicherer und Tarif. Individuelle Beratung ist in jedem Fall empfehlenswert

AXA schützt, was wirklich wichtig ist - **die Gesundheit**



Mit dem neuen Tarif **GesundExtra** bieten wir das Beste für die Gesundheit Ihrer Kunden

Wer kennt es nicht: Man gönnt sich schöne Reisen, feines Essen und trendige Kleidung – doch dann schlägt die Gesundheit zu. Gesundheit gilt als das höchste Gut des Menschen, denn sie bildet die Grundlage für ein erfülltes Leben. Ohne sie rücken andere Ziele wie Erfolg oder Glück oft in weite Ferne. Deshalb wird gesund bleiben immer wichtiger.

Mit unserem Tarif **GesundExtra** erweitern wir unser Angebot um einen leistungsstarken Premium-Tarif der privaten Krankenvollversicherung. Dieser Tarif bietet Leistungen ohne Kompromisse:

- 100 Prozent Erstattung ambulant & stationär, auch über die Höchstsätze der GOÄ
- Chefarztbehandlung & Einbettzimmer garantiert
- Zukunftssicher: Innovationen in Medizin & Medikamente automatisch mitversichert
- Lückenlos: auch bei neuen Behandlungsmethoden ein Leben lang
- Flexibel: Zum 01.01 eines Jahres kann die Selbstbeteiligung reduziert oder hochgestuft werden, ohne Gesundheitsprüfung

Gesundheit zahlt sich bei unserem neuen Tarif besonders aus. Bis zu 2.400 Euro Rückerstattung im Jahr sind in der Variante ohne Selbstbehalt möglich.

Der **GesundExtra** ist ein Halbkompakter Tarif, der ambulante und stationäre Leistungen bündelt.

Wir bieten drei Selbstbehaltstufen von 0 Euro, 450 Euro und 900 Euro. Je nach Stufe erfolgt zusätzlich zur Beitragsrückerstattung eine garantierter Pauschalerstattung. Der Zahnschutz kann individuell - je nach Bedarf - angebündelt werden.

Besonders klasse:

Zahnrechnungen – egal in welcher Höhe – Vorsorgeuntersuchungen, Präventionskurse und Schutzimpfungen inkl. Reiseimpfungen sind selbstbehaltneutral und haben keinen Einfluss auf Pauschal- und Breitagsrückerstattung.

Auch im Hinblick auf die Familienfreundlichkeit ist Verlässlichkeit der Krankenversicherung von zentraler Bedeutung. **GesundExtra** bietet Familien ein breites Leistungsangebot sowie wertvolle Zusatzleistungen.

Vor der Geburt:

- Kinderwunschbehandlung und Kryokonservierung
- Schwangerschaftsvorsorge
- Geburtsvorbereitungskurs
- Schwangerschaftsgymnastik
- Haushaltshilfe in außergewöhnlichen Situationen

Zur Geburt:

- Entbindungspauschale bei Hausgeburten
- Familienzimmer bei stationärer Entbindung
- Kindernachversicherung ohne Gesundheitsprüfung (mit Wahlfreiheit für den Tarif)

Nach der Geburt:

- Behandlung von Wochenbettdepression
- Rückbildungsgymnastik
- U-Untersuchungen
- 6 Monate Beitragsfreiheit bei Bezug von Elterngeld
- Kinderbetreuungspauschale
- Rooming-In bis 16 Jahre

gesundheitsservice 360° und **GesundExtra** gehen für Ihre Kunden Hand in Hand

Sollte das Leben ungeplant andere Wege gehen, steht ein Team von über 100 erfahrenen Mitarbeitenden Ihren Kunden seit 22 Jahren mit unserem preisgekrönten gesundheitsservice360° zur Verfügung.

- Qualifizierte Unterstützung von Prävention bis Therapie
- Herzgesundheit, Krebs, gesunde Seele, Frauengesundheit
- Zugang zu Expertenwissen
- Schnelle Versorgung über unsere Netzwerke
- 24/7 über das Gesundheitstelefon erreichbar
- Exklusive Vorteile

Zum starken Netzwerk des vorgestellten Gesundheitsservice 360° gelangen Sie über diesen Link: **Gesundheitsservice von AXA**

Besonder stolz sind wir darauf, dass der Tarif **GesundExtra** bereits von Focus Money und Franke & Bornberg FFF+ ausgezeichnet wurde. Bei der Cash Gala am 26. September erhielt unser Premiumtarif auch den Cash Financial Advisors Award 2025 in der Kategorie Private Krankenversicherung.

Diese Auszeichnungen belegen die Qualität von **GesundExtra**: erstklassige medizinische Versorgung, flexible Anpassungsmöglichkeiten und faire, kundenorientierte Lösungen – beispielsweise bei Pauschal- und Beitragsrückerstattungen oder Beitragsbefreiungen.

Alle Informationen zu
GesundExtra finden Sie
auf unserer Produktseite
auf **axa-makler.de**.

AXA Konzern AG

Claudia Skornia | Maklerbetreuerin Kranken
Mobil: +49 (0)15209371840
E-Mail: claudia.skornia@axa.de

P WIE PARTNER, die den Unterschied machen

Die ersten Aussteller 2026 auf einen Blick

Die JAT lebt von Begegnungen. Von Gesprächen auf Augenhöhe. Von der Möglichkeit, Menschen hinter Produkten und Marken persönlich kennenzulernen. Die diesjährigen Aussteller – darunter drei neue Partner – machen diese Vielfalt erlebbar und deutlich, dass auch unsere Produktpartner den Austausch und das Format sehr schätzen.

Alte Leipziger – Allianz – ARAG – AXA – BarmeniaGothaer – Bankzwei Plus – Barmenia – BGV – Canada Life – Continentale – Deurag – DIALOG – Docura – die Dortmunder – ERGO – EUROPA – **Flossbach von Storch*** – Fondsbörse – Gothaer – Hallesche – **Hannoversche*** – HanseMerkur – HDI – Helvetia – Hiscox – **Immobilien Invest Deutschland*** – INTER – Interlloyd – LV 1871 – Mannheimer – mediolanum – Nürnberger – Signal Iduna – Volkswohl Bund – WWK

*neu oder wieder dabei

P WIE PLANUNG – damit aus Begegnung Erlebnisse werden

Ihr Service-Ratgeber zur JAT 2026

Zu einer persönlichen und prägenden Veranstaltung gehört auch eine unkomplizierte Vorbereitung. Deshalb haben wir erste Serviceinfos gebündelt, die Ihre Teilnahme und Ihren Aufenthalt rund um die Jahresauftrittsgung so angenehm wie möglich machen.



App-gefahren: Unsere [pma:] Event-App ist auch 2026 wieder im Einsatz
Auch im nächsten Jahr begleitet Sie unsere Event-App durch beide Veranstaltungstage.

Sie bietet Ihnen:

- Programm & Messeplan
- Ausstellerübersicht
- Terminvereinbarungen
- Push-Infos & Update
- Persönliche Favoritenliste

Kurz um: Alles, was Sie brauchen – jederzeit und überall.

Hotels für die JAT 2026

Damit Sie Ihren Aufenthalt in Münster stressfrei planen können, haben wir wieder Abrufkontingente in zwei Hotels für Sie reserviert. Beide Häuser liegen zentral und sind gut erreichbar – die perfekte Basis für zwei inspirierende Tage voller Begegnung.

B&B Hotel Münster-Hafen

Albersloher Weg 7-13, 48155 Münster

- Einzelzimmer: 85 €
- Doppelzimmer: 95 €
- Frühstück: 13,90 € p. P. zubuchbar
- Beherbergungssteuer: 4,5 % auf den Zimmerpreis
- Abrufkontingent bis: 30.01.2026
- Storno: bis 19 Uhr am Anreisetag kostenfrei
- Reservierung unter Stichwort: „PMA“

Kontakt:

+49 (0) 251 28410
muenster-hafen@hotelbb.com
www.hotel-bb.com/de

Die Zahlung erfolgt durch den Gast
spätestens beim Check-in.

[pma:]

ATLANTIC Hotel Münster

Engelstraße 39, 48143 Münster

- Einzelzimmer: 129 € inkl. Frühstück
- Doppelzimmer: 158 € inkl. Frühstück
- Abrufkontingent bis: 15.01.2026
- Storno: bis 5 Tage vor Anreise kostenfrei
- Reservierung unter Stichwort: „pma“

Kontakt:

+49 (0) 251 20800 555
reservierung.ahm@atlantic-hotels.de
www.atlantic-hotels.de

SAVE THE DATE
26.02. und 27.02.26

SAVE THE DATE
26.02. und 27.02.26

PDas **P** macht den Unterschied

Persönlich. Prägend. [pma:] – Unsere Jahresauftakttagung 2026

Die Jahresauftakttagung ist für uns mehr als ein Termin im Kalender: Sie ist unser Herzstück. Der Ort, an dem wir zeigen, wofür wir brennen: persönlicher Austausch, echte Nähe, inspirierende Gespräche, ein gemeinsames Gefühl von Richtung und Zusammenhalt.

Was Sie erwartet:

Zwei halbe Tage voller Begegnung, die mehr bieten als ein ganzer.

Direkter Austausch mit all unseren Partnergesellschaften.

Ein Team zum Anfassen: alle [pma:] Kolleginnen und Kollegen vor Ort.

Impulse, die bleiben: Trends, Themen, Top-Speaker.

Ein Abend, der verbindet: bei Hopfen und Malz, aber auch Sekt und Selters.

Die Jahresauftakttagung ist die wichtigste Veranstaltung des Jahres – für uns und für alle, die Teil der [pma:]-Welt sind oder es werden möchten. Deshalb freuen wir uns schon jetzt auf ein Wiedersehen – oder ein erstes Kennenlernen.

ELVIS.one - mehr als ein CRM

Der digitale Arbeitsplatz der Zukunft

ELVIS ist zurück – moderner, smarter und näher am Beratungsalltag als je zuvor.

Mit dem umfassenden Redesign unseres CRM-Systems haben wir in diesem Jahr nicht nur ein neues Erscheinungsbild geschaffen, sondern die technologische Basis für die Zukunft unseres Vertriebs gelegt.

ELVIS.one ist heute weit mehr als ein Verwaltungssystem. Es ist das zentrale Arbeitswerkzeug unserer Maklerinnen, Makler und Berater – ein Tool, das Prozesse vereinfacht, Daten intelligent vernetzt und Beratung neu denkt.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen einen Arbeitsplatz schaffen, der **digital, effizient und intelligent ist.**

Dazu gehört, dass Sie Ihre Kundinnen und Kunden über verschiedene Kanäle erreichen können – egal ob telefonisch, per E-Mail oder digital. Außerdem unterstützt ELVIS Sie dabei, Chancen im Bestand besser zu erkennen, etwa wenn ein Kunde Bedarf an einem ergänzenden Produkt hat. Und: Sie erhalten einen klareren Überblick über Ihre Bestände und Aktivitäten, damit Sie Ihren Vertrieb noch gezielter steuern können.

Das REDesign war also mehr als Kosmetik

Wir haben das System technisch modernisiert und optisch neu aufgestellt – begleitet von einer Pilotgruppe, die wertvolles Feedback aus der Praxis geliefert hat. Dabei stand stets im Mittelpunkt: Usability, Performance und Nutzerorientierung.

Das Ergebnis: ein frisches Design, ein intuitives Interface und eine Architektur, die bereit ist für die nächsten Entwicklungsschritte. Im Hintergrund sorgen moderne Technologien dafür, dass viele Abläufe künftig schneller und einfacher werden. Routinetätigkeiten werden automatisch erledigt, Prozesse laufen reibungsloser und Sie werden an den Stellen unterstützt, an denen es zählt.

FEEDBACK, das zählt

Nach dem offiziellen Go-live im Juni haben wir unsere Partnern und Partner um Rückmeldung gebeten. Die Resonanz war groß – und das Ergebnis bestätigt unseren Kurs: ELVIS.one ist auf dem richtigen Weg.

Gleichzeitig haben Sie klar benannt, wo es im Alltag noch Verbesserungspotenzial gibt. Genau dieses Feedback nehmen wir ernst. Erste spürbare Anpassungen so z.B. die **Fixierung der Sidebar** sind bereits umgesetzt.

Wir hören zu – und entwickeln weiter!

ELVIS.one ist nämlich kein abgeschlossenes Projekt, sondern ein lebendiges System, das mit seinen Nutzern wächst. Wir arbeiten fortlaufend an weiteren Optimierungen und neuen Funktionen, immer mit einem klaren Ziel:

Den Beratungsalltag unserer Partner so einfach, effizient und intuitiv wie möglich zu gestalten.

Parallel bauen wir unser Schulungsangebot weiter aus – mit neuen Terminen, Unterlagen und digitalen Formaten, um Sicherheit im Umgang mit dem System zu geben und die vielfältigen Möglichkeiten optimal zu nutzen.

ELVIS.one steht also sinnbildlich für das, was uns antreibt: Leidenschaft für Fortschritt, Mut zur Veränderung und die Überzeugung, dass Technologie den Menschen stärkt – nicht ersetzt. Wir entwickeln ELVIS kontinuierlich weiter, um unseren Partnern ein System zu bieten, das nicht nur heute überzeugt, sondern auch morgen neue Maßstäbe setzt.

Vielen Dank an alle, die uns auf diesem Weg begleiten und mit ihrem Feedback dazu beitragen, ELVIS.one Tag für Tag besser zu machen.

bridge



Oder: Warum unser neues Online-Beratungs-Tool mehr ist als eine Alternative zu Teams



**Weniger klicken.
Mehr beraten.**

Die Online-Beratung ist längst Teil unserer Branche – doch ihr Potenzial nutzen viele noch nicht. Mit bridge wollten wir das ändern. Nach einem halben Jahr im Einsatz haben wir Sie gefragt: Was brauchen Sie? Was funktioniert? Und was nicht? Die Antworten zeigen klar, wo wir unterstützen müssen – und wie wichtig ein Tool ist, das den Alltag wirklich entlastet.

Die digitale Beratung hat sich in den letzten Jahren stark verändert: Kundinnen und Kunden sind mobiler, spontaner, erwarten Verfügbarkeit – und viele Gespräche finden längst nicht mehr am Schreibtisch statt. Dennoch zeigt unser Alltag: Nicht jedes Tool, das technisch „Videoberatung“ möglich macht, erfüllt die Anforderungen moderner Finanzberatung.

Als wir im Sommer dieses Jahres auf bridge gewechselt sind, war unser Ziel klar: Ein Werkzeug, das Maklerinnen und Makler im Alltag entlastet – nicht zusätzlich beschäftigt. bridge sollte mehr sein als ein Videotool: eine Plattform, die Termine vereinfacht, Dokumentation automatisiert und Beratung sicherer macht.

Doch Software funktioniert nur dann gut, wenn sie in der Praxis funktioniert. Deshalb haben wir im Herbst eine Umfrage gestartet. Wir wollten wissen:

- Wie arbeiten Sie aktuell?
- Welche Tools nutzen Sie wirklich?
- Und welche Hürden stehen im Weg, Bridge häufiger einzusetzen?

**Nur wer zuhört, kann verbessern.
Und genau das haben wir getan.**

Die Resonanz war ehrlich, klar und wertvoll. Nicht jede Antwort war überraschend – aber alle waren wichtig. Denn sie zeigen: Viele Makler nutzen Online-Beratung, aber nicht unbedingt die passenden Werkzeuge. Und bridge hat Potenziale, die bisher zu wenig sichtbar waren.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache:

Ein Großteil unserer Partner nutzt aktuell klassische Meeting-Tools wie Teams oder Zoom – nicht, weil sie perfekt für Beratung geeignet wären, sondern weil sie bekannt, unkompliziert und kostenlos oder vermeintlich kostengünstiger sind. Nur rund 18 Prozent nutzen bridge aktiv. Die Mehrheit sagt: „Mir fehlt die Zeit, mich einzuarbeiten“ oder „Ich sehe den Mehrwert nicht sofort.“

Gleichzeitig zeigen die Antworten der bridge-Nutzer eine ganz andere Perspektive: Was funktioniert, funktioniert richtig gut. Besonders geschätzt werden die automatische Beratungsdo-

kumentation, die Sicherheit durch MiFID-konforme Aufzeichnung und die Möglichkeit, Beratungsschritte direkt in Elvis abzulegen.

Die Diskrepanz zeigt deutlich:

bridge wird nicht genutzt, weil es schlecht ist – sondern weil seine Stärken noch zu wenig sichtbar sind. Und weil die Einstiegshürde „Neue Software“ im Alltag schnell größer wirkt, als sie tatsächlich ist.

Was viele aus der Umfrage geschrieben haben, deckt sich mit unserer Erfahrung: Makler wollen keine zusätzlichen Tools. Sie wollen weniger Aufwand. Und genau das ist die Stärke von bridge – wenn man die Funktionen kennt.

BERATUNG IST MEHR ALS EIN VIDEOCHAT

Teams, Zoom und ähnliche Tools sind hervorragend für Meetings. Für schnelle Abstimmungen, Teamcalls, Videochats. Aber sie sind keine Beratungstools. Und das ist der entscheidende Unterschied:

bridge wurde speziell für die Anforderungen der Finanzberatung entwickelt. Das bedeutet konkret:

- Automatische Beratungsdokumentation – jedes Gespräch wird strukturiert festgehalten, ohne dass Sie nachträglich Protokolle schreiben müssen.
- MiFID-konforme Aufzeichnung – rechtssicher, nachvollziehbar, revisionssicher.
- Integration in Elvis – Ihre Beratungsdokumentation landet direkt dort, wo sie hingehört.
- Digitale Unterschriften – Verträge können direkt im Anschluss unterschrieben werden, ohne Medienbruch.

Teams kann das alles nicht. Zoom auch nicht. Sie sind Kommunikationstools, keine Beratungstools. Und genau hier liegt der Unterschied zwischen „kostenlos“ und „kostet 14,99 € im Monat bei uns“.

Zum Vergleich: Wer bridge direkt beim Anbieter bezieht, zahlt 120 € monatlich. Sie sparen also über 100 € – und bekommen ein vollständiges Werkzeug für professionelle, rechtssichere Online-Beratung.

Was sich getan hat – und was noch kommt

Wir nehmen Ihr Feedback ernst. Und tatsächlich hat bridge seit dem Sommer einen großen Sprung gemacht. Viele der Neuheiten adressieren genau die Punkte, die in der Umfrage genannt wurden:

- KI-Beratungsmitschrift: Sie müssen nicht mehr mitschreiben. Die KI fasst das Gespräch automatisch zusammen, erkennt Themen, Produkte, Aufgaben – und speichert alles sauber ab. Perfekt für Nachbereitung, Protokoll, CRM-Eintrag.
- Drei individuelle Rückfragen an die KI: Unklar, was Kunde X genau meinte? Einfach nachfragen – die KI antwortet.
- SMS-Einladungen: Für Kunden, die unterwegs sind oder ihre Mails selten öffnen. Schneller, verbindlicher, einfacher.
- Verbesserte Terminbuchung: Online-Terminseite, Kalenderabgleich, automatische Bestätigungen. Eine echte Zeitsparnis.
- Klare, überarbeitete Oberfläche: Weniger Menü, mehr Übersicht. Perfekt für alle, die „keine Zeit für Technik“ haben.
- Das heißt: bridge entwickelt sich weiter – und zwar genau in die Richtung, die Sie benannt haben: weniger Aufwand, mehr Unterstützung.

Unser Angebot an Sie

Wir wissen, dass bridge seinen Wert erst zeigt, wenn man es wirklich nutzt. Deshalb unser Angebot: 12 Monate nutzen, nur 10 bezahlen. Testen Sie bridge in Ruhe. Probieren Sie die neuen Funktionen aus. Und wenn Sie Fragen haben, Unterstützung brauchen oder eine Einweisung wollen – wir sind für Sie da. Schulungen, Tests, individuelle Beratung – sprechen Sie uns einfach an.



bridge ist kein Tool für jeden. Aber für alle, die Online-Beratung professionell, rechtssicher und mit möglichst wenig Aufwand umsetzen wollen, ist es die beste Lösung, die wir kennen.

**Wir bleiben dran.
Und hören weiter zu.**

VERTRIEB MIT Leidenschaft



VIER STÄDTE, VIER THEMEN, EIN GEMEINSAMES ZIEL: MENSCHEN IM VERTRIEB INSPIRIEREN.

Die V(i)ertriebstage 2025 haben eines besonders deutlich gemacht: Wenn Menschen mit Leidenschaft zusammenkommen, entsteht ein Raum, in dem Ideen wachsen und echte Impulse für die Beratung entstehen können. Genau dieses Gefühl prägte alle vier Standorte – und führte uns zu einer Erkenntnis, die aktueller kaum sein könnte:

Vertrieb ist mehr als Produkte, Zahlen oder Prozesse...

Vertrieb ist Persönlichkeit – und die wurde in diesem Jahr überall spürbar. Ob beim Austausch mit Kolleginnen und Kollegen, beim Zuhören inspirierender Referenten oder beim gemeinsamen Entdecken neuer Ideen: Es ging um Menschen, die mit Begeisterung beraten, mit Überzeugung gestalten und mit Leidenschaft Zukunft möglich machen.

In vier Themenbereichen – Leben, Kranken, Sach und Kapitalanlage – lieferten unsere Partner und Mitarbeiter praxisnahe Einblicke und frische Impulse:

- DELA Lebensversicherungen und Helvetia Versicherungen Deutschland zeigten, wie Sicherheit und Weitblick beim Thema Erben & Schenken Hand in Hand gehen.
- AXA und HEK – Hanseatische Krankenkasse brachten neue Perspektiven in die Zusatzversicherung.
- R+V Versicherung und unser Team Sach bewiesen, dass Gewerbeversicherung alles andere als trocken ist.
- Und unsere Kollegen aus dem Bereich Kapitalanlage – mit Ramon Müller, Friedemann Mack, Klaus Ummen und Peter Sommer – machten deutlich, wie viel Dynamik und Innovationskraft in Investment, Immobilien und Finanzierung steckt.

Ob auf der Bühne, im Foyer oder beim Kaffee zwischendurch: Überall war spürbar, dass Vertrieb verbindet – durch Gespräche, Ideen und gemeinsame Leidenschaft.

Zum Schluss bleibt ein Gefühl, das uns alle eint: Erfolg im Vertrieb entsteht dort, wo Menschen mit Passion zusammenkommen.



[pma:]



Mehr für den Markt:

Stimmen, Strategien & Saft

Zwei Tage DKM – zwei Tage voller Gespräche, Begegnungen und Möglichkeiten. Unser Stand wurde zum Treffpunkt für alle, die mehr wollten: mehr Power für den Vertrieb, mehr Technik, mehr Input – und vielleicht auch einfach mehr Saft.

„Marktplatz der Möglichkeiten“ – unter diesem Motto präsentierten wir uns in Halle 4, Stand D10, und luden unsere Partner und Interessenten zu einem besonderen Messeerlebnis ein. Statt klassischer Messestehen erwartete die Besucher bei uns ein fruchtig-frisches Konzept: Smoothies, Säfte und strategische Impulse – serviert in Mehrwegbechern, begleitet von Comicfiguren und Gesprächen auf Augenhöhe.

Neben den Vitaminen gab's natürlich auch Substanz:

Unsere Gäste konnten ELVIS.one live testen und Einblicke in neue Funktionen unseres Maklerverwaltungsprogramms gewinnen. Technische Highlights und Tools wurden demonstriert – direkt am Stand, direkt im Dialog. Und wer sich aufs Bauchgefühl verließ, konnte beim MEHR IST MEHR-Gewinnspiel einen originalen Le Creuset-Topf gewinnen

– was man dafür tun musste? Das Gewicht eines Kürbisses schätzen. (Es waren übrigens 23,20 kg.)

Auch unsere GF war gefragt: und das sogar auf der „großen Bühne“

Hier diskutierte zum Einen Dr. Bernward Maasjost zusammen mit Florian Brokamp über Perspektiven, Potenziale und Partnerschaft. Im Panel zum Thema „Kapital trifft Maklermarkt sprachen beide über die strategische Partnerschaft zwischen [pma:] und ASCENDIA – offen, ehrlich und mit dem einen oder anderen Augenzwinkern.

Was passiert also, wenn ein Unternehmer mit über 30 Jahren Branchenerfahrung seine Unabhängigkeit aufgibt – freiwillig?

„Es war kein Schritt aus der Not, sondern aus unternehmerischem Mut“, so Dr. Maasjost. Und ja, fügt er an – auch ein bisschen aus Neugier.





Ein gemeinsamer Bekannter brachte beide Seiten an einen Tisch. Was folgte, war kein klassischer Pitch, sondern ein schneller Konsens:

Makler brauchen heute Strukturen, die ihnen mehr bieten. Nicht statt, sondern für sie.

Doch wie funktioniert so eine Partnerschaft in der Praxis? Und was bedeutet sie konkret für die Unabhängigkeit eines Maklers? Genau diese Fragen standen im Mittelpunkt der Diskussion auf der Bühne.

Die zentralen Themen waren hier:

- Was bedeutet ein Verkauf für die unternehmerische Freiheit?
- Welche Rolle spielt Kapital – und wo bleibt dabei die Unabhängigkeit?

Dr. Maasjost lieferte klare Antworten:

„Unabhängigkeit ist nicht gefährdet, wenn sie vertraglich geregelt ist. Einflussnahme auf das Tagesgeschäft? Absolute Fehlanzeige. Das Einzige, was durch den Zusammenschluss mehr wurde: Möglichkeiten.“

Und davon gab es einige: Zugang zu Technologie, Investitionen in Digitalisierung, Services wie MVP, M&A-Begleitung oder Data Analytics – ein Zukunftsmenü für Makler, die unterschiedlicher nicht sein könnten: vom ambitionierten 40-Jährigen bis zum gestandenen Bestandshalter.

Ob Einsteiger oder Aussteiger – [pma:] sieht sich mehr denn je als Möglichmacher. Oder wie es auf der Bühne hieß:

„Makler müssen nicht zu uns. Sie können. Und das mit geradem Blick auf den Markt.“



Vom strategischen Blick aufs Große Ganze – zum praktischen Blick in die digitale Zukunft. Nachdem Dr. Bernward Maasjost über Partnerschaft, Perspektive und unternehmerischen Mut sprach, wurde es im Anschluss technologisch. Denn Zukunft bedeutet nicht nur Strategie – sondern auch Umsetzung.

Beim Panel „Mensch & KI – gemeinsam zum Vertriebserfolg“ diskutierte unser IT-Vorstand Marc Engel mit Branchenexperten das Spannungsfeld zwischen Technologie und Vertrauen. Gemeinsam mit Aleksandar Jeremic (fino.digital), Georgios Kargakis (Allianz Leben), Roman Kolbe (zeb) und Holger Rabe (Salesforce) ging es um die Frage:

„Wie kann Künstliche Intelligenz sinnvoll in den Versicherungsvertrieb integriert werden – und wo stößt sie an Grenzen?“

Vertrauen war dabei das Schlüsselthema. Denn wie Roman Kolbe betonte: „KI kann Empathie nur simulieren – aber nicht ersetzen.“

Umso wichtiger sei es, Technologie nicht gegen, sondern für und mit den Vertrieb zu denken.

Marc Engel brachte die Sichtweise aus der Praxis ein:

[pma:] nutzt KI bereits seit 2022, um Prozesse rund um Bestandsübertragungen und Vertragsservices zu automatisieren – mit messbarem Erfolg. Doch auch er machte deutlich: „Technologie funktioniert nur, wenn sie intelligent in bestehende Vertriebsprozesse integriert wird.“

Holger Rabe brachte es schließlich auf den Punkt:

„Es braucht Mut, Dinge zu Ende zu denken und einfach anzufangen – auch wenn man mal falsch liegt.“

Wichtig ist also – und das gilt für alle – nicht am Kunden zu testen, sondern mit dem Team zu trainieren, Vertrauen aufzubauen und den Vertrieb als Teil der Veränderung zu verstehen – nicht als Objekt der Kontrolle.

Das Ziel: Ein „Set an Exzellenz“, das nicht nur im Unternehmen wirkt – sondern im echten Vertrieb. Ganz nach unserem Motto:

Mehr für den Markt. Mehr für Makler.

Deshalb lautet unser Fazit zur DKM 2025

Die DKM war in diesem Jahr nicht nur eine Messe – sondern ein echtes Heimspiel für frische Ideen und die Bestätigung, dass unser Motto nicht nur eine Überschrift war, sondern ein Angebot:

- für Einsteiger, Aufsteiger und Aussteiger
- für Partner, die uns schon lange kennen – und für alle, die neugierig geworden sind.





ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Erstklassige Absicherung mit flexibler Tarifgestaltung und starken Services.

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

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



UNSERE MITARBEITER - ÜBER UNS

Kurzgefragt - „kurzgesagt“

Fragen an Ramon

[partner:] Beschreibe deinen Job in drei Worten.

Beratung – Begeisterung – Verantwortung

Wenn Geldanlage eine Sportart wäre – welche wäre es und warum?

Golf – weil es auf Technik, Geduld und die richtige Haltung ankommt. Und manchmal hilft ein guter Caddie – in meinem Fall: Erfahrung und Marktverständnis.

Wie gehst du damit um, langfristige Strategien in einer schnell-lebigen Welt zu vermitteln?

Ich betone den Unterschied zwischen Hektik und Handeln. Märkte schwanken, aber Ziele bleiben. Ich helfe unseren Partnern und Mandanten, Ruhe zu bewahren, klare Strukturen beizubehalten und Strategien regelmäßig, aber nicht panisch, zu überprüfen.

Was sollten Makler unbedingt über das Thema Investments wissen?

Dass Investment kein Produkt, sondern ein Prozess ist. Entscheidend ist, die individuellen Ziele des Kunden zu verstehen, Risiken realistisch einzuordnen und konsequent in Bildung und Beratungskompetenz zu investieren. Und wer hierbei Unterstützung benötigt, der darf jederzeit gerne auf uns zukommen.

Wie hat sich bei Dir die Leidenschaft für Kapitalanlagen entwickelt

Meine Begeisterung begann schon früh – mich hat fasziniert, wie ökonomische Zusammenhänge die Welt bewegen. Als ich sah, welchen Unterschied gute Finanzentscheidungen machen können, wurde daraus schnell eine Leidenschaft.

Wenn du 20.000 € zur freien Verfügung hättest – wie würdest du sie die investieren?

In einen sinnvollen Mix: einen Teil in ein global diversifiziertes Investmentportfolio, einen Teil in Weiterbildung – denn Wissen ist die rentitestärkste Anlage – und ein kleiner Teil in Erlebnisse, die bleiben.

Welcher Trend oder welche Veränderung hat in den letzten Jahren die größte Auswirkung auf deine Arbeit gehabt?

Ganz klar die zunehmende Digitalisierung. Sie hat Transparenz geschaffen, Prozesse beschleunigt und den Zugang zu Informationen revolutioniert. Gleichzeitig ist persönliche Beratung dadurch noch wertvoller geworden, weil Orientierung und ein klarer Plan wichtiger denn je sind.

Was war die beste Investition deines Lebens – egal ob finanziell oder privat?

In Zeit mit Menschen, die mich inspirieren. Eine gute Unterhaltung kann manchmal mehr Rendite bringen als das beste Investmentdepot.

Ramon ist überzeugt: Wer denkt, sollte groß denken. Ein Motto, das ihn nicht nur durchs Leben, sondern auch durch die Kapitalmärkte trägt. Statt kleinteiliger Kompromisse setzt er auf Weitblick, Strategie – und einen Schuss Humor.

Gerade 41 geworden (offiziell mit leichtem Augenrollen), bewegt er sich bevorzugt in Budapestern Größe 45 oder Sneakers in 44 – warum, weiß niemand so genau. Auch seine Lieblingsfarbe variiert je nach Stimmung zwischen Hoffnung, Natur und Rendite – offiziell heißt sie: Grün.

Was ihm wichtig ist? Sinnvolle Investments. Und ein wertschätzender Umgang miteinander. Seine Botschaft: „Seid lieb zueinander – und investiert klug.“



Wenn es um Leidenschaft geht, dürfen zwei nicht fehlen: unsere „Jungen Wilden“ im Team Vermögen. Ramon Müller und Friedemann Mack bringen frischen Wind, klare Fokussierung – und eine große Portion Herzblut in die Themen Investment und Immobilien. Zwei Typen, zwei Schwerpunkte – ein Ziel: Makler unterstützen, beraten, inspirieren. Persönlich, engagiert und mit Begeisterung für das, was sie tun. **Warum sie für ihren Job brennen und was sie dabei antreibt? Lesen Sie selbst!**

Fragen an Friedemann

Bitte vervollständige: Mein Job bedeutet...

„Rotation“. Viele unterschiedliche Aufgaben, seien sie operativer, taktischer oder strategischer Natur müssen parallel koordiniert werden.

Immobilien gelten als „Betongold“ – aber wie golden ist der Markt wirklich noch?

Der Markt ist nicht nur golden, er ist Antimaterie. Wir haben in Deutschland den höchsten Bevölkerungsstand historisch. Somit ist auch die Nachfrage nach dem Grundbedürfnis Wohnen auf Höchststand und bewirkt einen starken Nachfrageüberhang.

Was macht für dich persönlich den Reiz an der Arbeit mit Immobilien aus?

Die Menschen, mit denen man über das Thema Immobilien spricht, stellen nicht in Frage, ob es ein relevantes, sinnvolles und ertragreiches Segment ist. So erspare ich mir sinnlose Grundsatzdiskussionen.

Wie unterscheiden sich Gespräche über Immobilien von denen über andere Kapitalanlagen?

Es geht um etwas Großes. Der Vertrag wird nicht nur unterschrieben, sondern notariell beurkundet. Oft wird die ganze Familie mit eingebunden. Das macht es nicht immer leichter.

Immobilien sind ja immer auch Herzensentscheidungen – gilt das für dich als Profi genauso?

Ja. Die Immobilie als reine Kapitalanlage sollte natürlich mit dem spitzen Bleistift ausgesucht werden. Wenn es jedoch um die selbstbewohnte Immobilie geht, dann darf man auch gern emotional entscheiden, wie und wo man leben möchte.

Wenn du in eine Immobilie investieren müsstest, ohne sie vorher zu sehen, welche wäre das?

Eine durch [pma:] vermittelte, vorgeprüfte Immobilie mit Mikro- und Makro-Standortanalyse und Prüfung des Bauprojekts an sich. Wenn diese Prüfung für mich im Vorfeld keine Instanz übernimmt, dann muss ich die Immobilie selbst sehen und bewerten. Die Katze im Sack kann die Familie nicht nähren.

Was war der Moment, in dem du wusstest: Das ist mein Ding?

Das Lächeln im Gesicht der Menschen, wenn ich dazu beitragen kann den für die Familie oft wichtigsten Ort zu realisieren.

Wofür brennst du – beruflich wie privat?

Privat: Harley Davidson, der Cocktail Manhattan, Heavy Metal und Musikanlagen.

Beruflich: Weiterentwicklung, Optimierung, neue Herausforderungen.

Friedemann ist unser Mann fürs „Betongold“ – mit einem Faible für Substanz, Zahlen und Lebensentscheidungen. Ob Kapitalanlage oder Eigenheim: Für ihn ist eine Immobilie nie nur ein Objekt, sondern immer auch ein Stück Zuhause.

Die beste Investition, die er selbst getätigt hat: ein Wasserspender mit Festwasseranschluss. Warum? „Kaltes Wasser mit Kohlensäure auf Knopfdruck – besser wird's nicht!“

[pma:]





Einfach besser beraten: Die neue [pma:] Fondspolice JustInvest

→ Ein starker Motor für die Altersvorsorge – exklusiv bei uns ←

Beratung heißt, Verantwortung zu übernehmen – für heute, morgen und übermorgen. Gerade bei fondsgebundenen Rentenversicherungen braucht es deshalb mehr als einen Vertragsabschluss. Es braucht Lösungen, die mitdenken. Produkte, die mitwachsen. Und Partner, auf die man sich verlassen kann. Genau aus diesem Gedanken heraus ist die neue [pma:] Fondspolice JustInvest entstanden, gestaltet für Ihre Kunden und betreut durch unsere Investment-Experten.

Fondsgebundene Rentenversicherungen gibt es viele. Was also macht die [pma:] Fondspolice JustInvest besonders? Ganz einfach: Wir überlassen Ihre Kunden nicht sich selbst – sondern kümmern uns aktiv um ihr Investment. Gemeinsam mit der AXA bieten wir nicht nur ein modernes Vorsorgeprodukt, sondern auch einen starken Motor unter der Haube. Und der wird, falls gewünscht, von uns gewartet.

Konkret heißt das: Unsere Experten stellen drei exklusive Portfolios bereit – „**Defensiv**“, „**Wachstum**“ und „**Chance**“. Diese werden fortlaufend überwacht, angepasst und optimiert. Marktveränderungen? Chancen? Risiken? Wir reagieren – und Ihre Kunden profitieren automatisch. Ohne Mehraufwand für Sie, ohne Stress für Ihre Kunden.

Oder anders gesagt: Buy & Hold wird nicht zu Buy & Forget – sondern zu Buy & Weiterdenken.

Natürlich wissen wir, dass viele von Ihnen selbst erfahrene Investmentberater sind. Deshalb bietet die [pma:] Fondspolice JustInvest volle Flexibilität: Wer eigene Strategien fahren will, kann das weiterhin tun. Die AXA stellt über 110 Fonds, ETFs und ESG-Optionen bereit – und das schon ab 25 Euro im Monat. So passt sich das Produkt nicht nur den Kunden an, sondern auch Ihrem Beratungsstil.

WAS IHRE KUNDEN ZUSÄTZLICH ÜBERZEUGT

- Flexibilität pur: Beiträge anpassen, aussetzen, Zuzahlungen leisten oder Kapital entnehmen – alles möglich.
- Rente nach Maß: Auszahlung ab dem 62. Lebensjahr per Einmalzahlung, Entnahmeplan oder Verrentung.
- Steuervorteile: Keine Abgeltungssteuer während der Laufzeit, Halbeinkünfteverfahren ab 62 Jahren und 12 Jahren Laufzeit.
- Auf Wunsch können bis zu 100 Prozent des Fondsguthabens und der realisierten Gewinne gesichert werden
- Der Baustein „Protect“: Wird der Kunde nach einer Wartezeit von 3 Jahren berufsunfähig, übernimmt die AXA die Beiträge für den Vertrag und das **ohne Gesundheitsprüfung**.
- Nachhaltige Alternative: mit JustGreenInvest steht eine ESG-konforme Variante, aus dem Hause AXA, bereit.

Warum wir das tun?

Weil Altersvorsorge mehr verdient.

Die [pma:] Fondspolice JustInvest ist das Ergebnis unserer Vision: Eine Fondspolice, die Beratung spürbar besser macht – für Berater und Kunden. Mit echter Investmentexpertise, starker Infrastruktur und dem verlässlichen Rückhalt zweier erfahrener Partner: [pma:] und AXA.

Mit JustInvest erhalten Sie ein exklusives Vorsorgeprodukt, das moderne Investmentkonzepte, einfache Handhabung und steuerliche Vorteile klug kombiniert. Vor allem aber ein Produkt, das zeigt, was möglich ist, wenn man gemeinsam denkt, plant und handelt smarte Kooperation für mehr Vorsorgequalität.

Der Unterschied liegt im Antrieb!

Jetzt beraten statt verwalten – mit der [pma:] Fondspolice JustInvest.

Interessiert? Melden Sie sich bei Ihrem Ansprechpartner oder loggen Sie sich im Partnerbereich ein, um den Onlinerechner zu testen. Ihre Kunden werden es Ihnen danken.

Sie wollen wissen, wie sich das aktuelle Marktumfeld Investmentberatung verändert – und wie Sie Kunden begeistern statt überreden? Dann werfen Sie doch auch einen Blick auf unseren Kapitalmarktausblick und den Erfahrungsbericht eines Kollegen.

Beide Beiträge finden Sie in dieser Ausgabe

FONDS ODER FONDS- POLICE?

„Team Fonds“ oder „Team Fondspolice“ – die Frage sorgt seit Jahren für Diskussionsstoff. Beide Wege führen an die Kapitalmärkte, beide können den Vermögensaufbau für die Altersvorsorge entscheidend voranbringen. Doch sie unterscheiden sich in Struktur, Besteuerung und Flexibilität – und genau hier lohnt ein genauer Blick.

Aspekt	Fondsdepot (Direktanlage)	Fondspolice
Kosten	Geringer, da kein Versicherungsmantel	Etwas höher durch Vertrags- und Verwaltungskosten
Steuern	Abgeltungsteuer bei Umschichtungen, Vorabpauschale	Steuerstundung während der Laufzeit, Halbeinkünfteverfahren bei 12/62-Regel
Flexibilität	Jederzeit Ein- und Auszahlungen möglich	Langfristiger Vertrag, Anpassungen teilweise kostenpflichtig
Zielhorizont	Kurz- bis mittelfristig	Langfristig und auf lebenslange Rente ausgerichtet

Zwei Wege – unterschiedliche Stärken

Das Fondsdepot überzeugt vor allem durch seine Flexibilität. Anleger können jederzeit ein- oder auszahlen, Fonds wechseln oder Sparraten anpassen. Wer die Märkte aktiv verfolgt und selbst Entscheidungen treffen möchte, profitiert hier von maximaler Freiheit. Doch diese Freiheit hat ihren Preis. Jede Umschichtung führt zu steuerpflichtigen Veräußerungsgewinnen, und auch die sogenannte Vorabpauschale kann die Rendite schmälern. Zudem trägt der Anleger das Risiko, im entscheidenden Moment zu emotional zu reagieren – etwa bei Marktschwankungen – und langfristige Chancen zu verpassen.

Die Fondspolice geht einen anderen Weg. Sie kombiniert die Chancen der Kapitalmärkte mit steuerlichen Vorteilen und einem Versicherungsschutz, der über den reinen Vermögensaufbau hinausgeht. Innerhalb des Versicherungsmantels können Fondswchsel steuerneutral erfolgen, das investierte Kapital wächst ungestört weiter. Wird die Police nach der sogenannten 12/62-Regel (mindestens zwölf Jahre Laufzeit und Auszahlung ab dem 62. Lebensjahr) ausgezahlt, greift das Halbeinkünfteverfahren – nur die Hälfte des Gewinns wird versteuert.

Hinzu kommen oft weitere Vorteile: Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit, Absicherung für Hinterbliebene oder lebenslange Rentenzahlungen.

So lässt sich nicht nur Vermögen aufbauen,

sondern auch das Langlebigkeitsrisiko absichern – ein Punkt, den viele Anleger unterschätzen.

Die Mischung macht's

Anstatt Fondsdepot und Fondspolice gegeneinander auszuspielen, kann es für viele Anleger sinnvoll sein, beide Wege zu kombinieren. Das Depot bietet kurzfristige Flexibilität und die Möglichkeit, steuerliche Freibeträge Jahr für Jahr zu nutzen. Die Fondspolice sorgt gleichzeitig für Stabilität, steuerliche Vorteile über die Zeit und eine planbare, lebenslange Auszahlung. Gerade in Zeiten schwankender Märkte kann dieser Ansatz helfen, Emotionen aus der Anlageentscheidung zu nehmen und verschiedene Anlageziele – Liquidität, Wachstum und Sicherheit – intelligent zu verbinden.

Leidenschaft für das Richtige

Am Ende geht es nicht darum, sich für „das bessere Produkt“ zu entscheiden, sondern für die richtige Balance, beide Varianten haben eine klare Daseinsberechtigung. Wer seine Kunden kennt, ihre Lebenssituation und ihre Zukunftsziele versteht, wird die passende Kombination finden.

Und genau das ist auch eine Frage der Passion: Leidenschaft für Beratung bedeutet, über Produkte hinauszudenken – und Menschen dabei zu helfen, ihre finanzielle Zukunft mit gutem Gefühl zu gestalten. Denn echte Begeisterung entsteht, wenn Wissen, Erfahrung und Herz in die gleiche Richtung wirken.

CANADA LIFE- PRODUKT-UPDATE:

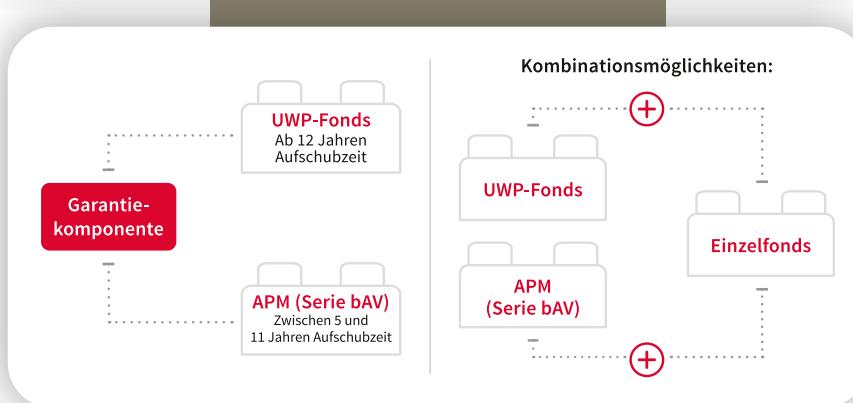
Mehr bAV braucht mehr Renditechancen!

Für eine profitable Zusatz-Rente können Kunden im erneuerten bAV-Tarif GENERATION business plus die Mischung aus Renditechancen und Garantien jetzt variabel bestimmen. Über 60 Einzelfonds mit unterschiedlichen Themen und Anlageklassen sorgen für eine Auswahl ganz nach individuellen Schwerpunkten.

Mehr bAV? Dafür braucht man mehr Renditechancen – das hört man derzeit in vielen Diskussionen rund um das Betriebsrentenstärkungsgesetz. Und eine aktuelle Umfrage belegt: bAV-erfahrene Versicherungsmakler sind davon überzeugt, dass sich Garantien und Rendite an die Risikopräferenz des Kunden anpassen lassen müssen. Während im Kollektivgeschäft ein ausgewogenes Verhältnis von Renditechancen und Garantien besonders gefragt ist, zeigt sich im Gesellschafter-Geschäftsführer-Segment ein stärkeres Renditebewusstsein: Über ein Viertel (27 Prozent) der bAV-Makler ist der Meinung, dass in diesem Segment höchstmögliche Renditechancen und wenig Garantien wichtig sind. Die Risikopräferenz der Kunden hat Canada Life im Blick: Im aktualisierten GENERATION business plus können Kunden ab sofort das Verhältnis von Garantien und Renditechancen variabel festlegen – das sorgt für noch bessere Renditechancen.

STARKES GARANTIELEVEL PLUS ATTRAKTIVE FONDSAUSWAHL

Kunden erhalten eine Beitragsgarantie von mindestens 60 Prozent, wenn die Garantievoraussetzungen zum Rentenbeginn erfüllt sind. Den gewählten Garantieanteil ergänzen sie nach Wunsch mit einer freien Fondsauswahl. Dies steht bei Zustimmung des Arbeitgebers allen im Vertrag Versicherten offen. Für den Garantieanteil steht für Anlagedauern ab 12 Jahren (Einmalbeitrag 10 Jahre) der



bewährte Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds mit seinen endfälligen Garantien zur Verfügung.

Alternative: Das Automatische Portfolio-Management (APM Serie bAV) für Anlagedauern von 5-11 Jahren (Einzelbeitrag 5-9 Jahre). Wichtig: Damit legen Kunden schon zu Beginn des Vertrags das Garantieniveau fest – es kann nicht mehr reduziert werden. Dazu kombinieren die Kunden auf Wunsch aus über 60 Einzelfonds verschiedener Anlageklassen und Schwerpunkte. Die Einzelfondsauswahl können sie jederzeit ändern und auch in den Garantieanteil umschichten: Beim UWP-Fonds und laufendem Beitrag geht dies bis 12 Jahre vor dem Rentenbeginn, beim APM (Serie bAV) bis 5 Jahre davor. Den UWP-Fonds kann man mit 30 Fonds ergänzen, das APM (Serie bAV) mit 20.

Wer von den neuen Renditechancen profitieren und professionell verwaltet investieren möchte, kann zum Beispiel die Senta Active Multi-Asset-(SAMA)-Fonds nutzen.

Die vermögensverwaltenden Fonds mit Volatilitätssteuerung sind in drei Risikoprofilen mit jeweils unterschiedlichem Sachwertanteil erhältlich. Je nach gewähltem Profil reduziert die Volatilitätssteuerung Risiken und sorgt für ein Investment nach Anlagementalität. Das chancenorientierte Profil enthält 70-90 Prozent Aktien. Neben klassischen Assetklassen wie Aktien und Anleihen spielen in den SAMA-Fonds auch alternative Investments wie Immobilien, Infrastruktur oder Private Equity eine Rolle. Dies sorgt für zusätzliche Diversifikation und Renditechancen jenseits der klassischen Märkte.

Weitere Extras: Canada Life hat die Treueboni des bAV-Tarifs überarbeitet. Bei laufenden Beiträgen gibt es nun in Summe je nach Laufzeit 2,0 bis 3,0 Prozent höhere Rententreueboni.

Canada Life

#digital

Alte Leipziger Versicherung AG: Mit #digitAL-Produkten neue Chancen im Gewerbemarkt nutzen

Der Markt für gewerbliche Versicherungen verändert sich rasant. Während Kundinnen und Kunden im Privatbereich schon lange auf digitale Lösungen setzen, holen nun auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf. Für Maklerinnen und Makler bedeutet das: Wer seinen Gewerbekunden einfache, transparente und schnell verfügbare Produkte anbietet, verschafft sich klare Wettbewerbsvorteile. Genau hier setzt die neue Produktlinie **#digitAL** der Alte Leipziger Versicherung AG an – und eröffnet Ihnen attraktive Chancen im KMU-Geschäft.

Einfach, schlank, digital: Die neue Produktgeneration

Die Bezeichnung #digitAL ist Programm. Mit dieser Produktlinie bietet die Alte Leipziger standardisierte und kostengünstige Gewerbeversicherungen mit vordefinierten Deckungen. Der Abschluss erfolgt schnell, unkompliziert und vollständig digital – entweder im hauseigenen OnlineRechner auf www.al-rechner.de oder über Vergleichsplattformen, zunächst bei Thinksurance.

Das Besondere: Dank Dunkelverarbeitung können Sie Anträge direkt und abschließend platzieren, ohne dass zusätzliche Bearbeitungsschritte nötig sind. Für Sie bedeutet das: weniger Verwaltungsaufwand, eine unmittelbare Policierung und mehr Zeit für Beratung und Akquise.

„Damit bieten wir digitale End-to-End-Prozesse, sind in der Verwaltung einfacher und schlanker. Mit den #digitAL-Gewerbeprodukten steigert die Alte Leipziger ihre wettbewerbsfähige Sichtbarkeit auf den Vergleichsplattformen und erleichtert so die Zeichnung kleinerer Unternehmen“,

erläutert Vorstand **Kai Waldmann**.

Passend für die Bedürfnisse kleiner Unternehmen

Mit den neuen #digitAL-Produkten erhalten Sie als Maklerin oder Makler ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis, das Sie überzeugend im Kundengespräch einsetzen können.

Die neuen Tarife sind speziell für **Kleinunternehmen** konzipiert – also für Betriebe mit weniger als zehn Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von unter zwei Millionen Euro.

Besonders interessant sind die Produkte für Branchen, in denen das Geschäft nah am privaten Konsum ist: etwa für Friseursalons, Bäckereien, kleinere Hotels, Gastronomiebetriebe oder Bauhandwerker. Diese Betriebe suchen nach klaren, fertigen Lösungen – und genau hier punkten die #digitAL-Produkte mit standardisierten, leicht verständlichen Leistungen.

Die Erfahrung zeigt: Kundinnen und Kunden in diesem Segment haben ein „privatnahes“ Kaufverhalten. Sie erwarten schnelle Antworten, einfache Polisen und eine unkomplizierte Abwicklung – ähnlich wie im Privatkundengeschäft.

Mit #digitAL können Sie diesen Erwartungen gerecht werden. Damit unterstreicht die Alte Leipziger nicht nur ihre strategische Ausrichtung, sondern auch ihr Ziel, Maklerinnen und Makler bestmöglich in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen.

Ihr Nutzen als Vermittlerin oder Vermittler

Mit den #digitAL-Produkten profitieren Sie gleich mehrfach:

- Schlanke Antragsstrecke: Digitale Prozesse vereinfachen den Abschluss und reduzieren den Abstimmungsaufwand spürbar.
- Schnellere Abschlüsse: Dank Dunkelverarbeitung entfallen Wartezeiten, Polisen können unmittelbar erstellt werden.
- Starkes Preis-Leistungs-Verhältnis: Ein attraktives Argument im Gespräch mit Ihren Gewerbekunden.
- So gewinnen Sie wertvolle Zeit für das, was wirklich zählt: persönliche Beratung, Kundenbindung und den Ausbau Ihres Geschäfts.

Mehr erfahren

Die neue Produktlinie #digitAL ist ein weiterer Schritt in Richtung Digitalisierung und Vereinfachung – und ein klares Signal für die Zukunft des Gewerbegebiets. Nutzen Sie die Chance, sich mit schlanken Prozessen, wettbewerbsfähigen Konditionen und starken Produkten an die Spitze des Marktes zu setzen.

Mehr Informationen zu den
neuen **#digitAL-Produkten**
finden Sie im Vermittlerportal.

Alte Leipziger



Die Condor BU zählt bereits seit vielen Jahren zu einer der besten Berufsunfähigkeitsversicherungen am deutschen Markt. Ab sofort kommt sie nun direkt von einem der größten Lebensversicherer Deutschlands – der R+V Lebensversicherung AG. Lernen Sie unsere neuen Pro-Tarife classic pro, comfort pro und premium pro kennen, und schauen Sie sich die Verbesserungen an:

Gezielte PROduktverbesserungen

- Keine absolute Obergrenze mehr bei der Nachversicherungsgarantie
- Überprüfung des Beitrags (BG-Check) nach 5 Jahren – und das ohne Ereignis und ohne erneute Risikoprüfung!
- Neue Tarifkalkulation – insbesondere IT-Berufe, Ingenieure und Studenten profitieren von Prämienreduzierungen!

Neuer PROzess bei der Antragsstellung

- Neue Antragsstrecke
- Zeitersparnis und Vereinfachung im Falle eines Risikozuschlags bei der Risikovoranfrage

Unverwechselbares PROfil

- Flexible und optimale Absicherung für nahezu alle Lebenswege denn wer weiß schon, wie das Berufsleben einmal verlaufen wird?

Weitere Informationen zu unseren neuen PRO-Tarifen finden Sie auch unter www.makler-leuchttuerme.de/BU und im Maklerportal.



Produkte mit Rechtsträger R+V

Bereits im letzten Jahr ist das bAV-Produkt „Congenial bAV Smart+Easy“ mit dem Rechtsträger R+V sehr erfolgreich im Maklermarkt eingeführt worden. Nun folgt auch die neue Condor BU als zweites Produkt für Makler von einem der größten Lebensversicherer Deutschlands.

>> Fragen?

Ihr Makler-Account-Manager Daniel Kastenholz freut sich auf Ihren Anruf unter 0151 26415339 oder eine Nachricht an Daniel.Kastenholz@condor-versicherungen.de. Oder wenden Sie sich ans Makler-Service-Center unter 040 5701 9999-1.

Condor



Die Fondsrente: eine **smart**e Lösung.

Unsere neue Fondsrente kombiniert einfach **smart** die Dynamik eines Fondsdepots mit den Vorteilen einer Rentenversicherung. Dabei bietet Sie Ihren Kundinnen und Kunden alle Freiheiten für einen lebensbegleitenden Vermögensaufbau.

Mehr Information zur Fondsrente
finden Sie hier:



BarmeniaGothaer Finanzholding AG
Marco Seldis
Key-Account Manager Personen
0160 90818645
marco.seldis@gothaer.de
www.partner.gothaer.de
www.maklerservice.de

Risikoträger
Gothaer Lebensversicherung AG



Das Parkkonto – Flexibel anlegen, sicher profitieren!

In Zeiten volatiler Märkte und anhaltend niedriger Zinsen sehnen sich viele Kunden nach einer sicheren, flexiblen und zugleich renditestarken Lösung für ihr Kapital. Genau hier setzt das Parkkonto der Gothaer Lebensversicherung AG an: Es verbindet die Stabilität einer bewährten Rentenversicherung mit der Flexibilität einer modernen Geldanlage – und schafft so eine attraktive Zwischenlösung für Kapital, das weder brachliegen noch langfristig gebunden sein soll.

Sicherheit trifft Flexibilität – eine Lösung für jede Lebensphase

Ob zur Wiederanlage frei werdender Gelder, zur Überbrückung bis zum Renteneintritt oder als Zwischenstopp vor einer geplanten Kapitalumschichtung – das Parkkonto bietet zahlreiche Einsatzmöglichkeiten. Kunden profitieren von maximaler Gestaltungsfreiheit:

- Anlagebeträge bis 999.999 Euro möglich
- Flexible Zuzahlungen und Entnahmen monatlich möglich
- Keine Stornoabschläge bei Teilauszahlungen
- Auch bei unterjähriger Kündigung immer im Gewinn – dank monatlicher Zuteilung der Rendite und Kosten

Diese Flexibilität eröffnet Ihnen als Makler die Möglichkeit, auf unterschiedlichste Kundensituationen individuell einzugehen – egal, ob Liquiditätsreserven geparkt oder bestehende Verträge übergangsweise angelegt werden sollen.

Attraktive Rendite mit Zinseszinseffekt

Ab dem 01.10.2025 bietet das Parkkonto eine Rendite von 2,3 Prozent p. a. nach Kosten – und das bei voller Transparenz durch eine quartalsweise Zinsdeklaration. Der besondere Clou: Die Besteuerung der Erträge erfolgt erst bei Auszahlung oder Ende der Ansparphase. Dadurch profitieren Ihre Kunden zusätzlich vom Zinseszinseffekt, der die Rendite langfristig spürbar erhöht.

Tipp für die Beratung: Durch die Rückdatierungsmöglichkeit auf den 1. des laufenden Monats lässt sich die Rendite für den vollen Monat sichern – ein attraktiver Zusatznutzen für Kunden, die vorausschauend handeln möchten.

Flexibel bleiben – auch im Rentenalter

Ein weiterer Pluspunkt: Das Parkkonto bleibt selbst während des Rentenbezugs flexibel. Auszahlungen sind ab 1.000 Euro bis hin zum gesamten Guthaben monatlich möglich, und auch während der Rentengarantiezeit kann Kapital entnommen werden. Damit vereint das Produkt die Vorteile klassischer Sicherheit mit der Freiheit, über das eigene Vermögen jederzeit verfügen zu können.

Steuerliche Vorteile inklusive

Neben den Ertragschancen überzeugt das Parkkonto auch steuerlich. Wird das Kapital als Rente ausgezahlt, profitieren Kunden von der günstigen Ertragsanteilbesteuerung. Zudem fällt bereits nach einem Jahr ein Schlussgewinnanteil auf das Verrentungskapital an – ein zusätzlicher Renditebaustein, der das Angebot abrundet.

Ihre Vorteile als Makler auf einen Blick

- 2,3 Prozent p. a. Rendite (nach Kosten)
- Zinseszinseffekt durch Steuerstundung
- Volle Flexibilität bei Zuzahlungen und Entnahmen
- Keine Stornoabschläge bei Teilauszahlungen
- Monatliche Gewinnzuteilung und Kostenverrechnung
- Option auf lebenslange Rente mit steuerlichem Vorteil
- Attraktive Lösung für Kunden mit kurzfristigem Anlagebedarf

Fazit:

Mehrwert für Ihre Beratung – Zufriedenheit für Ihre Kunden

Mit dem Parkkonto haben Sie als Versicherungsmakler ein starkes Instrument in der Hand, um Ihren Kunden Sicherheit, Rendite und Flexibilität in einem Produkt zu bieten. Es eignet sich ideal für Beratungsgespräche rund um Kapitalerhalt, Übergangslösungen oder als flexibler Baustein in der Altersvorsorgeplanung. Ein Angebot, das Vertrauen schafft – und das Potenzial hat, langfristige Kundenbindungen zu festigen.

Gothaer

Marco Seldis | Key-Account Manager Personen
0160 90818645 |marco.seldis@gothaer.de
www.partner.gothaer.de | www.maklerservice.de

Für alles, **was das Leben bringt**

Mit der Risikoleben- und der Berufsunfähigkeitsversicherung bieten die Biometrie-Experten der Dialog Lebensversicherungs-AG top Produkte, die Ihren Kunden die Freiheit gibt, unbeschwert nach vorne zu blicken. Aktuell haben wir unsere Tarife für Sie angepasst.

Warum mehr zahlen, wenn es jetzt auch günstiger geht!

Noch nie waren wir in der RLV so attraktiv: mehr Leistung, mehr Berufsgruppen, weniger Beitrag. So holen Ihre Kunden das Maximum aus ihrer Absicherung.

Weitere Neuerungen bei der **Risikolebensversicherung** haben wir hier für Sie dargestellt:

- **Der RLV-Kurzantrag kann ab sofort bei noch mehr Anlässen genutzt werden:**

RLV-Kurzantrag bei Immobilienfinanzierung, Praxisgründung, Geburt eines Kindes und junge Kunden bis Eintrittsalter 35 und weiteren Anlässen.

- **Verdoppelung des vorläufigen Versicherungsschutzes**

- **Aus Basic wird Classic**

Der neue Name soll unserem leistungsstarken Tarif gerecht werden.

- **Anpassung der Berufsgruppensystematik**

Wir bieten Ihren Kunden eine verbesserte Preispositionierung an, vor allem in:

- Gesundheits- und Sozialwesen
- Technik, IT und Ingenieurwesen
- Bildung und Wissenschaft
- Wirtschaft, Verwaltung und Management

Auch bei der **Berufsunfähigkeitsversicherung** gibt es viele attraktive Neuerungen, u.a.:

- **Einführung der Karrieregarantie**

Rentenerhöhung bei Gehaltssteigerung bis zu 6.000 EUR - bis zu 7.500 EUR bei Kammerberufen

- **Optimierung der Nachversicherungsgarantie**

- BU-Rente jetzt bis zu 4.000 EUR (mit ärztlichem Zeugnis sogar bis zu 5.000 EUR)
- Neues Nachversicherungseignis: Erhalt von Prokura.



Vertrauen Sie auf die Biometrie-Experten der Dialog und sichern Sie Ihren Kunden den attraktiven Schutz der Dialog!

Dialog



Ich will das
Beste.
Auch für meine
Gesundheit.



Mehr Infos unter
axa-makler.de

GesundExtra. Die neue private
Krankenversicherung von AXA.
Extra stark. Extra flexibel. Extra fair.

Know You Can

VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.:

Ausgezeichnete Lösungen für die betriebliche Altersversorgung

Ob Altersversorgung, Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung: Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. bietet Ihnen ausgezeichnete bAV-Lösungen für Ihre Kunden.

■ **FONDS MODERN und FONDS MODERN KOMFORT**

Die innovative Fondspolice vereint Renditechancen mit modernen Garantien. Mit bis zu 100 Prozent Fondsquote und einer Beitragsgarantie von 50 bis 80 Prozent. Mit individueller Fondsauswahl oder ganz einfach mit gemanagtem Portfolio.

■ **KLASSIK MODERN und KLASSIK MODERN KOMFORT**

Eine klassische Rentenversicherung mit der Chance auf mehr Rendite. Entweder als Indexpolice oder mit sicherer Zinsgutschrift.

■ **FONDS PUR**

Ob sicherheits- oder chancenorientiert: Für diese Fondspolice steht ein umfangreiches Fondsangebot zur Auswahl.

■ **BU MODERN**

Die Fünf-Sterne-Berufsunfähigkeitsversicherung BU MODERN begleitet Ihre Kunden ein ganzes Berufsleben lang. Mit einem starken Bedingungswerk, Top-Prämien und Leistung, die ankommt.

■ **Erwerbsunfähigkeitsversicherung**

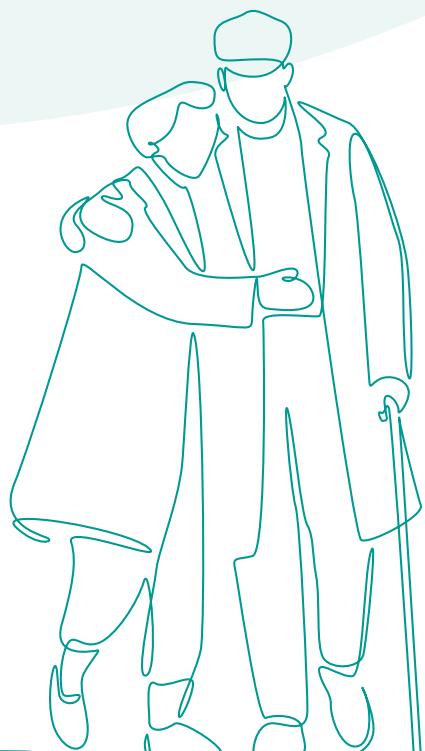
Fängt die finanziellen Folgen einer Erwerbsunfähigkeit ab. Sie kommt auch in Frage, wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht möglich ist.

■ **EXISTENZ**

Die Grundfähigkeitsversicherung leistet bei Verlust der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit – zu wirklich günstigen Beiträgen.

■ **SECUNDA Unterstützungskasse**

So sind auch Gesellschafter-Geschäftsführer optimal abgesichert. Mit unbegrenzter Versorgungshöhe und attraktiven Steuervorteilen.



>> Unsere Experten unterstützen Sie beim Kunden vor Ort



Karsten Albrink
Tel. 0231/5433-4217



Robert Dickner
Tel. 0231/5433-538

**JETZT
INFORMIEREN:**
bav.volkswohl-bund.de/

VOLKSWOHL BUND

IHRE INVESTITION HAT SICH AUSGEZAHLT

SO SETZEN WIR IHR FEEDBACK IM BEREICH KAPITALANLAGEN UM

Jede gute Investition braucht solide Daten – und genau die haben Sie uns geliefert. Im Frühjahr haben Sie in unsere Umfrage investiert: Ihre Zeit, Ihre Erfahrung, Ihre ehrliche Einschätzung. Jetzt zahlt sich diese Investition aus. Die Auswertung liegt vor, und sie zeigt uns kristallklar, wo wir ansetzen müssen. Wie bei einem gut diversifizierten Portfolio haben wir verschiedene Stellschrauben identifiziert – von Prozessoptimierung bis zu neuen Vermittlungsmodellen. Die ersten Positionen sind bereits aufgebaut: Eine Pilotgruppe arbeitet an konkreten Lösungen. Lesen Sie, welche Rendite Ihr Feedback abwirft.

DIE BESTANDSAUFAHME – IHR „PORTFOLIO“ IM ÜBERBLICK

Über 70 Prozent von Ihnen sind mit §34f-Lizenz unterwegs und managen Ihr Investmentgeschäft überwiegend in Eigenregie.

UMFRAGE IN ZAHLEN

- 70,3 % mit §34f-Lizenz
- 0,2 Neuverträge/Monat
- 50 % der Abwicklung über eigene Zulassung
- 25 % über Vermögensverwaltungen
- 25 % über Fondspolicen

kompetenz ist das Fundament – stabil und tragfähig.

Rund ein Viertel setzt auf externe Partner – Vermögensverwaltungen oder Fondspolicen als strategische Bausteine. Das Ergebnis? Sie sind gut aufgestellt und erzielen mit durchschnittlich zwei Neuabschlüssen pro Monat solide, kontinuierliche Erträge. Ihre Beratungs-

Doch jede Anlage hat auch ihre Nebenkosten.

In Ihrem Fall:

administrative Lasten, die Rendite kosten. Compliance-Aufwand, Dokumentationspflichten und Verwaltungsschleifen binden Kapazitäten, die Sie lieber in Kundenberatung investieren würden. Ihr Wunsch nach Entlastung ist eindeutig: Prozesse verschlanken, bewährte Musterportfolios als Blaupause nutzen und unkomplizierten Zugang zu erstklassigen Vermögensverwaltungen erhalten – das sind die Stellhebel für mehr Ertrag bei weniger Aufwand.

VOM PORTFOLIO ZUR PRAXIS

Wie wir gemeinsam das Fundament für erfolgreiches Investmentgeschäft legen.

Auch bei den Partnern ohne §34f-Lizenz liegt ungenutztes Potenzial: Rund 50 Prozent ihrer Kunden zeigen Interesse an Kapitalanlagen. Diese Nachfrage ist wie ein brachliegendes Asset – es wartet nur darauf, aktiviert zu werden. Was fehlt? Einfache, rechtssichere Wege zur Vermittlung, ohne selbst in eine Lizenz investieren zu müssen. Produkte wie Fonds-Vermögensverwaltungen und ETF-Sparpläne sind hier die nachgefragten Anlageklassen.

MARKTUMFELD – WARUM JETZT DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST

Die Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt haben sich grundlegend verändert. Klassische Sparprodukte werfen kaum noch Rendite/Zinsen ab, während moderne Investmentlösungen – von nachhaltigen Fonds über ETF-Strategien bis zu digitalen Vermögensverwaltungen – Höchststände bei der Nachfrage verzeichnen. Ihre Kunden suchen Inflationsschutz, Vermögensaufbau und Rendite. Sie als Berater sind der entscheidende Zugang zu diesen Märkten. Gleichzeitig steigt die Volatilität der Anforderungen: Regulierung wird komplexer, die Produktpalette breiter, digitale Transparenz zur Pflicht. Wer hier nicht mit effizienten Strukturen und starken Partnern arbeitet, verliert an Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb ist es jetzt Zeit, in die richtigen Werkzeuge und Prozesse zu investieren – für nachhaltige Erträge statt kurzfristiger Einzelerfolge.

UNSERE STRATEGIE – WIE WIR IHR KAPITAL ARBEITEN LASSEN

Ihre Rückmeldungen waren mehr als Input – sie waren unser Anlageuniversum für die kommenden Monate. Wir haben eine Pilotgruppe aus erfahrenen Partnern und unserem Team Vermögen zusammengestellt. Das Kick-off ist erfolgt, die Strategie steht. Unser Ziel: Lösungen mit messbarer Wertschöpfung, die Ihr Geschäft skalierbar und gleichzeitig effizienter machen.

FÜR LIZENZINHABER – OPTIMIERUNG DER KOSTENQUOTE:

- Verwaltungskosten senken: Digitale, schlanke Prozesse reduzieren den administrativen Aufwand radikal – mehr Zeit für wertschöpfende Beratung.
- Bewährte Bausteine nutzen: Fertige Musterportfolios und zentraler Zugang zu leistungsstarken Vermögensverwaltungen – wie ein ETF für Ihre Arbeitsprozesse: breit aufgestellt, kostengünstig, effizient.
- Spezialisierung als Alpha-Faktor: Statt Basiswissen bieten wir gezielte Tiefenschulungen – für Nischen, in denen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen können.

FÜR VERMITTLER OHNE LIZENZ – ZUGANG ZU NEUEN ANLAGEKLASSEN:

- Co-Investment-Modelle: Rechtssichere Kooperationsstrukturen ermöglichen Ihnen Teilhabe am Investmentgeschäft – ohne eigene Lizenz, mit klaren Spielregeln.
- Fokus auf liquide Assets: Einstieg über stark nachgefragte Produkte wie Fonds-VV und ETF-Sparpläne – bewährt, transparent, kundennah.
- Sales-Toolkit: Gesprächsleitfäden und Argumentationshilfen als Grundausstattung – damit Sie sicher in Kundengespräche investieren können.

DER INVESTMENTBEIRAT IN AKTION

Die Pilotgruppe ist unser Think Tank aus erfahrenen Partnern und dem Team Vermögen. Gemeinsam entwickeln wir praxistaugliche Lösungen, testen neue Prozesse und Tools und sorgen dafür, dass Innovationen wirklich Mehrwert generieren.

Ihr Vorteil: Early Access zu neuen Angeboten, direkter Einfluss auf die Entwicklung und Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe – eine Investition, die sich auszahlt.

DIE „DIVIDENDE“ IHRER TEILNAHME – LANGFRISTIG UND NACHHALTIG

Diese Umfrage war keine kurzfristige Spekulation, sondern eine strategische Investition in die Zukunft unseres gemeinsamen Geschäfts. Die Ergebnisse sind das Fundament, auf dem wir jetzt aufbauen. Die Pilotgruppe ist unser aktives Management-Team – sie sorgt dafür, dass Ihre Bedürfnisse in konkrete Lösungen übersetzt werden. Das Investmentgeschäft bietet enormes Wachstumspotenzial – für Sie, für Ihre Kunden, für uns alle. Wir machen es einfacher, planbarer und ertragreicher. Bleiben Sie investiert, bringen Sie sich ein, und profitieren Sie von den Lösungen, die wir gerade für Sie entwickeln.

Fragen, Ideen oder Interesse an der Pilotgruppe? Ihr Team Vermögen der [pma:] ist Ihr Ansprechpartner – lassen Sie uns gemeinsam Rendite erzielen.

INVESTIEREN SIE IN DIE ZUKUNFT!

Werden Sie Teil unserer Pilotgruppe – und gestalten Sie aktiv mit! Ihr Return: Sie erhalten exklusiven Zugriff auf neue Tools und einen direkten Draht zum Team Vermögen. Kontakt: Klaus Ummen kummen@pma.de

FONDSVERMÖGENS VERWALTUNG

einfach investieren,
professionell begleitet

Der rote Faden – warum alles
irgendwie zusammengehört

Kurzfristige Wünsche.
Mittelfristige Pläne.
Langfristige Träume.

Finanzentscheidungen folgen selten nur Zahlen – sie folgen
Gefühlen: Sicherheit, Freiheit, Entlastung, Zukunft. Genau des-
halb braucht moderne Beratung unterschiedliche Bausteine.

Fonds bieten maximale Flexibilität.

Fondsvermögensverwaltungen verbinden beides – professio-
nell gemanagt und ideal für mittlere bis längere Ziele.

Fondspolicen schaffen langfristige Sicherheit und steuerliche
Vorteile.

Gemeinsam bilden sie einen Dreiklang, der Menschen dort ab-
holt, wo sie stehen – und dorthin begleitet, wo sie hinwollen.

Wer Menschen berät, weiß: Ihre Ziele folgen selten einer klaren Linie. Manche wollen Sicherheit. Andere Freiheit. Manche möchten gestalten, manche wollen einfach wissen, dass jemand für sie mitdenkt. Genau deshalb braucht moderne Beratung unterschiedliche Bausteine – für kurzfristige Wünsche, mittelfristige Pläne und langfristige Träume. Fonds-Vermögensverwaltungen schließen die Lücke zwischen Vorsorge und Liquidität. Sie verbinden professionelle Begleitung mit emotionaler Entlastung: Wer seine Zukunft gestalten möchte, ohne sich täglich mit Märkten zu beschäftigen, findet hier genau die richtige Mischung aus Kontrolle und Gelassenheit. Nach Fondspolicen und Depots (auf S. 50) vervollständigen Fonds-VVs damit den Dreiklang moderner Finanzberatung – und geben Kundinnen und Kunden das Gefühl, rundum gut begleitet zu sein. Hier beantworten wir die wichtigsten Fragen dazu.

FAQ

Was Sie über Fondsvermögensverwaltungen wissen sollten:

1. Was genau ist eine Fondsvermögensverwaltung (Fonds-VV)?

Eine Fonds-VV ist eine professionelle, flexibel gemanagte Anlagelösung. Ein Vermögensverwalter übernimmt die Zusammensetzung und laufende Anpassung des Fondsportfolios – passend zum Anlageziel des Kunden.

Beraterhinweis: Ideal für Kundinnen und Kunden, die „etwas tun wollen“, aber nicht täglich den Markt beobachten möchten.

2. Brauche ich als Berater besondere Kenntnisse oder eine Speziallizenz?

Nein. Die Genehmigung nach §34d GewO reicht aus. Der Vermögensverwalter trifft die Anlageentscheidungen und trägt die Haftung.

Gut zu wissen: Sie müssen kein Fondsprofi sein.

Ihre Aufgabe bleibt die Zielklärung – die Umsetzung übernimmt der Verwalter.

3. Warum eignen sich Fonds-VVs besonders für mittelfristige Ziele?

Weil sie flexibel sind: Einmalanlage, Sparplan, Zuzahlung, Entnahme, Pause – alles ist möglich. Gleichzeitig bieten sie mehr Renditechancen als Tages- oder Festgeld.

Tipp: Fonds-VVs funktionieren auch langfristig sehr gut – sie sind nicht nur ein Zwischenweg.



FONDS-VV AUF EINEN BLICK

- Ab 50 € monatlich oder 400 € Einmalanlage
- Professionelles Management
- Haftung beim Vermögensverwalter
- Flexibel für Einzahlungen & Entnahmen
- Ideal für mittlere bis lange Anlagehorizonte

4. Welche Vorteile bieten Fonds-VVs meinen Kunden?

- Professionelle Verwaltung
- Flexible Anpassungen
- Attraktive Chancen über der Inflation
- Klarer Rahmen ohne tägliche Entscheidungen
- Breiter Einsatz: Bildung, Immobiliennebenkosten, Liquiditätspuffer, Vermögensaufbau

5. Wie profitieren Berater von Fonds-VVs?

- Neue Ertragsquellen durch Vermögensverwaltungsentgelte
- Wiederkehrende, stabile Einnahmen
- Kein Mehraufwand durch tägliche Betreuung
- Unabhängig von Provisionsverboten
- Beraternutzen kompakt:
- Fonds-VVs schaffen Bestandsaufbau – ohne zusätzliche Haftung.

6. Welche Risiken gibt es?

Wie bei jeder Geldanlage können Kursschwankungen auftreten. Garantien gibt es nicht – aber der Verwalter steuert Risiken aktiv.

7. Wie sieht die Haftung aus?

Die Haftung liegt vollständig beim Vermögensverwalter – nicht beim Berater.

8. Sind Fonds-VVs auch für kleine Beträge geeignet?

- Ja. Bei [pma:] bereits ab
- 50 Euro monatlich oder
 - 400 Euro Einmalanlage.

9. Wo bekomme ich weitere Informationen?

Ihr Team Vermögen bei [pma:] steht Ihnen mit Unterlagen, Strategien und Begleitung für Kundengespräche zur Verfügung.

Sie möchten eine passende Strategie für einen konkreten Kundenfall finden? Oder suchen Unterlagen für Ihr nächstes Gespräch? Dann sprechen Sie uns an – wir unterstützen Sie gern persönlich!

Was mache ich damit als Berater?

1 Ziele besser sortieren

Nutzen Sie die drei Bausteine, um Kundenbedürfnisse präzise zuordnen zu können.

2 Entscheidungsstress reduzieren

Viele Kunden wissen nicht, was sie wollen – aber sehr genau, was sie nicht möchten. Mit diesem Modell geben Sie Orientierung ohne Überforderung.

3 Ganzheitlich beraten

Alle drei Bausteine schaffen ein strukturiertes Portfolio: Liquidität, Vermögensaufbau & Vorsorge. Beratung wird dadurch runder und nachvollziehbarer.

4 Mehr Wert ohne Mehraufwand

Fondspolicen: steuerlich stark.

Fonds: flexibel.

Fonds-VVs: professionell gemanagt.

5 Klare Kundennutzen verkaufen sich leichter

Ein Modell, das Kunden sich merken können, stärkt Vertrauen – und erleichtert jedes Gespräch

DER GEPFLEGTE RAUSCH

PASSION FRUIT SOBER HIGHBALL

- 3 Passionsfrüchte (Fruchtfleisch)
- 30ml Zitronensaft
- 15ml Honigsirup
- Seedlip Garden (oder andere alkoholfreie Spirituose)
- Sodawasser
- Thymian

*Shaken, über Eis, mit Soda auffüllen.
Wer hier nicht an Sommer denkt,
hat keine Fantasie.*



Von Mock-Tails und echten Genüssen

Stellen Sie sich vor: Silvesterparty, Mitternacht naht, alle stoßen an – und Sie nippen an etwas, das aussieht wie ein Premium-Gin-Tonic, schmeckt wie eine Offenbarung, aber Sie werden morgen trotzdem vor 6 Uhr joggen gehen können. Willkommen in der Welt der Mocktails, wo der einzige Kater der ist, der durchs Wohnzimmer streift.

2025 ▶

– Mocktail –

Das Wort klingt erst mal nach billiger Imitation, oder? Als würde man mit Plastikbesteck Kaviar essen. Tatsächlich ist es ein charmantes Wortspiel: "to mock" (ver-spotten, nachahmen) trifft auf "cocktail". Aber Moment – wer hier wen verspottet, ist längst nicht mehr so klar. Denn während der klassische Cocktail am nächsten Morgen zurückslägt, lacht der Mocktail diskret in sein randvolles Glas.

Und genau darum geht es. Die „Abschaffung“ des Leidens. Leiden steckt nämlich auch hinter Leidenschaft und/oder der Passion (siehe unser Artikel auf S. 14 – 16 Wortbedeutung). Aber glücklicherweise ist der bewusste Verzicht auf Alkohol kein Märtyrertum, sondern pure Lebenskunst.

Echter Genuss braucht Bewusstsein. Wer am dritten Glas nicht mehr schmeckt, was er trinkt, hat den Punkt verpasst. Wer die Kontrolle behält, schärft die Sinne: Plötzlich schmeckt man die Zitronenver-

bene im Drink, riecht den Rosmarinzweig, spürt die Kohlensäure auf der Zunge. Das Leiden fällt weg – die Leidenschaft bleibt. Oder entsteht erst richtig.

Und damit Sie, wenn das Thema „noble Nüchternheit“ zur Sprache kommt mitreden können, haben wir hier die wichtigsten Begriffe für alle, die bewusst auf den Rausch aber nicht den Genuss verzichten:

– Virgin Drinks –

Klingt nach Jungfernreise, und irgendwie ist es das auch: Die unberührte Version bekannter Cocktails. Eine Virgin Piña Colada hat noch nie ein Rumfass von innen gesehen, schwört aber Stein und Bein, trotzdem Urlaub im Glas zu sein.

– Sober Lemonade –

Hier wird's philosophisch. "Sober" heißt nüchtern, aber auch besonnen, vernünftig. Diese Limonaden sind die Therapeuten unter den Getränken: Sie hören zu (durch komplexe Aromen), urteilen nicht

(null Alkohol) und Sie können ihnen alles anvertrauen (weil Sie sich morgen noch erinnern).

– Dry January –

Der britische Export-Schlager nach den Beatles. Einen Monat lang kein Alkohol, direkt nach den Feiertagen, wenn die Leber im Chor "Bitte nicht schon wieder" singt. Erfunden von der Organisation Alcohol Change UK, hat sich dieser Trend zu einer Art spiritueller Detox entwickelt. Tausende schwören darauf, dass ihr Februar deutlich heller leuchtet, wenn der Januar trocken war.

– Mindful Drinking –

Die Achtsamkeitsbewegung hat auch die Bar erobert. Es geht nicht ums komplette Weglassen, sondern ums bewusste Entscheiden. Jedes Glas eine Überlegung wert. Klingt anstrengend? Ist aber das Gegenteil von Leiden – es ist die Kunst, die Kontrolle zu behalten, ohne auf Genuss zu verzichten.

FUN FACTS!

Wer jetzt noch nicht genug Wissen „konsumiert“ hat, der liest einfach weiter und bereitet sich schon einmal auf die eingangs erwähnte Silvesterparty vor. Oder wie hieß es in einer Spielshow noch so schön? Es folgt: Unnnützes Wissen für 500?

- **Seedlip**, die erste destillierte alkoholfreie Spirituose, wurde 2015 in England erfunden. Der Gründer Ben Branson ließ sich von einem Kräuterbuch aus dem 17. Jahrhundert inspirieren. Das Zeug kostet mehr als mancher Gin – und schmeckt auch so.
- In den USA boomt der "Sober Curious"-Trend so sehr, dass es inzwischen **alkoholfreie Bars** gibt. "Sans Bar" in Austin, Texas, serviert nur Null-Prozent-Getränke. Die Warteliste ist länger als bei manchem Sterne-Restaurant.
- Der "**Shirley Temple**" – benannt nach dem Kinderstar der 1930er – war einer der ersten berühmten Mocktails. Grenadine, Ginger Ale, eine Kirsche. Die heute erwachsene Shirley gab zu, ihn nie gemocht zu haben. Können Sie behalten.
- **Aperitivo-Kultur** ohne Alkohol? Geht! In Italien trinkt man zunehmend alkoholfreie Bittergetränke. "Sanbitterè" war seiner Zeit voraus – ist seit den 60ern auf dem Markt und schmeckt, als hätte jemand einen Sonnenuntergang eingelegt.
- Die **komplexesten Geschmäcker** entstehen oft durch Fermentation, nicht durch Alkohol. Kombucha, Wasserkefir, fermentierte Säfte – sie alle bieten Tiefe und Komplexität, die kein Wodka dieser Welt hinkriegt.

Nun aber genug der Theorie, jetzt geht's an die Praxis. Damit Ihre Silvesterparty (oder jeder andere Anlass, an dem Sie mit klarem Kopf glänzen wollen) auch geschmacklich zum Highlight wird, haben wir fünf Mocktails kreiert, die so gut sind, dass selbst überzeugte Gin-Trinker neidisch werden.

WINTER WONDERLAND SPRITZ

- 100ml alkoholfreier Aperitif (z.B. Crodino oder Sanbitter)
- 100ml Prosecco (alkoholfrei)
- Spritzer Grapefruitsaft
- Rosmarinzweig, angeflammmt
- Preiselbeeren zur Deko

*Im Weinglas mit Eis servieren.
Der angeflammte Rosmarin
macht's festlich.*



THE BLUSHING MONK

- 40ml alkoholfreier Gin
- 30ml Rote-Bete-Saft
- 20ml Limettensaft
- 15ml Ingwersirup
- Basilikumblätter
- Pfeffer (wirklich!)

Shaken und durch ein Sieb in die Coupe. Der Pfeffer kitzelt die Oberlippe. Irgendwie sexy.



MIDNIGHT FOREST

- 50ml Sanddornsaft
- 20ml Birnensirup
- 10ml Zitronensaft
- 150ml Tonic Water
- Wacholderbeeren, leicht angedrückt
- Tannenzweig (essbar!)

Elegant, waldig, komplex. Schmeckt nach Winter im Glas - aber dem guten Teil davon.



DRY JANUARY DAIQUIRI

- 50ml alkoholfreier Rum (gibt's inzwischen!)
- 25ml Limettensaft
- 15ml Zuckersirup
- 3 Minzblätter

*Der Klassiker, nur ohne Reue.
Wer sagt, er schmecke nicht "echt", lügt aus Prinzip.*



Kleiner Extra-Tipp für die die Home-Bar

Die Textur zählt: Alkohol gibt "Körper". Um das zu ersetzen, arbeiten Sie mit Säften, Sirups, Kombucha oder sogar einem Schuss Aquafaba (Kichererbsenwasser – klingt verrückt, funktioniert).

Bitterstoffe sind Ihre Freunde: Angostura Bitters (enthalten minimal Alkohol, aber in homöopathischen Dosen), Wermut-Essenzen, Gentian Root – sie alle täuschen Komplexität vor, die das Gehirn normalerweise mit Alkohol verbindet.

Investieren Sie in gutes Eis: Große, klare Eiszwürfel schmelzen langsam und verwässern den Drink nicht. Es gibt Formen für Zuhause. Ihr Mocktail verdient es.

Garnieren wie ein Profi: Eine nachlässig hineingeworfene Limettenscheibe schreit "Ich bin die billige Alternative". Ein abgeschältes Zitronenöl, über der Flamme expressiert? Das ist Theater.

In diesem Sinne: Prost! Oder wie man neuerdings sagt: Cheers to clear heads and full hearts!

Geben ist Seliger als Nehmen

Weihnachten ist die Zeit des Gebens. Aber eigentlich sollte das keine Frage des Kalenders sein. Seit 2005 engagiert sich [pma:] aktiv für soziale Projekte – nicht, weil es dazugehört, sondern weil wir es können. **Und weil es richtig ist.**

Was mit Spendenläufen begann, hat sich zu einem vielschichtigen Engagement entwickelt, das weit über Geldspenden hinausgeht. Von World Vision-Patenschaften über lokale Sportförderung bis hin zu ganz praktischer Hilfe: Wir haben gelernt, dass Unterstützung viele Gesichter hat. Und dass jede Form zählt.

2005. Der erste Spendenlauf. Kolleginnen und Kollegen schnüren die Laufschuhe, Partner schließen sich an, und gemeinsam wird Geld gesammelt – nicht für uns, sondern für andere. Klinikclowns in Münster, Dunkelziffer e.V., Hände für Kinder e.V. – über die Jahre sind mehr als 25.000 Euro zusammengekommen. Erlaufen. Kilometer für Kilometer.

Was damals als spontane Idee entstand, wurde zur Tradition. Nicht, weil wir mussten. Sondern weil wir merkten: Es tut gut. Nicht nur denen, die die Spenden erhalten. Auch uns. Beim Laufen entstehen Gespräche. Beim gemeinsamen Ziel wächst Teamgeist. Und irgendwann geht es nicht mehr nur um die Spendensumme, sondern auch darum, zusammen etwas zu bewegen. Im doppelten Wortsinn.

2007 kam der nächste Schritt. Wir stellten uns eine einfache Frage: Was, wenn wir das Geld für gedruckte Weihnachtsgrüße sparen – und stattdessen dort investieren, wo es wirklich gebraucht wird? Daraus entstanden sind drei World Vision-Patenschaften in Malawi, Nicaragua und Guatemala. Nicht als einmalige Spende, sondern kontinuierliche Förderung regionaler Entwicklungprojekte. Bildung, Gesundheit, Infrastruktur – Hilfe zur Selbsthilfe, die bleibt, wenn wir längst nicht mehr aktiv sind.

Eine dieser Patenschaften – die für Eva Marilu Chavez Martin in Guatemala – endete 2013 nach sieben Jahren. Nicht, weil wir aufgehört haben zu helfen, sondern weil die Hilfe erfolgreich war. Das Projekt hatte seine Ziele erreicht. Die Bewohner übernahmen die Verantwortung selbst. Genau so soll es sein.

Heute fördern wir weiterhin drei Kinder – und wissen: Es sind nicht nur Euro, die ankommen. Es sind Perspektiven.

Vor Ort aktiv – weil auch Heimat Herzenssache ist

Globale Verantwortung ist wichtig. Aber auch die Region, in der wir leben und arbeiten, braucht Unterstützung. Deshalb engagieren wir uns in Münster – sportlich, sozial, praktisch.

Seit Jahren sponsieren wir lokale Sportveranstaltungen wie den Münster Marathon. Nicht nicht nur als Logo-Platzierung, sondern als aktive Teilnehmer. Wir laufen mit. Wir schwitzen mit. Wir feuern an.

Im September 2025 haben wir uns einer weiteren besonderen Herausforderung gestellt: Rudern gegen Krebs. In zwei Viererteams sind wir angetreten – nicht nur für den sportlichen Wettkampf, sondern für eine wirklich gute Sache. Jede Woche haben wir trainiert: Pilates, funktionelles Krafttraining, Ausdauer. Nicht, weil wir Profisportler werden wollen, sondern weil wir zeigen wollten: Gemeinsam geht mehr.

Und dann ist da noch die Kaderschmiede. Seit 2023 finanzieren wir ein Bildungs-Coaching für die Preußen Youngstars – die Nachwuchstalente des SC Preußen Münster. Fußball ist wichtig. Aber Bildung ist der Plan B, wenn die Profi-Karriere nicht klappt. Hausaufgaben-Betreuung, Nachhilfe, Lernstrategien

– in den ersten Monaten konnten die jungen Sportler ihre Noten um durchschnittlich ein bis zwei Stufen verbessern. Das ist mehr als eine Statistik. Das sind Perspektiven, die bleiben.

Aber auch das Kleine zählt

Nicht jedes Engagement braucht große Gesten. Manchmal ist es das Selbstverständliche, das den Unterschied macht. Deshalb unterstützen wir seit 2016 die Brückenteams der Palliativabteilung am UKM. Keine riesige Summe, aber verlässlich. Und wichtig.

Und dann ist da noch etwas, das wir ganz bewusst machen: Wir kaufen unsere Trockentücher und Mikrofasertücher in der Blindenwerkstatt. Nicht, weil es billiger wäre, sondern weil es richtig ist. Weil Inklusion nicht nur ein Wort auf Hochglanzbrochüren sein sollte, sondern gelebte Praxis.

Es sind diese kleinen Entscheidungen, die zeigen: Engagement beginnt im Alltag. Bei jedem Einkauf. Bei jeder Wahl, die wir treffen.

Warum wir das tun? Weil wir es können.

Das ist keine Phrase. Es ist eine Haltung.

Wir sind ein erfolgreiches Unternehmen. Wir haben gute Partner. Wir arbeiten in einer Branche, die uns gut leben lässt. Und genau deshalb haben wir die Verantwortung, etwas zurückzugeben.

Nicht aus Pflicht. Nicht fürs Image. Sondern weil es sich richtig anfühlt.

Wir haben in den letzten 20 Jahren gelernt: Geben macht nicht ärmer. Es macht reicher. Reicher an Erfahrungen, an Perspektiven, an Gemeinschaft. Wenn wir gemeinsam für Rudern gegen Krebs trainieren, stärkt das nicht nur unsere Muskeln – sondern auch unseren Teamgeist. Wenn wir sehen, wie ein Kind in Guatemala zur Schule gehen kann, weil wir eine Patenschaft übernommen haben, macht uns das demütiger. Und wenn wir lesen, dass ein Nachwuchstalent seine Noten verbessert hat, weil wir Bildung fördern, macht uns das stolz.

Das ist kein Altruismus. Das ist Pragmatismus. Wir leben in einer Welt, die nur funktioniert, wenn wir füreinander da sind. Und wer in der Position ist zu helfen, sollte helfen.

***Wir bei [pma:] haben das seit 2005 gelernt.
Und wir machen weiter. Denn Geben ist
nicht nur seliger als Nehmen – es macht
auch glücklicher.***

[pma:]

Die Kunst, mit Leidenschaft zu handeln

Seit 2004 bietet dtb rechtsanwälte strategische Rechtsberatung für Kunst und Vermögen.

Kunst entsteht aus Leidenschaft – und genau diese Leidenschaft macht sie zu etwas Besonderem: zu einem Ausdruck von Identität, zu einem emotionalen und finanziellen Wert. Doch wo Emotion auf Besitz trifft, wird Beratung wichtig. Die Kanzlei dtb rechtsanwälte begleitet Sammlerinnen und Sammler, Stiftungen und Familien dabei, Kunst mit Weitsicht zu sichern – rechtlich, steuerlich und menschlich.

Wir haben mit Bertold Schmidt-Thomé und Leon van Lee darüber gesprochen, wie man Kunst sammelt, schützt und über Generationen weitergibt – und warum Leidenschaft dabei der vielleicht klügste Ratgeber ist...

[partner:]

Kunstkauf ist oft eine Herzensentscheidung – und zugleich ein Geschäft. Worauf sollte man achten, damit Leidenschaft beim Kunstkauf nicht blind macht?

Bertold Schmidt-Thomé:

Der Kauf eines Kunstwerks ist in der Regel eine sehr persönliche Entscheidung – man sollte sich also in erster Linie von dem ansprechen lassen, was einen wirklich berührt. Wenn man jedoch viel Geld für ein Werk ausgibt, gibt es auch viele Fallstricke. Fachlichen, auch rechtlichen Rat sollte man deshalb am besten schon vor dem Kauf einholen – nicht erst, wenn etwas schiefgegangen ist.

Fehlkäufe lassen sich vermeiden, wenn Echtheit und Provenienz eines Werkes geprüft wurden oder man sich auf die Prüfung durch einen vertrauenswürdigen Händler verlassen kann. Außerdem sollte man den Angebotspreis realistisch einordnen können. Leidenschaft ist wichtig – aber sie braucht einen klaren Blick.

[partner:]

Der Wert von Kunst ist eine Frage von Markt, Moment und Emotion. Wie lässt sich dieser Wert juristisch oder steuerlich überhaupt bestimmen?

Leon van Lee:

Der Wert eines Kunstwerks lässt sich sel-

ten objektiv festlegen – er entsteht im Zusammenspiel aus Emotion, Markt und Situation. Wenn Sie ein Werk unbedingt haben wollen, sind Sie im Zweifel bereit, mehr dafür auszugeben, als es bei einem dringenden Verkauf einbringen würde. Das Steuerrecht versucht, diesen Unterschied abzubilden, indem es den sogenannten gemeinen Wert heranzieht. Dieser kann je nach Kontext stark variieren. Für die Erbschafts- oder Schenkungssteuer zählt beispielsweise der Wert, den ein Erbe bei einem hypothetischen Verkauf am Tag des Erbfalls erzielen könnte – abzüglich Transaktionskosten. So kann ein Kunstwerk mit einem Verkehrswert von 100.000 Euro steuerlich

nur mit 60.000 Euro anzusetzen sein. Wird das Werk dagegen gestiftet, richtet sich der Wert nach dem, was der Empfänger – etwa eine öffentliche Sammlung – tatsächlich erhält. Das kann auch über dem ursprünglichen Kaufpreis liegen.

[partner:]

Diese Unterschiede sind erstaunlich. Lässt sich diese Differenz auch gezielt nutzen – und wenn ja, wie?

Bertold Schmidt-Thomé:

Durchaus. Die Zeiten, in denen man Kunstsammlungen am Finanzamt vorbeimanövriren konnte, sind zwar vorbei – das ist aber nicht unbedingt Nachteil. Im Gegenteil: Man kann Kunst steuerlich sehr gut für sich nutzen.

Gerade bei der Übertragung einer privaten Sammlung auf die nächste Generation lässt sich der gemeine Wert oft auf bis zu 50 Prozent des Verkaufspreises festlegen. Das spart bares Geld bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer. Wichtig ist dabei eine überzeugende Argumentation und ein kooperatives Verhältnis zur Finanzverwaltung.

Die Behörden agieren heute strenger, wissen aber, dass der gemeine Wert von Kunstgegenständen immer besonders sensibel zu ermitteln ist.

[partner:]

Kunst bewegt nicht nur Sammler, sondern auch die Gesellschaft. Welche Rolle spielt das öffentliche Interesse an Kunstwerken im Steuerrecht?

Bertold Schmidt-Thomé:

Die Bedeutung von Kunst für die Gesellschaft macht sie steuerrechtlich zu einem privilegierten Vermögensgegenstand – unabhängig von persönlichen Freibeträgen. So können sich im Rahmen der sogenannten Kulturgüterbefreiung Ermäßigungen von 60 Prozent oder 100 Prozent ergeben.

Ein Bewertungsabschlag von 60 Prozent ist möglich, wenn die Erhaltung einer

Sammlung wegen ihrer Bedeutung für Kunst, Geschichte oder Wissenschaft im öffentlichen Interesse liegt. Dazu gehört, dass die Werke in gewissem Umfang der Forschung oder Volksbildung zugänglich sind – etwa durch Ausstellungen oder Kooperationen mit Museen.

Solche Modelle sind in der Praxis gut umsetzbar und werden von Sammlerinnen und Sammlern zunehmend genutzt.

[partner:]

Könnten Sie diese Überlegungen anhand eines Beispiels veranschaulichen?

Bertold Schmidt-Thomé:

Kunstgegenstände im Wert von 8 Millionen Euro an die Kinder übertragen. Der Vater überträgt seinen Anteil von 4 Millionen Euro. Wird der gemeine Wert auf 50 Prozent festgelegt, bleiben 2 Millio-



[partner:]

Und wann ist sogar eine 100-prozentige Ermäßigung möglich? Wann wird Leidenschaft also steuerlich komplett belohnt?

Bertold Schmidt-Thomé:

Für den vollständigen Abschlag müssen zusätzliche Kriterien erfüllt sein:

Die Gegenstände müssen seit mindestens 20 Jahren im Familienbesitz sein oder im Verzeichnis national wertvollen Kulturguts eingetragen. Außerdem müssen sie den Bestimmungen der Denkmalpflege unterstellt werden.

In der Praxis genügt häufig schon eine formelle Erklärung gegenüber der Denkmalschutzbehörde. Wer bereit ist, diese Verantwortung zu übernehmen, wird dafür mit der vollständigen Steuerbefreiung belohnt.

nen Euro. Davon wird der Bewertungsabschlag von 60 Prozent abgezogen – es verbleiben 800.000 Euro, also 400.000 Euro je Kind. Das entspricht exakt dem Freibetrag pro Kind – die Übertragung erfolgt steuerfrei.

So lässt sich mit Kunst im Wert von 8 Millionen Euro eine steuerfreie Nachfolge gestalten – bei Wertpapieren wäre eine Steuerlast von über einer Million Euro fällig.

Kunst ist also nicht nur Leidenschaft, sondern auch ein kluges Instrument der Vermögensplanung.

[partner:]

Kunst ist vielfältig – genauso wie die Leidenschaften der Sammler. Gilt das alles nur für Gemälde und Skulpturen, oder auch für Oldtimer, Schmuck und andere Sammelobjekte?

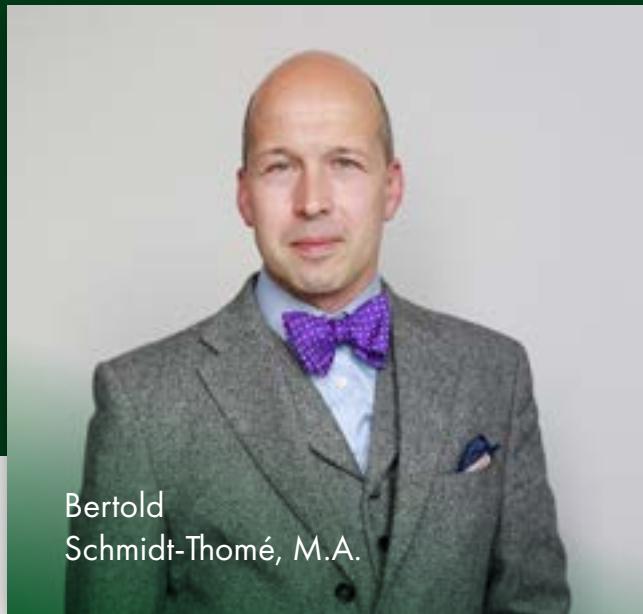
Leon van Lee:

Oldtimer-Sammlungen gelten steuerrechtlich als technisches Kulturgut und können ebenfalls begünstigt sein. Schmuck kann interessant werden, wenn er als Kunsthandwerk gilt – etwa bei Sammlungen mit kunsthistorischer Bedeutung.

Darüber hinaus bleiben sogenannte Gelegenheitsgeschenke steuerfrei, also Schenkungen zu besonderen Anlässen. Was als üblich gilt, hängt von den Lebensverhältnissen und dem Verhältnis zwischen Schenker und Beschenktem ab. Eine feste Obergrenze gibt es nicht. Ob Gemälde, Oldtimer oder Schmuck –

letztlich geht es immer um die Leidenschaft, Dinge zu bewahren, die Geschichten erzählen.

[pma:]



Bertold
Schmidt-Thomé, M.A.

ist seit annähernd 20 Jahren einer der führenden Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsexperten des Landes. Als Rechtsanwalt, Kunsthistoriker und Testamentsvollstrecker bietet er seinen Mandantinnen und Mandanten spezialisierte Beratung aus einer Hand.

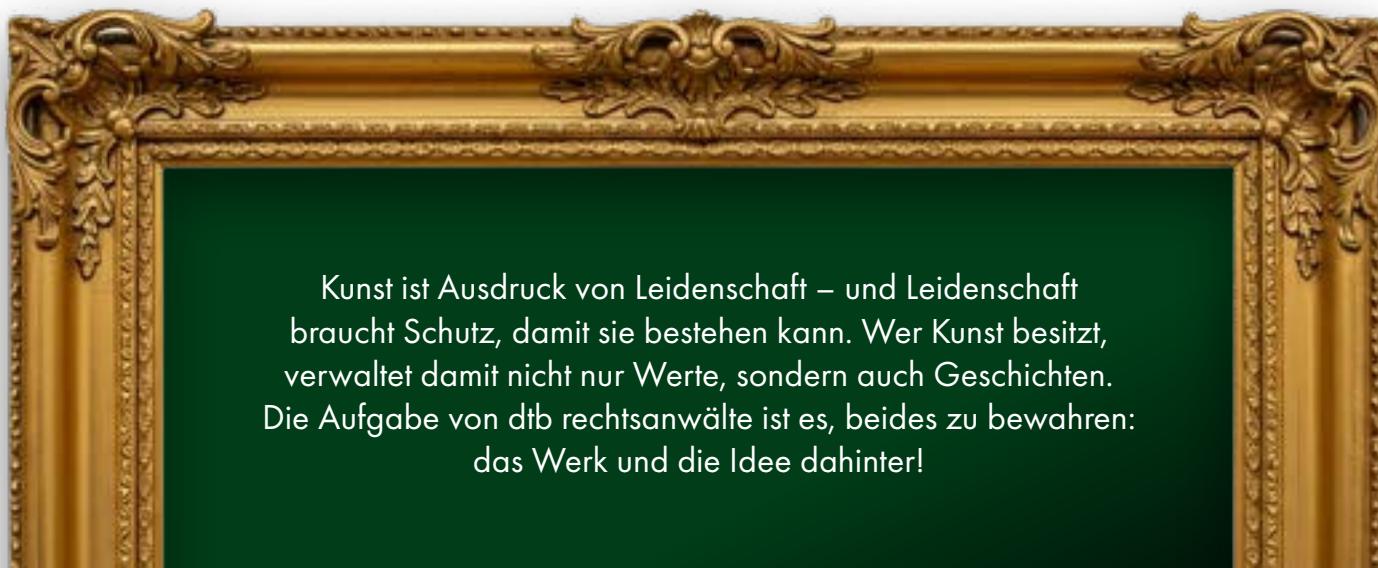
schmidt-thome@dtb.eu



Leon
van Lee, LL.M.

hat seine Tätigkeitsschwerpunkte im Kunst- und Medienrecht. Seine Presse- und Äußerungsrechte Expertise wird regelmäßig zur Schlüsselkompetenz bei der Befassung mit Kunst und Vermögen. Außerdem betreut er bei dtb Rechtsanwälte ein sorgfältig kuratiertes Portfolio von Luxusmarken.

vanlee@dtb.eu



Kunst ist Ausdruck von Leidenschaft – und Leidenschaft braucht Schutz, damit sie bestehen kann. Wer Kunst besitzt, verwaltet damit nicht nur Werte, sondern auch Geschichten. Die Aufgabe von dtb Rechtsanwälte ist es, beides zu bewahren: das Werk und die Idee dahinter!



So stärken Sie Ihr Immunsystem auf natürliche Weise — vor allem im Winter

Der Winter steht vor der Tür und mit ihm werden die Tage kürzer, die Temperaturen sinken und die Winterjacken werden rausgeholt. Neben all den gemütlichen Momenten, die diese Jahreszeit mit sich bringt, haben die kalten Monate aber auch ihre Tücken: Erkältungen und Grippen machen die Runde. Doch bevor uns die

Krankheitswelle erwischt, können wir unser Immunsystem mit bewährten Hausmitteln stärken. Viele dieser „Wundermittel“ haben wir im heimischen Schrank oder Schublade, doch oft haben wir ihre kraftvolle Wirkung auf unsere Gesundheit gar nicht richtig auf dem Radar: Gewürze! Sie sind nicht nur Geschmacksträger, sondern auch wahre Alleskönner, wenn es darum geht, unsere Abwehrkräfte zu stärken und gesund durch die kalte Jahreszeit zu kommen. Lesen Sie daher unbedingt weiter, und erfahren Sie, welche Gewürze Sie in den kommenden Monaten auf jeden Fall in Ihren Alltag integrieren sollten.

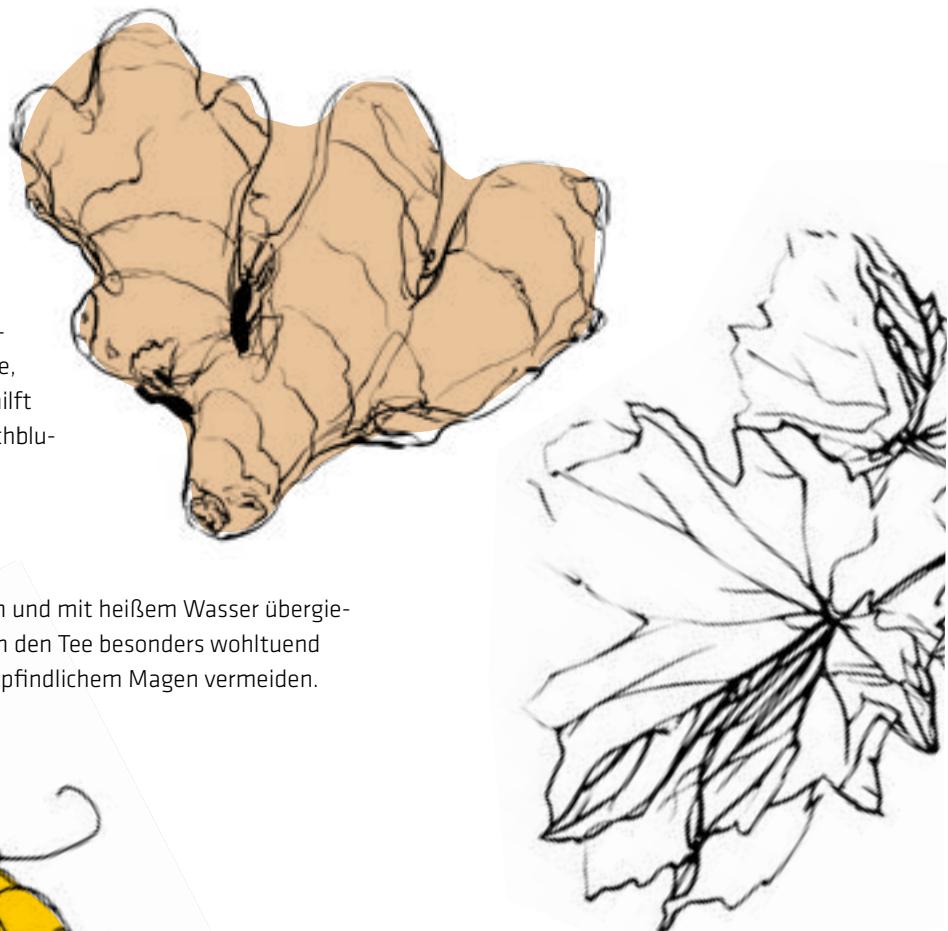


In
unserem
Beitrag „(Geheime)
Leidenschaften auf Seite
10 – 12 erfahren Sie, wofür das
Herz unserer Mitarbeiter schlägt,
vielleicht sogar heimlich.

Kleiner Spoiler:
eine/r steht total auf
Gewürze, besonders
Zimt 😊

Ingwer — der Klassiker

Der erste Gewürzklassiker, der in keiner Küche fehlen darf, ist Ingwer. Der scharfe Wurzelstock enthält Gingerol, das entzündungshemmend wirkt, antioxidative Eigenschaften hat und die körpereigene Abwehr aktiviert. Ob als Tee, in Suppen oder als Gewürz herzhafter Speisen, Ingwer hilft Erkältungen abzuwehren und fördert gleichzeitig die Durchblutung, regt den Stoffwechsel an und lindert Übelkeit.



Anwendungstipps:

- Einfach frischen Ingwer schälen, in Scheiben schneiden und mit heißem Wasser übergießen. Ein Schuss Honig und ein Spritzer Zitrone machen den Tee besonders wohltuend
- **Achtung:** Sie sollten Ingwer bei Gallensteinen oder empfindlichem Magen vermeiden.

Kurkuma — der antioxidative Alleskönner

Kurkuma, auch Gelbwurz genannt, ist bekannt für seine leuchtend gelbe Farbe und seine heilende Wirkung. Der Inhaltsstoff Curcumin ist ein starkes Antioxidans, das ebenfalls wie Ingwer Entzündungen im Körper hemmt. Zudem besitzt es schmerzlindernde Eigenschaften, die insbesondere bei Verdauungsproblemen und Gelenkschmerzen hilfreich sind. In Kombination mit schwarzem Pfeffer wird die Bioverfügbarkeit von Curcumin erhöht, sodass der Körper den Wirkstoff besser aufnehmen kann.



Salbei — Der Atemhelfer der Natur

Salbei ist nicht nur ein aromatisches Würzkraut, sondern auch ein effektiver Helper bei Erkältungen. Die ätherischen Öle des Salbeis wirken antibakteriell und entzündungshemmend. Besonders bei Halsschmerzen, Husten oder Entzündungen im Mund- und Rachenraum oder den Bronchien ist Salbei eine hervorragende Wahl. Salbei wirkt zudem schweißhemmend und kann bei Fieber helfen.

Anwendungstipps:

- Ein goldener Milchdrink mit Kurkuma ist besonders wärmend: Einfach Milch oder pflanzliche Alternative erhitzen und mit einer Messerspitze Kurkuma, Zimt und etwas Pfeffer würzen.
- **Achtung:** Zu viel Kurkuma kann Magenbeschwerden verursachen, daher lieber sparsam verwenden und auf die Verträglichkeit achten.

Anwendungstipps:

- Salbei-Tee kann schnell bei ersten Anzeichen eines winterlichen Infektes helfen: Einfach ein paar Blätter in heißem Wasser ziehen lassen und mehrmals täglich trinken.
- **Achtung:** Stillende Mütter sollten auf Salbei verzichten, da er die Milchproduktion hemmen kann.

Knoblauch – Das natürliche Antibiotikum

Knoblauch wird oft als „natürliches Antibiotikum“ bezeichnet, da der Inhaltsstoff Allicin eine starke antibakterielle und antivirale Wirkung hat. Besonders in der kalten Jahreszeit ist Knoblauch ein hervorragendes Gewürz, um die Abwehr zu stärken und Infekte im Keim zu ersticken. Knoblauch ist nicht nur zur Vorbeugung gut, sondern hilft auch bei akuten Beschwerden.



Anwendungstipps:

- Frischen Knoblauch einfach klein schneiden oder quetschen, um das Allicin freizusetzen und in warmes Wasser geben oder zu Gerichten wie Suppen und Eintöpfen hinzufügen.
- Auch als Rohkost in Dressings und Dips entfaltet Knoblauch seine volle Wirkung.
- **Achtung:** Bei einem empfindlichen Magen kann roher Knoblauch manchmal zu Beschwerden führen, daher vorsichtig dosieren. Und natürlich nicht übertreiben, Rücksicht auf die Mitmenschen ist immer wichtig!

Fazit

Ob im Tee, in der Suppe oder einfach als duftende Zutat beim Kochen – Gewürze schenken uns Wärme, Geschmack und Wohlfühlgefühl. Vielleicht liegt in einem Löffel Zimt oder einer Scheibe Ingwer ja genau das kleine Stück Wintermagie, das uns gesund und gelassen durch die kalte Jahreszeit trägt.

Zimt – Der Weihnachtsduft mit Heilwirkung

Zu guter Letzt kommen wir zu einem Gewürz, dessen Duft fast schon der Inbegriff von Winter und Weihnachten ist: Zimt! Neben dem wunderbaren Geruch hat er auch eine heilende Wirkung. Als besonders gesund gilt Ceylon-Zimt, da er im Gegensatz zum häufig verwendeten Cassia-Zimt weniger Cumarin enthält. Dies ist ein Stoff, der in großen Mengen leberschädigend wirken kann. Zimt wirkt entzündungshemmend, antioxidativ und kann helfen, den Blutzuckerspiegel zu regulieren. Zudem wärmt er den Körper von innen, was ihn zu einem idealen Begleiter in den kalten Wintermonaten macht.

Anwendungstipps:

- Zimt lässt sich wunderbar in Tee, Porridge oder Smoothies integrieren. Auch über gebackene Äpfel oder Nüsse gestreut entfaltet er sein volles Aroma.
- Besonders wohltuend ist Zimt-Tee mit einem Schuss Honig – ideal für kalte Winterabende.
- **Achtung:** Wer regelmäßig größere Mengen Zimt konsumiert, sollte auf Ceylon-Zimt zurückgreifen (aufgrund der Cumarin-Menge).

[pma:]



Winterschlaf? Schön wär's.



Wenn die Tage kürzer werden und der Körper eigentlich auf „Wintermodus“ schalten möchte, läuft unser Alltag einfach weiter. Wie wir trotz Dunkelheit, Termindruck und Permanent-Erreichbarkeit zu erholsamerem Schlaf finden – und welche kleinen Gewohnheiten dabei wirklich den Unterschied machen haben wir für Sie recherchiert.

Der Winter hat eine besondere Art, uns langsamer zu machen. Draußen wird es früh dunkel, drinnen scheint alles ein wenig schwerer. Viele Tiere folgen diesem Rhythmus: Sie reduzieren Aktivität, fahren den Energiebedarf herunter – einige verschwinden gleich vollständig in den Winterschlaf.

Und wir Menschen? Wir machen einfach weiter. Meetings, Deadlines, Termine, Familienleben. Nur der Körper merkt sehr wohl, dass die Sonne früher Feierabend macht. Genauso deshalb ist die dunkle Jahreszeit ideal, um einen Blick auf etwas zu werfen, das im Alltag oft untergeht: **unsere Schlaufroutine**.

Im Winter fehlt uns Licht. Weniger Tageslicht bedeutet weniger Impulse für unsere innere Uhr – und das hat Folgen:

Wir werden später müde, morgens schwerer wach, fühlen uns antriebsloser und oft emotional angreifbarer. Manche erleben sogar eine Art „Mini-Winterblues“.

Die gute Nachricht: Schon kleine Veränderungen können helfen, den Rhythmus wieder ins Lot zu bringen.

1. Licht ist Medizin – besonders morgens

Schon 10-15 Minuten echtes Tageslicht nach dem Aufstehen unterstützen den natürlichen Wachprozess. Ein kurzer Spaziergang, ein offenes Fenster, der Weg zur Arbeit – alles zählt. Abends dagegen hilft gedämpftes, warmes Licht dabei, das Einschlafen vorzubereiten.

2. Kühle Nächte schlafen sich besser

Unser Körper schläft am liebsten, wenn es leicht abkühlt. Ein Schlafzimmer zwischen 18 und 20 Grad ist für viele ideal – nicht eiskalt, aber angenehm frisch. Besonders im Winter neigen wir dazu, zu stark zu heizen. Das macht den Schlaf oft unruhiger. Extra-Tipp: Warme Füße (z. B. mit Socken) fördern das Einschlafen – auch das ist physiologisch belegt.

3. Rhythmus schlägt Perfektion

Ob wir 7 oder 8 Stunden Schlaf brauchen, ist individuell. Doch eines gilt für alle: Regelmäßigkeit ist wichtiger als die exakte Stundenzahl. Unser Körper liebt wiederkehrende Zeiten – so wie Tiere in der Natur feste Zyklen haben.

Ein sanfter Leitsatz:

Gehen Sie ins Bett, wenn Sie müde sind – und stehen Sie erst auf, wenn der Wecker klingelt.

4. Abendrituale entschleunigen

Die Stunde vor dem Schlafen ist entscheidender, als wir denken. Ruhige Routinen signalisieren dem Gehirn: Jetzt runterfahren.

Ideen für den Winterabend:

- warmen Kräutertee trinken
- kurzes Dehnen oder Atemübungen
- ein Kapitel lesen
- warme Dusche
- gedimmtes Licht
- Bildschirme reduzieren, Notifications abstellen

Es geht nicht um Perfektion – nur um Wiederholung.

5. Koffein & Alkohol: unterschätzte Störfriede

Kaffee am späten Nachmittag wirkt oft länger, als wir vermuten.

Alkohol macht zunächst müde, stört aber den Tiefschlaf – gerade im Winter, wenn der Körper ohnehin mehr Regeneration braucht.

Ein bewusster Umgang reicht oft schon: Nach 16 Uhr weniger Koffein, abends lieber Tees statt Wein.

6. Wenn der Kopf nachts nicht ausgeht ...

Es ist normal, in stressigen Zeiten länger wach zu liegen. Hilfreich ist dann ein einfacher Trick: nicht kämpfen.

Statt sich im Bett zu wälzen:

- kurz aufstehen
- etwas Ruhiges tun (Lesen, leise Musik, Atmung)
- und erst zurück ins Bett, wenn Müdigkeit spürbar ist

Das nimmt Druck aus der Situation.

Nun können wir aber leider keinen Winterschlaf halten – auch wenn der Gedanke manchmal verlockend erscheint. Aber wir können dem Körper geben, was er wirklich braucht: Rhythmus, Licht, Ruhe und ein bisschen Selbstfürsorge.

Denn: guter Schlaf ist keine Frage der Jahreszeit. Aber der Winter erinnert uns stärker daran, wie wertvoll er ist.

Wussten Sie schon?

80 % weniger Tageslicht

... bekommt der Körper im Dezember im Vergleich zum Juni – das bremst die innere Uhr.

+30 Minuten Schlafbedarf

... haben viele Menschen im Winter, ohne es zu merken.

REM-Schlaf

... wird durch spätes Blaulicht um bis zu 15 % reduziert.

18-20 °C

... gelten als ideale Schlaftemperatur – im Winter heizen viele Schlafzimmer aber auf über 22 °C.

10 Minuten

... Tageslicht am Morgen reichen, um Melatonin abzubauen.

2-4 % höhere Fehlerquote

... zeigen Menschen bei Schlafmangel am nächsten Tag – auch im Büro.

Sonnenlicht = Stimmung

... Lichtmangel ist einer der wichtigsten Trigger für Winterblues.

• KALENDER •

26. + 27.02.2026

Jahresauftakttagung

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, Katarina Orlovic, Nils Gerrit Kutz, Malte Diekmann, Silva Haj-Hossein

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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

Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 4.2025.1T

* Es handelt sich um ein Produkt der R+V Lebensversicherung AG

**Frisch aufgetischt:
Die neue Condor BU**



**Schon *probier*t?
Gutes. Besser. Machen.**

Die Condor Berufsunfähigkeitsversicherung kommt jetzt von einem der größten Lebensversicherer Deutschlands: der R+V Lebensversicherung AG.*

*Freuen Sie sich auf unsere neuen **Pro**-Tarife:*

- *Gezielte **Produkt**-Verbesserungen*
- *Neuer **Prozess** bei Antragsstellung*
- *Unverwechselbares **Profil** unserer BU*

Für eine weiterhin flexible und optimale Absicherung für nahezu alle Lebenswege. Mehr Infos unter www.makler-leuchttuerme.de/BU

Ihr Ansprechpartner:

Daniel Kastenholz

Mobil: 0151-26415339

Mail: daniel.kastenholz@condor-versicherungen.de



Mediolanum Life Plan

In jeder Etappe Ihres Lebens klug investiert

Genau wie die Sportler bei den großen Radrennen 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 je nach Etappe das Tempo anpasst und seine Ressourcen gezielt einsetzt. So erreichen Profis und Anleger am Ende ihr Ziel.

Eine Strategie für jede Marktphase

Als fondsgebundene Versicherung mit Einmalbeitrag ist der Mediolanum Life Plan der perfekte Begleiter auf Ihrer Reise. Unsere **Intelligent Investment Strategy (IIS)** dient dabei als Gangschaltung, die die Anlagestrategie anpasst, wenn es an der Börse auf und ab geht. Souverän durch alle Etappen an der Börse navigieren – mit dem Mediolanum Life Plan.



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