

partner: magazin



KOOPERATION

Zusammen weiterkommen

Mehr Überblick. Mehr
Impulse. Mehr Erfolg.

Die Rente
ist sicher.

Alle im
selben Boot

SAVE THE DATE

Unsere V(i)ertriebstage im Herbst

- | | |
|--------------|------------|
| 01.10. | Düsseldorf |
| 07.10. | Münster |
| 09.10. | Berlin |
| 15. + 16.10. | Würzburg |

Die Details zu den
Veranstaltungen
werden zeitnah über
Elvis und Newsletter
bereitgestellt.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

warum schaffen es manche Teams, scheinbar Unmögliches zu erreichen -- während andere an den einfachsten Aufgaben scheitern? Die Antwort liegt selten in der Technik, sondern fast immer in der Art, wie Menschen miteinander arbeiten. In dieser Ausgabe dreht sich daher alles um Kooperation -- um das, was Menschen und Unternehmen gemeinsam stark macht.

Dabei denken wir Kooperation nicht als nettes Extra, sondern als Erfolgsfaktor. Als das Geheimnis hinter großen Durchbrüchen: Das Human Genome Project brauchte durch internationale Kooperation 13 Jahre statt 300. Linux entstand durch die Zusammenarbeit von über 15.000 Programmierern weltweit. Und selbst unser Gehirn funktioniert nur durch die perfekte Kooperation von 86 Milliarden Neuronen.

Diese Beispiele zeigen: Kooperation ist kein Zufall, sondern Können. Eine Kunst, die gelernt werden will -- und die sich auszahlt.

Das gilt besonders für unsere Branche. Denn während manche noch glauben, Erfolg komme vom Einzelkämpfertum, setzen die erfolgreichsten Makler längst auf starke Partnerschaften. 85 Prozent arbeiten heute mit Pools oder Kooperationen zusammen -- Tendenz steigend. Sie wissen: Geteiltes Wissen ist doppeltes Wissen. Und geteilte Ressourcen machen jeden Partner stärker.

Auch die Arbeitswelt hat sich gewandelt: 60 Prozent der Beschäftigten in Europa arbeiten inzwischen hybrid oder remote. Was früher undenkbar schien, ist heute Standard -- und zeigt, dass erfolgreiche Kooperation längst nicht mehr an einen Ort gebunden ist. Wohl aber an Haltung, Vertrauen und gute Organisation!

Wir zeigen daher in dieser Ausgabe, was entsteht, wenn Teams wirklich zusammenarbeiten: Wie digitale Tools echte Nähe schaffen können. Warum die besten Lösungen oft aus unerwarteten Partnerschaften entstehen. Und wie neue Formen der Zusammenarbeit -- von Coworking-Spaces bis zu internationalen Netzwerken -- unser Arbeiten revolutionieren.

Auch intern setzen wir auf Kooperation: Unsere IT-Roadmap wächst durch enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklung und Anwendern. Das neue „Win-Board“ entstand in direktem Dialog mit unseren Partnern. Und Tools wie Bridge machen Kommunikation einfacher denn je -- weil echte Kooperation die richtigen Werkzeuge braucht.

Was uns als Maklerpool antreibt, ist genau das: Kooperation, die funktioniert. Im Alltag, in der Praxis, und manchmal auch

weit darüber hinaus. Ob Ventillösungen, Unternehmenspartnerschaften oder gemeinsame Produktentwicklung -- wir glauben an die Kraft des Miteinanders.

Für unsere Partner sind wir dabei Anker, Möglichmacher und Netzwerk zugleich. Unsere Kooperation entsteht nicht zufällig: Sie basiert auf gemeinsamen Zielen, gegenseitigem Vertrauen und absoluter Verlässlichkeit. Werte, die sich täglich beweisen müssen -- und die den Unterschied machen.

Diese Ausgabe ist daher mehr als nur ein Heft über Teamwork. Sie ist ein Plädoyer für eine neue Art der Zusammenarbeit in einem Markt, der sich ständig verändert. Eine Zusammenarbeit, die nicht auf Hierarchien setzt, sondern auf Partnerschaften. Die nicht kontrolliert, sondern vertraut. Und die am Ende alle Beteiligten stärker macht.

So fügen wir unserer Serie mit "Vision" und "Mission" ein weiteres Kapitel hinzu -- eins, das zeigt, wie aus guten Ideen und starken Partnern große Erfolge werden. In Ausgabe vier erwartet Sie dann übrigens "Passion" -- ein Thema, das den Herzschlag vieler Berater trifft und ganz sicher auch den unserer Redaktion.

Bis dahin wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen. Und falls Sie dabei Lust bekommen, mit uns noch enger zu kooperieren -- Sie wissen ja, wo Sie uns finden.



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Kooperation]

- 06** Zahlen, Daten, Fakten [_\[pma:\]](#)
- 08** Crowdfunding [_\[pma:\]](#)
- 10** Zwischen Co-Working & Co. llaboration [_\[pma:\]](#)
- 12** Zusammen wachsen. Zusammenwachsen. [_\[pma:\]](#)
- 18** Alle im selben Boot [_\[pma:\]](#)
- 20** Was uns verbindet [_\[pma:\]](#)

[Vertrieb]

- 22** DIN – Wenn Beratung verbindet [_\[pma:\]](#)
- 24** Mehr Überblick. Mehr Impulse. Mehr Erfolg. [_\[pma:\]](#) Vertriebstechnik
- 26** Loslassen, aber richtig [_\[pma:\]](#)
- 28** Versichern, wo andere Diplomatie machen [_\[pma:\]](#)
- 30** Erfolgreich arbeiten auf LinkedIn [_\[pma:\]](#)

[Krankenversicherung]

- 50** Gut geplant ist halb entlastet [_\[pma:\]](#) Team Gesundheit und Vorsorge
- 52** Neuer Budgettarif FlexMed Easy Premium von AXA für moderne Gesundheitsbedürfnisse. [_AXA Konzern AG](#)

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 66** Impressum

[Lebensversicherung]

- 34** Neuerungen im Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life [_Canada Life](#)
- 36** Die Dialog wünscht einen sicheren und sorgenfreien Sommer [_Dialog](#)
- 38** Nicht entweder oder – Wie Dread-Disease die BU sinnvoll ergänzt [_\[pma:\]](#) Team Gesundheit und Vorsorge
- 40** Lebensbegleitendes Biometrie-Konzept [_Alte Leipziger](#)
- 42** Fondrente neu gedacht [_Gothaer Lebensversicherung AG](#)
- 44** Starke Neuerungen bei der Berufsunfähigkeitsversicherung [_Volkswohl Bund](#)

[Kapitalanlagen]

- 46** Wenn plötzlich alles rot ist [_\[pma:\]](#) Team Vermögen
- 48** Zukunft einbauen – warum Sanierung und Modernisierung jetzt Thema sind [_\[pma:\]](#) Team Vermögen

[Sachversicherung]

- 54** Kooperation für die Zukunft der Schadensregulierung [_\[pma:\]](#) Team Sach
- 58** In Krisenzeiten liquide bleiben: Was Ihre Firmenkunden jetzt brauchen [_R+V](#)

[pma:panorama]

- 60** Kühles Bier, warme Sonnenstrahlen und gute Gespräche [_\[pma:\]](#)
- 62** WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat in Kiedrich [_\[pma:\]](#)



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

„ZUSAMMEN GEZÄHLT“

Ob strategische Partnerschaft oder geteiltes Know-how: Kooperation hat viele Gesichter – und mindestens ebenso viele Auswirkungen auf unseren Alltag, die Wirtschaft und die Arbeitswelt. Vor allem, wenn Partner auf Augenhöhe zusammenarbeiten, kann Großes entstehen. Aber wie oft passiert das eigentlich? Was braucht es dafür? Und wo zeigt sich die Kraft der Vielen ganz besonders? Wir haben nachgerechnet, zugehört, verglichen – und präsentieren dreizehn augenzwinkernde, überraschende und inspirierende Einblicke in das, was Kooperation wirklich ausmacht: von Monarchfaltern über Pixar bis zum monatlichen Preis für digitalen Teamspirit. Wer denkt, Zusammenarbeit sei nur ein weiches Thema, wird hier eines Besseren belehrt.

7 Sekunden

So schnell entscheiden Menschen laut Studien, ob sie jemandem vertrauen. Kein schlechter Anfang für erfolgreiche Zusammenarbeit.



Die beste Faustregel für gute Kommunikation im Team: doppelt so viel zuhören wie reden.

86 MILLIARDEN NEURONEN

die nur zusammen „denken“ können.



21 bis 25 Maklerpools

sowie Verbünde und Servicegesellschaften für Versicherungs- und Finanzmakler gibt es in Deutschland 2025 – ein Beweis dafür, dass geteiltes Wissen und gemeinsame Ressourcen jeden Partner stärker machen.

1:7 Verhältnis

Pro Euro, den Unternehmen in Kooperationen investieren, erwirtschaften sie durchschnittlich sieben Euro zusätzlichen Umsatz.



CA. 700 GENOSSENSCHAFTSBANKEN IN DEUTSCHLAND

Gemeinsam stark: Das deutsche Genossenschaftsmodell zeigt seit über 150 Jahren, wie faire Kooperation funktioniert.

80-85 PROZENT

aller Versicherungsmakler und Finanzberater arbeiten heute mit mindestens einem Pool zusammen.



80 % der Projekte scheitern nicht an Technik, sondern an Kommunikation.

So das Ergebnis einer Studie der Project Management Institute (PMI). Kooperation bleibt ein menschliches Thema.

1 BIENENSTOCK - 50.000 Arbeiterinnen

Ohne Hierarchie, mit klarer Rollenverteilung und perfekter Kommunikation: Die Natur zeigt, wie Kooperation durch perfekte Aufgabenteilung funktioniert.



2/3 DER BESCHÄFTIGTEN IN EUROPA

arbeiten heute (zumindest teilweise) hybrid oder remote - digitale Kooperation wird zur Normalität.

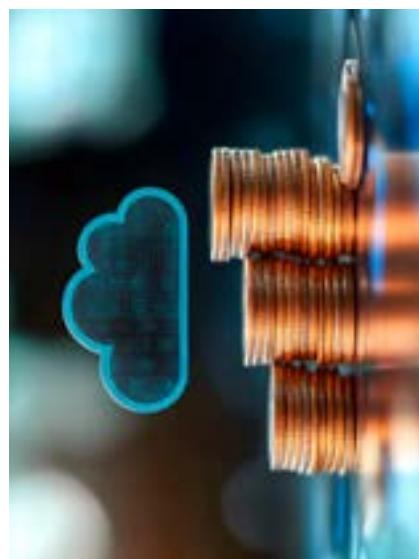


250.000 Kilometer Glasfaserkabel

verbinden die Server der größten europäischen Versicherungscooperationen. Partnerschaft braucht Infrastruktur.

25 Euro im Monat

... kostet ein durchschnittlicher Cloud-Collaboration-Stack pro Nutzer – günstiger als ein Fitnessstudio, aber anstrengender fürs Gehirn



50 Tonnen Müll

räumen Putzerfische jährlich von Haien ab – und bekommen dafür freie Mahlzeiten. Natur-Kooperation mit messbarem Nutzen für beide Seiten.



[pma:]

Crowdfunding:



Zwischen Hype,
Hoffnung und
harter Realität

Was tun, wenn die Bank abwinkt, der Kredit zu teuer ist oder die Idee zu visionär erscheint? Früher bedeutete das oft: Projekt begraben, Idee vergessen. Heute gibt es einen alternativen Weg: Crowdfunding. Crowdfunding hat sich von einem digitalen Trend zu einem festen Bestandteil moderner Finanzierung entwickelt. Die Idee: Viele Menschen investieren gemeinsam – oft klein, manchmal mutig, immer kooperativ. Doch was kann Crowdfunding wirklich leisten – und wo liegen die Grenzen? Wir finden es heraus.

Ob innovative Start-ups, nachhaltige Immobilienprojekte oder soziale Initiativen: Crowdfunding ermöglicht es, Projekte zu realisieren, die über klassische Wege oft keinen Zugang zu Kapital finden. Die Crowd entscheidet – nicht die Bank. Die Finanzierung wird damit demokratischer, direkter und emotionaler. Crowdfunding ist mehr als Geldbeschaffung: Es ist ein soziales Commitment, ein Frühindikator für Markttauglichkeit – und oft der Beginn einer loyalen Community. Menschen investieren nicht nur in Projekte, sondern in Ideen, Überzeugungen und Visionen. Doch wie viel Potenzial steckt wirklich in der Finanzierung durch die Masse? Und worauf sollten sowohl Projektstarter als auch Investoren achten? Ein Blick auf die Chancen – und auf die Stolpersteine.

Chancen der Schwarmfinanzierung

- **Frühzeitiger Markttest:** Projekte erhalten schnell Feedback und können Angebote direkt auf Zielgruppen zuschneiden.
- **Kundenbindung durch Beteiligung:** Wer mitfinanziert, fühlt sich stärker verbunden – emotional und wirtschaftlich.
- **Zugang zu Kapital ohne klassische Hürden:** Gerade Gründer und Kreative profitieren von direktem Zugang zur Crowd.
- **Digitale Reichweite:** Plattformen ermöglichen internationale Sichtbarkeit und Finanzierung über Grenzen hinweg.

Aber: Nicht alles, was fliegt, hebt auch ab.

So viel Potenzial die Schwarmfinanzierung bietet – sie ist kein Selbstläufer. Nicht jedes Projekt erreicht sein Ziel, nicht jede Idee trägt langfristig.

- **Hohes Risiko:** Gerade im Beteiligungs-Crowdfunding sind Ausfälle keine Seltenheit. Wer investiert, braucht Risikobewusstsein.
- **Fehlende Kontrolle:** Die Crowd hat kein Mitspracherecht – das kann zu Frustration führen, wenn Versprechen nicht gehalten werden.
- **Transparenzlücke:** Nicht alle Plattformen prüfen die Seriosität der Projekte sorgfältig.
- **Begrenzte Liquidität:** Investitionen sind oft langfristig gebunden und schwer handelbar.

Diese beiden Seiten der Medaille machen deutlich: Crowdfunding ist mehr als nur ein innovativer Finanzierungsweg – es ist ein Spiegel unserer kooperativen Kultur. Und genau hier wird es besonders spannend. Crowdfunding ist ein Ausdruck unserer vernetzten Zeit. Es zeigt, wie stark die Kraft der Vielen sein kann – wenn Kommunikation, Vertrauen und ein gemeinsames Ziel zusammenkommen. Es lebt von Emotion, Begeisterung und digitaler Reichweite – aber es braucht auch Rationalität und kritisches Urteilsvermögen.

Berühmte Beispiele

Pebble (USA) gilt bis heute als das Paradebeispiel für erfolgreiches Crowdfunding. Die Smartwatch wurde 2012 über Kickstarter mit über 10 Millionen US-Dollar von mehr als 68.000 Menschen finanziert – lange bevor Apple in den Markt einstieg. Das Projekt bewies: Crowdfunding kann Technik, Community und Innovation vereinen – und sogar zu einem Exit führen (spätere Übernahme durch Fitbit). In Deutschland wurde **Protonet** zu einem ähnlich symbolischen Fall – allerdings mit anderem Ausgang. Der orangefarbene Mini-Server, der Nutzern ihre Datensouveränität zurückgeben sollte, sammelte 2014 innerhalb von nur zwei Stunden über eine Million Euro auf Seedmatch ein – ein Rekord. Doch das Geschäftsmodell trug sich nicht: 2017 kam das Aus, das Kapital der Crowd war verloren.

Beide Projekte zeigen, was Crowdfunding leisten kann – und wo es an seine Grenzen stößt. Begeisterung und Beteiligung sind kraftvoll. Aber ohne langfristige Tragfähigkeit bleibt der Erfolg oft ein Versprechen.

Unser Fazit:

Crowdfunding steht sinnbildlich für eine neue Form der Zusammenarbeit: digital, transparent und gemeinschaftlich. Es bringt Menschen und Ideen zusammen – mit Kapital, Mut und oft großer Begeisterung. Der Zugang zu Finanzierung wird demokratischer, Innovationen können schneller wachsen. Doch so inspirierend der Gedanke der „vielen kleinen Investoren“ auch ist – nicht alles, was fliegt, landet auch sanft.

Gerade inmitten von Plattform-Hype und Pitch-Videos braucht es mehr als Euphorie: Wer investiert, muss kritisch hinschauen. Ist das Geschäftsmodell tragfähig? Wird transparent kommuniziert? Denn Crowdfunding ist kein Selbstläufer – aber es kann ein starkes Instrument sein. Wenn Herz und Verstand zusammenspielen.

Zahlen, Daten, Fakten

1,95 Milliarden

US-Dollar Marktvolumen
in 2024

51 Prozent

der Kampagnen erreichen
ihr Finanzierungsziel

50-150 Euro

In Deutschland sind unter
anderem Kickstarter,
Startnext und Indiegogo
beliebte Plattformen für
Crowdfunding

Erfolgreiche Projekte
nutzen im Schnitt

3 bis 5 Kanäle

für Kommunikation &
Community-Building

[pma:]

ZWISCHEN CO-WORKING & CO. LLA- BORATION

NEUE RÄUME, NEUE REGELN: WIE MODERNE ZUSAMMENARBEIT DEN MAKLERALLTAG VERÄNDERT

Wer heute von Zusammenarbeit spricht, meint oft mehr als nur den Schreibtisch gegenüber. Denn Zusammenarbeit ist nicht länger ein Ort – sondern eine Haltung. Ob im Co-Working-Space, per Videocall oder auf digitalen Whiteboards: Kooperation wird zur Grundvoraussetzung modernen Arbeitens – gerade für Makler und Finanzberater.

Zwischen Videocalls, digitalen Whiteboards und flexiblen Arbeitsorten entsteht eine neue Realität: vernetzt, ortsunabhängig, aber auch herausfordernd.

Die klassische Bürokultur ist im Wandel. Wo früher feste Öffnungszeiten und der eigene Platz am Fenster galten, dominieren heute Kalender-Links, Cloud-Ordner und spontane Video-Updates. Der Mix aus Homeoffice, Kundenterminen und flexiblen Arbeitsorten eröffnet neue Freiheiten, stellt Makler, Mitarbeiter und uns jedoch zugleich vor neue Herausforderungen. Denn während der Arbeitsalltag immer flexibler wird, bleibt eine Sache bestehen: der Wunsch nach Verbindung – menschlich, technisch und strukturell.

Digitale Tools machen das möglich: Mit Microsoft Teams, Slack, Miro & Co. sind Kolleginnen, Kunden und Geschäftspartner nur einen Klick entfernt. Der Kollege in Münster, der Anbieter aus Wien, der Kunde auf den Kanaren – Zusammenarbeit kennt keine festen Räume mehr. Entscheidend ist, dass sie funktioniert – reibungslos, effizient und verbindlich.

Tool	Zweck	Vorteil
MS Teams und Slack	Kommunikation und Meetings	Alles an einem Ort, schneller Austausch
MIRO	Virtuelles Whiteboard	Kreative Zusammenarbeit, auch international
JIRA und Trello	Aufgaben- und Projektmanagement	Klarer Überblick über offene To Do's
Share Point Google Drive	Dokumentenmanagement	Gemeinsames Arbeiten in Echtzeit

Doch so viele Vorteile die digitale Welt auch bietet – sie ersetzt nicht das, was Makler stark macht: Vertrauen, Nähe und persönliche Beziehung. Gerade in der Finanzberatung zählen Zwischentöne – und manchmal auch reale Anker. Und genau hier kommen Co-Working-Spaces ins Spiel.

In Deutschland gibt es über 1.200 Co-Working-Spaces – Tendenz stark steigend. Sie verbinden professionelle Infrastruktur mit flexibler Nutzung und ermöglichen Austausch mit anderen Profis – ohne die Ablenkung der heimischen Küche. Preise variieren nach Standort, Größe und Flexibilität des Angebots.

Sie sind die greifbare Antwort auf den Wunsch nach Austausch – inspirierende Orte, an denen Menschen nicht nur nebeneinander, sondern miteinander arbeiten. Für Makler und Finanzberater bieten sie mehr als WLAN und Cappuccino: Sie bieten Perspektivwechsel, Gesprächsanlässe, manchmal sogar neue Ideen fürs eigene Geschäftsmodell. Und vor allem: das Gefühl, Teil von etwas Größerem zu sein – selbst dann, wenn man solo unterwegs ist. Vernetzung wird so zur gelebten Praxis. Zwischen Laptop, Lounge und Meetingraum entstehen Kontakte, Kooperationen und kollegialer Austausch – oft ganz ohne Planung. In einer Welt, in der Netzwerke mehr zählen als Netzpläne, sind solche Räume mehr als praktisch: Sie sind Ausdruck einer neuen Arbeitskultur. Neue, kooperative Arbeitswelten sind jedoch mehr als nur Technik oder Orte – sie repräsentieren einen Kulturwandel. Wer diesen aber mit Augenmaß gestaltet, kann von Flexibilität, Effizienz und (inter)nationaler Reichweite profitieren. Es braucht aber klare Strukturen, verbindliche Kommunikation und immer wieder echte Begegnung. Denn digital verbunden zu sein, heißt noch lange nicht, wirklich nah dranzubleiben.

Aber beginnen wir doch von vorn. Was macht ein Team aus? Was macht es stark?

Ein starkes Team ist kein Zufall – sondern das Ergebnis von Struktur und Beziehung. Erfolgreiche Teams...

- ...kennen ihre Rollen und respektieren Unterschiede
- ...sprechen offen über Erwartungen und Bedürfnisse
- ...sind sich ihrer Stärken UND Schwächen bewusst
- ...feiern Erfolge gemeinsam – und halten in Krisen zusammen.

Und Teamevents können dabei helfen: Egal ob Floßbau, Kochduell oder Escape Room – In ungewohnten Situationen zeigen sich neue Seiten – fachlich wie menschlich. Plötzlich übernimmt die introvertierte Kollegin das Kommando. Der Chef steht am Grill und hört zu. Und der Azubi hat den rettenden Einfalls. Das schafft Verständnis, Vertrauen und ein echtes Miteinander. Und das entsteht dort, wo Menschen sich jenseits des

Zusammen wachsen. Zusammenwachsen.

Warum Teamevents Menschen verbinden, Rollen stärken und Zusammenarbeit erst möglich machen

Gute Zusammenarbeit beginnt nicht im Büro – sondern zwischen Menschen. Dort, wo Vertrauen entsteht, Rollen sich ergänzen und Vielfalt als Stärke erlebt wird. Genau das machen Teamevents möglich. Sie bringen nicht nur Abwechslung in den Alltag, sondern schaffen die Basis für echte Kooperation: Wenn aus Kollegen Teamplayer werden, wenn man versteht, wie der andere denkt – und wo er glänzt. Das ist nicht nur emotional wertvoll, sondern betriebswirtschaftlich klug. Denn: Wer im Team spielt, spielt erfolgreicher. Und wer das fördern will, braucht mehr als Zielvorgaben – er braucht Räume für Begegnung.

Arbeitsalltags erleben können. Wer sein Gegenüber kennt, versteht, wie es denkt, fühlt, reagiert – kann im Alltag besser, schneller und zielgerichteter kommunizieren. Untersuchungen zeigen sogar: Teams, in denen Vertrauen herrscht, sind produktiver, zufriedener und loyaler. Wer sich sicher fühlt, fragt nach, gibt Feedback und bringt eigene Ideen ein. Gerade in der Finanzberatung, wo Teamleistung oft entscheidend ist, kann das den entscheidenden Unterschied machen.

Teamevents schaffen diesen Rahmen – sie ermöglichen informelle Begegnungen, fördern das Wir-Gefühl und senken kommunikative Hürden. Das zahlt direkt auf Ihren Arbeitsalltag ein: auf die Stimmung, auf die Performance – und auf Ihre Kundenbeziehungen.

Dabei muss ein Teamevent nicht groß sein – wohl aber gezielt. Anlass kann vieles sein: ein erfolgreicher Abschluss, ein neues Teammitglied, der Jahresauftakt oder einfach das Bedürfnis nach Nähe nach längerer Homeoffice-Phase. Wichtig ist, dass das Event zum Team passt und nicht künstlich wirkt.

Kleine Idee, große Wirkung – Eventformate, die Teams bewegen

- **Escape-Room oder Stadtrallye**
- **Mal-Workshop oder Impro-Theater**
- **Kochabend mit Rollentausch (Chef ist Küchenhilfe, Azubi ist Küchenchef)**
- **Floßbau oder Kanutour (Symbol: "gemeinsam in einem Boot")**
- **Soziale Aktionen: z. B. Kinderheim renovieren oder Bäume pflanzen**
- **Zielorientierte Simulationen oder Planspiele**

Wer zudem regelmäßig in Teamentwicklung investiert, profitiert mehrfach:

- Höhere Identifikation mit dem Unternehmen
- Stärkeres Engagement im Tagesgeschäft
- Weniger Fluktuation und krankheitsbedingte Ausfälle
- Bessere Abstimmung im Beratungskontext

Natürlich gehört zur Organisation ein wenig Aufwand, aber: Es lohnt sich. Wichtig ist, dass der Rahmen stimmt – und der Chef nicht nur zum Grillen auftaucht. Tipps aus der Praxis:

- Nicht immer selbst organisieren – externe Anbieter helfen bei Planung und Durchführung.
- Erlebnisse, keine Pflichtveranstaltungen: Spaß ist erlaubt – sogar erwünscht!
- Hybrid denken: Auch remote lassen sich digitale Quiz-Abende, virtuelle Tastings oder Escape-Games umsetzen.

Gerade bei verteilten Teams oder Kollegen/Mitarbeitern im Homeoffice gewinnt natürlich auch das Thema hybride Events an Relevanz. Moderne Zusammenarbeit lässt sich digital leben – wenn man die richtigen Tools nutzt. Remote-Teamevents beweisen, dass Nähe nicht an Raum, sondern an Haltung gebunden ist. Teamevents sind also keine Spielerei. Sie sind Investitionen in eine bessere, nachhaltigere Zusammenarbeit. Wer kooperativ arbeiten will – mit Kunden, Produktpartnern oder im eigenen Team – braucht emotionale Nähe. Teamevents schaffen genau das: Räume für Begegnung, für Vertrauen und für Verbindlichkeit.

Und am Ende gilt:

Kooperation beginnt nicht im Meetingraum. Sondern dort, wo Menschen zusammen wachsen – und zusammenwachsen.

GEMEINSAM STÄRKER

WIE WIR ALS POOL DAS POTENZIAL UNSERES NETZWERKS FREISETZEN

Als Maklerpool haben wir eine klare Vision: Unsere Partner sollen nicht nur erfolgreich sein – sie sollen ihr volles Potenzial entfalten können. Dabei beobachten wir immer wieder, dass die erfolgreichsten Makler und Berater in unserem Netzwerk gemeinsam haben: Sie nutzen die Kraft der Gemeinschaft, sie nutzen uns!

Wir glauben fest daran, dass in einer starken Partnerschaft mehr möglich ist als im Alleingang. Deshalb schaffen wir bewusst Räume für Begegnungen, fördern den Austausch zwischen Spezialisten und unterstützen Kooperationen, die allen Beteiligten nutzen. Unser Ansatz ist dabei klar: Wir wollen nicht vorschreiben, wie Sie arbeiten sollen – wir möchten Ihnen die besten Voraussetzungen schaffen, damit Sie Ihre Ziele erreichen können. Erfahren Sie, wie wir gemeinsam aus zufälligen Kontakten strategische Partnerschaften formen und warum Networking in unserem Pool mehr ist als nur Visitenkarten sammeln. In diesem Artikel zeigen wir, wie moderne Zusammenarbeit gelingt, welche Stolpersteine es zu vermeiden gilt und welchen echten Mehrwert Networking im Team für alle Beteiligten schafft. Außerdem räumen wir mit Mythen auf, die viele bislang davon abhalten, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Networking ist schon lange kein Randthema mehr, sondern prägt den Erfolg in fast allen Branchen entscheidend mit. Doch wie genau wirkt sich Networking auf den Alltag erfolgreicher Makler in der Finanz- und Versicherungsbranche aus? Und welche greifbaren Vorteile bringt es mit sich?

Studien belegen eindeutig: Makler, die aktiv in Netzwerken agieren, erzielen im Durchschnitt 23 Prozent höhere Umsätze und haben eine 40 Prozent bessere Bestandskundenbindung. Doch für uns geht es um mehr als nur Zahlen.

Wir verstehen Networking als natürliche Erweiterung Ihrer Expertise – und als unsere Möglichkeit, Ihren Support über das klassische Backoffice hinaus zu erweitern.

Unsere Beobachtung: Die erfolgreichsten Partner in unserem Pool sind meist jene, die andere um sich versammeln, die komplementäre Stärken mitbringen. Ein Gewerbeversicherungsexperte, der bei Finanzierungsfragen einen kompetenten Kollegen empfehlen kann, verliert keinen Kunden – er gewinnt dessen Vertrauen als umfassender Lösungsanbieter. Unsere Rolle dabei: Wir verstehen uns als Ermöglicher und Katalysator. Durch unsere Vertriebstage, Fachveranstaltungen und digitalen Plattformen schaffen wir die Räume, in denen solche Partnerschaften entstehen können. Nicht als Vorschrift, sondern als Angebot.

EXTRATIPP

UNSERE TIPPGEBER-MODELLE: NETWORKING OHNE LIZENZ-GRENZEN

Auch ohne vollständige Qualifikation in allen Bereichen können Sie über unsere Tippgeber-Modelle an Geschäftten partizipieren. Empfehlen Sie Kunden an spezialisierte Partner weiter und erhalten Sie eine Beteiligung. Win-win für alle: Kunde erhält Expertenwissen, Spezialist bekommt qualifizierten Lead, Sie bleiben Hauptansprechpartner.

Wir empfehlen unseren Partnern: Werden Sie zum Experten in Ihrem Bereich – und umgeben Sie sich mit Experten in anderen Bereichen. Die Zeiten des "Allround-Beraters" sind nicht vorbei, aber die Möglichkeiten haben sich exponentiell erweitert. Erfolgreiche Partnerschaften haben immer eine Geschichte. Hier ist ein Beispiel, das zeigt, wie Zusammenarbeit in unserem Pool konkret aussehen kann.

BEISPIEL AUS UNSEREM NETZWERK:

Ein auf Sachversicherung spezialisierter Partner betreute einen Maschinenbauunternehmer optimal bei allen Betriebsrisiken. Als dieser eine betriebliche Altersvorsorge einführen wollte, vermittelte er zu unserem bAV-Spezialisten. Heute betreuen beide gemeinsam nicht nur diesen Kunden, sondern haben über Empfehlungen weitere Firmenkunden gewonnen. Die Synergie: Beide können sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren, während der Kunde beste Beratung in allen Bereichen erhält. Doch wie genau gelingt die Zusammenarbeit im Alltag? Wir stellen vor, welche vielfältigen Methoden zum Erfolg beitragen – von Networking-Klassikern bis hin zu modernen digitalen Tools.

Klassische vs. moderne Networking-Momente

Bewährte Networking-Klassiker:

- Persönliche Gespräche bei unseren Vertriebstagen
- Zufällige Begegnungen in Pausen zwischen Vorträgen
- Gemeinsame Kundentermine bei komplexen Anfragen
- Fachlicher Austausch in unseren Spezialistengruppen
- Mentoring zwischen erfahrenen und neuen Partnern

Moderne Ergänzungen:

- Digitale Communities und Fachgruppen
- Video-Calls für regionale übergreifende Zusammenarbeit
- LinkedIn-Vernetzung (mehr dazu in unserem separaten Beitrag zu Social Selling)
- Digitale Kundenpräsentationen mit mehreren Spezialisten
- Online-Sprechstunden zu Nischen-Themen

Trotz der zahlreichen Chancen, die Networking bietet, halten sich weiterhin einige hartnäckige Vorurteile.

„Networking ist Zeitverschwendug“

Realität: Eine Stunde investierte Zeit beim Vertriebstag kann Monate der Kaltakquise ersetzen. Wir beobachten regelmäßig, wie aus kurzen Gesprächen langfristige Kooperationen entstehen.

„Das ist nur Visitenkarten sammeln“

Unsere Erfahrung: Echte Netzwerker in unserem Pool sammeln keine Kontakte – sie bauen Beziehungen auf. Der Unterschied liegt in der Kontinuität und im Mehrwert, den man für andere schafft.

„Ich konkurriere doch mit den anderen“

Wir sehen es anders: In unserem diversifizierten Pool konkurrieren Sie selten direkt. Vielmehr ergänzen sich meist verschiedene Spezialisierungen perfekt.

„Networking funktioniert nur für extrovertierte Menschen“

Beobachtung aus unserem Netzwerk: Manche der besten Netzwerker sind introvertierte Zuhörer, die durch gezielte Fragen und echtes Interesse überzeugen.

DER MEHRWERT FÜR ALLE BETEILIGTEN

Für Sie als Makler/Berater:

- Zugang zu komplementärer Expertise ohne eigenen Aufbau
- Empfehlungsgeschäft in beide Richtungen
- Entlastung bei Kundenanfragen außerhalb Ihrer Kernkompetenz
- Kontinuierliche Weiterbildung durch Kollegenaustausch
- Stärkere Verhandlungsposition durch Pool-Zugehörigkeit

Für Ihre Kunden:

- Bessere Beratung durch jeweils passende Spezialisten
- Ein Ansprechpartner für alle Finanzthemen (Sie)
- Vertrauen durch transparente Empfehlungen
- Zeitersparnis durch koordinierte Betreuung

Für uns als Pool:

- Stärkere Kundenbindung durch umfassende Betreuung
- Höhere Partner-Zufriedenheit und -loyalität
- Effizientere Bearbeitung komplexer Kundenanfragen
- Natürliche Weiterempfehlungen neuer Partner

Für Produktgeber:

- Qualifiziertere Beratung ihrer Produkte
- Effizientere Marktdurchdringung
- Reduzierte Betreuungskosten durch Spezialisierung
- Stärkere Partnerbindung durch Netzwerk-Effekte

WANN UND WARUM LOHNT SICH NETWORKING?

Networking lohnt sich besonders, wenn:

- Sie in einer Spezialisierung bereits erfolgreich sind und erweitern möchten
- Ihre Kunden regelmäßig Beratung außerhalb Ihrer Expertise benötigen
- Sie in neue Marktsegmente vorstoßen wollen
- Sie Ihre Arbeitseffizienz durch Delegation steigern möchten
- Sie langfristig eine Exit-Strategie oder Nachfolgeplanung entwickeln

So groß die Chancen von Networking sind, so wichtig ist es auch, typische Stolpersteine zu kennen und zu umgehen.

STOLPERFÄLLEN VERMEIDEN:

Was wir in unserem Netzwerk gelernt haben

Stolperstein 1: Der Einzelkämpfer

Symptom:

„Das kann ich auch selbst“ wird zum Standardsatz.

Lösung:

Spezialisierung als Stärke begreifen, nicht als Schwäche.

Stolperstein 2: Der oberflächliche Sammler

Symptom:

Viele Kontakte, aber keine Follow-ups oder Vertiefung.

Lösung:

Lieber wenige, aber intensive Partnerschaften pflegen

Stolperstein 3: Der Ego-Netzwerker

Symptom:

Nur über eigene Erfolge sprechen, anderen nicht zuhören.

Lösung:

Interesse für die Herausforderungen anderer entwickeln.

Stolperstein 4: Der Opportunist

Symptom:

Nur Kontakt suchen, wenn man selbst etwas braucht.

Lösung: Regelmäßig Mehrwert für andere schaffen, bevor man selbst etwas benötigt.

SPEZIALFALL:

Generationswechsel im Netzwerk

Ein besonders wertvoller Aspekt unseres Pools ist die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Generationen. Wir beobachten erfolgreiche Tandems aus erfahrenen Maklern und Digital Natives. Der Senior bringt mit: Kundenbeziehungen, Markterfahrung, Vertrauen, Gelassenheit. Der Junior ergänzt: Digitale Kompetenz, neue Vertriebswege, frische Perspektiven, Energie.

Unser Ansatz: Wir fördern solche Partnerschaften aktiv durch spezielle Matching-Formate bei unseren Veranstaltungen.

Wir wollen die Zukunft des Networkings aktiv gestalten. Doch wie genau soll das in unserem Pool aussehen?

DIE ZUKUNFT DES NETWORKING IN UNSEREM POOL

Unsere Vision: Ein lebendiges Ökosystem, in dem jeder Partner seine Stärken optimal einsetzen kann und gleichzeitig von den Kompetenzen anderer profitiert. Technologie unterstützt dabei, ersetzt aber nie die persönliche Beziehung.

Kommende Entwicklungen:

- Erweiterte digitale Matching-Tools für Partnerschaften
- Regionale Hub-Konzepte für lokale Netzwerke
- Internationale Kooperationen für Kunden mit grenzüberschreitenden Bedürfnissen
- Spezialisierte Communities für Nischen-Expertise

Wir verstehen Networking nicht als zusätzliche Aufgabe, sondern als natürliche Weiterentwicklung Ihrer erfolgreichen Beratungstätigkeit. In unserem Pool schaffen wir die Rahmenbedingungen dafür – nutzen müssen Sie diese Möglichkeiten selbst.

Unsere Überzeugung: Die besten Lösungen entstehen, wenn verschiedene Expertisen aufeinander treffen. Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Deshalb investieren wir kontinuierlich in Formate, die echte Begegnungen ermöglichen und Partnerschaften fördern.

Der erste Schritt ist einfach: Besuchen Sie unseren nächsten Vertriebstag mit der Frage im Hinterkopf: „Mit wem könnte oder sollte ich zusammenarbeiten?“ Oft ist die Antwort näher, als Sie denken.

Gemeinsam erreichen wir mehr. Nicht, weil es sein muss – sondern weil es funktioniert.

[pma:]



Ihr Business, unser Maßstab!

AXA Konzern AG
Andreas Zöllner
Maklerbetreuer Komposit
Mobil: 01520 9372729
andreas.zoellner@axa.de



Mehr Infos unter
axa-makler.de

Beste Beratung für Firmenkunden. Sie haben höchste Ansprüche an sich und die passgenaue Absicherung Ihrer Firmenkunden. Dabei möchten wir Sie unterstützen und haben die **PROFI-SCHUTZ HAFTPFLICHTVERSICHERUNG** verbessert – mit deutlich mehr Leistung und einfacherem Abschlussprozess. Für Ihr erfolgreiches Firmenkundengeschäft auf neuem Niveau!

Know You Can

ALLE IM SELBEN BOOT – mit Sport mehr Erreichen



Es gibt eine Sache, die Menschen im Handumdrehen miteinander verbindet und Teamgeist entfacht: Sport. Ob beim gemeinsamen Laufen, im Boot oder auf dem Spielfeld: Wenn alle auf dasselbe Ziel hinarbeiten, rücken sie enger zusammen und nur noch das Miteinander zählt. Sport wirkt wie ein Katalysator für soziale Bindungen und stärkt das Wir-Gefühl auf ganz besondere Weise. Dabei fördert Sport nicht nur das Zusammengehörigkeitsgefühl, sondern zeigt auch, wie durch die gemeinsame Dynamik und die Vielfalt der Perspektiven im Team mehr erreicht werden kann.

Woran liegt das? Welche psychologischen Mechanismen machen Sport zu einem so starken Bindeglied? Und wie genau fördert Bewegung im Team die Zusammenarbeit im Arbeitsalltag?

Jeder der schon einmal Sport im Team betrieben hat merkt, dass es viel mehr ist als nur Bewegung und Wettbewerb. Es verbindet Menschen auf einzigartige Weise miteinander und schafft ein Gefühl von Zusammengehörigkeit, das weit über den Sportplatz hinauswirkt.

Ein zentraler Grund dafür sind gemeinsame Ziele. Wenn ein Team auf ein klares Ziel hinarbeitet, entsteht eine gemeinsame Motivation, durch die individuelle Interessen in den Hintergrund treten. Dieses Gemeinschaftsgefühl bildet die Basis für effektive Kooperation.

In der Gruppendynamik zeigt sich darüber hinaus, warum Teams gemeinsam mehr erreichen können als Einzelpersonen. Durch die Kombination unterschiedlicher Stärken und eine klare Rollenverteilung entstehen Synergien, die den Erfolg messbar steigern. Teamsport lehrt, wie man gemeinsam Entscheidungen trifft, Verantwortung übernimmt und sich gegenseitig unterstützt. Diese Fähigkeiten sind Schlüsselkompetenzen mit nachhaltiger Wirkung im Berufsleben.

Ein weiterer kraftvoller psychologischer Hebel ist die Synchronisation, also das gemeinsame Bewegen im gleichen Rhythmus. Ob beim Paddeln im Drachenboot oder beim Zusammenspiel auf dem Fußballfeld: Wenn Körper und Bewegungen harmonisch aufeinander abgestimmt sind, entsteht ein tiefes,

fast instinktives Gefühl der Verbundenheit. Diese Synchronität wirkt wie ein unsichtbares Band, das soziale Bindungen stärkt und Kommunikationsbarrieren spielerisch überwindet. Gemeinsam Herausforderungen zu meistern, schafft eine besonders starke emotionale Verbindung. Wenn ein Team gemeinsam schwierige Situationen bewältigt, werden Glückshormone freigesetzt. Diese festigen die Beziehungen und für tiefe Zufriedenheit sorgen. Diese gemeinsamen Erfolgsergebnisse stärken die Motivation und den Wunsch, auch künftig gemeinsam an neuen Zielen zu arbeiten.

Ein ebenso wichtiger Aspekt im Teamsport sind Vielfalt und Inklusion. Unterschiedliche Hintergründe, Kulturen und Altersgruppen bringen diverse Perspektiven ins Team und fördern Kreativität und Innovation. Im Sport zählen nicht Herkunft oder Status, sondern der gemeinsame Einsatz und das Engagement. Diese Offenheit stärkt das Zugehörigkeitsgefühl und macht die Gruppe widerstandsfähiger. Dieses Prinzip lässt sich ideal auf den Arbeitsplatz übertragen.

Auch kleine Rituale im Sport können eine große Wirkung haben, sei es das begeisterte Abklatschen nach einem gelungenen Spielzug oder das gemeinsame Anfeuern vom Spielfeldrand. Solche Gesten sind mehr als nur Gewohnheiten. Sie sind soziale Signale, die das Gefühl von Zugehörigkeit stärken und den Teamgeist lebendig halten.

Diese psychologischen Prozesse machen Sport zu einem kraftvollen Raum, in dem gegenseitiges Vertrauen, offene Kommunikation und echter Zusammenhalt ganz natürlich entste-

hen. Und genau diese positiven Effekte lassen sich auf den **Arbeitsplatz übertragen:** Teams, die gemeinsam aktiv sind, erleben mehr Zusammenhalt, offenere Kommunikation und stärkere Motivation, gemeinsam Erfolge zu erzielen.

Unser **FAZIT** daher:

Sport macht nicht nur Spaß, sondern ist auch ein Motor für persönliches Wachstum und Teamstärke. Beim gemeinsamen Training und Wettkampf lernen wir, unsere eigenen Grenzen zu erkennen und zu überwinden. Gleichzeitig schärfst der Teamsport unsere sozialen Kompetenzen: Kommunikation, Rücksichtnahme und gegenseitige Unterstützung werden gezielt trainiert und weiterentwickelt. Denn gemeinsam erreichen wir mehr als allein – auf dem Spielfeld genauso wie im Büro.

Paddeln, Puls und Pilates bei [pma:]

Auch wir bei [pma:] verstehen, welche positiven Einflüsse gemeinsame sportliche Aktivitäten auf unser Miteinander und unsere Arbeitsleistung haben. Im Folgenden stellen wir Ihnen deshalb einige unserer betriebsinternen sportlichen Gruppeninitiativen vor. Wir haben dabei nicht nur gemeinsam Spaß und werden als Team aktiv, sondern engagieren uns auch für gesellschaftlich wichtige Anliegen. So nehmen wir beispielsweise mit anderen Münsteraner Unternehmen an der Benefizregatta „Rudern gegen Krebs“ teil. In zwei Viererteams "kämpfen" wir nicht nur um den Sieg, sondern für eine wirklich gute Sache.

Bis dahin – und darüber hinaus – trainieren wir jede Woche, jeweils Montag, Mittwoch und Freitag beim Pilates und funktionellen Krafttraining in kleinen Gruppen unsere Muskeln und unser Mindset. Dieses hilft im Übrigen auch, wenn wir mal wieder einen Marathon oder Triathlon in Münster bestreiten.

[pma:]

NAUTIMA®

Versicherung für Yachten und Sportboote.

- Kasko: Allgefahren-Deckung
- Haftpflicht: bis 15 Millionen Euro weltweit
- Einlagerung, Landtransporte, Slip- und Kranvorgänge mitversichert
- Spezieller Rechtsschutz
- Weitreichende Assistanceleistung z. B. im Seenotfall



Mit dem Online-Rechner schnell und einfach zum Abschluss



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion Pools und Verbünde
Telefon 06 21. 4 57 4 277
mdpool@mannheimer.de

Die Mannheimer Versicherung AG ist Teil des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit.

Besuchen Sie uns auf **LinkedIn**.



makler.mannheimer.de



WAS UNS VERBINDET

**Ein Essay über Nähe, Vertrauen – und das,
was Kooperation bei [pma:] besonders macht.**

Manchmal liegt die größte Wirkung in den kleinen Dingen. In einer Haltung. In einem Blick, einem Gespräch – oder einem gemeinsamen Ziel. In dieser Ausgabe unseres Magazins geht es um Zusammenarbeit – nicht nur als Abstimmung von Aufgaben, sondern als echtes Miteinander. Als Verbindung, die trägt. Als Entscheidung, nicht allein zu gehen, sondern gemeinsam mehr zu erreichen.

Ob in Beratung, Vertrieb, Projektarbeit oder Partnerschaft – Kooperation gelingt dann, wenn man sich aufeinander verlassen kann. Wenn Vertrauen nicht nur gefordert, sondern gelebt wird. Und wenn klar ist: Wir ziehen nicht nur an einem Strang, wir gehen denselben Weg.

Warum uns dieses Thema so wichtig ist – und wie es unser Verständnis von Partnerschaft prägt –, erzählen wir auf den folgenden Seiten. Nicht mit Theorie, sondern mit Haltung.

Es gibt Begriffe, die wirken groß – und sind doch ganz einfach. Vertrauen, zum Beispiel. Nähe. Oder Partnerschaft. Alles große Worte. Und doch die kleinsten gemeinsamen Nenner, wenn man fragt, was unsere Zusammenarbeit mit Maklerinnen und Maklern im Kern ausmacht.

Seit über 40 Jahren begleiten wir Menschen dabei, ihr Geschäft selbstbestimmt und zukunftsorientiert zu gestalten. Menschen mit Ambitionen, mit Mut zur Verantwortung – und mit dem Wunsch, ihren eigenen Weg zu gehen. Genau darin sehen wir unseren Auftrag: nicht zu lenken, sondern zu stärken. Nicht vorzuschreiben, sondern zu begleiten. Persönlich, partnerschaftlich – und verlässlich.

Kooperation ist für uns mehr als eine Schnittstelle. Sie beginnt beim gemeinsamen Ziel, lebt von gegenseitigem Respekt – und gewinnt durch Klarheit, Ehrlichkeit und Haltung. So entsteht Nähe – auch über Distanzen hinweg. Und so entsteht Vertrauen – nicht durch Versprechen, sondern durch das tägliche Erleben.

Ob Einzelmakler, Mehrfachagent oder Vertriebsorganisation: Wer mit uns arbeitet, entscheidet sich nicht nur für einen Pool, sondern für ein Miteinander, das trägt. Für Service, der nicht nach Schema F funktioniert. Für Technik, die den Menschen nicht ersetzt, sondern unterstützt. Und für eine Partnerschaft, die Rückhalt gibt – ganz gleich, wie der Markt sich gerade dreht. Natürlich sind wir stolz auf die Tools, auf unsere Expertise, unsere Prozesse. Aber noch mehr auf die Verbindung zu den Menschen dahinter: zu unseren Partnern, zu Kolleginnen und Kollegen, zu den Gesellschaften, mit denen wir täglich im Austausch stehen. Echte Partnerschaft heißt für uns: zuhören, verstehen – und dann gemeinsam handeln.

Was uns verbindet, ist kein Vertrag.
Es ist Vertrauen.

Was uns antreibt, ist kein System.
Es ist Haltung.

Und was wir teilen, ist mehr als Erfolg.
Es ist ein gemeinsames Verständnis davon, wie Zusammenarbeit heute geht – und wie sie morgen stark bleibt.

Vielleicht ist das nicht laut.
Vielleicht ist das nicht spektakulär.

Aber es wirkt. Jeden Tag.
Und genau darum geht es.

[pma:]

DIN – WENN BERATUNG VERBINDET



und warum Standards in der Beratung mehr sind als Pflicht – und wie Kooperation sie zum Erfolgsfaktor macht.

Immer mehr Makler und Plattformen setzen auf den Standard für Qualität, Transparenz und Vertrauen.

Ob private Haushaltsplanung oder gewerbliche Risikovorsorge: Kunden wünschen sich Beratung, die nachvollziehbar, objektiv und strukturiert ist. Gleichzeitig stehen Makler vor der Herausforderung, sich im Markt klar zu positionieren – mit Qualität, Kompetenz und Vertrauen. Genau hier setzen die DIN-Normen an: Sie schaffen einen gemeinsamen Standard für professionelle Finanzberatung – und damit eine Grundlage für echte Zusammenarbeit.

Mit der DIN 77230 – der „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ – wurde ein Meilenstein geschaffen, der heute mehr denn je an Relevanz gewinnt. Denn: In einer Welt voller Produkte, Informationen und Möglichkeiten ist es oft nicht der Mangel an Auswahl, sondern der Mangel an Klarheit, der Verbraucher verunsichert.

DIN schafft Orientierung – für Kunden wie für Berater. Sie macht die Beratung vergleichbar, planbar und verständlich. Und sie unterstützt Makler dabei, ihre Rolle als Qualitätsberater klar sichtbar zu machen. Wer heute nach DIN berät, berät systematisch, dokumentiert nachvollziehbar – und arbeitet objektiv im Interesse seiner Kunden.

Dass standardisierte Prozesse dabei helfen, Vertrauen zu schaffen, zeigt auch das aktuelle AfW-Vermittlerbarometer:

Mehr dazu hier! >>



93 Prozent der befragten Vermittlerinnen und Vermittler sehen Glaubwürdigkeit als entscheidenden Faktor in der Beratung. Gleichzeitig wünschen sich 73 Prozent eine klare gesetzliche Definition von Beratungsqualität. Für den AfW ist klar: „Wer glaubwürdig beraten will, braucht nachvollziehbare Prozesse.“ Genau diese liefert die DIN 77230 – als praxistauglicher Standard für die Analyse privater Haushalte.

Mit der DIN 77235 – der Analyse für kleine und mittlere Unternehmen – wurde die Normenwelt auch auf den Gewerbebereich ausgeweitet. Besonders spannend: Die Norm ist inzwischen über unser [pma:]-Gewerbeportal in Zusammenarbeit mit Thinksurance digital abbildbar. Damit können sie als Berater künftig nicht nur strukturierter beraten, sondern auch effizienter arbeiten – mit klarem Prozess, standardisierter Analyse und optimaler Dokumentation.

Gerade im Gewerbebereich, wo Komplexität auf individuelle Anforderungen trifft, sorgt die neue Plattformfunktion für Entlastung und Qualität – und das mit nur wenigen Klicks. Auch hier zeigt sich: Nur durch Kooperation zwischen Plattform, Partner und Prozess entsteht echter Mehrwert.

Das [pma:gewerbeportal] powered by Thinksurance ist DAS Tool für Ihre erfolgreichen Beratung von Gewerbekunden. Sie haben zwei verschiedene Möglichkeiten Angebote für Ihren Kunden zu erhalten:

- über den Vergleichsrechner (für Standard-/Tarifrisiken)
- über die Angebotsanfrage / Ausbeschreibung (für komplexere Risiken bzw. wenn eine Angebote von weitere Gesellschaften gewünscht werden)

Normen entfalten ihre Wirkung nicht allein durch Papier oder Theorie. Sie leben durch Anwendung. Und die gelingt nur gemeinsam: Berater, Tools, Plattform und Kunden – alle sind Teil eines kollaborativen Systems, das Vertrauen schafft und Qualität garantiert.

Gerade in Zeiten digitaler Transformation und wachsender Regulatorik bietet die Arbeit mit DIN einen strategischen Vorteil: Wer standardisiert und wer vereinfacht, gewinnt Zeit für das Wesentliche: den Kundenkontakt.

Als aktiver Mitgestalter und Mitherausgeber der DIN 77230 und 77235 glauben wir an den Nutzen von Normen – für den Markt, für unsere Partner und für den Kunden. Denn:

- Mehr Qualität: Nur so lässt sich Vertrauen zurückgewinnen.
- Mehr Transparenz: Objektive Kriterien schaffen Nachvollziehbarkeit.
- Mehr Profil: DIN macht gute Beratung sichtbar – und unterscheidbar.

Diese Haltung fließt nicht nur in unsere tägliche Arbeit ein, sondern auch in unsere Tools, Schulungen und Angebote. Und sie zeigt sich in unserer IT Roadmap: Die konsequente Weiterentwicklung unserer digitalen Plattformen, inklusive KI-gestützter Beratungsunterstützung, ist kein Selbstzweck. Sie ist Teil unserer Mission, die Beratung zukunftsfähig zu machen – und partnerschaftlich zu gestalten.

Normen sind also kein Selbstzweck. Sie sind ein Instrument für mehr Klarheit, Fairness und Qualität.

Wer sie nutzt, zeigt Haltung – und schafft Vertrauen.

Wer sie lebt, verbessert nicht nur seine Prozesse, sondern auch die Kundenbindung.

Und wer sie gemeinsam mit uns weiterentwickelt, macht aus einem Standard eine Strategie. Denn: Kooperation beginnt dort, wo Standards auf Engagement treffen. Und sie endet – im besten Fall – mit begeisterten Kunden.

[pma:]

Mehr Überblick. Mehr Impulse. Mehr Erfolg.

Das neue **WinBoard** – Ihr digitales Cockpit für den Vertrieb

Wie sieht Ihr Arbeitstag aus? Kunden, Termine, Angebote, Anfragen – und zwischendurch die Suche nach Informationen. Genau hier setzt das neue WinBoard an: Als digitale Schaltzentrale in ELVIS bündelt es Ihre Vertriebsaktivitäten auf einer modernen Oberfläche – übersichtlich, praxisnah, zeitsparend.

The screenshot displays the WinBoard interface within the ELVIS.one platform. On the left, a sidebar menu lists various modules: KUNDEN, VERTRÄGE, ANGEBOTE, GESELLSCHAFT, MEDIEN, SUCHEN, POSTVERSAND, VERTRÄGSVERSAND, FOKETE, E-SIGNATUR, TERMINE, MENÜ, DMS, and Kundendaten. A prominent orange button at the bottom of this sidebar says "Online Beratung". The main area is titled "WinBoard - zentrales Cockpit" and features a header with "AKTUELLER KUNDEN", "ZU ERLEDIGEN", "IN BEARBEITUNG", and "ABGESCHLOSSEN". Below these are four sections labeled "Proj. 1", "Proj. 2", and "Proj. 3". Each section contains a grid of cards representing different tasks or leads. A legend at the bottom left indicates that grey cards represent "Buchung", yellow cards represent "Lead", and blue cards represent "Kontakt". Annotations with arrows point to specific features: one arrow points to the sidebar with the text "Sammlung von Vertriebsimpulsen im Kasten „Lead Backlog“"; another arrow points to the "In Bearbeitung" section with the text "Übersichtliche Darstellung der relevanten Informationen zur jeweiligen Aufgabe (Details können per Klick auf die Karte geöffnet werden)"; and a third arrow points to the right side of the interface with the text "Status-Pipeline inkl. Einordnung nach Prioritäten, mit der der aktuelle Stand der Aufgaben nachvollzogen werden kann".

Die Innovationen der IT-Roadmap zur Verbesserung der Kundengewinnung, Kundenberatung und Kundenbindung werden an einer zentralen Stelle in ELVIS.PRO* systematisch und strukturiert gebündelt: Dem WinBoard.

Von der Idee zur Anwendung:

Das WinBoard ist Teil unserer IT-Roadmap – einem verbindlichen Entwicklungsplan, mit dem wir bis 2027 unser CRM stetig ausbauen. Ziel ist es, die Arbeit unserer Partner nicht nur digitaler, sondern auch deutlich effizienter zu machen. Das WinBoard ist dabei mehr als ein neues Feature – es ist ein echtes Werkzeug für mehr Vertriebsstärke im Alltag.

Was das WinBoard kann – und was Sie davon haben:

- Alles im Blick: Alle Aufgaben, Termine, Kundenkontakte und Vertriebschancen zentral auf einem Dashboard.
- Impulse statt Stillstand: Verkaufschancen, Geburtstage, Kündigungsfristen – das System denkt mit und erinnert.
- Von der Idee zum Abschluss: Leads erfassen, zuweisen, priorisieren – die gesamte Pipeline auf einen Blick.
- Weniger suchen, mehr verkaufen: Schluss mit fragmentierten Listen – alles ist dort, wo Sie es brauchen.

So funktioniert's konkret:

Im WinBoard laufen alle Fäden zusammen: Kundenakten, Verträge, Termine, To-Dos. Es erkennt automatisch, wo Chancen liegen, und zeigt Ihnen konkrete Handlungsoptionen – etwa durch Cross-Selling-Hinweise oder neue Kontaktanlässe. Und das Beste: Es wächst mit – denn neue Funktionen folgen in Kürze.

Das WinBoard soll eine Vielzahl an Funktionen bereitstellen, die Ihnen als Vermittler eine ganzheitliche und praxisnahe Unterstützung im Tagesgeschäft bieten. Im Zentrum steht die übersichtliche Darstellung aller vertriebsrelevanten Aktivitäten – kompakt, zentral und intuitiv bedienbar.

Was noch kommt – Einblick in die Roadmap:

Die kommenden Erweiterungen zeigen, wie smart Zusammenarbeit und Vertrieb künftig werden. Wichtig: Alle Namen sind vorläufige Arbeitstitel – damit Sie sich nicht von englischen Begriffen abschrecken lassen, erklären wir kurz, was dahintersteckt:

- FastContract – Angebots- und Abschlussstrecken direkt im System – ohne Medienbruch.
- Elvis:GPT – AI-gestützte Analysen und Impulse aus Ihren Beständen.
- Bridge – Onlineberatung mit automatischer Protokollierung (inkl. Nachbearbeitung via WinBoard).
- Dokumenten-Digitalisierung – Dokumente hochladen, Daten werden geprüft und aktualisiert.
- DIN-Verkaufsimpulse – Automatische Erkennung von Versorgungslücken auf Basis der DIN-Norm.
- prima:beraten Portal – Ihre Kunden sehen dort Empfehlungen, Sie den Handlungsbedarf.

Und weil gute Technik mehr ist als eine Idee:

...zeigt das WinBoard, wie unser CRM kontinuierlich weitergedacht werden kann. Elvis wird und ist ein echtes Vertriebswerkzeug, das sich an Ihrem Alltag orientiert. Und genau das ist unser Anspruch: Technik entwickeln, die funktioniert – nicht irgendwann, sondern jetzt. Und morgen gleich noch ein Stück besser.

Ihr Feedback zählt:

Damit das Tool aber wirklich dort unterstützt, wo es gebraucht wird, entwickeln wir es gemeinsam mit unseren Partnern weiter. Ihre Meinung ist Teil des Prozesses – sprechen Sie uns gerne an.



WICHTIGER HINWEIS:

Die hier genannten Funktionen und Produktnamen befinden sich in Entwicklung. Es handelt sich teils um Arbeitstitel, die sich im Laufe des Projekts noch ändern können. Alle Erweiterungen werden Ihnen über Newsletter und die ELVIS-Infothek rechtzeitig vorgestellt.

LOSLASSEN, ABER RICHTIG

Nachfolge meistern mit System

ERFOLGREICHE BESTANDSNACHFOLGE FÜR MAKLER – WAS WIRKLICH ZÄHLT UND WIE [PMA:] SIE UNTERSTÜTZT

Eine der spannendsten Entscheidungen des Maklerlebens wartet auf viele irgendwann: die Nachfolge oder der Verkauf des eigenen Unternehmens. Zwischen Kalkulation, Kundenpflege und Emotionen lauern Chancen und Risiken. Wer früh plant und starke Partner wie uns an seiner Seite weiß, kann diesen Prozess als Gewinn für sich und seine Kunden gestalten.

Nach oft Jahrzehntelanger persönlicher Betreuung Ihrer Kunden stehen Sie irgendwann vor der Frage: Wie sichere ich mein Lebenswerk ab – finanziell, rechtlich und menschlich? Die gewachsene Nähe zu Ihren Kunden macht die Entscheidung sogar emotional. Viele unterschätzen dabei: Eine sorgfältige, rechtzeitige Planung eröffnet die besten Optionen und erhöht den Wert des Bestands deutlich.

Die gängigste und im Fokus von [pma:] stehende Methode ist der **klassische Bestandsverkauf**. Der Nachfolger übernimmt aktiv die Kunden-betreuung – ein Modell für alle, die „abgeben und abschließen“ wollen, dabei aber weiterhin ihre Kunden in guten Händen wissen wollen.

Fakten zur Maklernachfolge mit [pma:] – Warum mit uns?

- Marktgerechter Einstieg bei Bestandskäufen – abhängig von Struktur, Qualität und Digitalisierung des Bestands.
- 100 Prozent Betreuungssicherheit
- Regionale Partnerstrukturen innerhalb der Ascendia Gruppe -> Kunden erhalten auch nach der Übergabe einen festen Ansprechpartner vor Ort.
- 11 Prozent durchschnittliches Umsatzwachstum p.a. -> [pma:] zählt laut AssCompact Trendstudie 2024 zu den wachstumsstärksten Pools im Markt.
- 13 Prozent EBITDA-Marge (Ø 2021–2023) -> Hohe operative Stabilität für eine verlässliche Übernahme und sichere Kaufabwicklung.
- Digitale Prozesse & transparente Bewertung -> Technische Integration und rechtssichere Vertragsmodelle sorgen für einen reibungslosen Übergang.

Wertfaktoren für eine hohe Bewertung des Bestands:

- Gepflegte, möglichst digitale Bestände mit vollständigen Kundendaten
- Gesunde Mischung der Verträge
- Gute Vertragsdichte pro Kunde
- Keine Altlasten („Zeitbomben“ wie kritische Geldanlagen)
- Bereitschaft zur Transparenz – auch bei heiklen Themen

Digitale Prozesse werden zum echten Pluspunkt: Sie erleichtern die Prüfung ebenso wie die Eingliederung und sorgen für einen reibungslosen Übergang.

Erfolgreiche Nachfolge braucht aber mehr als einen guten Preis. Rechtliche und steuerliche Details sind komplex und sollten immer mit Profis (z.B. Steuerberater, Wirtschaftsjuristen) angegangen werden. Der Idealfall: Den Zeitplan nicht von äußeren Zwängen, sondern von eigenen Zielen bestimmen lassen.

Die Nachfolge ist kein standardisiertes Produkt, sondern ein individueller Prozess mit vielen Stellschrauben. Wer sich rechtzeitig, offen und mit starken Partnern wie [pma:] auf den Weg macht, sorgt für nachhaltigen Erfolg und zufriedene Kunden – heute und in Zukunft, mit der Gewissheit, sein Lebenswerk in guten Händen zu wissen.

Rückt die Entscheidung näher? Wir begleiten Sie – mit persönlicher Nähe und Feingefühl für individuelle Lösungen.

[pma:]

VERSICHERN, WO ANDERE DIPLOMATIE MACHEN – die besondere Welt der Botschafter- Versicherungen



Wenn es um internationale Einsätze, politische Verantwortung und globale Präsenz geht, spielen Botschafter und diplomatische Missionen eine Schlüsselrolle. Doch was viele nicht wissen: Hinter jeder diplomatischen Karriere steckt auch ein hoher Bedarf an maßgeschneiderter Absicherung – eine Nische mit Potenzial für engagierte Versicherungsmakler.

Diplomaten leben und arbeiten häufig fernab ihrer Heimatländer. Sie wechseln alle paar Jahre den Einsatzort, ziehen mit Partnern und Kindern in neue Lebensrealitäten – von Washington bis Nairobi, von Brüssel bis Bangkok. Was nach Glamour klingt, ist oft ein Leben zwischen Jetlag, Sprachbarrieren und instabilen Rahmenbedingungen. Diese Lebenssituation bringt besondere Anforderungen an den Versicherungsschutz mit sich:

- Internationale Gesundheitsversorgung
- Nahtlose Absicherung bei Krankheit oder Unfall
- Schutz bei Evakuierungen
- Zugang zu Spezialisten weltweit

All das muss individuell organisiert sein. Hinzu kommt: Diplomaten unterliegen oft weder dem deutschen Sozialversicherungssystem noch dem des Gastlandes. Die Absicherungslücke ist real – und genau hier kommen spezialisierte Makler ins Spiel.

Was Botschafter brauchen – und Makler bieten können

Das klassische Auslandskrankenversicherungsprodukt reicht für Diplomaten meist nicht aus. Gefragt sind hochwertige internationale Krankenversicherungslösungen, die auch onkologische Therapien, psychologische Betreuung oder Leistungen wie Telemedizin und medizinische Evakuierungen abdecken. Auch mitreisende Familienmitglieder müssen flexibel abgesichert sein. Gleichzeitig zählt der Service: Diplomaten schätzen Diskretion, schnelle Kommunikation und persönliche Betreuung – oft mehrsprachig. Wer sich auf diesen Kundenkreis einlässt, muss individuell beraten, zuhören und internationale Regelungen verstehen.

Auch vor der Haustür: ausländische Missionen in Deutschland

Nicht nur deutsche Diplomaten im Ausland sind auf Speziallösungen angewiesen – auch ausländische Botschaften und Konsulate in Deutschland suchen nach zuverlässiger Absicherung für ihre Mitarbeitenden. Ob Berlin, Frankfurt oder Bonn: Makler mit Expertise in internationalen Gesundheitstarifen können hier direkt vor Ort einen Mehrwert bieten. Besonders gefragt sind lokal konforme, internationale Tarife für Diplomaten mit Sonderstatus oder Angehörige internationaler Organisationen. Wer sich in diesem Bereich positioniert, erschließt ein anspruchsvolles, aber treues Kundensegment mit starkem Empfehlungscharakter.

Warum dieses Geschäftsfeld spannend ist

Das Geschäft mit diplomatischen Kunden ist **klein, aber fein** – und bietet viele Vorteile:

- **Kaufkräftige Zielgruppe** mit langfristigem Absicherungsbedarf
- **Wenig Preisdiskussion**, Fokus auf Qualität und Service
- **Hohes Weiterempfehlungspotenzial** innerhalb diplomatischer Netzwerke
- **Starke Kundenbindung**, da Vertrauen und persönliche Beziehung zentral sind

Für Makler, die sich spezialisieren und Freude an internationaler Beratung haben, ist das ein echter Geheimtipp.

Ein starker Partner an Ihrer Seite

Ein Beispiel für einen erfahrenen Anbieter in diesem Segment ist Allianz Partners, die seit über 50 Jahren mit Botschaften und internationalen Organisationen zusammenarbeitet. Die speziell entwickelten „Summit“-Pläne bieten weltweit gültige Gesundheitslösungen – mit persönlicher Betreuung, direkter Abrechnung und digitalen Services wie Telemedizin, Zweitmeinung oder psychologischer Unterstützung.

Doch unabhängig vom Anbieter gilt: Die Qualität der Beratung entscheidet. Makler, die sich auf diese Zielgruppe einlassen, brauchen Expertise, Fingerspitzengefühl – und Freude an internationalem Kontakt.

Fazit:

Das Versicherungsgeschäft mit Diplomaten ist kein Massenmarkt – aber einer mit Tiefe, Anspruch und Vertrauen. Für Makler bietet es eine spannende Nische mit nachhaltigem Wachstum. Vielleicht ist es an der Zeit, neue Brücken zu bauen – auch im Versicherungsgeschäft.

Erfolgreich arbeiten auf LinkedIn:

So nutzen Sie die Plattform optimal für Networking und Kooperation

In einem Magazin, in dem sich alles um Zusammenarbeit dreht, darf ein Beitrag zu Online-Networking natürlich nicht fehlen. Und was könnte da besser passen als sinnvolle Tricks und Tipps für LinkedIn? Die weltweit größte Business-Plattform bietet heute weit mehr als nur einen digitalen Lebenslauf. Wer LinkedIn strategisch nutzt, kann wertvolle Kontakte knüpfen, seine Marke stärken, neue Projekte anstoßen und erfolgreicher mit anderen zusammenarbeiten. In diesem Artikel erfahren Sie daher praktische Tipps, wie Sie LinkedIn strategisch für Networking und Zusammenarbeit nutzen können. Zudem erhalten Sie eine praktische Checkliste, die Ihnen zeigt, wie Sie LinkedIn effektiv einsetzen. Und das in nur 10 Minuten täglich.

1. Ihr Profil: Das Fundament Ihrer LinkedIn-Präsenz als Makler

Bevor Sie sich aktiv auf LinkedIn engagieren, muss Ihr Profil auf den ersten Blick überzeugen. Als Finanz- oder Versicherungsmakler ist es besonders wichtig, dass Ihr Profil Vertrauen weckt und Ihre Expertise klar zur Geltung kommt.

- **Professionelles Foto:** Ein gutes, professionelles Profilbild ist entscheidend. Achten Sie darauf, dass es Ihre Seriosität widerspiegelt, aber gleichzeitig freundlich wirkt. Denn das Vertrauen Ihrer potenziellen Kunden beginnt beim ersten Eindruck.
- **Titelzeile mit Mehrwert:** Anstatt nur „Versicherungsmakler“ oder „Finanzberater“ anzugeben, sollten Sie Ihre Spezialisierung und den Nutzen für Ihre Kunden klar herausstellen.
Beispiele: „Versicherungsmakler | Ich helfe Privatpersonen, ihre Familie und Zukunft optimal abzusichern“ oder „Finanzberater | Ihr Partner für eine zukunftssichere Altersvorsorge“.
- **„Über mich“-Text:** Er sollte Ihre Fachkompetenz, Ihre Werte und Ihre Arbeitsweise widerspiegeln. Beschreiben Sie Ihre Leidenschaft für den Beruf und betonen Sie, wie Sie Ihren Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen helfen können. Ihr Text sollte nicht nur informativ, sondern auch einladend und kooperativ sein.
Beispiel: „Ich bin Finanz- und Versicherungsexperte mit mehr als zehn Jahren Erfahrung. Mein Ziel ist es, meinen Kunden durch maßgeschneiderte Finanzlösungen zu mehr finanzieller Sicherheit und einem sorglosen Leben zu verhelfen. Besonders wichtig ist mir, dass ich nicht nur berate, sondern auch langfristige Partnerschaften aufbaue.“

2. Sichtbarkeit durch wertvolle Inhalte: Positionieren Sie sich als Experte

Wenn Sie regelmäßig relevante und hochwertige Inhalte teilen, steigern Sie nicht nur Ihre Reichweite, sondern auch Ihre Glaubwürdigkeit und Ihre Expertise in Ihrem Fachbereich.

- **Branchenrelevante Artikel und Tipps:** Verfassen Sie regelmäßig Beiträge zu relevanten Themen aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Dies könnte alles von der richtigen Auswahl einer Berufsunfähigkeitsversicherung bis zu aktuellen Trends in der Altersvorsorge umfassen.
- **Erfolgsgeschichten und Fallbeispiele:** Sofern es die Datenschutzrichtlinien zulassen, können Sie anonymisierte Fallbeispiele teilen, die Ihre erfolgreiche Arbeit und die Zufriedenheit Ihrer Kunden zeigen.
- **Interaktive Diskussionen:** Beteiligen Sie sich aktiv an Diskussionen und Kommentaren, vor allem bei Beiträgen von anderen Experten oder potenziellen Geschäftspartnern. So stärken Sie Ihre Position als aktiver und informierter Makler in der Branche.

Beispiel-Post: „Wer sich frühzeitig mit der eigenen Altersvorsorge auseinandersetzt, hat später mehr Auswahlmöglichkeiten und kann von besseren Konditionen profitieren. In meinem neuesten Artikel zeige ich, warum es sinnvoll ist, frühzeitig zu starten.“

3. Netzwerken mit Qualität statt Quantität: Bauen Sie ein wertvolles Netzwerk auf!

Anstatt einfach viele Kontakte zu sammeln, sollten Sie auf LinkedIn Beziehungen zu Menschen aufbauen, mit denen Sie echten Austausch haben können. Dies ist besonders wichtig, wenn Sie langfristig Partnerschaften und Kooperationen anstreben.

- **Gezielte Kontaktanfragen:** Versenden Sie gezielte Kontaktanfragen, in denen Sie kurz erläutern, warum Sie sich vernetzen möchten. Zeigen Sie Interesse an der Expertise des anderen und erklären Sie, welchen Mehrwert eine Vernetzung für beide Seiten hat.
- **Kontakte pflegen:** Auch nach der ersten Kontrahenaufnahme sollten Sie den Austausch fortsetzen. Dies kann durch regelmäßige Interaktionen, das Teilen relevanter Inhalte oder durch das Verschicken einfacher „Glückwunsch“-Nachrichten zu beruflichen Erfolgen geschehen.
- **Branchenübergreifendes Netzwerk erweitern:** Erweitern Sie Ihr Netzwerk nicht nur mit anderen Maklern, sondern auch mit Experten aus angrenzenden Bereichen, z. B. Steuerberatern, Anwälten oder Immobilienmaklern. Diese Kooperationen bieten oft Potenzial für spannende Projekte und gegenseitige Empfehlungen.

4. Zusammenarbeit statt Zufall: Sprechen Sie Kooperationen direkt an!

Neben dem Netzwerken bietet die Plattform zahlreiche Möglichkeiten, um Kooperationen und Partnerschaften anzubauen.

- **Gruppen und Communities:** Suchen Sie nach LinkedIn-Gruppen, die sich mit Themen rund um Finanzen und Versicherungen beschäftigen. Beteiligen Sie sich aktiv an Diskussionen, stellen Sie Fragen und teilen Sie Ihr Wissen. So positionieren Sie sich nicht nur als Experte, sondern werden auch als potenzieller Kooperationspartner für andere interessant.
- **Nutzen Sie Direktnachrichten für Kooperationen:** Wenn Sie konkrete Ideen für Kooperationen haben, beispielsweise ein gemeinsames Webinar oder eine Content-Kooperation, ist LinkedIn eine hervorragende Plattform, um diese direkt vorzuschlagen. Ein kurzes, professionelles Anschreiben kann oft zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit führen.
- **Veranstaltungen und Webinare:** LinkedIn bietet die Möglichkeit, eigene Veranstaltungen zu erstellen, sei es ein Webinar zur Finanzplanung oder eine Informationsveranstaltung über Versicherungsprodukte. Mit diesen Events können Sie nicht nur Ihr Wissen zeigen, sondern auch neue Kontakte und Kunden gewinnen.

Beispiel-Nachricht: „Hallo Herr Müller, ich habe Ihre Beiträge zum Thema „Nachhaltige Investments“ mit Interesse verfolgt. Ich arbeite derzeit an einem Webinar zur „Zukunft der Finanzberatung“ und würde mich freuen, wenn Sie als Gastreferent teilnehmen könnten. Was halten Sie davon?“

5. Kontinuität schlägt Perfektion: Die Bedeutung regelmäßiger Aktivität

In der Finanz- und Versicherungsbranche zählt Vertrauen – und das entsteht nicht von heute auf morgen. Wer regelmäßig auf LinkedIn aktiv ist, bleibt im Gedächtnis und baut seine Präsenz nachhaltig aus.

- **Regelmäßige Beiträge:** Anstatt sich auf den perfekten Beitrag zu konzentrieren, ist es sinnvoll, regelmäßig aktiv zu bleiben. Der LinkedIn-Algorithmus belohnt regelmäßige Beiträge und Interaktionen, sodass Sie durch konstante Aktivität stärker wahrgenommen werden.
- **Authentizität:** Seien Sie authentisch und zeigen Sie Ihre Persönlichkeit. Zu starke Marketingtexte wirken oft unnahbar, während persönliche, echte Beiträge die Beziehung zu Ihren Kontakten stärken.
- **Aktive Interaktion:** Liken, kommentieren und teilen Sie regelmäßig Beiträge von Kollegen und anderen Branchenexperten. Der Austausch sorgt dafür, dass Ihr Profil sichtbar bleibt und Sie in der Community als aktiver Teil wahrgenommen werden.

Mini-Checkliste: In nur zehn Minuten pro Tag als Makler auf LinkedIn aktiv werden

Bereits 10 Minuten pro Tag reichen aus, um Ihre LinkedIn-Präsenz nachhaltig aufzubauen und Ihre Reichweite in der Branche zu steigern.

Dauer	Aktion
2 Minuten	Benachrichtigungen prüfen und beantworten (Kommentare, Nachrichten)
3 Minuten	Kommentar liken und konstruktiv kommentieren
2 Minuten	Personalisiert neue Personen aus der Branche ansprechen und Kontakt knüpfen
2 Minuten	Beitrag oder Tipp zu aktuellen Themen posten
1 Minute	Glückwünsche zu beruflichen Erfolgen senden

Fazit

Wenn Sie die oben genannten Strategien anwenden, werden Sie schnell merken, wie Ihr Netzwerk wächst und LinkedIn zu einer wertvollen Quelle für neue Projekte und Partnerschaften wird. Starten Sie noch heute: Nehmen Sie sich zehn Minuten Zeit, um Ihr Profil zu optimieren und erste Kontakte zu knüpfen. Der Schlüssel zum Erfolg auf LinkedIn ist Konsequenz und die richtige Herangehensweise!

BU MODERN

Sicher. Für die Zukunft.



Vertrauen ist gut.
**BU-Neuerungen
mit echtem Mehrwert
sind besser.**

Überzeugen Sie sich selbst!



www.WIR-sind-AKS.de

VOLKSWOHL BUND 
VERSICHERUNGEN



Neuerungen im Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life: **Starke Verbesserungen für Ihre Kunden**

Canada Life entwickelt die Arbeitskraftabsicherung weiter

Berufsunfähigkeit ist ein ernstzunehmendes Risiko: Im Durchschnitt wird jeder Vierte in Deutschland im Laufe seines Lebens mindestens einmal berufsunfähig, wie Zahlen der Deutschen Aktuarvereinigung zeigen. Um den Lebensstandard auch in dieser Situation zu sichern, bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung ein unverzichtbarer Baustein der finanziellen Vorsorge. Canada Life sorgt mit einem Produktupdate für ein besonders leistungsstarkes Gesamtpaket – und unterstützt Versicherte noch gezielter, auch in jungen Jahren.

Schwere Krankheiten per Zusatzoption absichern

Wir wollten ein besonders lebensnahes Gesamtpaket schaffen und haben dafür konsequent auf die Kundenbedürfnisse geschaut – in ihrer ganzen Vielseitigkeit. Wichtig fanden wir Flexibilität, Transparenz und Service, was wir nun auch durch Assistance-Leistungen (ReIntra) abbilden. Durch relevante Zusatzoptionen wie zum Beispiel eine Absicherung schwerer Krankheiten erhalten Kunden weit mehr als einen hochwertigen Schutz gegen Berufsunfähigkeit. Als erfahrener Dread Disease-Versicherer wissen wir, wie positiv Kunden eine finanzielle Unterstützung in so einem Fall finden, und wie wichtig das Thema ist: Krebs macht immerhin 16 Prozent der Fälle bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit aus. Mit diesem Rundumschlag wollen wir Vermittlern starke Argumente für eine bedarfsgerechte Beratung im Risikoschutz an die Hand geben. Damit sind wir sogar manchen Produkt-Ratings voraus!

Mehr Unterstützung im Ernstfall

Die BU-Absicherung enthält ab sofort auch die „Gutachtenhilfe“. Bei einer medizinischen Begutachtung zur Leistungsprüfung leistet Canada Life bis zu sechs Monatsrenten zur finanziellen Überbrückung. Bei besonderer Beeinträchtigung ist zudem eine Zusatzleistung von bis zu zwei Monatsrenten möglich. Kunden können außerdem beim Verlust einer Grundfähigkeit den Vertrag beitragsfrei stellen – das schafft zusätzlichen Spielraum.

Neue Anwartschaft auf Lebensversicherung

Eine weitere Neuerung: Innerhalb von 10 Jahren nach Abschluss der BU kann eine Risiko-Lebensversicherung bis 300.000 Euro ohne erneute Risikoprüfung abgeschlossen werden – etwa bei Geburt eines Kindes, Hausbau oder zum 10. Jahrestag der Police.

Früher Einstieg und flexible Nachversicherung

Das früheste Eintrittsalter sinkt auf 10 Jahre – ein Plus für Eltern, die ihre Kinder frühzeitig absichern wollen. Der Absicherungszeitraum reicht nun bis zu 57 Jahre, um eine lückenlose Vorsorge bis zum Rentenbeginn sicherzustellen. Auch die Nachversicherungsgarantie wurde erweitert: sowie zum 10. und jetzt auch zum 15. Jahrestag der Police. Neu ist auch: Beim Einstieg ins Berufsleben oder bei Eröffnung einer Arztpraxis kann man die Rente auf bis zu 75 Prozent des Bruttoeinkommens erhöhen – und alles ohne erneute Risikoprüfung. Insgesamt lassen sich bis zu 10.000 Euro Monatsrente absichern.

Das sagen die Experten: fünf Sterne von Morgen & Morgen

Canada Life erhielt erstmals das 5-Sterne-Gesamtrating von Morgen & Morgen. Bewertet wurden BU-Bedingungen, Beitragsstabilität, Antragsfragen und BU-Kompetenz. Besonders hervorgehoben wurden die Professionalität bei Antrags- und Leistungsprüfung sowie die hohe Annahmequote.

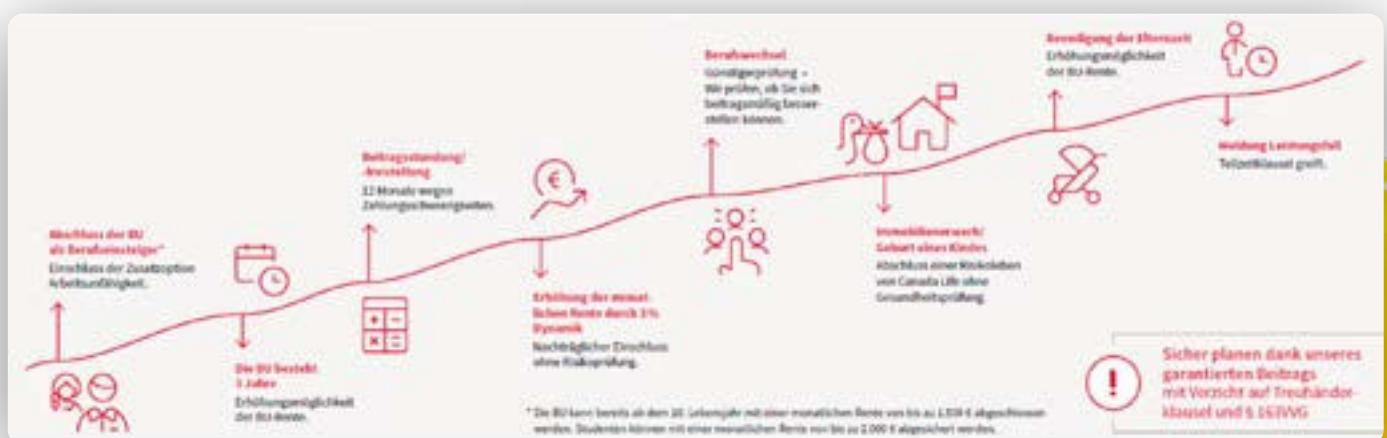
Das Rating im Überblick:

- 5 Sterne: BU-Bedingungen
- 5 Sterne: BU-Beitragsstabilität
- 5 Sterne: BU-Antragsfragen
- 4 Sterne: BU-Kompetenz

Schlauer als das Leben: Die erneuerte BU von Canada Life

Das überarbeitete Produkt bietet ein Gesamtpaket mit Wahlmöglichkeiten und Flexibilität in jeder Lebensphase:

- Finanzieller Extra-Spielraum: Schwere Krankheiten per Einmalzahlung absichern.
- Großzügige Nachversicherungsgarantien: Bis zu 10.000 Euro Monatsrente sind möglich.
- Beitragsgarantie: Feste Prämien über die gesamte Laufzeit.
- Starker Service: ReIntra unterstützt im Leistungsfall mit individueller medizinischer, beruflicher und sozialer Rehabilitationsberatung sowie mit der Entwicklung von maßgeschneiderten Reintegrationsplänen.



FAZIT

„Arbeitskraftabsicherung ist essenziell, um auch in Notsituationen finanziell versorgt zu sein“, betont Igor Radović, Vorstandsmitglied der Canada Life. „Unser Produkt-Update bietet viele Neuerungen, die unseren Berufsunfähigkeitschutz für Makler und Kunden noch interessanter machen.“



DIE DIALOG WÜNSCHT EINEN SICHEREN UND SORGENFREIEN SOMMER

Der Sommer ist da, die Ferienzeit beginnt. Wir wünschen Ihnen eine wunderschöne, abwechslungsreiche und erholsame Zeit. Wie die Dialog dazu beitragen kann, dass die sprichwörtlich schönste Zeit des Jahres auch entspannt und sorgenfrei bleibt, finden Sie nachstehend.

Freizeit heißt auch vermehrtes Unfallrisiko

Das Schönste am Urlaub: Zeit – Zeit für all die schönen Dinge und Aktivitäten, die im Alltag häufig zu kurz kommen oder die zu Hause gar nicht möglich sind. Deshalb unternimmt man im Urlaub oft besondere Dinge wie Surfen und Tauchen im Meer, Klettern in den Bergen oder Motorradausflüge. Derartige Aktivitäten erhöhen das Unfallrisiko. Zudem greift die gesetzliche Unfallversicherung nicht bei Freizeitunfällen im privaten Bereich und schon gar nicht im Ausland. Eine private Unfallversicherung hingegen gilt weltweit und rund um die Uhr. Außer der 24-Stunden-Deckung bietet die Dialog exklusiv eine Freizeitdeckung (= Ausschnittsdeckung ohne Beruf). Hiermit können sich Ihre Kunden auch dann versichern, wenn sie nur eine Freizeitabsicherung wünschen oder wegen eines hohen Berufsrisikos nur eine Freizeitdeckung abschließen können.

Auch interessant bei Urlaubsreisen ins Ausland: Im Premiumschutz erhalten Kunden der Dialog im Rahmen des erweiterten Krankenhaus-Tagegeldes die doppelte Leistung bei einem stationären Krankenhausaufenthalt im Ausland

Urlaub, Fliegen, Fluggastrechte

Sommer, Sonne, Urlaubszeit...Entspannung pur! Doch was, wenn Ihr Kunde eine Flugreise gebucht hat und es hier zu Problemen kommt? Als Kunde der ADVOCARD, des Partners der Dialog in Sachen Rechtsschutzversicherung, kann man sich trotzdem entspannt zurücklehnen. Denn zusammen mit Flightright hilft die ADVOCARD ihren Kunden bei der Durchsetzung ihrer Fluggastrechte, wenn ihr Flug in der EU gestartet oder gelandet ist und die Fluggesellschaft ihren Sitz in der EU hat. Und auch, wenn es bei der gebuchten Pauschalreise zu Mängeln kommt, kann mit der ADVOCARD-Reisemängel-vor-Ort-Hilfe bereits am Urlaubsort der Mangel dokumentiert und eine Mängelanzeige erstellt werden.

Auch auf dem Motorrad gut geschützt

Auch auf dem Asphalt sind Ihre Kunden bei der Dialog bestens aufgehoben: mit unserer Motorrad-Versicherung, dem Verkehrsrechtsschutz unseres Partner ADVOCARD, aber auch dem passenden Schutz in unserer Unfall- oder Lebensversicherung.

Gerade für Biker bietet die Dialog starke Leistungen:

- 24 Monate Neupreis- und Kaufpreisentschädigung
- Im Rabattschutz bei jedem Schaden Schutz vor SFR-Rückstufung (SFR: Schadenfreiheitsrabatt)
- Schutzhelme (auch mit Wechselsprechsanlage) sind in der Kaskoversicherung mitversichert
- Tierbiss- und Kurzschlussfolgeschäden sind bis 5.000 EUR versichert
- Mit der Leistungsupdate-Garantie sind zukünftige beitragsfreie Leistungsverbesserungen automatisch eingeschlossen
- Und in der Risikolebensversicherung ist Motorrad fahren im öffentlichen Straßenverkehr bei der Dialog beitragsfrei mitversichert.

Auch ein interessanter Aspekt unserer Berufsunfähigkeitsversicherung: die Leistung bei „grob fahrlässigen Verkehrsdelikten“ - Sie schützt auch, wenn es im Ausland im Straßenverkehr mal ungewohnt hektisch oder unübersichtlich wird.

Zeit im Freien und in der Natur

Warum in die Ferne schweifen... Auch für Urlauber, die die Erholung in ihrer heimischen Umgebung einer Reise vorziehen oder die sich in ihrer Freizeit gerne in der Natur erholen, hat die Dialog mit der Kleingartenversicherung ein cleveres Versicherungsprodukt.

Grill, Gartenmöbel, Werkzeug – in deutschen Kleingärten steckt nicht nur meist sehr viel Liebe, sondern auch einiges an materiellen Werten. Was viele Gartenliebhaber nicht wissen: Die grüne Oase ist nicht über die Hausratversicherung abgesichert. Die Lösung: Die Kleingartenversicherung der Dialog. Sie bietet passenden Schutz für Gebäude und Inhalt auf den Parzellen von Kleingarten-Vereinsmitgliedern, zum Beispiel bei Feuer, Einbruch, Vandalismus oder Sturm. Optional sind u.a. auch Gartenmöbel gegen Diebstahl und Gewächshäuser versicherbar.

Dialog

Peter Fuhr
Key Account Manager Leben
Telefon +49 221 29938 7579
Mobil +49 170 3406153
peter.fuhr@dialog-versicherung.de

Jan Steinbart
Key Account Manager
Telefon +49 221 299 387 537
Mobil +49 151 203 056 38
jan.steinbart@dialog-versicherung.de

NICHT ENTWEDER ODER

Wie Dread-Disease die BU sinnvoll ergänzt

Warum der ergänzende Schutz bei schwerer Krankheit im Beratungsgespräch nicht fehlen sollte.

Herzinfarkt mit 44.

Ein Albtraum für jeden. Die medizinische Versorgung ist heute oft so gut, dass viele Patienten nach einigen Monaten wieder ins Berufsleben zurückkehren können. Doch genau das kann zum Problem werden: Denn obwohl die Krankheit schwer war, springt die Berufsunfähigkeitsversicherung in solchen Fällen häufig nicht ein. Die Folge: keine Leistung – trotz existenzieller Krise.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung gilt als das zentrale Instrument zur Absicherung der eigenen Arbeitskraft. Und das zurecht: Sie bietet langfristigen Schutz, wenn der Beruf krankheits- oder unfallbedingt nicht mehr ausgeübt werden kann. Doch was viele unterschätzen – sie leistet nur unter klar definierten Voraussetzungen. Wer schwer erkrankt, aber nach einigen Monaten wieder zurück ins Berufsleben findet, geht im Zweifel leer aus. Keine Berufsunfähigkeit, keine Zahlung.

GENAU HIER SETZT DIE DREAD-DISEASE-VERSICHERUNG AN.

Sie zahlt, wenn eine der versicherten schweren Krankheiten diagnostiziert wird – ohne Wartezeit, ohne Prüfung, ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann. Und damit ist sie vor allem eins: Eine sinnvolle Ergänzung zur BU – keine Konkurrenz.

ZWEI ABSICHERUNGSFORMEN – ZWEI ZIELSETZUNGEN

Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)

Ziel: langfristiger Einkommensschutz
Leistung: monatliche Rente bei nachgewiesener Berufsunfähigkeit (in der Regel länger als sechs Monate)
Ursachen: psychisch, körperlich, durch Unfall oder Krankheit

Dread-Disease-Versicherung (Schwere-Krankheiten-Vorsorge)

Ziel: finanzielle Entlastung nach schwerer Diagnose
Leistung: einmalige Kapitalzahlung bei definierter Krankheit (z. B. Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt)
Ursachen: nur klar definierte Erkrankungen, keine psychischen Leiden

Unterschiedlich in der Logik – gemeinsam stark in der Wirkung.

Ein Beispiel aus der Praxis

Ein erfolgreicher Selbstständiger erleidet mit 44 Jahren einen Herzinfarkt. Er fällt mehrere Monate aus, macht eine Reha, nimmt sich bewusst Zeit zur Erholung. Doch schon nach fünf Monaten ist er wieder im Büro – belastbar, aber vorsichtiger geworden.

Seine BU zahlt nicht – denn es lag keine dauerhafte Berufsunfähigkeit vor.

Hätte er zusätzlich eine Dread-Disease-Police abgeschlossen, hätte er sofort die vereinbarte Summe (z. B. 50.000 €) erhalten. Zur freien Verfügung: Für den Verdienstausfall. Für eine Haushaltshilfe. Für ein paar Monate mehr Zeit.

Oder einfach für das Gefühl, finanziell durchatmen zu können.



VERGLEICH IM ÜBERBLICK

ASPEKT	BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG	DREAD-DISEASE-VERSICHERUNG
Leistungsauslöser	Berufsunfähigkeit (meist länger als 6 Monate)	Diagnose einer versicherten Krankheit
Leistungsart	Monatliche Rente	Einmalige Kapitalzahlung
Ursachen	Alle (Unfall, Krankheit, Psyche etc.)	Nur definierte Krankheiten (z. B. Krebs, Herzinfarkt)
Zweck	Langfristige Einkommenssicherung	Schnelle finanzielle Entlastung nach Diagnose
Typische Lücke	Bei kurzer Erkrankung oder schneller Genesung	Kein Schutz bei psychischen Erkrankungen

Fazit: Nicht entweder oder – sondern sinnvoll kombiniert

Für wen eignet sich eine Dread-Disease-Versicherung besonders?

Die Dread Disease kann insbesondere für folgende Zielgruppen interessant sein:

- Selbstständige & Freiberufler, die im Krankheitsfall keine Lohnfortzahlung erhalten
- Junge Erwachsene, bei denen eine BU oft noch schwer kalkulierbar ist
- Kunden mit gesundheitlichen Einschränkungen, die keine oder nur eingeschränkte BU erhalten
- Personen mit familiärer Vorbelastung, z. B. bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Krebs
- Berufsgruppen mit wechselnden Tätigkeiten, bei denen „Berufsunfähigkeit“ schwer definierbar ist
- Absicherung von Angehörigen, z. B. durch eine Police auf den Hauptverdiener

Dread-Disease-Policen und Berufsunfähigkeitsversicherungen verfolgen unterschiedliche Ziele – sie schließen sich jedoch nicht aus, sondern ergänzen sich. Während die BU das Einkommen im Fall einer langfristigen Arbeitsunfähigkeit absichert, bietet die Dread-Disease-Versicherung eine schnelle finanzielle Entlastung nach schwerer Diagnose – unabhängig von der weiteren Erwerbsfähigkeit.

Gerade in Fällen, in denen die Voraussetzungen für eine BU-Leistung nicht erfüllt sind, kann eine Dread-Disease-Police die Versorgungslücke schließen. Die Kombination beider Produkte bietet damit ein deutlich robusteres Absicherungskonzept und kann – je nach Lebenssituation, Berufsbild oder Risikoprofil – ein sinnvoller Bestandteil einer ganzheitlichen Beratung sein.

Lebensbegleitendes Biometrie-Konzept MEHR ALS NUR EINE VERSICHERUNG

Die Alte Leipziger ist seit vielen Jahren ein starker Partner für die Biometrie-Absicherung. Genauer gesagt steht ihr Berufsunfähigkeitsschutz seit 1925 für Erfahrung, Verlässlichkeit und Qualität.

Ihr lebensbegleitendes Biometrie-Konzept ist der perfekte Begleiter von klein auf bis zum Ende des Berufslebens. Bereits mit sechs Monaten können sich die kleinsten Kunden mit dem Abschluss einer Grundfähigkeitsversicherung das Eintrittsticket in den TOP-Berufsunfähigkeitsschutz sichern. Eine Kopie der Untersuchungshefte reicht aus und schon geht es los. Ab dem 10. Geburtstag ist es dann so weit und die Wechseloption greift. Ohne erneute Risikoprüfung kann beim Übergang von der Grundschule auf die weiterführende Schule der bestehende Grundfähigkeitschutz in eine echte Berufsunfähigkeitsabsicherung umgewandelt werden. Wem das noch zu früh ist, der bekommt eine zweite Chance bei erstmaliger Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit.

Wenn man sich so früh absichert, ist Flexibilität unglaublich wichtig! Das heißt, der Schutz muss sich flexibel an die sich ständig verändernden Lebensumstände anpassen lassen.

Mit dem BU-Schutz der Alte Leipziger kein Problem! Der Einstieg in den Job, steigendes Gehalt und weitere private Ereignisse wie Heirat, Kids oder Hausbau führen zu einem erhöhten Bedarf. Mit der Ausbau- und Nachversicherungsgarantie und dem Beginner-Bonus kann der monatliche BU-Schutz insgesamt um bis zu 2.500 Euro erhöht werden – und zwar ohne erneute Risikoprüfung und ohne Anrechnung von bisher durchgeführten Dynamiken!

Aber auch finanzielle Auszeiten können mit dem BU-Schutz flexibel geplant werden – und zwar ohne dabei den wertvollen Versicherungsschutz zu verlieren! Egal ob ein Sabbatical ansteht, Elternzeit genommen wird oder z.B. die Pflege eines Angehörigen die berufliche Laufbahn pausieren lässt – mit un-

serer Beitragspause kein Problem. Bis zu 24 Monate können die Beiträge am Stück pausiert werden und der Versicherungsschutz bleibt während der Zeit erhalten. Insgesamt sogar bis zu 48 Monate über die Vertragslaufzeit.

Leider geht es im Leben nicht immer nur bergauf. Manchmal wird einem alles zu viel und man kommt an seine Grenzen. Als BU-Versicherer steht die Alte Leipziger im Worst Case an der Seite ihrer Kunden! Aber das allein reicht nicht mehr. Die Alte Leipziger denkt Versicherung neu und bietet als lebensbegleitender Gesundheitssupporter kostenfreie Services, die über vertragliche Leistungen hinausgehen.

Die mentale Gesundheit ist elementar wichtig für einen fitten und gesunden Körper. Ist sie nicht gegeben, ist der Weg zur Berufsunfähigkeit nicht mehr weit. Mittlerweile sind psychische Erkrankungen die häufigste Ursache für eine Berufsunfähigkeit. Hier setzt die Alte Leipziger an und hilft ihren Kunden, gesund zu bleiben bzw. gesund zu werden. Mit ihren kostenfreien Gesundheitsservices bietet sie professionelle Unterstützung, während der Laufzeit und im Leistungsfall. Dafür setzt sie unter anderem auf Novego, dem größten Anbieter für Online-Unterstützungsprogramme bei Stress, Depressionen, Angststörungen, Schlafstörungen oder Burnout.

Die Biometrieprodukte und lebensbegleitenden Konzepte der Alte Leipziger stehen nicht nur für Erfahrung, Qualität und Flexibilität sondern auch für Innovation, für eine faire Antrags- und Leistungsprüfung sowie für Stabilität und Zukunftsfähigkeit!

Alte Leipziger

Der Flexible Kapitalplan

Ihr Geld. Ihre Wahl.
Ihre Zukunft.
Für ein Leben voller
Möglichkeiten.

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

Erfahren Sie mehr:
[www.canadalife.de/
partner/flexibler-kapitalplan](http://www.canadalife.de/partner/flexibler-kapitalplan)

Oder
scannen
Sie den
QR-Code
ein.



FONDSRENTE NEU GEDACHT:

Flexibles Vorsorgekonzept mit Vertriebspotenzial

Angesichts der stetig sinkenden gesetzlichen Rentenleistungen durch die demografische Entwicklung steht fest: Eine zusätzliche private Vorsorge ist unerlässlich, um den Lebensstandard im Alter zu sichern. Hier setzt die neue Fondsrente der BarmeniaGothaer an und bietet eine moderne Möglichkeit, sich für den Ruhestand finanziell abzusichern und gleichzeitig von den Renditechancen des Kapitalmarkts zu profitieren. Für Vermittlerinnen und Vermittler verspricht die innovative und flexible Altersvorsorgelösung attraktive Beratungs- und Vertriebsansätze, unterstützt durch intelligente digitale Anlagermöglichkeiten.

Flexibilität und digitale Unterstützung

Vermittler wissen: Kundinnen und Kunden verlangen heutzutage maßgeschneiderte Lösungen, die sich flexibel an ihre individuelle Lebenssituation anpassen – genau das ermöglicht die Fondsrente der BarmeniaGothaer. Kundinnen und Kunden können ihre Beiträge jederzeit erhöhen, reduzieren oder aussetzen – je nach finanzieller Lage.

Einfach ist die Fondsrente in der Handhabung – sowohl für Vermittler als auch für Kunden. Digitale Tools wie ein Anlagekonfigurator erleichtern die Entscheidungsfindung und ermöglichen eine anschauliche Darstellung verschiedener Anlageszenarien. Dort sind auch alle relevanten Informationen zu den Fonds und Anlageoptionen enthalten und es können mehrere Portfolios erstellt und miteinander verglichen werden. Für Vermittlerinnen und Vermittler ermöglicht dies eine effizientere Beratung durch die anschauliche Präsentation der Anlageoptionen.

Breite Fondsauswahl für maßgeschneiderte Lösungen

Mit über 120 verfügbaren Fonds bietet das Produkt eine breite Palette an Investitionsmöglichkeiten – von nachhaltigen Investments über Branchenfonds bis hin zu ETFs. Wenn es etwas sicherer sein soll, steht mit dem Stabilisierungs-Baustein eine Anlage mit Schwankungssteuerung für mehr Stabilität zur Verfügung. Alternativ kann bei Bedarf auch der Zins-Baustein als festverzinsliche Anlagemöglichkeit zur Sicherung des Guthabens gewählt werden. Für den Fall der Berufsunfähigkeit kann, neben der Absicherung einer Barrente, mit dem zusätzlich buchbaren Altersvorsorgeretter die Übernahme der Beiträge sichergestellt werden – sogar bis zum Renteneintritt.

Flexible Auszahlungsoptionen

Die neue Fondsrente bietet auch in der Auszahlungsphase maximale Flexibilität. Kundinnen und Kunden können zwischen einer lebenslangen Rente, einer Kapitalauszahlung oder einer Kombination aus beidem wählen. Besonders interessant: Die investmentorientierte Rentenoption ermöglicht es, auch im Ruhestand weiterhin von positiven Marktbewegungen zu profitieren. Damit bietet die Fondsrente insbesondere für Kunden, die flexible und renditestarke Lösungen jenseits klassischer Vorsorgemodele suchen, eine optimale Vorsorgeoption.

Einfache Handhabe und klare Vorteile

Die Fondsrente der BarmeniaGothaer setzt auf digitale Tools, um den Beratungsprozess zu optimieren. Die detaillierten Vergleichsmöglichkeiten und eine nutzerfreundliche Plattform erleichtern sowohl die Beratung als auch den Abschluss. Flexibilität in jeder Lebensphase, Transparenz und digitale Unterstützung verbinden sich damit zu einer modernen Vorsorgelösung für einen sorgenfreien Ruhestand.



Gemeinsam für
Ihren Erfolg

R+V-LÖSUNGEN ZU LIQUIDITÄTSSCHUTZ

Sie sorgen für Liquiditätsschutz. Wir haben Einfälle gegen Ausfälle.

Zunehmende Zahlungsausfälle und Insolvenzen sowie steigende Betrugsschäden zehren immer häufiger die Liquiditätsreserven von Unternehmen auf. Aufwendiges Forderungs- und Risikomanagement bringt Unternehmer und Führungskräfte an ihre Grenzen, sie fragen nach Entlastung und Lösungen, um ihre finanzielle Stabilität zu sichern. Unsere Einfälle gegen Ausfälle sind die Antworten für Ihre Kunden. Und Sie überzeugen als ebenso kompetenter wie verlässlicher Partner.

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

Gemeinsam für Ihren Erfolg

www.makler.ruv.de/liquidität

R+V

Du bist nicht allein.

VOLKSWOHL BUND /

Starke Neuerungen bei der Berufsunfähig- keitsversicherung

Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. stattet ihre Berufsunfähigkeitsversicherung BU MODERN mit starken Neuerungen aus.

Bei der ereignisabhängigen Nachversicherung können Neukunden ihre versicherte BU-Rente ab sofort um bis zu 50 Prozent der aktuellen Rente erhöhen. Die bisherige Summenbegrenzung von 500 Euro fällt dafür weg. Das bedeutet eine Besserstellung für alle Kunden mit mehr als 1000 Euro BU-Rente.

Nach wie vor bietet der VOLKSWOHL als einziger BU-Versicherer am Markt eine Kaufkraftdynamik an. Dabei erhöht sich die vereinbarte Leistung im gleichen Verhältnis wie der Verbraucherpreisindex, den das Statistische Bundesamt ermittelt. Diese Dynamik hat das Unternehmen nun zeitgemäß angepasst und die Mindesterhöhung von 2,5 auf 3 Prozent angehoben.

Auch das Anerkenntnis der BU bei nachgewiesener Erwerbsunfähigkeit (EU) ist nun noch kundenfreundlicher gestaltet. War dies bisher nur möglich, wenn der Vertrag sich in den letzten zehn Vertragsjahren befand, so kann der Kunde jetzt bereits ab dem 11. Vertragsjahr seine BU-Leistung auf Basis einer EU erhalten.

Der VOLKSWOHL BUND hat auch seine Teilzeitklausel verbessert. Sie gilt nun ohne vorherige Vollzeitbeschäftigung. Eine Günstigerprüfung sorgt dafür, dass Teilzeitbeschäftigte mit einer Leistung rechnen können, wenn sie ihren Beruf weniger als drei Stunden am Tag ausüben können – auch wenn ihre reguläre Arbeitszeit unter sechs Stunden liegt. Außerdem profitieren jetzt auch Selbständige davon.

Der VOLKSWOHL BUND bietet nun eine BUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung in der Privat-Rente (3. Schicht) an. Voraussetzung ist lediglich eine Wartezeit.

Darüber hinaus hat der VOLKSWOHL BUND die BU-Prämien weiter angepasst. Viele Berufe können jetzt noch günstiger versichert werden.

VOLKSWOHL BUND



BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ

**„Traumhafter“
BU-Schutz für Ihre
Kunden.**

Einfach mal Durchatmen.
Die Beitragspause macht's möglich.

www.vermittlerportal.de/bu



WENN PLÖTZLICH ALLES ROT IST – UND WARUM DAS KEIN WELTUNTER- GANG IST



Es ist Montagmorgen, 7:42 Uhr. Der Kaffee dampft, das Börsen-Update ploppt auf dem Handy hoch – und zeigt: Rot. Überall. Der Depotstand: deutlich niedriger als noch vor wenigen Wochen. Das Herz rutscht kurz in die Hose. Was tun? Verkaufen? Umschichten? Abwarten?

Genau in solchen Momenten trennt sich das Bauchgefühl von der Strategie. Denn was für viele Anleger wie ein Crash wirkt, ist oft nur eine gesunde Korrektur – eine Erinnerung daran, dass Märkte keine Einbahnstraße sind. Wer in den letzten Jahren anlegt hat, kennt fast nur grüne Zahlen. Doch langfristig erfolgreich ist, wer erkennt: Schwankungen sind keine Katastrophe – sie sind Normalität.

Die gute Nachricht: Gerade jetzt bietet der Markt Chancen. Sparpläne kaufen günstiger ein (Stichwort: Cost-Average-Effekt), Diversifikation fängt Einzelverluste ab und Aktien bleiben langfristig die bessere Antwort auf Inflation als das Festgeldkonto. Wichtig ist: Ruhe bewahren, die eigene Strategie nicht infrage stellen – und im Zweifel den Profi fragen.

Und damit Sie und Ihre Kunden besser einordnen können, was in den letzten sechs Monaten passiert ist, hier die wichtigsten Fakten im Überblick:

5 DINGE, DIE SIE IN PHASEN MIT ROTEN ZAHLEN BEACHTEN SOLLTEN

1. Keine Panikreaktionen

Verluste realisieren nur die, die verkaufen. Wer langfristig investiert und sein Kapital nicht kurzfristig braucht, sollte Ruhe bewahren.

2. Schwankungen gehören dazu

Krisen kommen und gehen – wer breit gestreut investiert, sitzt sie besser aus. Börse funktioniert nicht ohne Bewegung.

3. Günstiger einkaufen – mit System

Sparpläne nutzen das Auf und Ab clever aus: Niedrige Kurse bedeuten mehr Anteile für den gleichen Betrag. Der Cost-Average-Effekt wirkt langfristig.

4. Risikostreuung ist Trumpf

Ein Depot mit vielen Fonds und ETFs hilft, Verluste einzelner Positionen durch Gewinne anderer auszugleichen. Diversifikation schützt.

5. Inflation nicht vergessen

Wer Geld liegen lässt, verliert real an Kaufkraft. Sachwerte wie Aktien bieten Chancen, die Geldentwertung langfristig zu kompensieren.

1. KORREKTUR STATT KATASTROPHE

Aktien und Aktienfonds erlitten im Frühjahr 2025 zwar größtenteils ein Minus – aber der Rückgang war kurzfristig und den Aussagen des US-Präsidenten geschuldet. Die Korrektur fiel deshalb besonders auf, weil die Börsen in den vorherigen Jahren einen längeren Aufwärtstrend hatten.

2. MEHR SCHWANKUNG, WENIGER RICHTUNG

Der DAX hat in den letzten Monaten zwar geschwankt, ist aber insgesamt stabil geblieben. Viele Einzelwerte bewegten sich seitwärts oder leicht abwärts – das kann frustrieren, gehört aber zur Börsenrealität.

3. ANLEIHEN UNTER DRUCK

Zinsanhebungen und wirtschaftliche Unsicherheiten haben Anleihen unter Druck gesetzt. Wer jedoch breit gestreut ist und einen längeren Anlagehorizont hat, muss nicht in Panik verfallen.

4. AKTIEN: UNTERSCHIEDE, DIE ZÄHLEN

Nicht alle Aktien sind gefallen – einige Sektoren, etwa Tech oder Healthcare, haben sich behauptet. Wer streut, fährt besser. Ein ausgewogenes Depot bleibt das beste Schutzschild gegen einzelne Ausreißer.

5. FONDS & ETFs: VORTEIL DURCH REGELMÄSSIGKEIT

Wer regelmäßig investiert – etwa per Sparplan – profitiert vom Cost-Average-Effekt. Gerade in schwachen Phasen kauft man automatisch günstiger ein. Der Weg zum Vermögen bleibt also offen – auch bei kurzen Rücksetzern.

Und das Ende? Ist kein Ende – sondern der Anfang von Weitsicht.

Auch wenn rote Zahlen kurzfristig für Unruhe sorgen: Wer den Blick hebt und Kurs hält, wird belohnt. Schwankungen gehören zur Reise, nicht zum Scheitern. Denn echte Anlagestrategien zeigen ihre Stärke nicht im Sprint, sondern auf der Langstrecke. Wer mit Plan investiert, seine Kunden erinnert, warum er gestartet ist – und warum nicht jeder Sturm zum Umkehren taugt – verwandelt Unsicherheit in Vertrauen. Und macht aus jeder Krise ein Kapitel der Erfahrung.



[pma:] Team Vermögen

Zukunft einbauen - warum Sanierung und Modernisierung jetzt Thema sind

Vom Schlagwort zur Pflicht: Die energetische Sanierung und Modernisierung von Immobilien ist längst kein Nice-to-have mehr. Für Immobilienbesitzer, Käufer und Berater wird das Thema zur Herausforderung – und zur Chance. Denn wer sich frühzeitig positioniert, schafft Vertrauen, Nutzen und Wachstum. Doch was steckt hinter der Sanierungswelle? Und wie gelingt Beratung, die nicht nur informiert, sondern überzeugt? Wir zeigen es Ihnen: mit Wissen, Weitblick – und den richtigen Tools.



Wohnen muss grüner werden – das ist der politische Auftrag. Die EU-Gebäuderichtlinie und das Gebäudeenergiegesetz (GEG) machen klar: Gebäude mit schlechter Energiebilanz sollen stufenweise saniert werden. Millionen Immobilienbesitzer in Deutschland sind betroffen. Besonders ältere Bestände (Baujahr vor 1990) gelten als ineffizient – und damit als zukünftiges Sanierungsziel.

Laut Statista fallen rund 30 Prozent der Bestandsimmobilien in Deutschland in die schletesten Effizienzklassen. Sanierungsbedarf besteht also flächendeckend.

Für Eigentümer bedeutet das: Wer jetzt saniert, profitiert von Förderungen – und beugt drohenden Wertverlusten oder Nutzungsbeschränkungen vor. Für Berater ist es ein riesiger Zukunftsmarkt – vorausgesetzt, man versteht die Zusammenhänge und hat die passenden Argumente parat. So wie wir, deshalb finden Sie hier direkt die ersten fünf dafür:

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS: Unsere Lösungen für Ihre Beratung

5 GUTE GRÜNDE, warum Sanierung und Modernisie- rung jetzt Top-Themen sind:

1. Werterhalt und Wertsteigerung

Fassadenerneuerung, neue Fenster oder eine zeitgemäße Heizungsanlage – jede Maßnahme erhöht den Wiederverkaufswert. Wer langfristig denkt, investiert nicht nur in Wohnqualität, sondern auch in Vermögenssicherung.

2. Energieeffizienz und Kostenersparnis:

Energetische Sanierungen sind doppelt sinnvoll – sie werden sogar Pflicht. Heizkosten sinken, die CO₂-Bilanz verbessert sich – und das oft mit staatlicher Unterstützung. Förderungen von 20 bis 70 Prozents sind keine Seltenheit!

3. Wohnkomfort und Lebensqualität

Von smarten Thermostaten bis zu barrierefreiem Zugang: Moderne Technik und durchdachte Umbauten erhöhen die Lebensqualität spürbar – besonders im Alter.

4. Rechtliche Vorgaben einhalten:

Das Gebäudeenergiegesetz und andere Vorschriften machen Sanierungen zur Pflicht – etwa bei Eigentümerwechsel oder bestimmten Altbauten.

5. Nachhaltig investieren:

Klimaschutz beginnt im Eigenheim. Wer heute modernisiert, leistet einen aktiven Beitrag zur Energiewende und positioniert sich zukunftsorientiert.

Diese fünf Gründe liefern das Warum – doch im Alltag zählt auch das Wie. Denn gute Beratung endet nicht bei der Analyse, sie zeigt konkrete Wege auf. Genau hier setzen unsere Tools und Services an: Sie machen komplexe Inhalte greifbar, schaffen Klarheit und stärken Ihre Beratung mit nachvollziehbaren Zahlen und verständlichen **Szenarien**.

- [pma:] Modernizer – zeigt Einsparpotenziale, Kosten, Wertsteigerung & Fördermittel auf – direkt aus den Objektdaten
- [pma:] Fördermittelauskunft – bringt Struktur in den Förderdschungel und zeigt, welche Finanzierung zu welcher Maßnahme passt.
- [pma:] Energieberaternetzwerk – vernetzt Sie mit den richtigen Experten – von der Planung bis zur Umsetzung.
- [pma:] Hypo – bringt die Finanzierung auf den Punkt, egal ob Einzelmaßnahme oder Komplettanierung.

TIPP:

Sprechen Sie Ihre Kunden im Rahmen einer Wohngebäudeversicherung auf mögliche Modernisierungen an – oft ist das der perfekte Gesprächseinstieg.

Top 4 Maßnahmen mit dem größten Hebel:

- Dämmung von Dach & Außenwänden
- Neue Fenster
- Wärmepumpe oder moderne Gasheizung
- Photovoltaik-Anlage mit Speicher

FAZIT:

Wer morgen überzeugen will, sollte heute beraten

Sanierung ist mehr als Dämmung und Heiztechnik. Es ist ein Thema mit Tiefgang – wirtschaftlich, ökologisch und emotional. Wer hier Orientierung bietet, zeigt Kompetenz. Wer passende Lösungen mitliefert, punktet. Und wer frühzeitig einsteigt, positioniert sich als Partner auf Augenhöhe – in einem der wichtigsten Beratungsfelder der nächsten Jahre.

Fordern Sie uns – wir unterstützen Sie gern.



GUT GEPLANT IST HALB ENTLASTET – Beitragsentlastungs- tarife clever nutzen

Wer privat krankenversichert ist, kennt die Debatte: Was passiert mit den Beiträgen im Alter? Während Einkommen sinkt, steigen Gesundheitskosten – und die PKV kann zur finanziellen Herausforderung werden. Doch es gibt eine clevere Lösung, mit der sich Beitragsstabilität im Ruhestand frühzeitig sichern lässt: Beitragsentlastungstarife. Warum sie sich lohnen, wie sie funktionieren und für wen sie besonders attraktiv sind – wir liefern die Fakten und zeigen Wege zur passenden Beratung.

In Zeiten steigender Lebenserwartung und zunehmender Gesundheitskosten suchen immer mehr Menschen nach Sicherheit im Ruhestand. Gleichzeitig rückt für viele Kunden die Rente näher – oder die ihrer Angehörigen. Genau hier setzt der Beitragsentlastungstarif an: als langfristige Strategie zur Beitragsreduzierung in der PKV.

Was ist ein Beitragsentlastungstarif?

Ein Beitragsentlastungstarif (auch „Beitragsentlastungsbaustein“ genannt) ist ein optionaler Zusatzbaustein zur privaten Krankenversicherung. Der Versicherte zahlt während des Erwerbslebens einen zusätzlichen Beitrag, der dafür verwendet wird, später im Alter die regulären Beiträge zu senken.

Ein Rechenbeispiel:

Ein 40-jähriger Versicherter entscheidet sich für einen Entlastungsbeitrag von 200 Euro/Monat ab dem 67. Lebensjahr. Dafür zahlt er ab sofort ca. 50 – 80 Euro monatlich zusätzlich. Ab 67 wird seine PKV um die vereinbarten 200 Euro monatlich entlastet – lebenslang.

Für wen ist ein Beitragsentlastungstarif sinnvoll?

- Selbstständige und Freiberufler ohne Arbeitgeberzuschuss im Alter (hier Einmalzahlungen sinnvoller)
- Gutverdiener mit langfristiger PKV-Planung
- Personen, die frühzeitig für stabile Beiträge im Alter vorsorgen wollen

Beitragsentlastungstarife bieten also ein starkes Argument im Beratungsgespräch – besonders für Selbstständige, Gutverdiener und Kunden, die frühzeitig denken. Sie sind ein starkes Verkaufs- und Bindungsinstrument, das nicht nur schützt, sondern Vertrauen schafft.

Damit Sie dieses Potenzial voll ausschöpfen können, unterstützen wir Sie im Team Krankenversicherung mit:

- Vergleichsrechnungen führender Anbieter
- Beratung zu individuellen Laufzeiten und Tarifen
- Informationen zum Arbeitgeberzuschuss
- Argumentationshilfen für Ihr Kundengespräch

Am Ende geht es aber um mehr als Tarife und Zahlen.

Es geht um das gute Gefühl, vorausschauend zu beraten. Um Kunden, die sich sicher fühlen – und Sie als Partner, der nicht nur für heute, sondern auch für morgen mitdenkt.

Wer die richtigen Fragen stellt und smarte Lösungen bietet, schafft nicht nur Vertrauen, sondern langfristige Beziehungen. Nutzen Sie daher das Thema Beitragsentlastung für einen echten Mehrwert im Beratungsgespräch und zeigen Sie, was ganzheitliche Krankenversicherungsberatung leisten kann.

Sie haben Fragen?

FRAGEN SIE!

Vorteile eines Beitragsentlastungstarifs

- Beitragsstabilität im Alter: Reduziert oder stabilisiert die PKV-Beiträge im Rentenalter.
- Planungssicherheit: Ermöglicht eine bessere finanzielle Planung im Ruhestand.
- Steuerliche Vorteile: Beiträge zu Entlastungstarifen können teilweise als Vorsorgeaufwendungen steuerlich abgesetzt werden.
- Lebenslange Leistung: Die Entlastung gilt dauerhaft, solange man versichert ist.
- Flexibilität bei der Gestaltung: Verschiedene Einstiegspunkte, Beitragshöhen und Zielbeträge möglich
- Arbeitgeberzuschuss möglich: Für Angestellte können auch diese Beiträge bezuschusst werden (bis zur Grenze des AG-Anteils)

ZAHLEN, DIE ÜBERZEUGEN:

60 Prozent der PKV-Versicherten unterschätzen die Beitragsbelastung im Ruhestand (Quelle: PKV-Verband)

Bis zu 500 Euro (oder mehr) monatliche Entlastung durch gezielte Tarifgestaltung möglich

40 Prozent der Neukunden interessieren sich bereits im Erstgespräch für langfristige Beitragsstabilität

Neuer Budgettarif **FlexMed Easy Premium** von AXA für moderne Gesundheitsbedürfnisse

Die Herausforderungen am Arbeitsmarkt sind weiterhin deutlich spürbar: 84 Prozent der deutschen Betriebe kämpfen laut IAB-Studie mit Fachkräftemangel. Gleichzeitig verursachen krankheitsbedingte Fehlzeiten im Schnitt 22 Fehltage pro Mitarbeitende und Jahr – jeder Ausfalltag kostet Unternehmen rund 393 Euro. In dieser Situation rücken Benefits, die Gesundheit und Wohlbefinden fördern, immer stärker in den Fokus.

Erweiterung der Budget-Tarifwelt – FlexMed easy Premium von AXA

Mit FlexMed easy Premium bringt die AXA Krankenversicherung einen neuen Budget-Tarif auf den Markt. FlexMed easy Premium setzt neue Maßstäbe in der betrieblichen Krankenversicherung und ist eine erstklassige Option für den Vertrieb. Mit 100 Prozent Kostenübernahme bei Psychotherapie berücksichtigt AXA die zunehmende Bedeutung der mentalen Gesundheit in der heutigen Zeit. Der neue Budget-Tarif von AXA ist gezielt auf die Anforderungen des modernen Arbeitsmarktes abgestimmt. Im Fokus steht weiterhin die Gesundheit zu fördern, das Wohlbefinden zu stärken und umfassende Unterstützung zu bieten. FlexMed easy Premium ist die Premium-Lösung unter den Budgettarifen von AXA und ideal für Unternehmen, die ihren Mitarbeitenden moderne Gesundheitsleistungen mit spürbarem Mehrwert anbieten möchten und somit weit über den klassischen Standards hinausgehen. Arbeitgeber bieten mit FlexMed easy Premium ihren Mitarbeitenden Zugang zu weiteren Premiumleistungen wie etwa die Erstattung von Sehhilfen bis 450 EUR, Zahnersatz und Kieferorthopädie nach Unfall bis 100%, 100%ige Übernahme der Kosten für Vorsorgeleistungen, Schutzimpfungen, Präventionskursen an.

Der Premium-Tarif ist bereits ab fünf Mitarbeitenden abschließbar und für die Mitarbeitenden bedeutet FlexMed easy Premium eine bessere Gesundheitsversorgung ab dem ersten Tag, ohne Gesundheitsprüfung und inklusive Vorerkrankungen.

Klar kalkuliert, flexibel nutzbar

Der Premiumtarif basiert, wie auch die bereits bekannten Budget-Tarife, auf einem einfachen Prinzip: der Arbeitgeber wählt einen fixen monatlichen Beitrag und legt somit ein nutzbares Gesundheitsbudget pro Mitarbeitenden und Kalenderjahr fest. Zur Auswahl hat der Arbeitgeber 5 Budgetstufen von 300 EUR bis 1.500 EUR. Innerhalb des vereinbarten Budgets entscheidet der Mitarbeitende selbst, welche Gesundheitsleistungen er in Anspruch nehmen möchte, ausgerichtet an den persönlichen Wünschen und gesundheitlichen Bedürfnissen.

Zusätzlich bietet der Tarif einen kostenlosen Gesundheits-Service, ohne Anrechnung auf das Budget! Ob Online-Arzt für eine ärztliche Beratung per Videosprechstunde, Inanspruchnahme des Facharzt-Terminservice, der für eine schnelle Terminver-

gabe bei Spezialisten sorgt, der Gesundheits-Services ist eine effiziente Lösung, der die Mitarbeitenden entlastet und Ausfallzeiten reduziert kann.

FlexMed easy Premium kombiniert damit ein flexibles, spürbar **starkes Gesundheitsbudget** mit **erweiterten Vorsorge-, Zahn- und umfassenden Serviceleistungen**.

AXA Konzern AG

Hendrik Flues | Maklerbetreuer betriebliche Vorsorge

Tel.: 01520/9372349 | hendrik.flues@axa.de

Produktlösung: FlexMed easy Premium

Gesundheit fördern, Wohlbefinden stärken und Unterstützung bieten

Enthaltene Leistungen [100% tarifliche Kostenertatung bis zur Budgethöhe]

Arznei- und Verbandmittel

Heilmittel (z.B. Krankengymnastik, Massagen)

Heilmittel (z.B. Bandagen, Gehhilfen, Einlagen)

Naturheilverfahren

Hörgeräte

Operative Sehschärfenkorrektur (z. B. Lasik)

Sehhilfen **bis 450 € pro Jahr**

Präventionskurse

Vorsorgeuntersuchungen

Schutzimpfungen

Ambulante Psychotherapie

Zahnbehandlungen und Zahnprophylaxe

Zahnersatz

Kieferorthopädie nach Unfall

Transparente Zahnschienen;
Zahnaufhellung **bis 80 € pro Jahr**

Krankenhaustagegeld (10 € bis zu 28 Tage)

Inklusiv-Services

Ohne Anrechnung auf das Budget, auch für Familienangehörige nutzbar

Terminvereinbarungsservice

Online-Arzt

Gesundheitstelefon

Zweitmeinungsservice

KOOPERATION FÜR DIE ZUKUNFT DER SCHADENREGULIERUNG: DIE NEUE PRODUKTPARTNERSCHAFT ZWISCHEN [PMA:] UND POLYGON

Wenn's brennt, zählt Zusammenarbeit.

Rohrbruch, Brand, Schimmel, Frust: Die Schadenregulierung ist für viele Makler, Verwalter und Kunden eine echte Geduldsprobe. Lange Wartezeiten, unklare Zuständigkeiten, Fachkräftemangel – all das macht aus einem Einzelschaden schnell ein Großprojekt mit Nervenpotenzial.

Gerade hier zeigt sich, wie wertvoll echte Kooperation sein kann.

Deshalb freuen wir uns, Ihnen eine neue Partnerschaft vorzustellen:
[pma:] & Polygon – ein starkes Duo für die Zukunft der Schadensanirung.

Mit Polygon haben wir aber nicht einfach einen weiteren Produktpartner gefunden. Zusammenarbeit auf Augenhöhe entschieden. Wir wollen mehr bewirken und glauben daran, dass es gemeinsam besser gelingt. Vorher prüfen wir eine Partnerschaft aber immer genau, denn:

- Nur, wer in der Praxis überzeugt, kommt in Frage.
- Uns interessieren die Erfahrungen echter Kunden und Versicherer.
- Persönliche Gespräche und ein stimmiges Gesamtbild sind Pflicht.
- „Soft Skills“: wenn die Chemie stimmt, entstehen die besten Partnerschaften.

Polygon erfüllt all das: Exzellenz, Verlässlichkeit und ein partnerschaftlicher Umgang haben uns überzeugt.

Polygon – Weltweit stark, lokal präsent

Als Teil der internationalen Polygon-Gruppe mit Hauptsitz in Schweden verbindet Polygon globale Expertise mit regionaler Nähe:

Über 4.000 Mitarbeiter,
118 Niederlassungen in Deutschland,
150.000+ bearbeitete Schadensfälle pro Jahr,
Kompetentes Service-Center in Olpe, Technische Zentren in Wenden, Magdeburg und Hamm.

Polygon steht für innovative, schnelle und nachhaltige Sanierung nach Wasser- und Brandschäden – und das rund um die Uhr. Das macht Polygon zum vertrauten Partner fast aller großen Versicherer in Deutschland.



Doch wie genau zeigt sich das im Alltag? Welche Prozesse greifen, wenn ein Schaden gemeldet wird? Und wie profitieren Vermittler konkret von der Kooperation mit einem echten Spezialisten?

Der Rundum-Service für die Schadensanierung

Von der ersten Minute an setzt Polygon auf Tempo, Technik und Expertise:

- Sofortmaßnahmen: Schneller Einsatz nach Schadensmeldung – von Wasseraufnahme bis zum Schutz des Inventars.
- Präzise Schadenanalyse: Moderne, zerstörungsarme Leckageortung – keine falschen Baustellen, keine Zeitverluste.
- Effiziente Trocknung und Raumklimalösungen: Energieeffiziente Technik, digitale Überwachung, minimale Wartezeiten.
- Komplette Sanierung: Alle handwerklichen Arbeiten aus einer Hand – vom Maler bis zur Schimmelbeseitigung.
- Industrie- & Speziallösungen: Auch komplexe Sanierungen, z.B. an Maschinen oder Windkraftanlagen.

Polygon entwickelt seine Services kontinuierlich weiter – mit Innovation, digitalen Tools und einem klaren Fokus auf Qualität.

Der Mehrwert für Vertriebler und Makler

Was bringt Ihnen die Kooperation mit Polygon konkret?

- Erreichbare Experten: Eigene Schadens-Mailadresse (pma.schaden@polygon-deutschland.de) für exklusive, schnelle Unterstützung.
- Kürzere Wartezeiten: Handwerkerknappheit? Nicht mit Polygon! Bundesweite Teams, kurze Reaktionszeit, weniger Frust.
- Entlastung durch professionelle Projektsteuerung: Ein Ansprechpartner, ein nahtloses Hand-in-Hand mit Ihnen als Makler.
- Mehr Umsatzchancen: Ihre Kunden erleben erstklassigen Service, Sie profitieren von Folgegeschäft und Weiterempfehlungen.
- Weniger Reibung, mehr Zusammenarbeit - Echte Kooperation heißt: Probleme werden geteilt und gelöst – für Vermieter, Mieter und Makler.

Die Partnerschaft zwischen [pma:] und Polygon bietet aber noch mehr: [pma:]-Partner profitieren von einer priorisierten Schadenbearbeitung durch Experten. Polygon koordiniert alle Gewerke als vernetzter Dienstleister effizient und zuverlässig – kein Einzelkämpfertum. Die Kooperation ist flexibel skalierbar vom Einzelschaden bis zur Großschadensbewältigung.

Kurz um: Mit über 30 Jahren Erfahrung und Innovationskraft setzt Polygon neue Maßstäbe in der Schadenregulierung und wir sind überzeugt davon, dass im Schadenfall, echte Kooperation ist der Schlüssel zum Erfolg.

Probieren Sie es aus: Im Schadenfall einfach melden unter pma.schaden@polygon-deutschland.de – der Rest läuft. Schnell, verlässlich, partnerschaftlich.

[pma:] Team Sach

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Die Dialog wünscht erholsame Urlaubstage



Auch in der
Urlaubszeit für Sie da:



Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Str. 99, 86157 Augsburg

Dialog Versicherung AG
Adenauerring 7, 81737 München

www.dialog-versicherung.de

Ein Unternehmen der
 GENERALI

In Krisenzeiten liquide bleiben: Was Ihre Firmenkunden jetzt brauchen

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist Liquidität ein entscheidender Erfolgsfaktor für Ihre Firmenkunden. Doch immer mehr Unternehmen schlagen Alarm: Zunehmende Zahlungsausfälle und Insolvenzen sowie steigende Betrugsschäden zehren die Liquiditätsreserven auf. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) erweisen sich dafür als besonders anfällig. Frühwarnsysteme sind deshalb wichtiger denn je, um rechtzeitig die vielfältigen Gefahren für die Liquidität zu erkennen – erfordern allerdings einigen Aufwand. Die Nachfrage nach externer Hilfe zur Absicherung, Entlastung und Früherkennung ist entsprechend groß.



Wissen
kompakt
downloaden

Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihren Firmenkunden über unsere Einfälle gegen Ausfälle:

1. Ausfallrisiken:

2024 stieg die Zahl der Unternehmensinsolvenzen gegenüber dem Vorjahr um mehr als ein Fünftel. Gerade Unternehmen, die lange Zahlungsziele gewähren oder größere Aufträge finanzieren, sind dadurch besonders gefährdet. Mit der R+V-Warenkreditversicherung sichern Sie Ihre Firmenkunden gegen wachsende Forderungsausfallrisiken ab.

2. Managemententlastung:

Aktuelles Forderungs- und Risikomanagement erfordert einen Kraftakt, der Ressourcen bindet und Handlungsspielräume einschränkt. Unternehmer und Führungskräfte kommen da schnell an ihre Grenzen. Die R+V-Warenkreditversicherung gibt Sicherheit in turbulenten Zeiten.

3. Betrug und Vertrauensmissbrauch:

Vertrauen ist die Grundlage des wirtschaftlichen Handelns – gegenüber Mitarbeitenden, Geschäftspartnern und Dienstleistern. Doch genau dieses Vertrauen wird zunehmend zur Zielscheibe von Wirtschaftskriminellen, oft verbunden mit digitalen Angriffsmethoden. Schützen Sie Ihre Kunden mit der R+V-Vertrauensschadenversicherung vor Betrugsschäden durch Dritte, Mitarbeiter oder andere Vertrauenspersonen sowie vor Schäden durch Geheimnisverrat.

Mehr
erfahren



Sie sorgen für Liquiditätsschutz.
Wir haben Einfälle gegen Ausfälle.

Im Maklerportal der R+V Versicherungsgruppe erfahren Sie mehr über die einzelnen Bedarfe und Lösungsansätze. **Sprechen Sie uns an!**



dtb



Strategische Rechtsberatung
für Kunst und Vermögen. Seit 2004.

dtb rechtsanwälte
Pergamon Palais, Berlin

030 200 024 820
berlin@dtb.eu
dtb.eu

KÜHLES BIER, WARMER SONNENSTRAHLEN UND GUTE GESPRÄCHE

Kaum zeigen sich die ersten Sonnenstrahlen, zieht es uns ins Freie. Und wer weiß besser, wie man Genuss, Geselligkeit und Gemütlichkeit kombiniert als die Erfinder des Biergartens? Richtig: niemand. In dieser Ausgabe nehmen wir Sie mit auf eine kleine Reise – von den Wurzeln der Biergartenkultur bis zu unseren ganz persönlichen Empfehlungen rund um Münster. Inklusive einem besonderen Extra für alle, die deutschlandweit auf den Geschmack kommen möchten.



Der Biergarten ist eine bayerische Institution – entstanden Anfang des 19. Jahrhunderts aus einer praktischen Notwendigkeit: Untergäriges Bier musste kühl gelagert werden, also griffen Münchens Brauer zu einem Trick – sie lagerten ihre Fässer in unterirdischen Kellern und pflanzten Kastanienbäume, um die Temperaturen stabil zu halten. Oben auf der Erde stellte man Bänke auf. Fertig war das erste Freiluft-Bierlokal.

Als König Maximilian I. 1812 den Verkauf von Speisen untersagte, um Gastwirte zu schützen, brachten Gäste kurzerhand ihre Brotzeit selbst mit. Ein Brauch, der sich bis heute gehalten hat. Die „Biergartenrevolution“ 1999 machte dann offiziell, was längst gelebt wurde: Biergärten sind Orte der Freiheit – in Sachen Speisen, Geselligkeit und Lebensgefühl.

Und diese Freiheit lebt weiter: Heute zeigt sie sich nicht nur im mitgebrachten Kartoffelsalat oder dem bunt gemischten Publikum, sondern auch im Glas. Denn wer sagt eigentlich, dass Bier immer Alkohol enthalten muss?

Was früher als Notlösung für Fahrer oder Schwangere galt, ist heute ein Trend mit Geschmack: alkoholfreies Bier. Über 800 Sorten sind aktuell auf dem Markt, von klassischem Hellen bis hopfigem IPA. Besonders beliebt: alkoholfreies Helles – mit einem Absatzplus von satten 77 Prozent. Fast jedes zehnte Bier, das heute über den Tresen geht, enthält keinen Alkohol. Der Biergarten ist damit nicht nur Ort der Entspannung, sondern auch ein Ort bewusster Entscheidungen.

Er ist ein Ort für Gemeinschaft und gute Gespräche. Und wo Sie solche Orte in Münster finden verraten wir Ihnen hier:



Pleister Mühle

Leicht außerhalb vom Stadtzentrum Münsters, nur etwa fünf Kilometer vom Domplatz entfernt, liegt der idyllische Landgasthof Pleister Mühle mit seinem einladenden Biergarten direkt an der Werse. Besonders bei Wanderern und Radfahrern ist er ein beliebter Zwischenstopp und bietet sich ideal für eine Tour bei schönem Wetter an. Gleich neben dem Biergarten warten Minigolfanlage und Kanuverleih auf aktive Gäste. Wer Lust hat, spielt eine entspannte Runde oder paddelt gemütlich über das Wasser – und belohnt sich danach mit einem kühlen Getränk im Grünen.



Spatzl

Direkt am Aasee gelegen, versprüht dieser Biergarten traditionelles bayerisches Flair. Von einer kühlen Maß Helles bis hin zu herzhaften Spezialitäten wie Brezn, Weißwurst oder Schweinshaxen ist alles dabei. Ob nach einem Spaziergang rund um den See oder bei einem sonnigen Nachmittag mit Freunden – im Spatzl fühlt man sich mitten in Münster fast wie im Herzen Bayerns.



Altes Gasthaus Leve

Die älteste Gaststätte der Stadt, die in Münster vor allem für seine westfälischen Speisen bekannt ist, verfügt zwar nicht über einen klassischen Biergarten, aber einen sehr schönen Außensitzbereich. Eingebettet im historischen Salzstraße-Viertel lädt der Biergarten zum entspannten Verweilen unter freiem Himmel ein – ideal, um nach einem Stadtbummel traditionelle Köstlichkeiten und ein frisch gezapftes Bier zu genießen. Die Kombination aus gemütlicher Atmosphäre, hochwertiger regionaler Küche und der Nähe zur Münsteraner Altstadt machen den Biergarten des Gasthauses Leve zu einem echten Geheimtipp für Biergartenliebhaber.



Gaststätte Kiepe

Diese Gaststätte im ländlichen Stadtteil Wolbeck im Südosten Münsters rund zehn Kilometer vom Domplatz entfernt, bietet mit ihrem idyllischen Biergarten im Grünen einen hervorragenden Ausgleich vom trubeligen Stadtleben. Ob unter schattenspendenden Linden oder in der Sonne – hier findet jeder sein Lieblingsplätzchen. Besonders Radfahrer auf Tour durchs Münsterland schätzen die lockere Atmosphäre und die gute Küche, die regionale Klassiker und frisch gezapfte Biere wie das Wolbecker Pilsener oder Pott's Weizen bereithält.

**WIR HABEN UNS ABER AUCH
AUSSERHALB VON MÜNSTER
UMGESEHEN... DIE BESTEN
BIERGÄRTEN DEUTSCH-
LANDS FINDEN SIE HIER:**



- Pratergarten, Berlin
- Alte Meierei, Potsdam
- Schillergarten, Dresden
- Kastaniengarten, Freiburg
- Landhaus Walter, Hamburg
- Stadtwaldhaus, Krefeld
- Hellers Brauhaus, Köln
- Biergarten am Chinesischen Turm, München
- Seehof Herrsching am Ammersee, Bayern
- Schloßschänke, Pirna

[pma:]



WALD.WEIT Rheingau

Hotel & Retreat in Kiedrich

wo Nachhaltigkeit auf moderne Architektur trifft

Wald, Weitblick, Wandel: das WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat ist seit Februar 2025 ein Ort für naturnahen Luxus und gelebte Nachhaltigkeit im Herzen des Rheingaus.

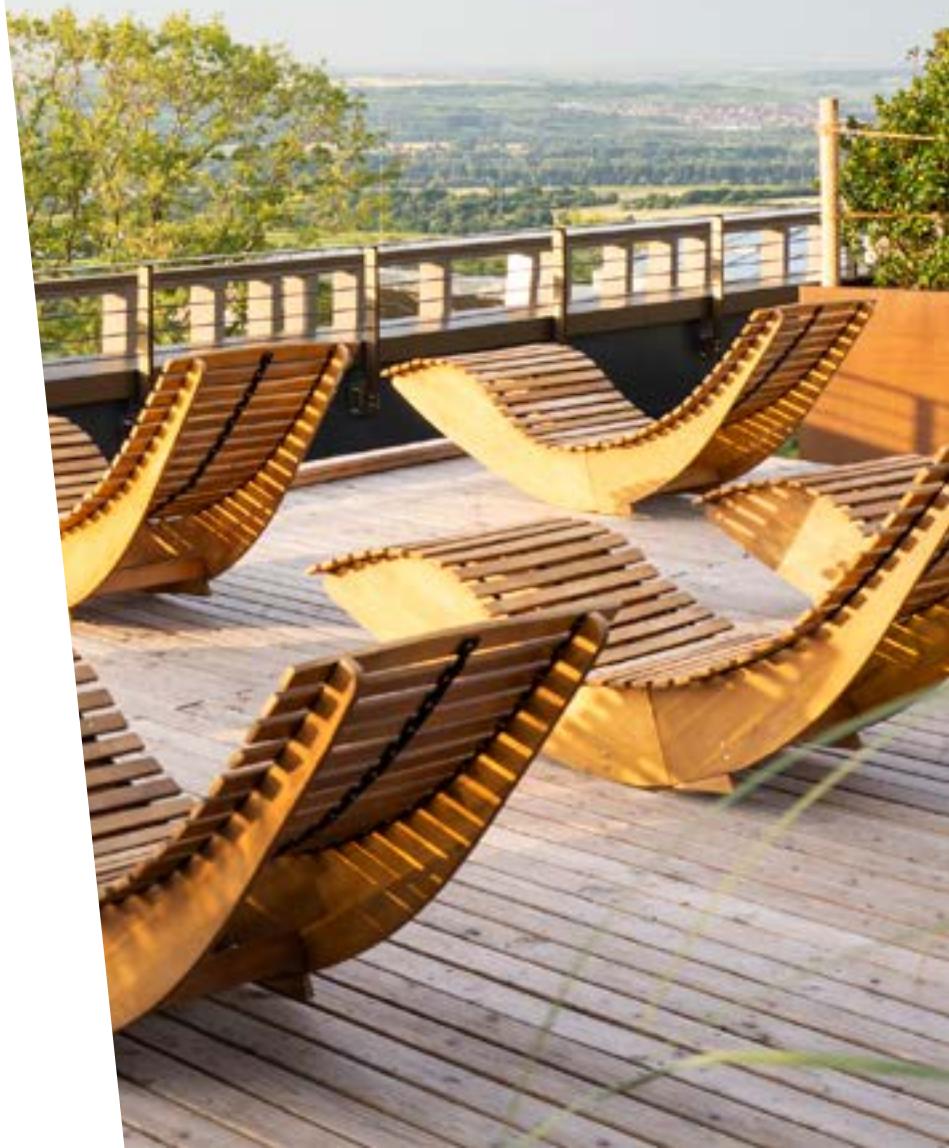
Mitten im Rheingau, oberhalb des Weinorts Kiedrich, liegt das WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat – ein exklusiver Rückzugsort in Alleinlage mit Blick über Weinberge, Wiesen und das Rheintal. Eingebettet in einen 18 Hektar großen, hoteleigenen Wald, verbindet das Designhotel moderne Architektur mit der Ruhe und Kraft der Natur. Nachhaltigkeit steht im Fokus: natürliche Materialien, erneuerbare Energien und Lebensräume für Tiere sind Teil des durchdachten Konzepts.

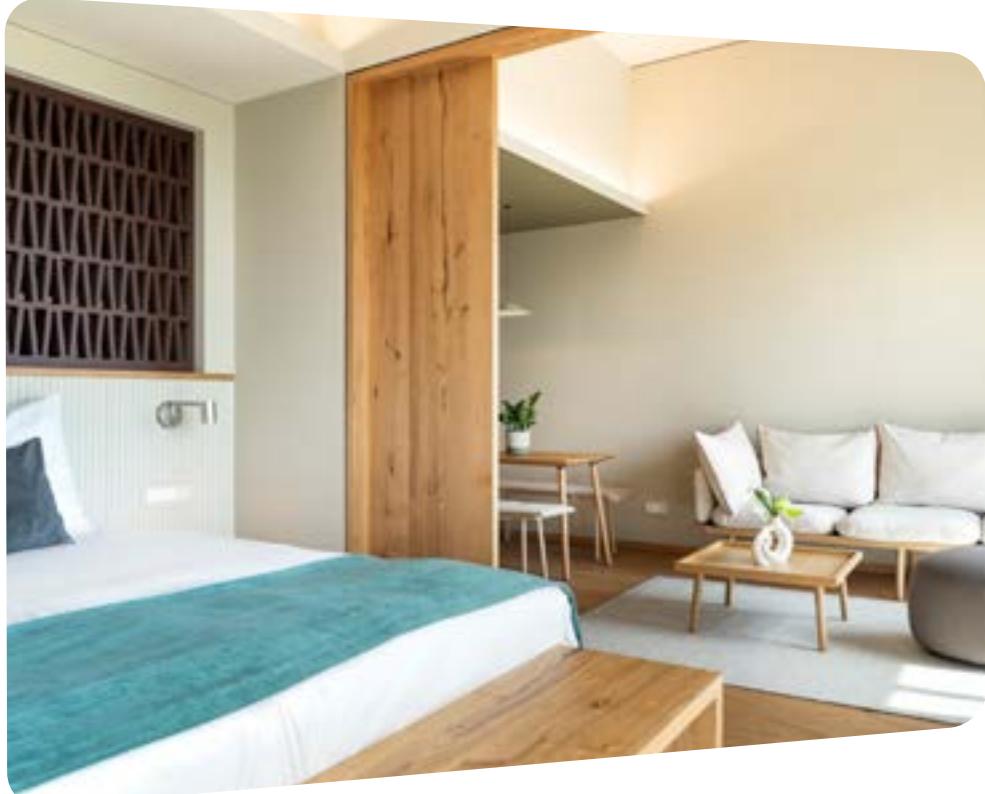


„Das WALD.WEIT an diesem einzigartigen Ort ist für uns ein emotionales Bekenntnis zur Region“,

so die Geschwister und Hotelinhaber Tina Badrot und Tim Gemünden. „Unserem Familienunternehmen in Ingelheim liegt diese Region seit 140 Jahren am Herzen und wir möchten sie stärken und dazu beitragen, sie noch attraktiver zu machen. Mit dem WALD.WEIT haben wir einen Ort geschaffen, der Menschen aus nah und fern Entspannung, kulinarischen Genuss und Erlebnis bietet, der dazu einlädt, die Umgebung mit all ihren vielfältigen Highlights zu entdecken und zu genießen.“ Das Hotel gehört zur familiengeführten Unternehmensgruppe Gemünden/Molitor, die als Bauunternehmen und Immobilienentwickler seit fünf Generationen im Rhein-Main-Gebiet aktiv ist.

Den Alltag hinter sich lassen, gemeinsame Zeit genießen und einen neuen Ort erkunden. Oft sind es die kleinen Auszeiten zwischendurch, die Kraft geben und zum Durchatmen einladen.





Durch seine einzigartige abgeschiedene Lage und gleichzeitige Nähe zu Wiesbaden, Mainz und Frankfurt ist das luxuriöse Hideaway der perfekte Ort, um eine Auszeit zu nehmen und gleichzeitig sehr gut erreichbar zu sein. Das WALD.WEIT bietet 80 Zimmer mit Balkon oder Terrasse und Raum für stilvolle Erholung. Vertikale Holzelemente, große Fensterflächen, heimische Materialien und ein minimalistisches Design prägen die exklusive Formensprache des Hauses.



5 GRÜNDE für das WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat

- Alleinlage auf einem Hochplateau mit spektakulärer Weitsicht und 18 Hektar hoteleigenem Wald
- Hotelensemble architektonisch und atmosphärisch in landschaftlichen Kontext gesetzt
- Hochwertige regionale Kulinarik, Wein-Expertise und Drinks in der Rooftop-Bar
- Vielfältige Tagungs- und Eventmöglichkeiten für bis zu 200 Personen
- Wandern, Yoga, Joggingpfade und eigene Mountainbike-Trails

Neben vielfältigen Aktiv- und Erholungsangeboten (Panorama-Saunen auf dem Dach, sowie zahlreiche Aktivitäten von Yoga und Massagen im Hotel über Mountainbike-Trails bis zu Wanderungen auf dem Rheinsteig) spielt die Kulinarik eine zentrale Rolle. Im Restaurant WALD.FEIN interpretiert Küchenchef Falk Richter regionale Zutaten aus dem Rheingau und Kräuter aus dem hauseigenen Garten neu und bringt dabei mit moderner Leichtigkeit auch feine Waldaromen auf den Teller. Dazu werden erlesene Spitzenweine aus der Region gereicht, wahlweise auf der Panoramaterrasse, in der Rooftop-Bar WALD.TROPFEN oder im idyllischen Sommergarten.

Von überall, Lobby, Restaurant, Rooftop-Bar und den Veranstaltungsräumen, schweift der Blick über Weinberge, Wald und Wiesen bis weit über das Rheintal nach Mainz und Wiesbaden.

Das WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat ist ein Hideaway für Naturliebhaber, Genießer und Ruhesuchende – mitten in einer der schönsten Weinregionen Deutschlands.



BUCHUNGSKONTAKT:

WALD.WEIT Rheingau Hotel & Retreat

Am Hahnwald 1, 65399 Kiedrich, Deutschland
T +49 6123 18 445 0
info@wald-weit.com
www.wald-weit.com

• KALENDER •

Oktober

01.10. Vertriebstag West

Van der Valk Hotel, Düsseldorf

07.10. Vertriebstag NordWest

LWL Museum am Domplatz, Münster

09.10. Vertriebstag NordOst

Precise Resort Schwinzowsee, Werder/Havel

15. + 16.10. Vertriebstag Süd

Hotel Melchiorpark, Würzburg

28. + 29.10. [pma:] auf der DKM

Westfalenhallen, Stand in Halle 4 Stand D10,
Dortmund



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

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster

Tel. 0251 3845000-140 | Fax-235 | partnermagazin@pma.de

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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

Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler // Artikel Wald.Welt: Tim Karapetian

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 übernehmennen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] 3.2025.1T



Die Fondsrente: eine smarte 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

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