

# VOR SATZ

Gut gedacht  
ist halb  
gemacht.



Neues Jahr.  
Alter Vorsatz.

Der glückliche  
Fehler.

Raus  
damit

In jedem gebundenen Buch gibt es ein erstes Blatt, das Einband und Inhalt verbindet. Es ist still, oft aufwändig gestaltet und wird von den meisten kaum bewusst wahrgenommen. Es ist das Scharnier zwischen dem, was außen ist, und dem, was innen folgt. Wir haben es uns für diese Ausgabe geborgt. Als Geste. Als Einladung. Was Sie hier sehen, ist unser Vorsatzblatt – das erste Blatt unseres Vorsatz-Hefts.  
Beides auf einmal.

# Vorsätze haben ein Imageproblem. Nicht nur gefühlt – sondern messbar.

Rund 80 Prozent aller Neujahrsvorsätze scheitern noch vor Ende Februar. Der zweite Freitag im Januar hat dafür sogar einen eigenen Namen: „Quitter’s Day“. Ein Tag, an dem gute Absichten still und leise verschwinden. Vielleicht liegt genau darin das Missverständnis.

## Wir behandeln Vorsätze oft wie Ziele.

Dabei sind sie eigentlich etwas anderes – ein Anfang. Ein Vorsatz ist der Moment, in dem aus einem Gedanken eine Entscheidung wird. Noch ohne Ergebnis, noch ohne Umsetzung. Aber mit Richtung. Und genau hier beginnt Veränderung.

Denn auch das zeigt ein Blick auf die Zahlen: Wer konkrete Schritte plant, erhöht die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen, um ein Vielfaches. **Nicht der Vorsatz entscheidet also über den Erfolg – sondern das, was danach passiert.** Und genau darum geht es in dieser Ausgabe.

Denn im Alltag zeigt sich schnell: Gute Ideen gibt es genug. Auch im Vertrieb, in der Beratung und in der Zusammenarbeit. Entscheidend ist, wie daraus Struktur entsteht – und wie aus Struktur konkrete Ergebnisse werden.

Wir haben uns für 2026 deshalb selbst einen klaren Vorsatz gesetzt: Technik, Prozesse und Beratung noch enger zusammenzubringen. Nicht als Selbstzweck, sondern als echte Unterstützung im Alltag.

## Was das konkret bedeutet, zeigen die Beiträge in diesem Heft:

Ein Blick auf unsere IT-Roadmap und die Weiterentwicklung von E.1, neue Ansätze für mehr Struktur im Vertrieb – etwa mit dem Vertriebsplaner – und die Frage, wie KI den Beratungsalltag verändert, wenn Wissen genau dann verfügbar ist, wenn man es braucht.

Und vielleicht ist das die eigentliche Erkenntnis: Vorsätze scheitern nicht daran, dass sie falsch sind. Sondern daran, dass sie allein bleiben.

Oder, um es mit einem kleinen sprachlichen Blick nach vorne zu sagen: **Nach dem Vorsatz kommt der Ansatz. Dann der Einsatz. Und im besten Fall auch der Umsatz.**

## Der Anfang ist gemacht.



Ihr Dr. Bernward Maasjost

## [ Schwerpunkt: Vorsatz ]

---

- 06 Mit Vorsatz digital(isieren) \_[pma:]
- 10 Der glückliche Fehler \_[pma:]
- 12 ZAHLEN DATEN FAKTEN \_[pma:]
- 14 Der optische Vorsatz: Smartphone Linsen \_[pma:]
- 16 Vor allem: vor – ein kleines Präfix \_[pma:]
- 18 Neues Jahr. Alter Vorsatz.  
Aber keine Lust auf Sport. \_[pma:]

## [ Sachversicherung ]

---

- 21 Versichert. Aber vollständig? \_[pma:] Team Sach
- 22 Keine Zeit fürs Forderungsmanagement \_R+V

## [ Vertrieb ]

---

- 24 Tools und Technik: Zwei Tage, die den Vertrieb voranbringen – Rückblick JAT \_[pma:]
- 28 Weniger Verwaltung, mehr Beratung \_[pma:] Team Gesundheit und **Vorsorge**
- 30 2026 – Das Jahr der Beratungsanlässe \_[pma:]
- 32 Weniger Zeit für Organisation. Mehr Zeit für Beratung und Verkauf. \_[pma:] Vertriebstechnik
- 34 Wenn Wissen sofort verfügbar ist \_[pma:] Vertriebstechnik

## [ Editorial ]

---

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 66 Impressum

[partner:] 1 | 2026

## [ Lebensversicherung ]

---

- 36 Werden Sie bAV-Experte \_[pma:] Team Gesundheit und **Vorsorge**
- 38 Noch mehr Leistungsauslöser und Baustein “Der Gesundheitsprofi” \_Die Dortmunder
- 40 Für alles was das Leben bringt \_Dialog
- 42 Wir wollen Beratung einfacher – und Abschlüsse sicherer machen \_[pma:] Team Gesundheit und **Vorsorge**
- 44 Stark ins Jahr 2026 \_Canada Life
- 46 Kindervorsorge neu gedacht \_Alte Leipziger

## [ Kapitalanlagen ]

---

- 48 Klein starten, groß denken – die Frühstartrente \_[pma:] Team Vermögen
- 50 Ich will kaufen \_[pma:] Team Vermögen
- 52 Mit Vorsatz investieren \_[pma:] Team Vermögen

## [ Krankenversicherung ]

---

- 54 Pflegeabsicherung elegant über den Betrieb lösen \_[pma:] Team **Vorsorge** und **Gesundheit**
- 56 Gesundheit auf höchstem Niveau – mit der LKH erstklassig abgesichert \_LKH

## [ pma:panorama ]

---

- 58 Genuss, Geschichte, Gastlichkeit \_[pma:]
- 62 Raus damit \_[pma:]



# Mit Vorsatz digital(isieren)

Warum aus Tools erst durch klare Prozesse  
echte Vertriebskraft entsteht

Der Jahresanfang ist traditionell die Zeit der guten Vorsätze. Für uns ist er vor allem ein Moment der Standortbestimmung: Wo stehen wir – technologisch – und wo wollen wir hin?

2026 steht für uns unter dem Leitmotiv „Tools und Technik“: Ziel ist nicht noch ein weiteres System, sondern eine Plattform, die Beratung, Prozesse und Daten miteinander verbindet – und aus einzelnen Anwendungen einen durchgängigen Workflow macht.

Es geht also um mehr als Updates. Es geht um eine klare Haltung: Systeme müssen Maklern Arbeit abnehmen, Prozesse vereinfachen und Raum für das schaffen, was wirklich zählt – gute Beratung. Wie entstehen nun aber neue digitale Lösungen? Und welche Rolle spielen unsere Partner dabei?

Darüber sprechen wir mit unserem IT-Vorstand Marc Engel, der einen Einblick in Strategie, Prioritäten und Denkweise hinter der Weiterentwicklung unserer Plattform E.1 gibt.

IT-Vorstand Marc Engel über Digital Fitness, die Weiterentwicklung von Elvis:One und warum Innovation nur im Dialog mit Maklern funktioniert.

---

## Warum ist gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, Digitalisierung, IT und KI zum Schwerpunkt unserer strategischen Bemühungen ?

Die Branche steht 2026 vor einem echten Wendepunkt: KI entwickelt sich vom Trend zum festen Bestandteil der täglichen Arbeit. Wer sie gezielt einsetzt, automatisiert Routineaufgaben, steigert Effizienz und verschafft sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kunden an digitale Prozesse und schnelle Reaktionen. Und auch regulatorische Anforderungen wie DORA erhöhen den Druck, IT und Prozesse neu zu denken. Digitalisierung ist damit kein „Nice-to-have“ mehr, sondern eine Voraussetzung für Zukunftsfähigkeit.

## Zentrale Gründe, warum jetzt gehandelt werden muss:

### KI als Effizienz- und Produktivitätsmotor (2026+)

Routine-Automatisierung: KI-gestützte Systeme übernehmen zunehmend Aufgaben wie Kundendatenpflege, Vertrags- und Schadenbearbeitung, was Zeit spart und menschliche Fehler reduziert.

Prozessbeschleunigung: Der Einsatz von generativer KI kann die Bearbeitungszeiten von Schäden um bis zu 40 Prozent verkürzen.

Fokus auf den Kunden: Durch die Entlastung bei Verwaltungstätigkeiten gewinnen Makler wertvolle Zeit für die persönliche Kundenberatung und Kernkompetenzen.

### Veränderte Kundenerwartungen & Wettbewerbsdruck

Digitale Erwartungshaltung: Kunden fordern 2026 einfache, digitale Abläufe und eine schnelle Interaktion, was moderne, cloudbasierte IT-Infrastrukturen voraussetzt.

Bestandsentwicklung: KI ermöglicht eine tiefere Analyse von Kundenbeständen, wodurch Deckungslücken effizienter erkannt und der Umsatz gesteigert werden kann.

Nachhaltige Bestandsbewertung: Die Zukunftsfähigkeit eines Maklerbestandes hängt zunehmend von dessen Digitalisierungsgrad ab, was direkten Einfluss auf Kaufpreise und Nachfolgeregelungen hat.

### Technologische Reife und Cloud-Zwang

Cloud-Native als Standard: Bis 2026 wird die native Nutzung von Cloud-Technologien und Browser-basierten Maklerverwaltungsprogrammen zur Pflicht für zukunftsfähige Makler.

KI-Integration: Moderne KI-Lösungen laufen in der Cloud und lassen sich nun nahtlos in bestehende CRM-Systeme integrieren.

### Dringender Nachholbedarf und Risikominimierung

Digitaler Rückstand: Laut Studien haben viele Maklerbüros noch einen erheblichen Nachholbedarf bei der Digitalisierung. Wir bei [pma:] unterstützen dabei.

Datensicherheit (DORA): Die seit Januar 2025 geltende EU-weite DORA-Verordnung (Digital Operational Resilience Act) erfordert eine neue Sicherheitskultur in der IT.

Verkaufsvorteile: Frühe KI-Nutzer verschaffen sich durch bessere Datennutzung und schnellere Prozesse einen Wettbewerbsvorteil.

## In unserer IT-Strategie sprechen wir davon, dass aus Tools erst durch Integration echte Prozesse entstehen. Was bedeutet das konkret?

Es bedeutet, den Übergang von medienbruchbehafteter Handarbeit zu automatisierten, durchgängigen Arbeitsabläufen. Daten müssen also z.B. nicht mehr zwischen verschiedenen Systemen (Vergleichsrechner, E.1, Versicherer-Portal) kopiert werden, sie fließen automatisch. Das Ergebnis: weniger Fehler, mehr Geschwindigkeit und die Möglichkeit, deutlich mehr Geschäft mit gleicher Mannschaft zu betreuen.

Oder anders: wir liefern Skalierbarkeit, Zeitersparnis und erhöhte Datensicherheit. Die Integration wandelt „Insellösungen“ in eine effiziente „digitale Montagelinie“.

### Konkrete Auswirkungen auf den Makleralltag – unsere Beispiele

- Automatisches Onboarding: Ein Interessent oder Kunde füllt ein Formular auf der Website oder [prima:beraten] aus. Die Daten fließen direkt ins E.1, erstellen eine Aufgabe für den Makler und senden automatisch eine Bestätigungs-E-Mail an den Kunden.
- Nahtloser Vergleich & Abschluss: Aus E.1 wird ein Vergleichsrechner gestartet. Die Kundendaten werden übergeben. Nach Auswahl des Tarifs wird der Antrag elektronisch (BiPRO) übermittelt, und die neue Police wird automatisch in E.1 abgelegt.
- Vermeidung von Fehlern: Da Daten nur einmal erfasst werden, entfallen Übertragungsfehler, die oft bei "Copy & Paste" zwischen Versicherer-Portalen und dem eigenen System entstehen.

## Wenn du auf die Branche und/oder in den Markt schaust: Wo siehst du aktuell den größten digitalen Nachholbedarf?

Der größte Nachholbedarf zeigt sich in folgenden Bereichen:

- Durchgängige Prozessautomatisierung ("End-to-End"): Viele Makler nutzen digitale Insellösungen, aber der Gesamtprozess – von der ersten Kundenanfrage über die Beratung und Angebotserstellung bis zur Police – ist oft nicht nahtlos digitalisiert. Hier fehlen vernetzte Systeme, die manuelle Dateneingaben reduzieren.
- KI-gestützte Kundeninteraktion & E.1: Obwohl CRM-Tools weit verbreitet sind, fehlt oft die intelligente Nutzung

(datengetriebenes Marketing, KI-gestützte Dokumentenanalyse und automatisierte Nachfassaktionen). Kunden erwarten "On-Demand"-Services, die viele Makler noch nicht bieten (können).

- Datennutzung und -qualität: Der Übergang von der reinen digitalen Ablage ("papierloses Büro") hin zur aktiven Nutzung von Daten für Markteinschätzungen und personalisierte Angebote (Predictive Analytics) ist eine große Lücke.
- Digitale Schnittstellen zu Partnern: Es besteht ein hoher Wunsch nach einheitlichen digitalen Schnittstellen zwischen Maklern und Versicherern oder Banken, um Transaktionsdaten schneller auszutauschen.

**Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Nachholbedarf weniger in der Anschaffung neuer Software liegt, sondern in der intelligenten Vernetzung vorhandener Technologien zu einer einheitlichen digitalen Strategie.**

### Was ist die größte Herausforderung, wenn man eine Plattform kontinuierlich weiterentwickelt?

Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Innovation und Wartung bzw. Weiterentwicklung zu wahren.

### Wo stoßen selbst gut geplante IT-Roadmaps manchmal an Grenzen?

Wenn zu viel auf einmal „gewollt“ wird und der Fokus auf das Wesentliche verloren geht. Kundennutzen und Effizienzsteigerung stehen im Fokus, daran lassen wir uns messen. Insofern schauen wir sehr genau auf die Ergebnisse der Schulungen, Umfragen und unsere internen Statistiken zur Systemnutzung, um das Interesse unsere Anwender immer in den Mittelpunkt zu stellen.

### Wie gelingt es, Innovation und Stabilität gleichzeitig sicherzustellen?

Durch systematische, kontinuierliche und teilweise automatisierte Tests bestehender und neuer Funktionen auf Basis einer methodischen Vorgehensweise, gemessen gegen definierte qualitative und quantitative Benchmarks.

### Wie stellt ihr sicher, dass die Lösungen wirklich zur Praxis passen?

Durch kontinuierlichen Austausch.

Wir arbeiten eng mit unseren Partnern zusammen, holen Feedback ein und analysieren die Nutzung unserer Systeme. So stellen wir sicher, dass Entwicklungen nicht am Bedarf vorbeigehen.

### Technologie entwickelt sich rasant. Wonach legt ihr fest, welche Entwicklungen oder Innovationen wirklich relevant sind?

Am Ende zählt immer der konkrete Nutzen im Alltag. Eine Innovation ist für uns relevant, wenn sie Makler spürbar besser, schneller oder kundenorientierter macht. Dabei schauen wir vor allem auf drei Dinge:

Verbessert sie Prozesse? Spart sie Zeit? Und hilft sie, Kunden besser zu beraten?

*Technologie ist kein Selbstzweck – sie muss Wirkung entfalten.*

### Unsere Bewertungskriterien im Detail:

#### Prozessautomatisierung & Effizienzsteigerung (ROI)

Zeitgewinn: Automatisieren Technologien repetitive Aufgaben (z. B. Dokumentenanalyse, Policen-Check, Terminvereinbarung), um Zeit für persönliche Beratung zu gewinnen?

Kosten-Nutzen-Verhältnis: Bietet die Lösung eine skalierbare Effizienzsteigerung, die den Provisionsdruck kompensiert?

#### Kundenzentrierung & User Experience (UX)

Schnelligkeit: Führt die Technologie zu schnelleren Rückmeldungen oder Abschlüssen (z. B. KI-gestützte Schadenregulierung)?

Transparenz & Personalisierung: Ermöglicht die Lösung eine hyper-personalisierte Beratung oder bessere Transparenz für den Kunden?

#### Datengestützte Intelligenz (KI & Predictive Analytics)

Entscheidungsgrundlage: Liefert die Technologie wertvolle Daten zur Risikobewertung oder zur Lead-Generierung? Prognosefähigkeit: Hilft das Tool, Markttrends frühzeitig zu erkennen (Predictive Analytics)?

#### Integrationsfähigkeit & Sicherheit

Nahtlose Integration: Passt die Innovation in E.1? Insellösungen werden selten als relevant eingestuft.

Datensicherheit: Erfüllt die Lösung höchste Cyber-Sicherheitsstandards (relevant in der Vermittler-Haftpflicht)?



**EINFACH.  
BESSER.  
BERATEN.**

**Elvis.One, bzw. neu E.1 ist für unsere Partner das zentrale Arbeitswerkzeug im Alltag. Mit welchem Leitgedanken seid ihr an die Weiterentwicklung der Plattform herangegangen?**

Unser Anspruch ist klar: maximaler Nutzen für unsere Partner. Dort, wo wir uns differenzieren können, setzen wir auf echte Mehrwerte. Und wo Standards notwendig sind, sorgen wir durch Automatisierung für Effizienz.

Entscheidend ist dabei der enge Austausch mit unseren Maklern. Über Dialogformate, Feedback und Nutzungsanalysen verstehen wir immer besser, was im Alltag wirklich gebraucht wird – und genau daran richten wir die Weiterentwicklung aus.

**Viele Systeme bezeichnen sich als CRM. Ihr sprecht bei E.1 bewusst von einer Plattform. Was unterscheidet aus deiner Sicht ein klassisches CRM von einer echten Prozessplattform?**

Ein klassisches CRM verwaltet Daten.

Eine Plattform steuert Prozesse.

E.1 ist deshalb kein isoliertes System, sondern ein smartes, vernetztes Ökosystem, in dem Beratung, Dokumente, Kommunikation, Abschlussstrecken und Daten intelligent zusammen-

laufen. Es besteht aus über 50 Komponenten mit dem Vertriebsplaner als Herzstück.

Erst durch diese Verbindung entsteht echter Mehrwert im Alltag.

**E.1 hat als Plattform nicht nur eine neue Optik und neue Funktionen, sondern auch ein neues Erscheinungsbild mit Logo und Claim bekommen. Warum war dieser Schritt jetzt wichtig?**

Weil sich unter der Oberfläche sehr viel verändert hat.

Mit neuen Funktionen wie dem Vertriebsplaner oder E.1 GPT entsteht eine neue Qualität der Arbeit. Diese Dynamik wollten wir auch visuell sichtbar machen – durch ein neues Erscheinungsbild, das die Weiterentwicklung der Plattform widerspiegelt (siehe auch S. 39).

**Wenn du das Zielbild beschreiben müsstest: Wie soll sich die Arbeit mit E.1 (künftig) anfühlen?**

Einfach, durchgängig und unterstützend.

Die Plattform soll im Hintergrund mitdenken, Prozesse führen und den Makler entlasten – ohne dabei die Kontrolle zu nehmen. Gleichzeitig bleibt sie stabil, sicher und jederzeit verfügbar.

**Ohne zu viel zu verraten oder vorwegzunehmen: In welchen Bereichen dürfen Partner in den kommenden Monaten Verbesserungen erwarten?**

Wir werden unsere KI- und Automatisierungsstrategie konsequent weiter ausbauen. Dazu gehören unter anderem intelligenter Unterstützung im Alltag, bessere Nutzung von Kunden- und Vertragsdaten sowie neue Möglichkeiten in der Prozessautomatisierung. Immer mit dem Ziel: weniger Aufwand, mehr Zeit für Beratung.

**Letzte Frage: Was ist aus deiner Sicht der wichtigste „Vorsatz“, den Makler in Bezug auf Digitalisierung fassen sollten?**

Tiefer einsteigen, statt breiter suchen.

Die meisten Makler haben bereits Zugang zu leistungsfähigen Systemen. Was oft fehlt, ist die Zeit oder der Impuls, das volle Potenzial wirklich auszuschöpfen. Ein Vergleichsrechner, ein CRM, eine Plattform – das klingt vertraut. Aber wer sie wirklich als verbundenes System nutzt, erlebt einen anderen Arbeitsalltag.

Mein Vorsatz für Makler wäre deshalb: Neugier. Die Bereitschaft zu fragen – was kann dieses System eigentlich noch? Wo nimmt es mir Arbeit ab, die ich heute noch manuell erledige? Denn oft ist die Antwort überraschend nah...

[pma:]

# Der glückliche Fehler

Warum die größten Entdeckungen keinen Plan hatten – und was das über gute Beratung verrät

Vorsatz ist gut. Planung ist wichtig. Und trotzdem: Manche der bedeutsamsten Momente im Leben – und im Beruf – haben sich nie angekündigt. Sie kamen als Nebensatz, als Fehler, als vergessenes Petrischälchen. Die Geschichte der menschlichen Entdeckungen ist voller solcher Momente, in denen nicht der Plan das Entscheidende war, sondern die Offenheit für das Unerwartete. Eine kleine Hommage an den Zufall – und an die seltene, aber erlernbare Kunst, ihn zu erkennen.

Es war ein schmutziges Petrischälchen. Alexander Fleming kam nach seinem Urlaub ins Labor zurück, wollte es wegwerfen – und hielt inne. Ein Schimmelpilz hatte sich eingemischt und rundherum alle Bakterien abgetötet. Fleming hatte keinen Plan gehabt, kein Experiment angesetzt, keinen Vorsatz gefasst. Er hatte nur aufgepasst.

*Das Ergebnis dieses unaufgeräumten Moments: Penicillin. Und damit Millionen gerettete Leben.*

Fleming ist kein Einzelfall. Die Geschichte der menschlichen Entdeckungen ist gespickt mit Momenten, in denen der Zufall mehr leistete als jeder Jahresplan. Wilhelm Röntgen entdeckte die nach ihm benannten

Strahlen bei einem fehlgeschlagenen Versuch. Die Mikrowelle wurde erfunden, weil einem Ingenieur ein Schokoriegel in der Nähe eines Radargeräts schmolz. Post-its entstanden aus einem Klebstoff, der eigentlich zu schwach war. Cornflakes sind das Ergebnis vergessenen Teigs.

Man könnte sagen: Die Menschheit hat ihren Frühstückstisch dem Zufall zu verdanken.

Für dieses Phänomen gibt es sogar ein eigenes Wort: Serendipität. Es stammt aus einem persischen Märchen über drei Prinzen aus Serendip – dem alten Namen für Sri Lanka – die auf ihren Reisen immer wieder durch glückliche Zufälle und scharfe Beobachtung das fanden, was sie gar nicht gesucht hatten.

Serendipität ist aber kein pures Glück. Sie setzt etwas voraus, das man trainieren kann: die Fähigkeit, im Unerwarteten das Wertvolle zu erkennen. Fleming hätte das Petrischälchen einfach wegwerfen können – er hat es nicht getan. Röntgen hätte den merkwürdigen Effekt ignorieren können – er hat ihn untersucht.

*Der Zufall klopft oft leise.  
Man muss die Tür aufmachen.*

### Was das mit Beratung zu tun hat

Im Beratungsalltag gilt Planung zu Recht als Tugend. Gesprächsvorbereitung, Bedarfsanalyse, strukturierter Abschluss – das ist das Handwerk. Aber wer ausschließlich nach Skript arbeitet, läuft Gefahr, das Wichtigste zu verpassen: den Moment, in dem der Kunde beiläufig etwas sagt, das eigentlich alles verändert.

Ein Nebensatz über eine Erbschaft. Eine zögerliche Bemerkung über die Gesundheit. Ein „eigentlich wollte ich schon länger mal fragen...“ am Ende des Gesprächs.

Wer zu sehr auf den Plan starrt, hört diesen Satz nicht. Wer offen ist – wirklich offen, nicht nur höflich – der hört ihn. Und plötzlich entsteht aus einem Standardgespräch ein Beratungsmoment, den kein Jahresvorsatz hätte herbeiführen können. Serendipität lässt sich nicht erzwingen – aber begünstigen. Ein paar Haltungen, die helfen:

### Neugier vor Agenda.

Wer ins Gespräch geht mit dem festen Willen, heute Punkt drei der Checkliste abzuhaken, blockiert sich selbst. Wer neugierig ist, was dieser Mensch heute mitbringt, öffnet Räume.

### Pausen aushalten.

Der Zufall braucht Stille. In einem Gespräch, das lückenhaft gefüllt ist, hat das Unerwartete keinen Platz.

### Fehler nicht sofort korrigieren.

Manchmal führt der falsche Weg zum richtigen Ergebnis. Ein Gesprächsfaden, der sich anders entwickelt als gedacht, muss nicht abgeschnitten werden – er darf auch eine Weile führen.

Das alles ist keine Absage an den Vorsatz. Wer ohne Plan ins Jahr geht, treibt. Wer ohne Offenheit plant, verpasst.

Die klügste Kombination ist vielleicht diese: **Klare Ziele, weiche Augen.** Den Kurs kennen – aber den Blick nicht so sehr darauf fixieren, dass man übersieht, was rechts und links des Weges liegt.

Fleming hatte ein Labor, eine Methode, eine Wissenschaft. Was er nicht hatte, war ein blinder Tunnelblick. Und genau deshalb sah er, was andere weggeworfen hätten.

Der Jahresanfang gehört dem Vorsatz – das ist gut und richtig so. Aber irgendwo im

Heft sollte auch Platz sein für seinen stillen Gegenspieler. Für den

Moment, der sich ankündigt ohne Termin. Kurzum: für

den Kunden, der mehr mitbringt als seine Akte. Für

den schmutzigen Petrischälchen-Moment, der alles verändert.

# ZAHLEN DATEN FAKTEN

## 66 TAGE

So lange dauert es im Durchschnitt, bis ein neues Verhalten zur echten Gewohnheit wird – das ergab eine Studie des University College London. Die oft zitierte „21-Tage-Regel“ ist ein Mythos.



„VORSATZ“ IST EINES DER MEISTGEBRAUCHTEN WÖRTER AM ANFANG EINES JAHRES – UND GLEICHZEITIG EINES DER AM HÄUFIGSTEN GEBROCHENEN VERSPRECHEN DES JAHRES. DABEI STECKT IN DIESEM KLEINEN WORT ERSTAUNLICH VIEL: PSYCHOLOGIE, RECHT, GESCHICHTE, BIOLOGIE UND PHYSIK. WIR HABEN NACHGEZÄHLT, NACHGESCHLAGEN UND NACHGEFRAGT – UND DABEI EINIGE DINGE GEFUNDEN, DIE MAN SO NICHT ERWARTET HÄTTE.

## 46 V. CHR.

Julius Caesar legte mit seiner Kalenderreform den 1. Januar als offiziellen Jahresbeginn fest. Vorher feierten die Römer Neujahr im März – passenderweise zum Frühlingsanfang, wenn die Natur selbst neu startet.



So viele Neujahrsvorsätze scheitern laut Forschern noch vor Ende Februar. Der zweite Freitag im Januar hat sogar einen inoffiziellen Namen: „Quitter's Day“ – der Tag, an dem die meisten Menschen ihren Vorsatz still und leise aufgeben.

## 1 WORT, 3 BEDEUTUNGEN

„Vorsatz“ bedeutet im Deutschen: der Plan und die Absicht, die vorsätzliche Handlung im juristischen Sinne – und das erste Blatt eines Buches. Kaum ein anderes Wort fasst Anfang, Haltung und Konsequenz so kompakt zusammen.

# 80 %

## 300 %

Um so viel steigt die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen, wenn man konkret plant: „Wenn Y passiert, tue ich Z.“ Psychologe Peter Gollwitzer nennt das „Implementierungsintention“.

## § 81 VVG

Wer seinen Versicherungsfall vorsätzlich herbeiführt, verliert in Deutschland seinen gesamten Leistungsanspruch – so regelt es das Versicherungsvertragsgesetz. Fahrlässigkeit hingegen führt nur zu einer Kürzung. Ein Paragraf, der den Unterschied zwischen Plan und Absicht auf den Punkt bringt.





## 70.000 KILOMETER

Die Arktische Seeschwalbe legt jedes Jahr auf ihrer Wanderung zwischen Arktis und Antarktis diese km zurück. Kein Navi, kein Kalender, kein Jahresvorsatz – aber der präziseste Reiseplan der Tierwelt. Die Natur kennt keine Aufschieberitis.

## 28. SEPTEMBER 1928

An diesem Tag kehrte Alexander Fleming aus dem Urlaub zurück, sah ein vergessenes, verschimmeltes Petrischälchen – und entdeckte Penicillin. Kein Vorsatz, kein Versuchsplan, keine Agenda. Nur Neugier im richtigen Moment.



## 1 MILLIMETER

So nah kann eine Makro-Vorsatzlinse an ihr Motiv heran. Auf dieser Distanz wird eine Münze zur Landschaft, ein Fingerabdruck zum Gebirge. Manchmal braucht man keinen größeren Blickwinkel – sondern einen viel kleineren.



## 2 MILLIARDEN

So viele Neujahrskarten – sogenannte „Nengajo“ – werden in Japan traditionell zum Jahreswechsel verschickt. Jede ist ein kleiner schriftlicher Vorsatz: Ich denke an dich. Ich bleibe in Verbindung. Ich fange neu an.

## CA. 500 JAHRE

So alt ist die Tradition des Vorsatzblattes in der Buchbinderei – das erste Blatt eines Buches, das Einband und Inhalt verbindet. Das Scharnier zwischen dem, was war, und dem, was kommt.



## 0,3 SEKUNDEN

So früh hat das Gehirn eine Entscheidung bereits initiiert – bevor wir sie bewusst treffen. Neurowissenschaftler Benjamin Libet hat das nachgewiesen. Manchmal ist der erste Schritt schneller gemacht, als wir denken.



## 40 MILLIARDEN EURO

So viel ist der globale Markt für Selbstoptimierung und Coaching jährlich wert. Die Vorsatz-Industrie boomt – offenbar reicht der gute Wille allein nicht.

# Der *optische* Vorsatz

**Neue Perspektiven zum Aufstecken – was Smartphone-Linsen über gute Beratung verraten**

Vorsätze fassen ist eine Sache. Den richtigen Blick dafür zu entwickeln, eine andere. Eine kleine Linse, die per Clip auf das Smartphone gesteckt wird, zeigt: Manchmal verändert man nicht das Motiv – man verändert die Perspektive. Und das reicht vollkommen.

---

Das Wort „Vorsatz“ hat mehr als eine Bedeutung. Im Januar meint man damit meistens die bekannte Art: mehr Sport, weniger Aufschieberitis, endlich das CRM aufräumen. In der Fotografie aber bedeutet Vorsatz etwas anderes – und vielleicht Erhellenderes.

Vorsatzlinsen sind kleine Aufsätze, die per Clip über die Smartphone-Kamera gesteckt werden. Sie kosten wenig, brauchen keinen Strom, keine App, keine Einrichtung. Und sie verändern das Bild radikal – nicht weil das Motiv ein anderes wird, sondern weil der Blick auf es ein anderer ist.

## Drei Linsen, drei Denkweisen:

---



### Der Makro-Vorsatz – **der Blick fürs Detail**

Er zwingt dazu, extrem nah heranzugehen. Auf einmal werden Tautropfen zu Kunstwerken, feine Texturen zu Landschaften, kleine Mechanismen zu komplexen Maschinen. Im Beratungsalltag ist das die Haltung, die einen wirklich guten Berater auszeichnet: genau hinschauen, Fragen stellen, die andere nicht stellen, die Dinge hinter den Dingen sehen. Was braucht dieser Kunde wirklich – nicht was sagt er, was er braucht?

Manchmal ist er nur ein kleiner Aufsatz auf dem,  
was schon da ist. Und plötzlich sieht alles anders aus.



### Der Weitwinkel-Vorsatz – **das große Ganze**

Er weitet den Horizont genau dann, wenn der gewohnte Rahmen zu eng wird. Wer immer denselben Ausschnitt sieht, übersieht, was links und rechts davon liegt. Im Kundengespräch ist das die Fähigkeit, nicht nur das akute Anliegen zu sehen, sondern die gesamte Lebenssituation: Familie, Vermögen, Zukunftspläne, blinde Flecken. Der Weitwinkel zeigt, was gehört, was fehlt – und was noch kommen könnte.



### Der Tele-Vorsatz – **der klare Fokus**

Er holt Entferntes nah heran, ohne Qualität zu opfern. Er stellt das Motiv frei, lässt den Hintergrund verschwimmen, konzentriert den Blick auf das Wesentliche. Die Beratungsübertragung liegt auf der Hand: Wer zu viel auf einmal zeigt, verliert den Kunden. Fokus ist kein Mangel an Vollständigkeit – er ist eine Entscheidung für Klarheit. Drei Linsen, drei Haltungen – und alle drei passen in eine Jackentasche. Vielleicht ist das die eigentliche Botschaft: Der richtige Vorsatz muss kein großes Vorhaben sein.

[pma:]

# Vor allem: vor.

Ein kleines Präfix, das die deutsche Sprache antreibt – und mehr über uns verrät, als man denkt

Manche Wörter tragen ihre Bedeutung offen vor sich her. Andere verstecken sie im Inneren – in einer Silbe, einem Präfix, einem kaum bemerkten **Vorspann**. "Vor-" gehört zur zweiten Sorte. Es steckt in fast jedem Wort, das mit Planung, Haltung oder Zukunft zu tun hat. Wer einmal anfängt, danach zu suchen, findet es überall: im Kalender, im Gespräch, im Gesetz, im eigenen Kopf. Dabei ist es nur eine einzige Silbe. Drei Buchstaben. Und erstaunlich viel dahinter.

Das Präfix „vor-“ kommt aus dem Althochdeutschen *fora* – es bedeutete ursprünglich so viel wie vorne, früher, an erster Stelle. Schon damals steckte darin die Idee des Vorausgehens: nicht nur räumlich, sondern zeitlich und gedanklich. Wer vor ist, war zuerst da. Wer vordenkt, denkt weiter als der Moment erlaubt.

Das Deutsche hat dieses Präfix mit bemerkenswerter Konsequenz ausgebaut. Es klebt sich an Verben, Nomen, Adjektive – und verändert dabei jedes Mal die Richtung des Denkens. Immer nach vorne. Immer mit Absicht.

## „vor-“ in Aktion – eine Auswahl

**Vorsatz** Der Plan, der einem Handeln vorausgeht. Im Alltag: die gute Absicht. Im Recht: die bewusste Entscheidung. In beiden Fällen: der Wille, der vor der Tat kommt.

**Vorsorge** Das Kümmern um das, was noch nicht eingetreten ist – aber eintreten könnte. Eine der ältesten menschlichen Kulturtechniken. Und das Fundament eines ganzen Berufsstandes.

**Vorfreude** Das Einzige, das man genießen kann, bevor es passiert. Schiller nannte sie die schönste Freude – weil sie ungetrübt ist von der Wirklichkeit.

**Vorahnung** Das Wissen vor dem Wissen. Schwer zu erklären, aber schwer zu ignorieren. Die Sprache hat ihm einen eigenen Begriff gegeben – das sagt alles.

**Vorbild** Wörtlich: das Bild, das vor einem anderen steht. Was kommt zuerst – und zeigt, wie es gehen könnte.

**Vorwort** Das Wort vor dem Wort. Der Gedanke, der erklärt, was folgt. In jedem guten Magazin auch bekannt als: Editorial 😊

**Vorsicht** Das Sehen, bevor man handelt. Ein Wort, das zur Langsamkeit rät – in einer Zeit, die zur Eile drängt.

**Vorhaben** Etwas haben, bevor man es hat. Der Plan als Besitz. Die Idee, die schon real ist – auch wenn sie noch nicht in der Welt ist.

**Vorwurf** Das einzige „vor-“ Wort, das nach hinten schaut. Man wirft jemandem etwas vor – etwas, das bereits geschehen ist. Eine bemerkenswerte Ausnahme in einer Silbe, die sonst immer in die Zukunft zeigt.

Drei Buchstaben, die eine Richtung Vorgeben. Wer „vor-“ sagt, denkt nach vorne – in die Zeit, in den Raum, in die Möglichkeit. Kaum ein anderes Präfix der deutschen Sprache trägt so konsequent die Haltung in sich, die ein neues Jahr braucht: den Blick, der nicht wartet, bis etwas passiert, sondern der selbst vorausgeht.

[pma:]

PLAN D – so geht Absicherung heute

# Grundfähigkeitsversicherung neu gedacht – passgenauer Schutz für jede Zielgruppe!



# NEUES JAHR, ALTER VORSATZ

*und schon wieder keine **Lust auf Sport?***

Sie sind mit dem Vorsatz ins neue Jahr gestartet, endlich Sport zu treiben, doch schon jetzt ist die Motivation verschwunden? Damit sind Sie nicht allein. Viele Menschen beginnen das Jahr voller Energie, verlieren aber nach wenigen Wochen die Lust. Der Weg ins Fitnessstudio wird immer länger, die Laufschuhe bleiben im Schrank und der gute Vorsatz fühlt sich plötzlich wie eine lästige Pflicht an.

Vielleicht liegt das Problem aber gar nicht an Ihrer Motivation. Vielleicht haben Sie einfach noch nicht die Sportart gefunden, die wirklich zu Ihnen passt. Neben Joggen, Fitnessstudio oder Fußball gibt es weltweit eine erstaunliche Vielfalt an ungewöhnlichen, kreativen und teilweise geradezu verrückten Sportarten. Einige davon sind in ihren Heimatländern wahre Klassiker, in Deutschland dagegen kaum bekannt.

Ob es Sportarten sind, bei denen man unter Wasser einem Puck hinterherjagt, Teamsportarten mit Trampolinen oder Wettläufen hinter rollendem Käse - die folgenden Beispiele zeigen, dass Bewegung alles andere als langweilig sein kann. Und wer weiß, vielleicht entdecken Sie genau die Aktivität, die Ihren Vorsatz doch noch wahr werden lässt. Und falls nicht, sorgt die ein oder andere Sportart zumindest mit Sicherheit für ein Schmunzeln.

## Traditionell und Historisch

### **Chess Boxing – Schach trifft Boxing**

Chess Boxing kombiniert abwechselnd Runden Schach und Boxen. Zwei Gegner wechseln sich zwischen Denkrunden am Schachbrett und Kampfphasen im Ring ab. Gewonnen wird entweder durch Schachmatt oder Knockout. Die Sportart fordert sowohl strategisches Denken als auch körperliche Fitness.

### **Calcio Storico – historisches Florenz-Fußballspiel**

Calcio Storico stammt aus Florenz und wird seit dem 16. Jahrhundert gespielt. Zwei Teams treten gegeneinander an und spielen eine Mischung aus Fußball, Rugby und Ringen. Das Ziel ist es den Ball in das gegnerische Tor zu bringen. Das Spiel ist sehr körperbetont und hat heute vor allem kulturelle und traditionelle Bedeutung.

### **Shin Kicking – britischer Kuriositätssport**

Shin Kicking ist eine alte englische Tradition, bei der zwei Gegner versuchen, sich gegenseitig gegen das Schienbein zu treten. Wer zuerst fällt, verliert. Die Sportart stammt aus den Cotswold Olympiks und ist ein historischer Wettkampf mit viel Humor und ungewöhnlichem Spaßfaktor.



# Shin Kicking

Bekannt in anderen Ländern

### **Kabaddi – intensives Kontaktspiel aus Südasien**

Kabaddi ist ein Mannschaftsspiel, das von zwei Teams mit je sieben Spielern gespielt wird. Ziel ist es, dass ein „Raider“ in die gegnerische Hälfte läuft, so viele Gegner wie möglich berührt und sicher zurückkehrt, ohne gefangen zu werden. Dabei muss er ständig „Kabaddi, Kabaddi“ rufen, um zu zeigen, dass er in einem Atemzug bleibt. Die Verteidiger versuchen, ihn aufzuhalten. Wer am Ende die meisten Punkte erzielt, gewinnt.

### **Sepak Takraw – Volleyball mal anders**

Sepak Takraw stammt aus Südostasien und wird von zwei Teams mit je drei Spielern gespielt. Ähnlich wie beim Volleyball versuchen die Teams, den Ball über ein Netz ins gegnerische Feld zu bringen. Allerdings darf der Ball nur mit Füßen, Kopf, Knie oder Brust gespielt werden und das Spielen mit den Händen ist verboten. Das Spiel zeichnet sich durch akrobatische Sprünge, Fallrückzieher und spektakuläre Ballwechsel aus.

### **Bossaball – Volleyball auf Trampolinen**

Bossaball wird von zwei Teams mit je 4-5 Spielern auf einem aufblasbaren Spielfeld gespielt, das in der Mitte ein Netz wie beim Volleyball und an den Seiten Trampoline enthält. Ziel ist es, den Ball über das Netz ins gegnerische Feld zu schlagen und Punkte zu erzielen. Dabei dürfen Hände, Füße, Kopf oder andere Körperteile eingesetzt werden. Durch die Trampoline können die Spieler besonders hoch springen und spektakuläre Schmetterbälle ausführen, wodurch das Spiel Fitness, Akrobatik und Spaß miteinander verbindet.



Sepak Takraw



Underwater Hockey

Kuriose und unbekannte Sportarten

### **Underwater Hockey – Hockey unter Wasser**

Underwater Hockey wird von zwei Teams mit je sechs Spielern am Boden eines Schwimmbeckens gespielt. Ziel ist es, einen kleinen Puck mit einem kurzen Schläger ins gegnerische Tor zu schieben. Die Spieler tragen Schnorchel, Flossen und Masken und müssen regelmäßig auftauchen, um Luft zu holen. Wer die meisten Tore erzielt, gewinnt das Spiel. Teamarbeit, Ausdauer und gute Koordination sind entscheidend.

### **Cheese Rolling – Rennen hinter dem Käse**

Cheese Rolling stammt aus England und wird auf einem steilen Hügel ausgetragen. Ein großer runder Käse wird den Hügel hinuntergerollt und die Teilnehmer rennen hinterher, um ihn zu fangen. Wer zuerst am Ziel ankommt oder dem Käse am nächsten ist, gewinnt. Das Rennen ist chaotisch, rutschig und spektakulär. Es kommt allerdings auch häufig zu Verletzungen.

### **Bog Snorkeling – Schnorcheln im Moor**

Bog Snorkeling kommt aus Wales. Die Teilnehmer schwimmen durch einen schlammigen Moorgraben und dürfen nur die Flossen benutzen, Arme oder Schwimmtechniken sind verboten. Ziel ist es, als Erster das Ende zu erreichen. Der Sport erfordert Kraft, Ausdauer und eine Portion Humor.

[pma:]



## VERSICHERT. Aber vollständig?

Kennen Sie das? Das KFZ-Wechselgeschäft ist abgeschlossen, die Prolongationen sind durch, die Verträge optimiert – und dann, irgendwo zwischen Jahresabschluss und erstem Kaffee im neuen Jahr, schleicht sich das leise Gefühl ein, dass da noch etwas war. Etwas, das man sich eigentlich vorgenommen hatte. Wieder. Wie jedes Jahr. Wir vom Team Sach kennen dieses Gefühl gut. Und wir haben beschlossen, es dieses Mal nicht auf sich beruhen zu lassen.

### Gute Arbeit – aber nicht die ganze

Jedes Jahr dasselbe Bild: Der Herbst gehört dem KFZ-Wechselgeschäft, der Winter den Prolongationen. Wir prüfen Tarife, verhandeln Konditionen, schließen Lücken – Inhalt, Gebäude, Betriebshaftpflicht. Einschlüsse werden angepasst, Versicherer gewechselt, Verträge auf Vordermann gebracht.

### Das ist gute Arbeit. Wichtige Arbeit.

Und doch ertappen wir uns Jahr für Jahr bei demselben blinden Fleck: Wir schauen so gründlich auf den Betrieb – auf Gebäude, Fuhrpark, Haftpflicht – dass wir dabei den Menschen vergessen, der das alles trägt. Den Firmenlenker. Den Geschäftsführer. Den Vertreter.

Sie alle tragen persönliche Verantwortung – und damit ein Risiko, das kein Gebäudeversicherer abdeckt und kein Fuhrparkvertrag erfasst. Es ist stiller als ein Sturmschaden. Schwerer

zu sehen, schwerer zu greifen – und deshalb oft ungeschützt: eine unternehmerische Entscheidung, die angezweifelt wird. Ein Gesellschafter, der Vorwürfe erhebt. Ein Kunde, der klagt. Eine Datenpanne, die den Betrieb lahmlegt. Das sind keine Schäden am Betrieb. Das sind Schäden am Menschen dahinter.

Und genau hier klafft in vielen Gewerbeportfolios eine Lücke – nicht aus Unwissenheit, sondern weil die Zeit knapp war, der Abschluss drängte, das Gespräch schon lang genug dauerte.

### Dabei sind es oft dieselben drei Themen, die zu kurz kommen oder fehlen:

#### \*CYBER

Kein IT-Thema mehr – ein existenzielles Unternehmensrisiko. Ransomware, Datenverlust, Betriebsunterbrechung. Gehört heute zur Basisabsicherung.

#### D&O

Geschäftsführer haften persönlich – mit Privatvermögen. Die D&O schützt genau hier. Wird noch immer zu selten aktiv angesprochen.

#### MANAGER-RS

Für Führungskräfte unterhalb und auf der Vorstandsebene. Begleitet durch Arbeitsrecht, Strafverfahren, Gesellschafterstreitigkeiten.

### \*Drei Fragen für Ihr nächstes Gewerbe-Gespräch

- Ist der Geschäftsführer persönlich gegen Haftungsansprüche abgesichert?
- Gibt es eine aktuelle Risikoeinschätzung zum Thema Cyber?
- Ist ein Manager-Rechtsschutz Teil des Portfolios?

### Wir sind dabei – vorher

Als Team Sach stehen wir nicht nur bereit, wenn der Schaden eingetreten ist. Wir sind der Ansprechpartner, der vorher fragt: Haben wir wirklich alles besprochen? Nicht nur den Betrieb – sondern auch den Menschen, der ihn führt.

Die Frage steht. Die Antwort auch. Sprechen Sie uns an – wir sind dabei.

[pma:] Team Sach

# KEINE ZEIT FÜRS FORDERUNGSMANAGEMENT

## ENTLASTEN SIE IHRE FIRMENKUNDEN: Auftraggeberprüfung mit Bonitäts-Check und Ausfallversicherung

Ihre Firmenkunden haben alle Hände voll zu tun:  
Wirtschaftliche Unsicherheiten, geopolitische Spannungen,  
volatile Märkte, hohe Energiepreise, Lieferengpässe und  
Fachkräftemangel fordern ihre volle Aufmerksamkeit.  
Und dann gibt es noch das eigentliche Kerngeschäft,  
das vorangetrieben werden muss.

Frühe Warnsignale bei Bonitätsveränderungen von Bestandskunden werden da leicht übersehen, für Bonitätsprüfungen bei Neukunden bleibt kaum Zeit. So ist jede Auftragsentscheidung ein Schritt ins Risiko. Statt sich ganz beruhigt über zusätzliche Geschäfte von neuen Auftraggebern zu freuen, treibt Ihre Kunden die bange Frage um, ob es nicht doch den einen oder anderen Haken gibt, der mangels Zeit übersehen wurde.

Wissen kompakt  
downloaden >>



Machen Sie Ihre Firmenkunden auf diese Gefahren aufmerksam und unterstützen Sie sie dabei, ein professionelles Forderungsmanagement zu installieren, das gezielt zur Entlastung im operativen Forderungs- und Risikomanagement beiträgt.

Mit der R+V-Warenkreditversicherung erhält Ihr Kunde frühzeitige Information über Bonitätsveränderungen bei seinen Auftraggebern:

- Bonitätsprüfung- und Überwachung von Neu- und Bestandskunden – als Frühwarnsystem gegen Ausfallrisiken

- Risikoabwägung: Ist das Auftragsvolumen verantwortbar? Gibt es Auffälligkeiten im Zahlungsverhalten?
- Absicherung im Schadensfall – sollte es trotz aller Maßnahmen zu einem Forderungsausfall kommen

**Das gibt Sicherheit bei Auftragsentscheidungen – insbesondere bei Neukunden – und schafft effiziente Prozesse im Debitorenmanagement.**

Sensibilisieren Sie Ihre Kunden für diese Risiken und bieten Sie ihnen maßgeschneiderte Lösungen zur Absicherung an. Nutzen Sie die Expertise der R+V Versicherung und stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden umfassend geschützt sind.

Sie sorgen für Liquiditätsschutz.  
Wir haben Einfälle gegen Ausfälle.  
**Mehr erfahren >>**



R+V

Marcus Fromm | Maklerbetreuer Komposit Pools  
Tel.: 040 33 431011 | E-Mail: pma@ruv.de

KINDERVORSORGE

## Mehr für junge Familien: Flexible Kindervorsorge mit ETFs. Das ist ALfonds<sup>young</sup>

Damit aus kleinen Schritten  
große Sprünge werden.

**Echter Mehrwert  
für Ihre Beratung!**



Hier informieren!

# TOOLS & TECHNIK:

## Zwei Tage, die den Vertrieb voranbringen

400 Teilnehmer,  
50 Aussteller,  
ein gemeinsames Ziel:

**Unsere Jahresauftakttagung 2026 hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig Austausch, Impulse und die richtigen Tools (und Techniken) für den Erfolg im Makleralltag sind.**



Zwei Tage voller Ideen, Impulse und persönlicher Begegnungen liegen hinter uns: Mit unserer 23. Jahresauftakttagung haben wir Ende Februar rund 400 Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie 50 Produktpartner in Münster zusammengebracht. Unter dem Motto „Tools & Technik“ stand für uns vor allem eine Frage im Mittelpunkt: Wie können wir Maklerinnen und Makler dabei unterstützen, ihren Beratungsalltag noch effizienter, digitaler und zukunftssicher zu gestalten? Aber vielleicht beginnen wir zunächst von vorn.

### WACHSTUM ALS STARKE BASIS

Gleich zu Beginn unserer Veranstaltung präsentierten wir unsere Geschäftszahlen des Jahres 2025 und machten damit deutlich: wir sind auf einem guten Weg. Mit einem Umsatzplus von 10,2 Prozent auf 43,0 Mio. Euro konnten wir unser Wachstum weiter ausbauen. Vor allem die Entwicklungen in den Bereichen KV, Sach und Kapitalanlagen bestätigen, dass wir breit aufgestellt sind. Und auch der Start in das Jahr 2026 macht uns zuversichtlich, diesen Weg konsequent fortzusetzen.





**TOOLS & TECHNIK IM FOKUS**

Das diesjährige Motto war für uns mehr als nur ein Leitgedanke – es war Anspruch und Auftrag zugleich. Wir wollen Lösungen schaffen, die den Arbeitsalltag unserer Maklerpartner wirklich erleichtern. Besonders spannend war dabei zu sehen, wie praxisnah viele der vorgestellten Ansätze sind: von neuen Produktspecials bis hin zu digitalen Abschlussstrecken, die Beratung und Abschluss deutlich effizienter machen. Genau hier setzen wir an – mit konkreten Mehrwerten statt theoretischer Konzepte.






**E.1: EIN NEUER NAME FÜR EIN NEUES KAPITEL**

Wer nicht dabei war, hat folgendes verpasst: unser IT-Geschäftsführer Marc Engel sorgte auf der JAT 2026 für einen der stärksten Momente des Tages: unser langjähriges CRM-System ELVIS heißt nämlich ab sofort E.1 – und hat sogar ein neues Logo und einen neuen Claim.

Doch das Reveal war nur der Schlusspunkt einer ehrlichen Bestandsaufnahme. Wir haben gezeigt, wo [pma:] technisch herkommt, was in den vergangenen Monaten (aber auch Jahren) geleistet wurde – und wohin die Reise als nächstes geht.

Die Botschaft hinter all dem ist klar: E.1 ist kein Tool unter vielen. Es ist das digitale Rückgrat, in dem alles zusammenläuft – und aus dem heraus alles in Bewegung kommt.



**EINFACH.  
BESSER.  
BERATEN.**

**EIN IMPULS FÜR MORGEN: NACHFOLGE HEUTE ANGEHEN**

Ein Thema, das uns alle betrifft: unsere Nachfolge. Die Altersstruktur im Maklermarkt zeigt deutlich, wie relevant dieses Thema bereits heute ist – und wie wichtig es ist, sich frühzeitig damit auseinanderzusetzen.

Wir verstehen uns hier als Partner – nicht erst bei der Übergabe, sondern schon lange davor. Unser Anspruch ist es, Maklerinnen und Makler frühzeitig zu begleiten und gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die Sicherheit und Perspektive schaffen.

Wer unseren Workshop am zweiten Tag der JAT verpasst hat, keine Sorge: In der nächsten Ausgabe greifen wir das Thema noch einmal ausführlich auf. Bis dahin gilt: Schieben Sie die Entscheidung nicht auf – sondern beginnen Sie jetzt.

**Nicht verpassen:** alle Details erwarten Sie (noch einmal) in unserem nächsten Magazin.





**KEYNOTE: WAS WIR VOM BVB LERNEN KÖNNEN**

Ein weiteres Highlight für unsere Gäste und uns, war der Vortrag von Carsten Cramer. Seine Perspektive auf Marke, Emotion und Haltung hat viele Denkanstöße geliefert. Besonders hängen geblieben ist dabei der Satz: „Sie haben Kunden, wir haben Fans.“

**Das bringt es auf den Punkt: Es geht nicht nur um Produkte oder Prozesse, sondern um Beziehungen, Vertrauen und Identifikation. Genau das ist auch für unseren Markt entscheidend.**

**DENN:**

Neben allen fachlichen Impulsen war es vor allem der persönliche Austausch, der die JAT 2026 wieder so wertvoll gemacht hat. Gespräche auf der Messefläche, Diskussionen nach den Vorträgen oder Begegnungen am Abend – genau dort entstehen oft die besten Ideen. Unser Zwei-Halbe-Tage-Format hat erneut dafür spürbar mehr Raum geschaffen: weniger Hektik, mehr Tiefe. Ein Ansatz, den wir auch künftig weiterverfolgen werden.

Dass diese besondere Atmosphäre entstehen konnte, verdanken wir nicht zuletzt unseren starken Partnern. Ohne ihr Engagement wäre die Veranstaltung in dieser Form nicht möglich gewesen. **Unser besonderer Dank gilt daher allen Produktpartnern, Ausstellern und Investmentgesellschaften, die mit ihrer Expertise und ihrer Präsenz maßgeblich zum Erfolg der JAT 2026 beigetragen haben.**

**SCHLUSSWORT**

Für uns hat die Jahresauftakttagung 2026 einmal mehr gezeigt: Erfolgreicher Vertrieb entsteht im Zusammenspiel aus **Tools, Technologie, starken Partnern und persönlichem Austausch**. Wir freuen uns darauf, diesen Weg auch 2027 mit unseren Makler- und Produktpartnern gemeinsam weiterzugehen. Danke, dass Sie dabei waren – und dabei bleiben!

[pma:]

# Weniger Verwaltung, mehr Beratung

Wie [prima:vorsorge] die betriebliche Altersvorsorge vom Papiertiger zur digitalen Selbstläuferin macht

Die betriebliche Altersvorsorge ist eines der wertvollsten Instrumente, die ein Berater seinem Gewerbekunden anbieten kann. Und gleichzeitig eines der aufwändigsten. Einzelabfragen bei Versicherern, manuelle Datenpflege, wechselnde Ansprechpartner in der Personalabteilung – der administrative Aufwand frisst Zeit, die eigentlich den Kunden gehören sollte. [prima:vorsorge] setzt genau hier an. Nicht mit dem Versprechen, alles anders zu machen. Sondern mit dem Ziel, alles einfacher zu machen – für Makler, für Personalabteilungen und für die Mitarbeitenden dahinter.

Mit [prima:vorsorge] laufen alle bAV-Prozesse über eine zentrale digitale Plattform. Das klingt nach einem technischen Detail – ist aber ein echter Paradigmenwechsel im Arbeitsalltag. Keine Einzelabfragen mehr bei verschiedenen Versicherern, kein Jonglieren zwischen Systemen und Ansprechpartnern, keine verstreuten Vertragsdaten. Alle Informationen an einem Ort, jederzeit abrufbar, übersichtlich strukturiert. Für Makler mit größerem bAV-Bestand bedeutet das: ein zentrales Cockpit statt eines Flickenteppichs aus Tools. Und für die



Personalabteilungen der Kunden bedeutet es, dass sie in rund 90 Prozent der anfallenden Verwaltungsaufgaben selbstständig handeln können – ohne jedes Mal auf den Makler angewiesen zu sein.

## Entlastung, die man spürt

Automatisierte Abläufe übernehmen den Großteil der Routinearbeit: Vertragsverwaltung, Anpassungen bei Personalwechseln, laufende Datenpflege. Was früher Stunden kostete, läuft heute im Hintergrund. Das reduziert nicht nur den Zeitaufwand – es reduziert auch die Fehlerquote, die bei manuellen Prozessen erfahrungsgemäß mit der Bestandsgröße wächst. Weniger Papier, weniger Rückfragen, weniger Reibungsverluste. Mehr Kapazität für das, was wirklich zählt: die Beratung.

## Für Makler, die bAV ernst nehmen

[prima:vorsorge] ist kein Einstiegsprodukt für gelegentliche bAV-Fälle. Es ist eine Plattform für Makler, die das Thema strukturiert und skalierbar angehen wollen. Die zentrale Vertragsübersicht, ein ein-

ziger Ansprechpartner für den gesamten Bestand und die automatisierten Prozesse machen es möglich, auch größere Portfolios effizient zu betreuen – ohne proportional mehr Zeit zu investieren. Betriebliche Altersvorsorge war lange ein Thema, das viele Makler trotz ihrer Bedeutung eher zögerlich angegangen sind – schlicht wegen des Aufwands. [prima:vorsorge] nimmt diesen Einwand aus dem Weg. Was bleibt, ist eine der stärksten Leistungen, die ein Berater seinem Gewerbekunden anbieten kann und jetzt auch ganz ohne Papierkram.

## Komplexität und Verwaltungsaufwand auf Arbeitgeberseite – genau hier setzen digitale bAV Plattformen an

### Typische Hürden bei Arbeitgebern und HR

- *Hoher Verwaltungsaufwand: Rund die Hälfte der Unternehmen kämpft laut aktueller WTW-/bAV Berichterstattung mit der komplexen bAV Verwaltung, obwohl 75 Prozent sie strategisch für Mitarbeiterbindung nutzen wollen.*
- *Medienbrüche und manuelle Prozesse: Papierformulare, Excel, E-Mail und fehlende Standards erzeugen Fehler, Fristversäumnisse und Haftungsrisiken.*
- *Fehlende Schnittstellen: bAV Daten laufen oft neben Lohnabrechnung und HR Software her; Änderungen (Eintritt, Austritt, Entgeltänderung) müssen doppelt gepflegt werden.*
- *Regulatorische Unsicherheit: Die Angst vor Fehlern bei Zusagearten, Steuer- und SV Behandlung, Dokumentationspflichten hemmt viele Arbeitgeber, das Thema aktiv zu pushen.*

### Rolle der Technik: Wo Lösungen heute wirklich helfen

- Digitale bAV Lösungen und spezialisierte Portale für Arbeitgeber, HR und Vermittler zielen genau auf diese Pain Points.*
- *Standardisierte End to End Prozesse: Vom Onboarding über Beitragsanpassungen bis zum Austritt laufen definierte Workflows statt Einzellösungen per E-Mail und Excel.*
  - *Automatisierung: Meldungen an Versicherer, Fristüberwachung, dynamische Zuschussberechnung und Dokumentenerstellung werden automatisiert; Fehlerquoten sinken und HR wird entlastet.*
  - *Schnittstellen zur Lohnabrechnung/HR: Echtzeit Integration in Payroll- und HR Systeme verhindert Medienbrüche und Doppelpflege.*
  - *Transparenz für Mitarbeitende: Self Service Portale und Dashboards machen Anwartschaften, Zuschüsse und Optionen sichtbar; das reduziert Rückfragen und verbessert das wahrgenommene Leistungsversprechen.*
  - *KI & Analytics: Erste Lösungen nutzen KI für automatisierte Datenprüfung, Predictive Analytics zu Nutzungsverhalten und die Optimierung von Schnittstellen.*

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

# 2026 – DAS JAHR DER BERATUNGSANLÄSSE

Was sich ändert, was Sie wissen müssen –  
und wo die größten Chancen liegen

Jedes Jahr bringt neue Regelungen, neue Produkte, neue Pflichten. Aber manche Jahre bringen mehr davon als andere. 2026 ist so ein Jahr. Altersvorsorge wird neu gedacht, Förderprogramme starten, rechtliche Anforderungen steigen – und wer als Makler frühzeitig informiert ist, sitzt nicht nur auf der sicheren Seite, sondern auch auf der richtigen. Denn hinter fast jeder Änderung steckt ein Gesprächsanlass. Und hinter jedem Gesprächsanlass steckt ein Kunde, der Orientierung braucht.

Hier ist der Überblick →

## Altersvorsorge: Neue Produkte, neue Förderungen

Der Bereich Altersvorsorge ist 2026 besonders reich an Neuigkeiten – und damit besonders reich an Beratungschancen.

Die sogenannte **Aktivrente** ermöglicht es Versicherten im gesetzlichen Rentenalter, bis zu 2.000 Euro monatlich steuerfrei hinzuverdienen – sofern sie einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen. Für Sie als Makler öffnet das ein Gespräch über flexible Rentenmodelle und steueroptimierte Zusatzrenten, das bisher so nicht möglich war.

Die **Frühstartrente** richtet sich an eine ganz andere Lebensphase: Der Staat zahlt ab 2026 für Kinder zwischen 6 und 18 Jahren monatlich 10 Euro in ein individuelles Altersvorsorgedepot. Das klingt klein, aber über Jahrzehnte und den Zinseszins-effekt kann daraus ein solider Grundstock werden. Das Depot kann außerdem bis zum Renteneintritt weiter bespart werden. Und zwar durch eigene Einzahlungen, die ab dem 18. Lebensjahr erfolgen können. Das Gespräch mit Eltern über ergänzende Vorsorgeprodukte lässt sich hier natürlich anknüpfen. [pma:] hat dafür bereits ein passendes Produktkonzept vorbereitet.

Auch die Rahmenbedingungen entwickeln sich weiter: Für Juli 2026 wird eine Rentenerhöhung von rund 3,7 Prozent erwartet. Gleichzeitig plant die EU Anpassungen am paneuropäischen Altersvorsorgeprodukt PEPP.

Auch wenn PEPP derzeit noch ein Nischenthema ist, kann es künftig an Bedeutung gewinnen – ein Trend, den Makler frühzeitig beobachten sollten.

Neben den Entwicklungen in der Altersvorsorge zeigt sich auch im Investmentgeschäft eine klare regulatorische Richtung: Mit der geplanten Retail Investment Strategy wird das „Value-for-Money“-Prinzip weiter an Bedeutung gewinnen. Für Makler bedeutet das vor allem steigende Anforderungen an Transparenz, Produktauswahl und Dokumentation. Gleichzeitig bleibt die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen ein fester Bestandteil der Beratung – auch wenn hier weiterhin Anpassungen möglich sind.

## RECHTLICHES: Was 2026 Pflicht wird

Ab **dem 20. November 2026** ist für die Vermittlung von Raten- oder Konsumentenkrediten die neue **§ 34k-Erlaubnis** erforderlich. Wer Sachkunde nachweisen und die Beantragung rechtzeitig planen muss, sollte jetzt damit anfangen – nicht im Oktober.

Wer als Makler auf Courtagebasis arbeitet, sollte seine **Außen-darstellung prüfen**. Der Begriff „unabhängig“ in Werbematerialien, auf der Website oder in Social Media birgt Abmahnrisiken (vgl. OLG Urteil 28.10.25). Eine kurze Prüfung der eigenen Kommunikation kann teuren Ärger ersparen. Wir empfehlen "unabhängig" durch "ungebunden" zu ersetzen.

Und dann ist da noch die **KI-Verordnung**: Makler, die KI-Tools nutzen – vom Textassistenten bis zur Analyselösung – müssen interne Regeln, Dokumentation und Verantwortlichkeiten festlegen. Die Geschäftsleitung haftet, auch für externe Anbieter. Das ist kein Bürokratiethema, sondern ein Haftungsthema.

Positiv: Der BGH hat die Schadensersatzforderungen bei theoretischen Datenschutzverstößen deutlich eingeschränkt. Interne DSGVO-Prozesse müssen trotzdem weiter eingehalten und dokumentiert werden – aber die Klagewelle flacht ab.

## Mobilität & Energie: Kleine Änderungen, echte Gesprächsanlässe

E-Autos bleiben bis zu zehn Jahre von der Kfz-Steuer befreit. Für Haushalte mit einem Nettoeinkommen unter 80.000 Euro gibt es zudem eine Kaufprämie von bis zu 5.000 Euro. Wer Kunden in diesem Segment hat, kann Finanzierungs-, Versicherungs- und Förderthemen gebündelt ansprechen. Neue Typ- und Regionalklassen in der Kfz-Versicherung wirken sich auf Prämien aus – ein Anlass für proaktive Prüfgespräche im Bestand.

### Weitere Änderungen 2026 – Arbeitsrecht & Beschäftigung

Mindestlohn: 13,90 Euro/Stunde (brutto) – Minijob-Grenze: 603 Euro/Monat – Entgelttransparenzgesetz: neue Informationspflichten für Arbeitgeber – Bürgergeld wird ab 01.07.2026 in Grundsicherungsgeld umbenannt

2026 ist kein ruhiges Jahr – aber ein gutes für Makler, die vorbereitet sind. Hinter jeder Neuregelung steckt mindestens ein Kunde, der davon betroffen ist und noch nicht weiß, was das für ihn bedeutet. Wer jetzt die Themen kennt, hat nicht nur den Informationsvorsprung. Er hat den Gesprächseinstieg.

[pma:]

# Weniger Zeit für Organisation. Mehr Zeit für Beratung und Verkauf

Warum Vertriebserfolg keine Frage der Ideen ist – sondern der Struktur

Kennen Sie das Gefühl, am Ende eines vollen Arbeitstages nicht genau zu wissen, was eigentlich liegen geblieben ist? Nicht, weil zu wenig getan wurde, sondern weil zu vieles gleichzeitig lief. Leads in der E-Mail, Wiedervorlagen im Kalender, Fristen irgendwo in einer Liste, Gesprächsnotizen auf dem Schreibtisch. Der Makleralltag ist reich an Informationen – aber arm an Übersicht. Genau hier setzt der Vertriebsplaner in E.1 an: nicht als weiteres Tool, sondern als die eine Oberfläche, auf der alles zusammenläuft – und aus der heraus alles in Bewegung kommt.

## Das eigentliche Problem ist selten das Produkt

Vorsätze im Vertrieb scheitern selten an fehlendem Wissen oder schlechten Produkten. Sie scheitern daran, dass Chancen im Tagesgeschäft verschwinden – zwischen E-Mails, Notizen, Telefonaten und dem nächsten Termin. Ein Kunde hat einen auslaufenden Vertrag? Irgendwo steht das. Eine Kündigung läuft in drei Wochen aus? Steht auch irgendwo. Ein Geburtstag als Kontakttanlass? Man wollte sich eigentlich eine Erinnerung setzen.

Das ist kein Versagen – das ist die natürliche Konsequenz eines Alltags ohne zentrale Steuerung. Wer Leads, Aufgaben und Fristen auf mehrere Systeme, Listen und Gedanken verteilt, verliert nicht nur Zeit. Er verliert Abschlüsse.

Der Vertriebsplaner löst genau dieses Problem – nicht durch mehr Komplexität, sondern durch Klarheit. Und am besten lässt sich das an einem konkreten Moment zeigen, der jedem von Ihnen vertraut ist.

### Vom Impuls zum Abschluss – ein Tag im Vertriebsplaner

Ein Interessent hat Kontakt aufgenommen – eine kurze Anfrage, ein ausgefülltes Formular, ein erster Anruf. Bisher wäre diese Information schnell in der Masse untergegangen: zwischen Posteingang, Telefonnotiz und dem nächsten Termin. Im Vertriebsplaner landet sie als Ticket in Ihrem Aufgabenplaner – automatisch, mit Priorität, Status und einem klaren nächsten Schritt.

Morgens sehen Sie sofort, was am Tage wirklich zählt: Priorität 1 steht oben, Überfälliges ist klar sichtbar. Nichts geht im Hintergrund verloren. Sie priorisieren, vereinbaren Termine, führen Gespräche – und entwickeln jeden Vorgang Schritt für Schritt bis zum Abschluss. Sauber dokumentiert und jederzeit nachvollziehbar.

Und so sieht das konkret aus:





## Kontakt

Interessent meldet sich  
SYSTEMSEITIG

## Aufgaben- übersicht

Ticket wird angelegt  
AUTOMATISCH

## Priorisiert

Prio 1 – Termin gesetzt  
DRAG & DROP

## In Arbeit

Gespräch geführt  
SCHRITT FÜR SCHRITT

## Abschluss

Dokumentiert, archiviert  
SAUBER &  
NACHVOLLZIEHBAR

# Ein Ticket. Ein Prozess. Ein Abschluss.

## Vom Erstkontakt zum Abschluss – Neukundengewinnung im Vertriebsplaner

**Kein Suchen. Kein Vergessen.  
Nur klare nächste Schritte.**

Was dieser eine Fall zeigt, gilt für jeden Vorgang im Makleralltag. Und genau darin liegt der eigentliche Gedanke hinter dem Vertriebsplaner: Er ist nicht für einen Use Case gebaut – sondern für alle.

### Ein Baustein – eingebettet in ein größeres System

Der Vertriebsplaner ist kein Inseltool. Er ist Teil der Weiterentwicklung von E.1 und damit eingebettet in ein System, das darauf ausgelegt ist, Prozesse durchgängig abzubilden – von der ersten Kundenanfrage bis zum archivierten Vertrag. Der eigentliche Mehrwert entsteht dort, wo Daten, Aktivitäten und Folgeaktionen miteinander verknüpft werden. Er wächst dabei mit: Neue Funktionen folgen entlang unserer IT-Roadmap, die bis 2027 konsequent weiterentwickelt wird.

### Was der Vertriebsplaner konkret leistet

- Zentrale Steuerung aller Vertriebsaktivitäten auf einem Dashboard
- Klare Priorisierung von Aufgaben und Leads – Prio 1 bis 3, per Drag & Drop
- Durchgängige Pipeline vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Automatische Impulse zu Fristen, Fälligkeiten und Geburtstagen
- Saubere Dokumentation und Archivierung – nichts geht verloren

Struktur im Vertrieb ist kein Selbstzweck – sie ist die Grundlage dafür, dass aus guten Vorfällen konkrete Ergebnisse werden. Der Vertriebsplaner schafft dafür die passende Umgebung: übersichtlich, praxisnah und direkt eingebettet in E.1. Wer einmal damit gearbeitet hat, fragt sich schnell, wie er vorher ohne ausgekommen ist.

[pma:] Vertriebstechnik

### Freuen Sie sich daher schon auf unsere nächsten Ausgaben:

- Vertriebsplaner in der Beratung
- Vertriebsplaner in der Kundenbindung

# Wenn **WISSEN** sofort verfügbar ist

E.1 GPT - Wie eine hauseigene KI-Lösung den Beratungsalltag neu denkt



Informationen sind im Makleralltag längst kein Engpass mehr. Die eigentliche Herausforderung liegt woanders: sie genau dann verfügbar zu haben, wenn sie gebraucht werden. Im Gespräch. In der Vorbereitung. Im Moment der Entscheidung. Genau dort entscheidet sich, wie souverän ein Berater auftritt – und wie effizient er arbeitet. Mit E.1 GPT verändert sich dieser Moment grundlegend. Nicht weil eine neue Technologie eingeführt wurde, sondern weil wir diese Technologie als eigene Entwicklung konsequent auf den Makleralltag ausgerichtet haben.

Was E.1 GPT von generischen KI-Assistenten unterscheidet, ist keine Funktion, es ist die Grundlage: E.1 GPT ist unsere eigene Entwicklung – DSGVO-konform, direkt in E.1 integriert und mit echtem Zugriff auf Systemdaten. Betreut von einem haus-eigenen KI-Entwickler, der die Lösung kontinuierlich weiterentwickelt.

Das bedeutet für Sie: Die Antworten, die Sie erhalten, sind keine allgemeinen Informationen. Sie sind auf [pma:]spezifische Inhalte ausgerichtet, auf Ihre Daten abgestimmt und lassen sich unmittelbar in Ihre Beratung integrieren.

Am deutlichsten wird das im Kundengespräch – genau dort, wo Tempo, Klarheit und Sicherheit zählen. Viele Ihrer Arbeitsschritte beginnen hier noch immer mit Recherche. Tarife vergleichen, Vertragsdetails prüfen, Kundensituationen einordnen – all das gehört zu Ihrem Alltag und kostet Zeit. Dabei sind die Informationen meist vorhanden. Sie liegen im System, in Dokumenten oder verschiedenen Anwendungen – nur eben nicht dort, wo Sie sie gerade brauchen.

E.1 GPT verbindet diese vorhandenen Daten und macht daraus in Sekunden konkrete Antworten. Im Kundengespräch bedeutet das: Sie erfassen Kundensituationen schneller, führen relevante Details zusammen, erkennen Versorgungslücken oder Optimierungspotenziale – ohne den Gesprächsfluss zu unterbrechen.

So entsteht eine neue Form der Sicherheit. Nicht weil Sie mehr wissen müssen, sondern weil Sie schneller auf das zugreifen können, was Sie bereits wissen. Die Entscheidung bleibt selbstverständlich bei Ihnen – E.1 GPT unterstützt, ersetzt aber nicht. Diese Unterstützung endet jedoch nicht mit dem Gespräch. Auch im laufenden Bestand verändert sich die Arbeitsweise – oft noch spürbarer.

Viele Chancen entstehen hier nicht spontan – sie sind bereits angelegt: in Verträgen, die auslaufen, in Fristen, die sich nähern, in Lebenssituationen, die sich verändert haben. Im Alltag werden diese Potenziale aber nicht immer rechtzeitig sichtbar.

## DREI ANWENDUNGSMOMENTE

- Vor dem Gespräch: Kundensituation in Sekunden zusammenfassen
- Im Gespräch: Versorgungslücken und Optimierungspotenziale erkennen
- Im Bestand: Kündigungsrisiken, Fristen, Cross-Selling-Chancen sichtbar machen

Der E.1 GPT hilft deshalb dabei, genau diese Momente zu erkennen. Er identifiziert Kündigungsrisiken frühzeitig, deckt Cross-Selling-Chancen auf und spürt Doppelversicherungen auf. Auf dieser Grundlage leitet er konkrete nächste Schritte ab und verschiebt Ihren Fokus: Weg vom reinen Reagieren, hin zu aktivem, vorausschauendem Handeln.

**Möglich wird das, weil E.1 GPT kein isoliertes Tool ist – sondern Teil einer größeren Logik.**

Der eigentliche Mehrwert entsteht dort, wo Daten, Prozesse und intelligente Unterstützung zusammenwirken – direkt eingebettet in E.1, der Plattform, auf der alles zusammenläuft. E.1 GPT ist Ausdruck genau dieses Gedankens: Systeme sollen nicht nur Informationen speichern, sondern aktiv im Alltag unterstützen.

*Die Technik arbeitet  
im Hintergrund.  
**Und schafft Freiräume  
im Vordergrund.***

KI verändert nicht, was Sie wissen – sie verändert, wie schnell Sie es nutzen können. Wer einmal erlebt hat, wie E.1 GPT ein Gespräch oder einen Bestandscheck verändert, denkt nicht mehr in Technologie. Er denkt in Zeit, die er gewonnen hat.

[pma:] Vertriebstechnik

# Werden Sie bAV-Experte –

und erschließen Sie sich ein enormes Beratungspotenzial



Die betriebliche Altersversorgung gehört zu den spannendsten Wachstumsfeldern in der Beratung. Mit der exklusiven Weiterbildung für [pma:] Partner qualifizieren Sie sich in nur fünf Tagen zum zertifizierten bAV-Experten (m/w/d).

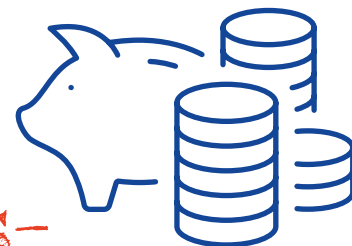
---

Viele Unternehmen suchen aktuell nach Lösungen, um Fachkräfte zu binden und gleichzeitig staatlich geförderte Vorsorgemodelle anzubieten. Genau hier entsteht für Makler und Berater enormes Potenzial.

Mit unserer kompakten Weiterbildung zum bAV-Experten (DVA) erhalten Sie das nötige Fachwissen, um dieses Beratungsfeld professionell zu erschließen – praxisnah, kompakt und exklusiv nur für Sie.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Anerkannter Abschluss:**  
bAV-Experte (m/w/d) der Deutschen Versicherungsakademie (DVA)
- ✓ **Kompakter Lehrgang:**  
nur 5 Tage Weiterbildung statt der üblichen 6 Tage
- ✓ **Praxisnahes Wissen:**  
Vermittelt durch erfahrene Vertriebsprofis
- ✓ **Netzwerk & Austausch:**  
inkl. gemeinsamer Abendveranstaltungen
- ✓ **Direkter Draht zu Ihren Ansprechpartnern bei [pma:]**



## Preis-Highlight

- Exklusiv für [pma:] Partner
- Statt 1.390 € kostet der Lehrgang nur 690 €.
- Zusätzlich unterstützen **Alte Leipziger** und [pma:] die Weiterbildung mit jeweils 300 €.



## Termine

23.-25. Juni 2026  
29.-30. Juni 2026

**Online-Prüfung:**  
06.07.2026 | 9:30 - 10:30 Uhr

**Ihr Eigenanteil:**  
nur rund 220 € brutto

Nutzen Sie diese einmalig Chance, und positionieren Sie sich als bAV-Spezialist.



### Noch mehr Leistungsauslöser und Baustein „Der Gesundheitsprofi“



## Dortmunder Lebensversicherung AG stellt neuen PLAN D vor

PLAN D, die erfolgreiche Grundfähigkeitsversicherung der Dortmunder Lebensversicherung AG, gibt es ab sofort in drei starken Paketen, die aufeinander aufbauen. Darin stecken zusätzliche, wirksame Leistungsauslöser. Und ein neuer Baustein macht PLAN D besonders interessant für Menschen, die im Bereich Gesundheit und Pflege tätig sind.

Allein im Kernschutz sind 19 wichtige körperliche und geistige Fähigkeiten versichert. Dazu gehören unter anderem Sehen, Sprechen, Treppensteigen, der Gebrauch einer Hand, die geistige Leistungsfähigkeit und das Autofahren.

[partner:] 1 | 2026

Der Rundumschutz sichert noch mehr Fähigkeiten für körperlich Tätige ab. So sind in diesem Paket zusätzlich Knien, Bücken, Heben und Tragen sowie Ziehen oder Schieben enthalten. Der Topschutz versichert obendrein Riechen und Schmecken, Bildschirmtätigkeit, Herz/Lunge und – diese Leistungsauslöser sind neu – eine berufsbedingte Erkrankung der Lendenwirbelsäule sowie die Minderung der Erwerbsfähigkeit durch einen Arbeitsunfall.

Sechs Bausteine runden auf Wunsch den persönlichen Grundfähigkeitsschutz ab. Zu den bisherigen Optionen „Der Krankenschein“, „Die Psyche“, „Die Erste Hilfe“ und „Die Pflege“ sind jetzt „Die Mobilität“ und „Der Gesundheitsprofi“ hinzugekommen.

„Die Mobilität“ sichert unter anderem das Motorradfahren und das Nutzen von Bus und Bahn ab. „Der Gesundheitsprofi“ versichert beispielsweise die Fähigkeit, Verbände anzulegen oder Untersuchungshandschuhe anzuziehen. Das ist neu am Markt und macht PLAN D besonders interessant für alle, die im Bereich Gesundheit und Pflege tätig sind.

„Der Krankenschein“ zählt zu den am häufigsten gewählten Bausteinen bei PLAN D und ist nun noch leistungsstärker. Wer für mindestens sechs Monate krankgeschrieben ist, erhält jetzt bis zu 36 Monate und damit ein Jahr länger als bisher eine Leistung.

„Die Ausbauoption“ bleibt beitragsfrei und bietet trotzdem noch mehr als vorher. Wer sie hat, kann später ohne Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung wechseln oder zusätzliche Bausteine einschließen. Das geht jetzt schon früher und bei noch mehr Ereignissen: Etwa, wenn man ein Studium oder eine Ausbildung beginnt, nach seinem Abschluss eine Tätigkeit aufnimmt, eine berufliche Weiterbildung abschließt oder wenn sich das Einkommen um mindestens zehn Prozent erhöht.

Mit PLAN D entscheidet sich der Kunde für eine leistungsstarke Grundfähigkeitsversicherung mit günstigen Prämien. Ein 32-jähriger Koch zum Beispiel erhält den Topschutz mit 1500 Euro Monatsrente schon für 64,78 Euro Monatsbeitrag. Und eine 24-jährige Krankenschwester sichert sich 1500 Euro Rente im Kernschutz mit dem Baustein „Der Gesundheitsprofi“ für nur 45,24 Euro im Monat.

Unter [www.die-dortmunder.de/produkte/plan-d/](http://www.die-dortmunder.de/produkte/plan-d/) gibt es weitere Informationen zum neuen PLAN D. Hier ist auch der Schnellrechner, mit dem man nach nur wenigen Eingaben seinen persönlichen Monatsbeitrag ermittelt.

*Die Dortmunder Lebensversicherung AG ist ein Tochterunternehmen der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. Die Dortmunder versichert besonders einfach, verständlich und transparent – vom Antrag bis zu den Bedingungen.*

Die Dortmunder



**E.1 ist mehr als ein neuer Name – es ist ein klares Statement. Entstanden aus ELVIS.one, steht E.1 für die nächste Evolutionsstufe moderner Beratersoftware:**

schneller, klarer, prägnanter. Das E bewahrt die Herkunft, die 1 steht für Spitzenleistung, Geschwindigkeit – und den Anspruch, die Nummer 1 in der Beratung zu sein. Die kursive Gestaltung verleiht dem Logo Dynamik und Zukunftsorientierung, die Farben Blau und Orange knüpfen an die Welt der [pma:] an. Ein liebevolles Detail bleibt dabei erhalten: die kleine Tolle im oberen Balken des E – ein dezenter Gruß an ELVIS.one.

Der Claim „EINFACH. BESSER. BERATEN.“ fasst den Nutzen perfekt zusammen: einfache Bedienung, bessere Prozesse, bessere Beratung.

**EINFACH.  
BESSER.  
BERATEN.**

E.1 jetzt online  
**entdecken!**



# FÜR ALLES WAS DAS LEBEN BRINGT

Mit der Risikolebensversicherung bieten wir als Biometrie-Experten in der Dialog Lebensversicherungs-AG Top-Produkte mit vielfältigen Neuerungen, die Ihren Kunden die Freiheit gibt, unbeschwert nach vorne zu blicken.

## Warum mehr zahlen, wenn es jetzt auch günstiger geht!

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

## Profitieren Sie von unserem einfachen Antragsprozess mit nur zwei Gesundheitsfragen

### Unser Kurzantrag ist jetzt bei noch mehr Anlässen einsetzbar:

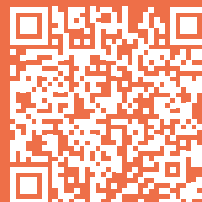
Bis zu 600.000 EUR Versicherungssumme

- Finanzierung einer Wohn- oder Gewerbeimmobilie (ab Finanzierung 1 Jahr möglich)
- Gründung oder Übernahme einer Arztpraxis, einer Anwalts-, Steuerberater- oder Wirtschaftsprüferkanzlei, eines Architektenbüros oder einer Apotheke in Deutschland (ab Finanzierung 1 Jahr möglich)
- Abschluss einer RLV ohne erneute Gesundheitsprüfung ist nun möglich, wenn in den letzten 12 Monaten eine BU bei der Dialog ohne Risikozuschlag und/oder -ausschluss abgeschlossen wurde

Bis zu 300.000 EUR Versicherungssumme

- Junge Familien mit Kindern bis zu 3 Jahren
- Adoption eines minderjährigen Kindes: Ab Adoption 3 Jahre möglich
- Junge Leute bis 35 Jahre

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



**SAVE  
THE  
DATES**



WIR KOMMEN  
WIEDER ZU IHNEN –  
**das Ganze sogar  
fünfmal**

**FÜNF STÄDTE.  
FÜNF TAGE.**

Die [pma:] Vertriebstage im  
Frühjahr 2026 – mit starken Part-  
nern, echten Themen und Impul-  
sen für Ihren Beratungsalltag.



- 28. April 2026** Münster, Auditorium im LWL-Museum
- 05. Mai 2026** Düsseldorf, Van der Valk Hotel
- 07. Mai 2026** Werder/Havel, Precise Resort Schwielowsee
- 12. Mai 2026** Würzburg, Melchiorpark
- 19. Mai 2026** Rendsburg, Conventgarten

**JETZT HIER  
ANMELDEN!**



**DIGITAS ist da -  
die volldigitale  
Antragsstrecke für die  
Lebensversicherung**

## **Wir wollen Beratung **EINFACHER** - und Abschlüsse **SICHERER** machen**

**Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie ist ein Versprechen. Ein Versprechen, Beratung besser zu machen. Klarer. Schneller. Sicherer.**

---

Mit E.1 haben wir in den letzten Jahren die Grundlage geschaffen: eine durchgängige, digitale Prozesswelt - von der ersten Beratung bis zur Policierung. Jetzt gehen wir den nächsten Schritt.

Mit DIGITAS bringen wir die Lebensversicherung in die digitale Abschlusswelt.

Was bisher oft komplex, fehleranfällig und zeitintensiv war, wird zu einem geführten, strukturierten Prozess: Der Antrag wird digital ausgefüllt, geprüft, unterschrieben und direkt an den Versicherer übergeben - inklusive automatisierter Weiterverarbeitung.

**Das Ziel ist klar: Weniger Nachbearbeitung.  
Mehr Abschluss. Mehr Zeit für Beratung.**



### Vom Ausfüllen zum Abschließen - ohne Umwege

#### Wer heute einen LV-Antrag manuell ausfüllt, kennt das Problem:

Ein übersehenes Feld, eine fehlende Angabe - und schon beginnt die Nachbearbeitung.

DIGITAS setzt genau hier an.

- Pflichtfelder sind klar gekennzeichnet
- Plausibilitätsprüfungen laufen automatisch
- Der Befüllungsgrad zeigt jederzeit den Status
- Ziel: 100 Prozent vollständige Anträge

### Das Ergebnis:

Ein sauberer Antrag beim ersten Durchlauf.  
Oder anders gesagt:  
Der Prozess denkt mit.

### Beratung bleibt - Komplexität verschwindet

**Wichtig ist: DIGITAS ersetzt keine Beratung. Es stärkt sie.**

Denn, während die Technik im Hintergrund für Struktur, Vollständigkeit und Qualität sorgt, bleibt der Fokus dort, wo er hingehört: beim Kunden.

- Gesundheitsdaten können übernommen oder ergänzt werden
- Risikovorabfragen lassen sich integrieren
- Prozesse können unterbrochen und später fortgesetzt werden

So entsteht ein flexibler Ablauf, der sich dem Beratungsgespräch anpasst - nicht umgekehrt.

### Ein Baustein in einer größeren Vision

**DIGITAS ist kein Einzelfall. Es ist Teil eines größeren Ganzen.**

Unsere digitale Antragsstrecke in E.1 folgt einem klaren Prinzip:  
Beratung → Tarifierung → Antrag → Übergabe → Policierung  
→ Archivierung - alles in einem durchgängigen Prozess.

Ob Sachabschluss über die Direktabschluss Hitliste oder LV über DIGITAS: Das Ziel bleibt immer gleich - ein medienbruchfreier Abschluss.

### Unser Antrieb bleibt derselbe

**Unser Vorsatz ist kein kurzfristiges Projekt.**

Er ist ein kontinuierlicher Anspruch. Wir wollen:

- Prozesse vereinfachen
- Fehlerquellen reduzieren
- Abschlussquoten verbessern

und vor allem: Ihre Beratung stärken.

DIGITAS ist ein weiterer Schritt auf diesem Weg.  
Und längst nicht der letzte.

## Fazit: Einfach. Digital. Abschlussstark.

Mit DIGITAS wird die Lebensversicherung endlich das, was sie sein sollte:  
ein klarer, digitaler und sicherer Abschlussprozess.

Oder noch einfacher gesagt:

**Weniger Aufwand. Mehr Abschluss. Bessere Beratung.**

# STARK INS JAHR 2026:



## BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG, DIE MIT DEM LEBEN SCHRITT HÄLT

Die eigene Arbeitskraft ist einer der wertvollsten Bausteine der persönlichen Lebensplanung – und gleichzeitig einer der am meisten unterschätzten. In Deutschland wird jeder Vierte im Laufe seines Berufslebens mindestens einmal berufsunfähig. Die finanziellen Folgen können den Lebensstandard dauerhaft verändern. Genau deshalb ist eine zuverlässige, flexible und moderne Berufsunfähigkeitsabsicherung heute wichtiger denn je.

Canada Life hat sein BU-Angebot überarbeitet, um Menschen in allen Lebensphasen noch besser zu unterstützen. Das Produkt vereint Sicherheit, Flexibilität, intelligente Zusatzleistungen und starke Services – eine Lösung, die den realen Herausforderungen des Alltags gerecht wird und das Vertrauen von Expertinnen und Experten genießt.

## Schutz für reale Lebenssituationen

Eine der größten Neuerungen ist die Möglichkeit, schwere Krankheiten über eine Zusatzoption abzusichern. Kundinnen und Kunden erhalten nicht nur Schutz bei Berufsunfähigkeit, sondern auch eine finanzielle Soforthilfe, wenn eine schwere Erkrankung diagnostiziert wird. Erkrankungen wie Krebs, die rund 16 Prozent aller BU-Fälle ausmachen, können erhebliche Belastungen mit sich bringen – emotional, organisatorisch und finanziell. Die Kombination aus BU und Leistung bei schweren Krankheiten macht den Schutz besonders wertvoll.

## Unterstützung im Leistungsfall

**Canada Life bietet im Ernstfall gezielte Hilfe:**

- Gutachtenhilfe: Bei medizinischer Begutachtung zur Leistungsprüfung können bis zu sechs Monatsrenten als finanzielle Überbrückung gezahlt werden; bei besonders schwerer Beeinträchtigung sogar bis zu acht Monatsrenten.
- Beitragsfreie Stellung: Bei Verlust einer Grundfähigkeit lässt sich der Vertrag beitragsfrei stellen – sofortige Entlastung inklusive.
- ReIntra-Unterstützung: Individuelle Begleitung bei medizinischen, sozialen oder beruflichen Fragestellungen, um eine passgenaue Perspektive für die Rückkehr ins Arbeitsleben zu entwickeln.

## Früher Schutz, flexible Entwicklung

Die BU von Canada Life wird für junge Menschen besonders attraktiv: Das Eintrittsalter wurde auf 10 Jahre gesenkt, sodass Eltern ihre Kinder frühzeitig absichern können. Gleichzeitig wächst der Schutz mit: Laufzeiten bis 57 Jahre ermöglichen

eine durchgängige Absicherung bis zum Rentenalter.

Erweiterte Nachversicherungsgarantien erlauben Anpassungen ohne erneute Risikoprüfung – etwa beim 10. oder 15. Vertragsjubiläum, beim Berufseinstieg oder bei der Eröffnung einer Arztpraxis. Die BU-Rente kann bis zu 75 Prozent des Bruttoeinkommens betragen, insgesamt bis zu 10.000 Euro Monatsrente.

Eine weitere Innovation: Innerhalb von zehn Jahren nach Vertragsabschluss kann zusätzlich eine Risikolebensversicherung bis 300.000 Euro ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden – ideal für Familienplanung, Hauskauf oder langfristige Verantwortung.

## Ausgezeichnete Qualität

Im aktuellen Gesamtrating von Morgen & Morgen erhielt die Berufsunfähigkeitsabsicherung von Canada Life fünf Sterne. Bewertet wurden BU-Bedingungen, Beitragsstabilität, Antragsfragen und Kompetenz im Leistungsfall. Besonders hervorgehoben wurden die hohe Professionalität in der Antrags- und Leistungsprüfung sowie die starke Annahmequote.

Damit zählt die BU zu den leistungsstärksten Angeboten auf dem deutschen Markt und bietet Vermittlerinnen und Vermittlern klare Argumente für eine qualitativ hochwertige Beratung.

## WICHTIGE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Intelligente Absicherung schwerer Krankheiten mit Einmalzahlung
- Starke Nachversicherungsoptionen bis 10.000 Euro Monatsrente
- Beitragsfreie Stellung bei Verlust einer Grundfähigkeit
- Umfassende ReIntra-Unterstützung im Leistungsfall
- Gutachtenhilfe mit bis zu sechs Monatsrenten
- Eintrittsalter ab 10 Jahren
- Flexible Erweiterungen ohne erneute Risikoprüfung
- Stabile, transparente Bedingungen



Der Jahresbeginn ist der ideale Zeitpunkt, um über die eigene Absicherung nachzudenken. Die aktualisierte BU von Canada Life bietet dafür eine hervorragende Grundlage: leistungsstark, modern, flexibel – und bereit für jeden, der 2026 finanziell sicherer starten möchte.

**Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für ein Gespräch. Wir beraten Sie gerne persönlich – für einen sicheren Start ins neue Jahr.**

Canada Life

Markus Wulfstange | Senior Broker Consultant

+49 (0) 173 5478105 | Markus.Wulfstange@canadalife.de

# Kindervorsorge neu gedacht: Wie Vermittler junge Eltern mit ETF-Lösungen erreichen

Junge Familien stehen heute vor einer doppelten Herausforderung: Sie möchten ihrem Kind alle Chancen eröffnen – und zugleich finanziell vorausschauend handeln. Der Wunsch nach einem soliden Vermögenspolster für Führerschein, Studium oder den Start ins Berufsleben ist groß. Gleichzeitig achten viele Eltern stärker denn je auf Transparenz, Kosten und Renditechancen.



Für Vermittlerinnen und Vermittler entsteht hier ein attraktives Beratungsfeld: Die finanzielle Vorsorge für Kinder ist emotional aufgeladen, leicht verständlich und langfristig angelegt – ideale Voraussetzungen für nachhaltige Kundenbeziehungen.

## ETF-Boom als Türöffner in der Beratung

Exchange Traded Funds (ETFs) haben sich längst vom Nischenprodukt zur bevorzugten Anlageform vieler junger Sparer entwickelt. Besonders Eltern, die sich erstmals intensiver mit Kapitalmarktanlagen beschäftigen, schätzen:

- niedrige Kostenstrukturen
- breite Risikostreuung
- transparente Anlagestrategien
- attraktive Renditechancen bei langfristigem Horizont

Für die Beratungspraxis bedeutet das: ETFs sind erklärbar, nachvollziehbar und stoßen bei der Zielgruppe auf hohe Akzeptanz. Gleichzeitig wünschen sich viele Familien jedoch einen strukturierten Rahmen und professionelle Begleitung – insbesondere, wenn es um langfristige Vorsorge geht.

## ETF-Anlage im Versicherungsmantel: Rendite und Struktur verbinden

Mit ALfonds<sup>young</sup> steht Vermittlern ein Vorsorgekonzept zur Verfügung, das die Popularität von ETFs mit den Vorteilen einer Fondspolice kombiniert. Die Lösung setzt auf eine moderne ETF-basierte Anlage und integriert diese in einen flexiblen Versicherungsmantel – optional mit Garantien und mit klarer Perspektive auf eine spätere lebenslange Rente. Der Ansatz verbindet mehrere Aspekte, die für junge Familien entscheidend sind:

- renditeorientierter Vermögensaufbau mit Anbindung an die globalen Kapitalmärkte
- breite Streuung für langfristige Sparziele
- flexible Gestaltungsmöglichkeiten in Anspar- und späterer Rentenphase
- professionelle Struktur mit klar definierten Optionen für die Zukunft

Damit wird aus einem reinen Sparvorgang ein ganzheitliches Vorsorgekonzept.

## ALfonds<sup>young</sup>: Niedrige Einstiegshürden, hohe Flexibilität

Gerade bei jungen Familien spielt die finanzielle Planbarkeit eine zentrale Rolle. Entsprechend wichtig sind niedrige Einstiegssummen und flexible Anpassungsmöglichkeiten. Der Einstieg in ALfonds<sup>young</sup> ist bereits ab 25 Euro monatlich möglich. Darüber hinaus lassen sich Beiträge anpassen,

Zuzahlungen leisten oder bei Bedarf Entnahmen vornehmen. Auch Fondswechsel sind innerhalb des Vertragsrahmens vorgesehen. Ab Volljährigkeit kann der Vertrag auf das Kind übertragen werden – ein sinnvoller Schritt in Richtung finanzielle Eigenverantwortung.

Für Vermittler entsteht daraus ein kontinuierlicher Beratungsanlass: von der Geburt über Schulzeit und Ausbildung bis hin zum Übergang ins Erwachsenenleben.

## Vorsorge mit konkretem Zielbezug

Ob Führerschein, Auslandsjahr, Studium oder erste eigene Wohnung – konkrete Lebensziele erleichtern die Beratung und machen den Nutzen greifbar. Mit Entnahmemöglichkeiten ab 500 Euro sorgt ALfonds<sup>young</sup> dafür, dass Familien bei Bedarf flexibel bleiben, ohne den langfristigen Vermögensaufbau zu vernachlässigen.

## Gerade die Kombination aus

- langfristiger Planbarkeit
- Renditechancen am Kapitalmarkt
- vertraglicher Flexibilität
- moderner ETF-Strategie

spricht die junge Zielgruppe an – und eröffnet Vermittlern ein überzeugendes Argumentationsfeld.

## Fazit: Emotionales Thema mit strategischem Potenzial

Kindervorsorge ist mehr als ein Sparprodukt. Sie ist ein Gesprächsanlass über Verantwortung, Zukunftssicherung und finanzielle Bildung. ETF-basierte Lösungen im Versicherungsmantel treffen dabei den Nerv einer Generation, die Kapitalmarktchancen nutzen möchte, ohne auf Struktur und professionelle Einbettung zu verzichten.

Für Vermittlerinnen und Vermittler bietet sich die Chance, frühzeitig langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen – und junge Familien auf ihrem finanziellen Weg über viele Jahre hinweg zu begleiten.

# KLEIN STARTEN, GROSS DENKEN:

## Die Frühstart-Rente als Chance für Makler



Die Altersvorsorge verschiebt sich zunehmend nach vorne. Mit der neuen Frühstart-Rente bringen wir gemeinsam mit dem B2B-Anbieter Xaver ein Vorsorgemodell auf den Markt, das Kinder frühzeitig absichert und Ihnen neue Beratungs- und Vertriebsmöglichkeiten bietet.

### Früher Einstieg, klare Botschaft

Seit Januar 2026 können Kinder ab sechs Jahren (Geburtsjahrgang 2020) bis zur Volljährigkeit monatlich 10 Euro vom Staat erhalten. Dieser Beitrag fließt direkt in ein privates Altersvorsorgedepot.

Der Vorteil liegt weniger in der Höhe der Förderung als im Timing. Wer früh beginnt, nutzt den entscheidenden Hebel der Kapitalanlage: Zeit. Kleine Beiträge über viele Jahre ermöglichen einen deutlichen Zinseszinsseffekt, der langfristig den Vermögensaufbau unterstützt.

### Einfacher Abschluss statt komplexer Prozesse

Für Makler wird das Modell besonders interessant durch die vollständig digitale Abschlussstrecke, die wir als erster Maklerpool für dieses reine Investmentprodukt bereitstellen. Digitale Prozesse sorgen dafür, dass Beratung und Abschluss durchgängig online möglich sind. In der Praxis lässt sich das Depot innerhalb von rund 10 Minuten direkt über das Smartphone eröffnen. So lässt sich das Produkt effizient in den Beratungsalltag integrieren.

### Technologie als Treiber im Hintergrund

Die Frühstart-Rente wird durch die Zusammenarbeit mit Xaver technologisch unterstützt. Xaver stellt Maklern KI-gestützte Tools zur Verfügung, die die Anlagevorschläge datenbasiert optimieren und die digitale Abschlussstrecke steuern. So wird die Vermittlung effizient und für Makler administrativ vereinfacht. Die Kombination aus Frühstart-Rente, staatlicher Förderung und moderner Technologie macht dieses Angebot in dieser Form erstmals leicht zugänglich für Makler und Kunden.

### Neue Zielgruppe, neuer Zugang

Die Frühstart-Rente eröffnet Ihnen einen neuen Zugang zu jungen Zielgruppen. Auch Eltern, Großeltern und Paten können frühzeitig in die private Altersvorsorge investieren. Und für Sie entsteht ein thematisch relevantes Beratungsszenario, das überschaubare Beiträge mit langfristigem Vermögensaufbau kombiniert.

### Fazit: Klein starten, groß denken

Die Frühstart-Rente verbindet staatliche Unterstützung, Kapitalmarkt und digitale Prozesse zu einem schlanken Vorsorgemodell. Für Vermittlerinnen und Vermittler entsteht eine seltene Kombination aus einfachem Abschluss, klarer Argumentation und langfristigem Kundenpotenzial. Dieses Produkt zielt nicht auf den schnellen Abschluss, sondern darauf, Ihnen eine moderne und effiziente Lösung für die Altersvorsorge von Kindern anzubieten.

[pma:] Team Vermögen



## E.1 – Der digitale Beratungsalltag, neu gedacht.

Alles, was Sie über unser zentrales CRM- und Prozesssystem wissen möchten, jetzt zum Nachlesen.

- Alle Kundendaten, Vorgänge und Aufgaben an einem Ort
- Digitale Antragsstrecken direkt im System integriert
- Schnelle Übersicht über Ihren gesamten Bestand
- Nahtlose Anbindung an führende Vergleichsrechner
- Speziell entwickelt für Makler und Mehrfachagenten

EINFACH.  
BESSER.  
BERATEN.

Jetzt Broschüre  
herunterladen!



[pma:]

# „Ich will kaufen“



Der strategische  
Fahrplan für Ihre  
Kunden auf dem Weg  
zur ersten Immobilie

„Dieses Jahr kaufe ich mir eine Immobilie.“

Ein Vorsatz, den viele Kunden mit in Beratungsgespräche bringen – sei es für das Eigenheim oder als langfristige Kapitalanlage. Für Makler und Finanzberater beginnt damit die Aufgabe, aus einem Wunsch einen realistischen Fahrplan zu entwickeln. Denn der Weg zur Immobilie startet nicht bei der Besichtigung, sondern bei der Vorbereitung, Finanzierung und der richtigen Reihenfolge der Schritte.

1

**Kassensturz und Nebenkosten**

Am Anfang jeder Immobilienstrategie steht der finanzielle Realitätscheck. Für Berater bedeutet das: gemeinsam mit dem Kunden Eigenkapital, laufende Belastbarkeit und Kaufnebenkosten sauber einzuordnen. Gerade letztere werden häufig unterschätzt. Grunderwerbsteuer, Notar- und Maklerkosten summieren sich schnell auf 10 bis 15 Prozent des Kaufpreises und sollten idealerweise vollständig aus Eigenmitteln gedeckt werden. Wer hier sauber vorbereitet ist, vermeidet Finanzierungslücken und unnötige Risiken.

2

**Mit oder ohne Makler?**

Viele Käufer stellen sich die Frage, ob sie gezielt provisiionsfreie Angebote suchen sollten. In der Praxis hängt das stark von der finanziellen Ausgangslage und dem Marktumfeld ab. Bei sehr knapp kalkuliertem Eigenkapital kann der Verzicht auf eine Maklerprovision durchaus relevant sein. In vielen Fällen überwiegen jedoch die Vorteile professioneller Begleitung: Ein strukturierter Objektordner – von Teilungserklärung bis Flurkarte – beschleunigt die Kreditprüfung erheblich. Gerade in angespannten Märkten kann dieser Zeitvorteil entscheidend sein.

3

**Die goldene Regel der Reihenfolge**

Ein klassischer Fehler vieler Erstkäufer ist die falsche Reihenfolge: Zuerst wird das Wunschobjekt gesucht – und erst danach die Finanzierung geklärt. In der Beratungspraxis gilt das Gegenteil. Der erste Schritt führt immer über die Finanzierung. Wer den realistischen Budgetrahmen kennt, kann Besichtigungen zielgerichteter angehen und im Ernstfall schneller verbindliche Entscheidungen treffen.

4

**Timing in der Finanzierungsphase**

Ist das passende Objekt gefunden, spielt auch die zeitliche Abstimmung eine Rolle. Viele Käufer sind unsicher, ob ein Darlehensvertrag bereits vor dem Notartermin unterschrieben werden sollte. Hintergrund ist das Risiko einer möglichen Nichtabnahmeentschädigung, falls der Kauf wider Erwarten scheitert. In der Praxis lässt sich dieses Risiko häufig über eine saubere Terminplanung reduzieren. Das gesetzliche 14-tägige Widerrufsrecht für Immobiliendarlehen kann dabei eine Rolle spielen – vorausgesetzt, Finanzierung und Notartermin werden zeitlich sinnvoll koordiniert. *(Das ist juristisch sauberer als der ursprüngliche „Trick“.)*

## Vom Wunsch zur Unterschrift

Der Vorsatz „Immobilie“ entsteht oft aus einem emotionalen Wunsch – erfolgreich wird er jedoch erst durch Struktur und Vorbereitung. Wer Kunden frühzeitig durch Finanzierung, Objektprüfung und Zeitplanung führt, schafft die Grundlage dafür, dass aus der Kaufabsicht ein tragfähiges Investment wird.

[pma:] Team Vermögen

# Mit **Vorsatz** investieren

Wer 2026 wirklich etwas verändern will, braucht mehr als gute Absichten – er braucht einen Plan, eine klare Richtung und die richtigen Partner. Genau das bietet [pma:] zum Jahresauftakt.

Der Jahresbeginn hat eine eigene Energie. Man räumt auf, denkt neu, nimmt sich vor. Und während viele Vorsätze spätestens im Februar still und leise verschwinden, gibt es eine Art, sie wirklich umzusetzen: indem man sie nicht beim Wunsch belässt, sondern mit einem konkreten Plan unterlegt.

## **Das gilt im Leben – und genauso im Beratungsgeschäft.**

Wir haben uns für 2026 vorgenommen, das Thema Investment und Kapitalanlage gemeinsam mit unseren Partnern und Ihnen noch konsequenter voranzutreiben. Nicht als Selbstzweck, sondern weil die Zahlen eine klare Sprache sprechen: Geld, das auf dem Sparbuch liegt, verliert real an Wert. Für Ihre Kunden bedeutet das: Wer nicht investiert, spart sich langfristig ärmer. Als Berater können Sie hier einen echten Unterschied machen – und wir liefern dafür das Werkzeug.

## **Der Plan: Einfachheit als Prinzip**

Gute Beratung scheitert selten am Willen – sie scheitert an Komplexität. Deshalb setzen wir auf Lösungen, die für Berater wie für Kunden gleichermaßen handhabbar sind: verständlich erklärt und einfach umzusetzen. Das Ziel ist, dass Sie sich auf das konzentrieren können, was Sie am besten können – den persönlichen Kontakt zu Ihren Kunden.

## **Die Vision: Jeder Kunde, ein Investment**

Das klingt ambitioniert. Aber es ist realistischer, als man denkt – vorausgesetzt, die Einstiegshürde ist niedrig genug. Mit Lösungen ab 50 Euro monatlich lässt sich das Thema Investieren für nahezu jede Kundengruppe öffnen: vom Berufseinsteiger,

der erste Schritte an den Kapitalmärkten wagen möchte, bis zum Kunden kurz vor dem Ruhestand, der sein Vermögen strukturiert anlegen will.

### **Das Portfolio von [pma:] ist bewusst breit aufgestellt:**

- **Baloise Financial Services** – solide, verständlich, verlässlich
- **Vanguard ETF-Fondsverwaltung** – kostenbewusst und marktnah
- **Flossbach von Storch** – aktives Management mit Weitblick
- **Ruhestandsportfolio von Clartan** – für Kunden in der nächsten Lebensphase
- **Fonds-VV der [pma:]** – gebündelte Kompetenz aus dem Haus

## **Der Startschuss ist bereits gefallen**

Die Jahresauftakttagung hat den Rahmen gesetzt. Es folgen Webinare der Gesellschaften sowie eine Roadshow mit Clartan. Wer auf dem Laufenden bleiben möchte, findet alle Termine im Veranstaltungskalender – ergänzt durch die wöchentlichen Veranstaltungs-Newsletter. Und wer montags einen guten Einstieg in die Woche sucht: „Mit Wissen in die Woche“ liefert ihn zuverlässig.

2026 ist ein gutes Jahr, um Vorsätze nicht nur zu fassen – sondern auch einzulösen. Sprechen Sie uns an.

[pma:] Team Vermögen

Franke | Bornberg

Krankenvoll

Landeskrankenhilfe V.V.a.G.  
GesundheitsUpgrade Premium

f-b-rating.de

**FFF+**  
hervorragend - 0,5  
Produkt 12|2024  
Rating 08|2025  
**AUSGEZEICHNET SEIT 2024**

Franke | Bornberg

Krankenvoll

Landeskrankenhilfe V.V.a.G.  
GesundheitsUpgrade Komfort

f-b-rating.de

**FFF**  
sehr gut  
0,6  
Produkt 09|2025  
Rating 09|2025

Wer heute PKV sagt,  
muss auch LKH sagen.

## LKH-GesundheitsUpgrade

### Zwei Krankenvolltarife für alle Ansprüche!

#### GesundheitsUpgrade Premium (GUP)

Unser ausgezeichneter High-End-Tarif für alle, die Schutz auf höchstem Niveau wünschen.

#### GesundheitsUpgrade Komfort (GUK)

Unser marktgerechter Tarif für alle, die starke Leistungen zum starken Preis wollen.

#### Überzeugende Vorteile in beiden Tarifen:

- umfangreiche Familienleistungen
- attraktives Vorsorgeprogramm
- hohe Beitragsrückerstattung plus Gesundheitsbonus
- digitale Gesundheitsangebote und Services
- passender Beitragsentlastungstarif möglich

Zwei leistungsstarke Tarife, die sich auch für Sie lohnen: Wir bieten Ihnen modernste Schnittstellen (z. B. BiPRO), ein komfortables Vermittlerportal und dazu unsere persönliche Betreuung. Mehr Infos unter [vertriebsservice@lkh.de](mailto:vertriebsservice@lkh.de) oder **04131 725-1270**.



Ihre Private Krankenversicherung



## Pflegeabsicherung *elegant über den Betrieb lösen*

Warum die betriebliche Pflegezusatzversicherung (bPV) der effizienteste Weg ist, Versorgungslücken zu schließen – und warum sie Ihr stärkstes Argument in der Firmenkundenberatung wird. Was ist von besonderem Interesse und welche Kernvorteile gibt es? Wie lassen sich diese im Kundengespräch am besten nutzen? Wir verraten es Ihnen.

Gute Vorsätze zielen meist darauf ab, die Zukunft sicherer und planbarer zu gestalten. Doch ein existenzielles Risiko wird in der privaten Finanzplanung oft auf die lange Bank geschoben: der Pflegefall.

Da die gesetzliche Pflegepflichtversicherung lediglich als Teilkasko-Schutz fungiert, betragen die Eigenanteile bei einer stationären Unterbringung schnell mehrere tausend Euro im Monat. Eine massive Lücke, die nicht selten das mühsam aufgebaute Vermögen und die finanzielle Stabilität der Angehörigen bedroht.

Weil der Abschluss privater Einzelpolizen in der Praxis jedoch häufig scheitert, führt der effizienteste Weg heute über den Arbeitgeber: die betriebliche Pflegezusatzversicherung (bPV) im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung (bKV).

### Die Kernvorteile der kollektiven Absicherung

Wird die Pflegevorsorge über das Firmenkollektiv abgeschlossen, ergeben sich unschlagbare Rahmenbedingungen:

- **Vereinfachter Zugang:** Der größte Hebel der bPV ist der Verzicht auf die sonst übliche, strenge Gesundheitsprüfung. So erhalten auch Mitarbeiter mit Vorerkrankungen sofortigen, vollwertigen Schutz ohne Wartezeiten.
- **Flexible Finanzierung:** Die bPV kann arbeitgeberfinanziert (als starkes Instrument zur Mitarbeiterbindung) oder arbeitnehmerfinanziert aufgesetzt werden. In jedem Fall profitieren die Versicherten von stark rabattierten Großkundenkonditionen.
- **Familienschutz:** Ein enormer Mehrwert vieler Tarife ist die Option, auch enge Familienangehörige zu den gleichen günstigen Konditionen abzuschließen.

## Fazit für die Beratungspraxis

Die Integration der Pflegevorsorge in die bKV ist ein Gewinn für alle Seiten. Der Arbeitgeber positioniert sich sozial attraktiv, der Arbeitnehmer erhält günstigen Schutz vor einem der größten Lebensrisiken. Für den Vermittler bietet die bPV den perfekten Aufhänger, um das Thema Pflege aus der Tabuzone zu holen und pragmatisch zu lösen.

## Tipp für den Vertrieb

Nicht nur auf die rein finanziellen Aspekte eingehen, sondern ebenfalls die Assistance Leistungen in den Vordergrund stellen.

- Schutz der Produktivität der Mitarbeiter
- Kein Ausfall der Mitarbeiter durch Pflegeorganisation für Angehörige
- Professionelle Unterstützung (z. B. durch die compass-pflegeberatung) übernimmt die Bürokratie und die Suche nach Pflegeplätzen.

## EXTRA TIPP: Machen Sie den Pflege-Vorsatz zum Umsatz-Motor!

Das Thema bPV ist komplex, aber die technische Abwicklung muss es nicht sein. Nutzen Sie unsere Systemlandschaft, um das Thema im Firmenkundengeschäft nahtlos zu integrieren:

**Greifen Sie direkt aus der Kundenakte in E.1 auf führende bKV/bPV-Vergleichsrechner und Spezialstrecken (wie z. B. Thinksurance oder Xempus) zu.**

### Der Produktvergleich – Warum die bPV der Gewinner ist

- **Private Pflegetagegeldversicherung:**
  - Pro: Individuell anpassbar.
  - Contra: Strenge Gesundheitsprüfung; oft zu teuer für ältere Jahrgänge; Wartezeiten.
- **Pflege-Bahr (Staatlich gefördert):**
  - Pro: Keine Gesundheitsprüfung, staatliche Zulage (60 Euro/Jahr).
  - Contra: Meist viel zu geringe Leistungen, um die echte Lücke zu schließen; 5 Jahre Wartezeit.
- **Die bPV (Betrieblich):**
  - Der Sweetspot: Keine/vereinfachte Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten, kollektive Beitragsrabatte, Mitversicherung von Angehörigen möglich.

# Gesundheit auf höchstem Niveau – mit der LKH erstklassig abgesichert

Mehr Informationen zu LKH-Gesundheits-Upgrade auf [lkh.de/vermittler-gu](https://lkh.de/vermittler-gu)

**Unsere Gesundheit ist das wichtigste Gut – wenn sie eingeschränkt ist, wirkt sich das auf alle Lebensbereiche aus. Deshalb verdient sie den bestmöglichen Schutz. Unsere Produktlinie LKH-GesundheitsUpgrade setzt genau hier an: Sie bietet ausgezeichneten Gesundheitsschutz für unterschiedliche Ansprüche und Erwartungen.**

## **Zwei Tarife, ein Ziel: sehr guter Versicherungsschutz ohne Kompromisse**

Ob Premium oder Komfort – unsere zwei leistungsstarken Volltarife passen sich den jeweiligen Bedürfnissen an: GesundheitsUpgrade Premium (GUP) für höchste Ansprüche und Ge-

sundheitsUpgrade Komfort (GUK) als starke Lösung mit einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Beide Tarife stehen für eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung und bieten umfassende Leistungen in allen Bereichen – ambulant, stationär und zahnmedizinisch.

## LKH-GesundheitsUpgrade

### Starke Leistungen

- Hochwertige medizinische Versorgung
- Freie Arztwahl und moderne Behandlungsmethoden
- Stationäre Absicherung (Ein- oder Zweitbettzimmer je nach Tarif)
- Umfangreiche Zahnleistungen

### Umfangreiche Vorsorge

- Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen
- Zahnvorsorge inkl. professioneller Zahnreinigung
- Früherkennungsmaßnahmen

### Attraktive Beitragserstattung

- LKH-BENEFIT: bis zu 4 Monatsbeiträge Rückerstattung
- Gesundheitsbonus: bis zu 750 € (GUP) bzw. 300 € (GUK)

**+ BRE-RETTER**

### Rundumschutz für Familien

Werdende Eltern erhalten besondere Unterstützung: Leistungen wie Geburtsvorbereitungskurse, Schwangerschafts- und Rückbildungsgymnastik, Rooming-in sowie die Unterbringung im Familienzimmer sorgen für bestmögliche Begleitung rund um die Geburt. Darüber hinaus profitieren das nachversicherte Kind und der versicherte Elternteil in der Elternzeit von sechs Monaten Beitragsfreiheit.

### Gesundheit, die sich bezahlt macht

In beiden Tarifen belohnen wir Gesundsein. Kunden, die keine Leistungen in Anspruch nehmen, profitieren doppelt. Sie erhalten eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (LKH-BENEFIT) und einen tariflichen Gesundheitsbonus. So können sie große Anteile ihres Beitrags zurückzuerhalten:

- LKH-BENEFIT: Bis zu vier Monatsbeiträge, wenn für ein Versicherungsjahr keine Leistungen eingereicht werden.
- LKH-Gesundheitsbonus: Bei Leistungsfreiheit im GUK bis zu 300 Euro und im GUP bis zu 750 Euro.

### GUT ZU WISSEN: BRE-Retter der LKH

Selbst wenn man mal krank wird, bei uns gibt es eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung.

Voraussetzung: Die Leistungsausgaben waren geringer als ein möglicher LKH-BENEFIT. Dann springt unser „BRE-Retter“ ein. Die BRE wird lediglich einmalig um den Rechnungsbetrag gemindert, während das Jahr weiterhin als leistungsfrei gilt.

### LKH-Gesundheitsvorsorge

Beide Tarife bieten umfassende Vorsorgeleistungen – von klassischen Check-ups über Schutzimpfungen bis hin zu gezielten Früherkennungsmaßnahmen im Zahn-, Mund- und Kieferbereich inklusive professioneller Zahnreinigung. Diese Leistungen werden nicht auf den Selbstbehalt, den LKH-BENEFIT oder den Gesundheitsbonus angerechnet.

### Ausgezeichnet

Dass unsere Produktlinie überzeugt, zeigen auch unabhängige Bewertungen: Unsere Premium-Tarif GUP wie auch unser Komfort-Tarif GUK wurden von Franke und Bornberg mit einer Top-Bewertung ausgezeichnet.

LKH

**E**  
**Villa Keller**  
by Erasmus

# Genuss, Geschichte, Gastlichkeit

Villa Keller by Erasmus – Boutiquehotel an  
der Saar im Historischen Gebäude von 1801



**Neues Juwel für Designliebhaber: Am 1. November 2025 öffnete die Villa Keller by Erasmus in Saarburg in Rheinland-Pfalz erstmals ihre Türen. Nach umfangreichen Renovierungsarbeiten verbindet das Boutiquehotel den Charme eines denkmalgeschützten Hauses von 1801 mit zeitgenössischer Architektur und kulinarischer Finesse. Unmittelbar am Ufer der Saar gelegen, empfängt das Haus seine Gäste mit elf individuell gestalteten Zimmern und Suiten, Keller's Wirtshaus, einem eigenen Biergarten sowie dem neuen Restaurant Dopamin Fine Dining.**



Das Projekt verantwortet Gastgeberfamilie Boesen, die in der Region Saar-Hunsrück mit den bestehenden Betrieben der Erasmus Collection bereits seit 30 Jahren für herzliche Gastfreundschaft und vielfältige Kulinarik steht.



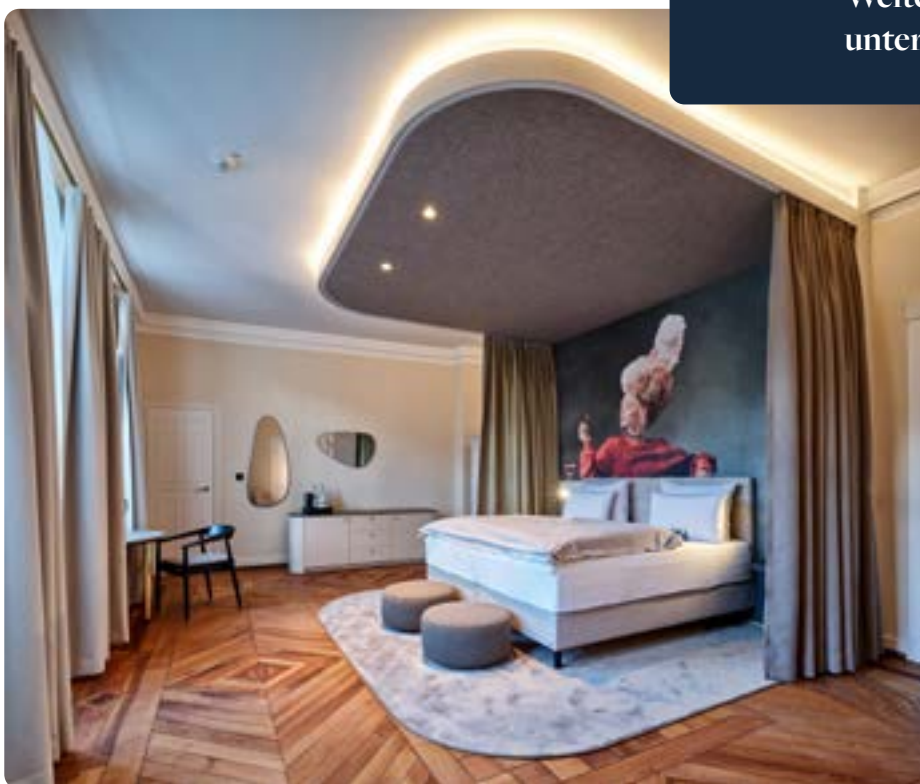
Mit der Villa Keller erweitern die Boesens ihr Portfolio um ein Haus, das Geschichte und Design in feinsten Form vereint. Die als Wohnhaus der namensgebenden Familie Keller errichtete Villa wurde später als Gerberei- und Weingutsanwesen genutzt und in den vergangenen Jahren in engem Dialog mit dem Denkmalschutz behutsam saniert.



Edle Möbel von Dôme Deco, Polspotten, Paul Lindberg und Musterring treffen auf individuell gefertigte Stücke der Firma Schreiner Meier, ein in Saarburg ansässiges Traditionsunternehmen. Großzügige Fenster öffnen den Blick auf die Saar sowie die gegenüberliegende Burg während originale Stuckdecken und historische Parkettböden den unverwechselbaren Charakter der Villa bewahren.

**Eine Übernachtung kostet ab 280 Euro für zwei Personen in der Saar Suite 1801 und ab 180 Euro im Comfort Zimmer, jeweils inklusive Frühstück.**

Weitere Informationen  
unter [www.villa-keller.de](http://www.villa-keller.de)



Die Gastgeberfamilie Boesen greift auf langjährige Erfahrung in der Hotellerie zurück und setzt mit der Villa Keller ein neues Glanzstück in der Region Saar-Hunsrück.

„Wir wollten ein Haus schaffen, in dem Gastfreundschaft, Design und Geschichte in harmonischer Verbindung stehen. Bei der Sanierung war es uns wichtig, die historische Substanz zu bewahren und zugleich Raum für moderne Eleganz und Leichtigkeit zu schaffen. So fügt sich die Villa Keller nahtlos in die Philosophie unserer Erasmus Collection ein, die für individuelle Häuser mit Charakter und gelebte Gastfreundschaft steht“,

erklärt Niko Boesen, der das familiengeführte Unternehmen in zweiter Generation leitet.

Auch kulinarisch ist die Handschrift der Familie spürbar. Im Restaurant Dopamin Fine Dining zeichnet Axel Boesen, Bruder von Gastgeber Niko Boesen, seit September für ein Menükonzept verantwortlich, das regionale Produkte in ein neues Licht rückt. Seine Küche verbindet die Aromen der Region Saar-Hunsrück mit japanisch-nordisch Einflüssen und setzt auf Leichtigkeit und Präzision. So entsteht eine Fine-Dining-Erfahrung, die sich bewusst von klassischen Formaten abhebt und Genuss modern weiterdenkt. Ergänzt wird das gastronomische Angebot durch Keller's Wirtshaus, in dem bodenständige Gerichte modern inszeniert werden – regional verwurzelt und mit derselben Liebe zum Detail.




**DOPAMIN**  
FINE DINING



Direkt am Ufer der Saar und in unmittelbarer Nähe zur mittelalterlichen Burg, ist das Haus idealer Ausgangspunkt für Entdeckungstouren entlang der umliegenden Weinberge und durch die charmanten Fachwerkgassen. Gut angebunden und zugleich ruhig eingebettet in die Landschaft des Naturparks Saar-Hunsrück, lädt die Umgebung Gäste ein zum Wandern, Radfahren und Flusswandern. So bietet die Villa Keller eine einmalige Verbindung von Geschichte, Natur und Genuss.

### Für weitere Informationen:

Niko Boesen | Erasmus Collection  
Kirchstraße 6a | 54441 Trassem  
T + 49(0)65819220 | [nikoboesen@st-erasmus.de](mailto:nikoboesen@st-erasmus.de)  
[www.erasmus-hotels.de](http://www.erasmus-hotels.de)



# RAUS DAMIT

Jedes Jahr dasselbe Ritual: Die Tage werden länger, das Licht kommt schräger durch die Fenster – und plötzlich sieht man, was man den ganzen Winter nicht sehen wollte. Den Stapel auf dem Schreibtisch. Den Schrank, der sich nicht mehr richtig schließen lässt. Die Schublade, in der seit Jahren Dinge auf ihren Zweck warten. Der Frühjahrsputz ist kein modernes Phänomen, kein Lifestyle-Trend und keine Erfindung von Ordnungsratgebern. Er ist so alt wie das menschliche Bedürfnis, nach dem Winter neu anzufangen – und er ist eine der beständigsten Kulturtechniken, die wir haben. Was hinter dem Ausmisten steckt, ist weit mehr als eine Putzaktion.



Der Frühjahrsputz hat tiefe historische Wurzeln – tiefer, als die meisten Menschen vermuten. Im alten Persien wurde zum Frühjahrsfest Nowruz, das noch heute als Neujahr gefeiert wird, das gesamte Haus gereinigt und alles Alte nach draußen getragen. In der jüdischen Tradition wird vor dem Pessachfest das Haus von jedem Krümel Gesäuertem befreit – eine Reinigung, die religiöse Bedeutung und praktischen Hausputz auf einzigartige Weise verbindet. In China gehört das gründliche Säubern vor dem Neujahrsfest zum Pflichtprogramm, um alten Unglücken den Weg zu versperren und Glück hereinzulassen.

Selbst der christliche Frühjahrsputz hat liturgische Wurzeln: Vor Ostern wurden Kirchen und Häuser gereinigt, die Asche der Winterfeuerstellen entfernt, die Fenster geöffnet. Das Licht, das hereinströmte, war nicht nur physischer Natur.

**Was alle diese Traditionen verbindet: Es geht nie nur um Sauberkeit. Es geht um Erneuerung. Um den symbolischen Akt, etwas hinter sich zu lassen – und Platz zu schaffen für das, was kommen soll.**

Mit dem Frühjahr kommt nicht nur das Licht zurück – es kommt auch die Bereitschaft, sich die Dinge vorzunehmen. Wörtlich gemeint: in die Hand zu nehmen, zu prüfen, zu entscheiden. Der Frühjahrsputz ist in diesem Sinne der körperlichste aller Vorsätze. Nicht gefasst am Schreibtisch, sondern umgesetzt im Stehen – mit den Händen im Schrank.

Es gibt eine einfache physikalische Erklärung

für das Phänomen. Das Frühjahrslicht fällt anders als das Winterlicht: flacher, seitlicher, direkter. Es wirft lange Schatten und macht Staubschichten sichtbar, die unter dem diffusen Winterlicht unsichtbar blieben. Die Wohnung hat sich nicht verändert. Nur unser Blick darauf.

Aber es steckt mehr dahinter. Psychologen sprechen vom sogenannten „Fresh Start Effect“ – dem Phänomen, dass Menschen an markanten Zeitpunkten eher bereit sind, Verhalten zu ändern und Altes loszulassen. Der Jahreswechsel gehört dazu, der Geburtstag, der Montag. Und eben der Frühlingsanfang. Das Gehirn nutzt diese Schwellen als mentale Zäsuren – als Erlaubnis, neu anzufangen.

Der Frühjahrsputz ist in diesem Sinne keine Pflicht, sondern ein Geschenk. Ein gesellschaftlich legitimer Moment, in dem Ausmisten nicht nach Versagen riecht, sondern nach Aufbruch.

Wer schon einmal ernsthaft ausgemistet hat, kennt das Phänomen: Man findet nicht nur Dinge, die man vergessen hatte. Man findet Geschichten. Das Geburtstagsgeschenk, das man nie benutzt hat. Die Krawatte, die noch von einem alten Job stammt. Der Stapel Unterlagen eines Projekts, das nie fertig wurde.

Dinge sind selten nur Dinge. Sie tragen Bedeutungen, Erinnerungen, manchmal Schuldgefühle. Psychologen nennen es den „Endowment Effect“: Wir bewerten Gegenstände, die uns gehören, höher als solche, die uns nicht gehören – allein weil sie uns gehören. Das macht das Loslassen schwerer als es rein rational sein müsste.

Hinzu kommt die sogenannte „Status-quo-Verzerrung“: Das Gehirn bevorzugt den bestehenden Zustand, weil Veränderung Energie kostet. Der Schrank bleibt voll, solange er sich irgendwie schließen lässt. Der Stapel bleibt, solange man um ihn herumarbeiten kann.

Aber Dinge brauchen Raum – physisch und kognitiv. Jedes unerledigte Ding, jede volle Schublade, jeder überfüllte Regal ist eine kleine, ständige Anforderung an unsere Aufmerksamkeit. Ordnungspsychologen nennen das „cognitive load“: die stille Last des Chaos, das wir uns angewöhnt haben zu ignorieren – und die trotzdem wirkt.


Es gibt eine irritierende Statistik aus der Konsumforschung: Der durchschnittliche europäische Haushalt besitzt heute etwa dreimal so viele Gegenstände wie noch vor fünfzig Jahren. Gleichzeitig wird über mangelnden Stauraum geklagt wie nie zuvor. Die Antwort darauf ist nicht mehr Stauraum – sondern weniger Dinge.

Das klingt einfach. Es ist es nicht. Denn die Wirtschaft der letzten Jahrzehnte hat uns systematisch beigebracht, Dinge anzuhäufen. Kaufen als Freizeitaktivität. Besitz als Ausdruck von Erfolg. Neuanschaffungen als Lösung für Probleme, die eigentlich keine Lösung durch Neuanschaffungen brauchen.

Der Gegenimpuls ist inzwischen deutlich spürbar. Minimalismus als Lifestyle, Slow Living als Bewegung, Secondhand als Haltung. Der Frühjahrsputz ist in diesem Kontext fast politisch: ein kleiner Akt der Befreiung aus dem Kreislauf des Mehr.

Es gibt Menschen, die Ausmisten als einmalige Aktion verstehen: einmal im Jahr, wenn das Licht wieder heller wird. Und es gibt Menschen, die es als fortlaufende Praxis begreifen – als Haltung gegenüber dem, was sie um sich herum zulassen.

Der Unterschied liegt weniger in der Häufigkeit als in der Frage, nach der man entscheidet. Die meisten von uns sortieren nach einer pragmatischen Logik: Brauche ich das noch? Passt es noch? Habe ich es im letzten Jahr benutzt? Das sind vernünftige Fragen.

Aber es gibt eine andere Frage, eine radikalere, die die Logik des Aussortierens von Grund auf verändert. Nicht: Was kann ich behalten? Sondern: Was verdient es, behalten zu werden? 

Diese Umkehrung klingt klein. Sie ist es nicht. Denn sie verschiebt den Ausgangspunkt – von der Angst vor dem Verlust hin zur Entscheidung für das Wesentliche. Und wer einmal so zu denken begonnen hat, sortiert anders. Wohnt anders. Arbeitet anders.

---

[pma:]

**Wie genau das funktioniert, was dahintersteckt – und warum diese Methode in den letzten Jahren Millionen Menschen weltweit dazu gebracht hat, ihren Besitz von Grund auf zu überdenken – davon handelt die nächste Ausgabe.**



Mein Leben.  
Besser versichert.

Berufsunfähigkeitsschutz  
**Wir legen  
die Karten  
auf den Tisch!**



**LASSEN SIE  
SICH BERATEN.**

Mit unserem **Berufsunfähigkeitsschutz** bieten Sie Ihren Kunden flexible Lösungen mit starken Extras: Leistungen bei schweren Krankheiten, Beitragsbefreiung bei längerer Krankschreibung oder Grundfähigkeitsverlust. Im aktuellen BU-Rating von **MORGEN & MORGEN** wurde unser BU-Schutz mit der Bestnote von **5 Sternen** bewertet! Damit zählt er in allen relevanten Bereichen zu den leistungsstärksten am Markt.

**Ihr Ansprechpartner**

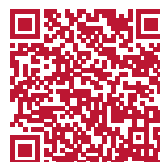
Markus Wulftange  
Senior Broker Consultant  
Mobil: +49 (0)173 - 54 78 10 5  
Markus.Wulftange@canadalife.de

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

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

**Erfahren Sie mehr:**

[www.canadalife.de/partner/  
umfassende-einkommensabsicherung](http://www.canadalife.de/partner/umfassende-einkommensabsicherung)  
**Oder scannen Sie den QR-Code ein.**



# KALENDER

## EXKLUSIV: Werden Sie mit uns in fünf Tagen zum bAV-Experten (DVA)

23. - 25.06.2026

29. - 30.06.2026

Online-Prüfung: 06.07.2026

## VERTRIEBSTAGE

28. April 2026

Münster, Auditorium im LWL-Museum

05. Mai 2026

Düsseldorf, Van der Valk Hotel

07. Mai 2026

Werder/Havel, Precise Resort Schwielowsee

12. Mai 2026

Würzburg, Melchiorpark

19. Mai 2026

Rendsburg, Conventgarten



### 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 // JAT: Witte & Wattendorf // Villa Keller: © Erasmus Collection

### Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 1.2026.1T



**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](http://www.makler.ruv.de/liquidität)

**R+V**

**Du bist nicht allein.**

## Die Möglichmacher

Versicherungslösungen für Ärzte,  
Heilberufe und Unternehmer

- ✓ Hervorragender Schutz
- ✓ Spezialisiertes Heilwesen Team
- ✓ Passgenaue Biometrielösungen

Jetzt  
informieren

