

AN- SATZ

RICHTIG
ANGESETZT
IST HALB
GEWONNEN.



Einfach mal
ansetzen

Wo alles
beginnt

Zeit, die man
sich nimmt

Der richtige Ansatz

Es gibt Wörter, die wirken auf den ersten Blick erstaunlich unscheinbar. „**Ansatz**“ ist so eines.

Dabei begegnet er uns überall. In der Mathematik ist er der erste Schritt zur Lösung. In der Kunst der erste Pinselstrich. Musiker feilen jahrelang am richtigen Ansatz, um einem einzigen Ton den perfekten Klang zu verleihen. Und selbst im Weinbau entscheidet sich bereits im Ansatz, was später einmal ein guter Jahrgang werden kann.

Immer geht es um den Anfang. Aber nie nur um den Anfang allein.

Denn ein guter Ansatz ist mehr als der erste Schritt. Er gibt die Richtung vor. Er entscheidet, wie wir Herausforderungen begegnen, Chancen erkennen und aus Ideen konkrete Ergebnisse entstehen lassen.

Genau deshalb haben wir ihn zum Leitmotiv dieser Ausgabe gemacht.

Auch in der Beratung beginnt Erfolg selten mit dem Produkt. Er beginnt mit den richtigen Fragen. Mit einem offenen Gespräch. Mit einem Blick über den Tellerrand. Oder mit dem Mut, gewohnte Wege zu verlassen und neue Ansätze auszuprobieren. In diesem Heft begegnen Ihnen deshalb ganz unterschiedliche Perspektiven auf dieses eine Wort. Wir zeigen, warum der beste Lead manchmal bereits im eigenen Bestand steckt, wie ein ganzheitlicher Beratungsansatz den Ruhestand neu denkt und weshalb kontinuierliche Weiterbildung oft der einfachste Ansatz für nachhaltigen Vertriebs Erfolg ist. Gleichzeitig werfen wir einen Blick auf Menschen, Märkte und Ideen, die zeigen, dass gute Ansätze überall entstehen können – manchmal dort, wo man sie am wenigsten erwartet.

Vielleicht ist das auch die eigentliche Erkenntnis dieser Ausgabe: Nicht jeder Ansatz führt sofort zum Ziel. Aber jedes Ziel beginnt mit einem.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viele neue Gedanken, hilfreiche Impulse und vielleicht den einen oder anderen Ansatz, den Sie schon morgen in Ihrem Beratungsalltag aufgreifen können.

Viel Freude beim Lesen



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Ansatz]

- 06** Einfach mal ansetzen – Die sprachliche Geheimwaffe unseres Titelthemas _[pma:]
- 08** ZAHLEN DATEN FAKTEN _[pma:]
- 10** Agilität schlägt Masterplan – Warum exzellente Beratung Flexibilität erfordert _[pma:]
- 12** Wo alles beginnt _[pma:]
- 14** Grauzone und Denkerstirn: Ein ehrlicher Blick auf unseren Haارانsatz _[pma:]
- 16** Die Methode dahinter. _[pma:]

[Sachversicherung]

- 34** Ein Ansatz zur vollständigen Absicherung _[pma:] Team Sach
- 36** Werkverkehrsversicherung: Oft übersehenes Beratungsthema mit großem Potenzial _[Alte Leipziger
- 38** Wenn Standard nicht reicht – Wie die KVV-Gruppe Ihnen bei anspruchsvollen Risiken den Rücken freihält _[KVV Gruppe + [pma:]
- 40** Damit der Betrieb weiterläuft – Die PROKUNDO-Gewerbeversicherung _[VOLKSWOHL BUND

[Lebensversicherung]

- 46** Die R+V-Lösungen zur Betrieblichen Vorsorge _[R+V
- 48** Milliarden werden frei aber viele Kunden haben keinen Plan dafür _[pma:] Team Gesundheit und Vorsorge
- 50** Endgegner oder Steilvorlage? Was das Standarddepot für Makler wirklich bedeutet _[pma:] Team Vorsorge
- 52** Der flexible Kapitalplan – clever investieren, Flexibilität inklusive _[Canada Life
- 54** Versicherungslösungen der Dialog für Ärzte, Heilberufe und Unternehmer _[Dialog

[Vertrieb]

- 18** HI(GH) FIVE FÜR FÜNF gelungene Vertriebstage! _[pma:]
- 20** Wissen, das weiterbringt. Woche für Woche. _[pma:]
- 21** Ein neuer Ansatz für die Ruhestandsberatungen _[pma:] Teams Vermögen, Vorsorge, Gesundheit
- 22** Der Guide, der mitdenkt _[pma:] Vertriebstechnik
- 24** Mehrgeschäft beginnt oft im eigenen Bestand _[pma:]
- 26** Ihr Lebenswerk in sicheren Händen: Erfolgreiche Nachfolge und Ruhestandsplanung mit _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 28** Die Grenze verschiebt sich _[pma:] Team Gesundheit und Vorsorge
- 30** LKH-BeihilfeUpgrade – Eine Klasse für sich _[LKH
- 32** Merkblatt für Berater: JAEG/Versicherungspflichtgrenze 2026 _[pma:] Team Gesundheit und Vorsorge

[Kapitalanlagen]

- 42** Fremde Finanzierung, eigenes Geschäft _[pma:] Team Vermögen
- 44** Steter Tropfen höhlt den Stein _[pma:] Team Vermögen

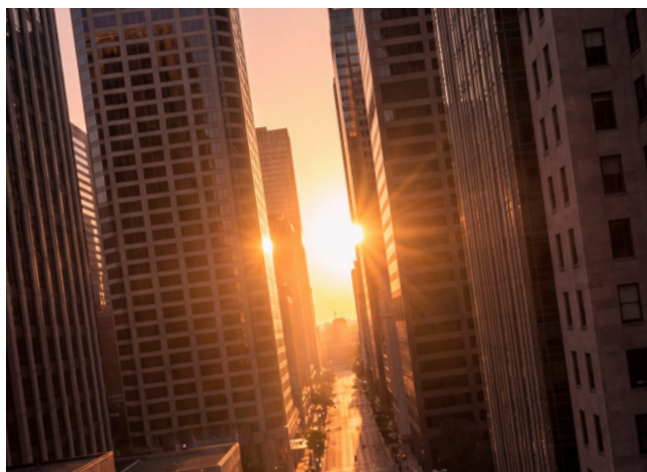
[pma:panorama]

- 56** Beeren aufbinden (mal anders) _[pma:]
- 58** Slow Living im Fränkischen Seenland: Die Büchelbergerei _[pma:]
- 62** Zeit, die man sich nimmt _[pma:]

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

64 Impressum



Einfach mal AN- SETZEN

Die sprachliche
Geheimwaffe unseres
Titelthemas



Motiv mit KI erstellt

Wir suchen ihn in der strategischen Beratung, wir diskutieren ihn in Meetings – und manchmal begegnet er uns auch morgens ungebeten im Spiegel. Der Ansatz ist ein echter Allrounder der deutschen Sprache: Er taucht im Handwerk auf, in der Biologie, in der Musik und – unvermeidlich – auch am Haaransatz. Doch wer linguistisch etwas tiefer gräbt, stellt fest: Hinter diesen sechs Buchstaben verbirgt sich kein abwartender Zustand, sondern eine kraftvolle Aufforderung zum Handeln.

Zeit, unser Titelthema einmal genau unter die Lupe zu nehmen.

Wenn wir das Wort „Ansatz“ in seine Einzelteile zerlegen, landen wir beim Präfix „an-“ und dem Verb „setzen“. Und genau hier wird es spannend. „Ansetzen“ bedeutet ursprünglich in der Handwerksprache: ein Werkzeug an das Werkstück bringen. Bevor der Schnitt erfolgt, bevor

der Bohrer dreht, muss das Werkzeug erst einmal bewusst und präzise angesetzt werden.

Es ist der Moment höchster Konzentration, unmittelbar bevor die eigentliche Arbeit losgeht. Ein Ansatz ist nicht die Tat selbst, sondern die strategische Positionierung vor der Tat. Wer den Meißel falsch ansetzt, ruiniert das Werkstück. Wer das Beratungsgespräch mit dem falschen Ansatz beginnt, verliert den Kunden.

In der Musik bezeichnet der Ansatz die Art und Weise, wie ein Bläser sein Instrument an die Lippen führt – die Lippenspannung, den Luftstrom, die innere Haltung, noch bevor ein einziger Ton erklingt. Ohne den richtigen Ansatz entsteht kein sauberer Ton, egal wie viel Kraft und Luft man in das Instrument gibt. Profis wissen: Der Klang wird nicht beim Spielen entschieden, sondern in dem Moment davor.

Genau das gilt für den Vertrieb. Wir können noch so viel Energie und Zeit in die Akquise stecken – wenn der methodische Ansatz nicht stimmt, kommt am Ende nur schiefe Musik heraus. Der Ansatz ist keine Kleinigkeit vor dem Eigentlichen. Er ist das Eigentliche.

In der Biologie bezeichnet der Ansatz

das erste, noch unfertige Stadium einer Entwicklung. Der Wurzelansatz, der Fruchtausatz an einem Baum. Es ist der sichtbare Beweis: Hier wächst gerade etwas. Hier entsteht Potenzial.

Und das ist vielleicht die schönste Bedeutungsebene für den Makler- und Berateralltag. Ein neuer Beratungsansatz muss noch nicht sofort das fertige Meisterwerk sein. Er ist der Keim – der erste Schritt, aus dem durch Pflege, Routine und die richtigen Tools etwas Großes wachsen kann.

Sprachlich gesehen ist der Ansatz eine Mischung aus strategischer Positionierung, bewusster Entscheidung und dem Startschuss für gesundes Wachstum. Er ist das absolute Gegenteil von Zurücklehnen und Abwarten. Er zwingt uns, Haltung anzunehmen – und loszulegen. In diesem Sinne: Setzen Sie das Werkzeug richtig an. Auf den folgenden Seiten finden Sie reichlich Inspiration, um genau das zu tun.

[pma:]



Unser RLV-Kurzantrag

Schnellerer Abschluss für noch mehr Zielgruppen

✓ Bis zu 600.000 EUR Versicherungssumme

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

Nur 2 Gesundheitsfragen zu beantworten

✓ 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

Hier finden Sie weitere
Infos zum Kurzantrag:



ZAHLEN DATEN FAKTEN

„Ansatz“ klingt nach Theorie.
Ist aber oft der Unterschied
zwischen Zufall und System.

300 %

Um so viel steigt die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen, wenn man einen konkreten Plan formuliert: „Wenn X passiert, tue ich Y.“ Psychologe Peter Gollwitzer nennt das „Implementierungsintention“. Der richtige Ansatz macht den Unterschied – nicht die Motivation.

8 Sekunden

So lange dauert es im Schnitt, bis ein Mensch entscheidet, ob er sich weiter mit einem Thema beschäftigt. Ein guter Ansatz muss also nicht nur funktionieren – sondern sofort verständlich sein.

Der erste Strich

In der Malerei bezeichnet der Ansatz oft den ersten Pinselstrich. Er entscheidet über Perspektive, Proportion – und manchmal über das ganze Bild. Viele Künstler sagen: Der Anfang ist der mutigste Moment.



Dabei steckt in diesem einen Wort weit mehr: ein Anfang, eine Idee, ein erster Schritt – in der Kunst, in der Wissenschaft, im Alltag. Mal ist es der erste Pinselstrich, mal eine mathematische Annahme, mal ein Gedanke, der in die richtige Richtung weist.

Denn genau hier entscheidet sich oft, wie etwas weitergeht. Noch bevor ein Ergebnis sichtbar wird. Noch bevor aus einer Idee Realität wird.

Wir haben nachgezählt, nachgeschlagen und nachgedacht – und einige Beispiele gefunden, die zeigen, wie vielseitig und entscheidend ein guter Ansatz sein kann.

50.000

So viele Entscheidungen trifft ein Mensch pro Tag. Die meisten davon unbewusst. Ein guter Ansatz reduziert Komplexität und hilft, die richtigen Entscheidungen schneller zu treffen.



1 Geschäftsführer – volle Verantwortung

Auch wenn mehrere Personen beteiligt sind: Die Verantwortung kann rechtlich klar zugeordnet werden. Der Ansatzpunkt liegt bei der Organstellung – nicht bei der Anzahl der Beteiligten.

X = ?

In der Mathematik ist der „Ansatz“ der erste Schritt zur Lösung. Man nimmt an, wie etwas aussehen könnte und prüft dann, ob es funktioniert. Ohne Ansatz keine Gleichung. Ohne Gleichung keine Lösung.

80/20

Das Pareto-Prinzip: 80 % der Ergebnisse entstehen aus 20 % des Einsatzes. Der Ansatz entscheidet, wo diese 20 % liegen.

DER HAARANSATZ

Ein ganz anderer Ansatz: Er zeigt, wo etwas beginnt – und manchmal auch, wo es endet.



90 %

So viele Geschäftsideen scheitern – oft nicht an der Idee, sondern am falschen Ansatz im Markt. Nicht was gemacht wird, ist entscheidend. Sondern wie.

2 Minuten

Produktivitätsexperten empfehlen: Der Einstieg in eine neue Aufgabe sollte maximal zwei Minuten dauern. Der beste Ansatz ist oft der einfachste.

1 Wort, viele Bedeutungen

„Ansatz“ kann bedeuten:

- der Beginn einer Handlung
- ein mathematischer Startwert
- ein strategischer Gedanke
- eine Herangehensweise



1 TROPFEN

Ein einzelner Wassertropfen kann Wellen auslösen, die sich über eine ganze Oberfläche ausbreiten. Der Ansatz ist oft klein – die Wirkung nicht.



40 Milliarden Euro

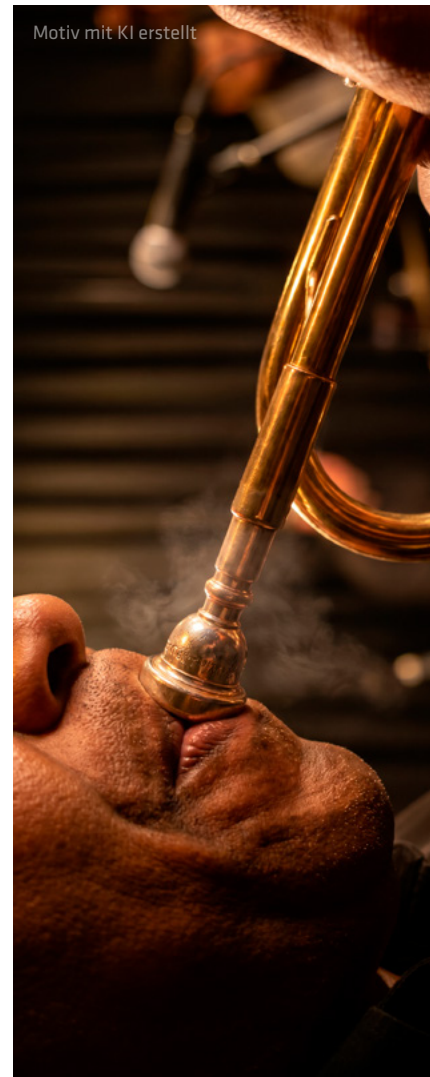
So groß ist der globale Markt für Beratung, Coaching und Selbstoptimierung. Warum? Weil der richtige Ansatz oft wertvoller ist als die eigentliche Umsetzung.

1970

Das sogenannte Unix-Epoch – der Startpunkt für Zeitmessung in Computersystemen. Jede digitale Zeitangabe zählt von hier aus. Auch Systeme brauchen einen definierten Anfang.

DER ERSTE TON/KONTAKT ENTSCHEIDET

Bei Blasinstrumenten bezeichnet der „Ansatz“ die Art, wie ein Ton erzeugt wird – also Zusammenspiel von Lippen, Luft und Spannung. Auch bei Streichinstrumenten gibt es einen Ansatz: der Moment, in dem der Bogen die Saite berührt.



Motiv mit KI erstellt

[pma:]

Agilität *schlägt* Masterplan

Warum exzellente Beratung
Flexibilität erfordert

Struktur ist das Fundament unseres Berufs. Doch was passiert, wenn der Kunde vom Drehbuch abweicht? Ein Blick auf die Evolution der Beratung, die unterschätzte Stärke der „Plan-Losigkeit“ und warum KI den menschlichen Abschluss niemals ersetzen wird.



Jeder Berater kennt den Wert akribischer Vorbereitung: Das Deckungskonzept steht, die Argumentation ist durchdacht. Man geht mit einem klaren Masterplan in den Termin. Doch die Realität hält sich selten an Skripte. Ein beiläufiger Satz des Kunden über eine Scheidung oder einen plötzlichen Erbfall – und das mühsam erstellte Konzept ist obsolet. Genau in diesen unvorhergesehenen Momenten entscheidet sich die wahre Qualität der Beratung.

Die Sackgasse aus Stillstand und Willkür

In der Ära starrer Verkaufsleitfäden endeten Abweichungen vom Standard oft in zwei kontraproduktiven Extremen:



Stillstand:

Man klammerte sich an den einstudierten Leitfaden und referierte unbeeindruckt weiter, auch wenn der Kunde gedanklich längst ausgestiegen war.



Willkür:

Griff das Standardargument nicht, warf man unstrukturiert alternative Produkte in den Raum, in der Hoffnung auf einen Zufallstreffer.

80 / 20 >

Beide Ansätze führen bei heutigen Kunden unweigerlich zum Scheitern. Moderne Kunden fordern Maßschneiderei in Echtzeit und einen Dialog auf Augenhöhe (die 80/20-Regel: Der Kunde spricht, der Berater analysiert und moderiert).

Die unterschätzte Kompetenz der „Plan-Losigkeit“

Planlosigkeit gilt im professionellen Kontext als Makel. Doch wer den Begriff wörtlich interpretiert – als die souveräne Bereitschaft, einen fixen Plan loszulassen –, entdeckt die wichtigste Kompetenz im modernen Vertrieb: strategische Flexibilität.

Wer krampfhaft versucht, das Gespräch auf sein Konzept zurückzulenken, wirkt hölzern. Wer hingegen „plan-los“ agiert und Raum für die aktuelle Lebensrealität des Kunden öffnet, beweist höchste Empathie. Standardprozesse lassen sich automatisieren – echte Kundenbindung entsteht jedoch genau dann, wenn wir flexibel und individuell auf unvorhergesehene Wendungen reagieren.



KI im Berateralltag: Effizienz statt Resignation

Um im Termin diese volle Aufmerksamkeit aufzubringen, bedarf es Zeit. Hier kommt der technologische Wandel ins Spiel. Künstliche Intelligenz analysiert in Sekundenbruchteilen Portfolios und vergleicht Tarife.

Diese Automatisierung sorgt bei einigen für Resignation. Es entsteht die Sorge, die Maschine mache persönliche Beratung austauschbar. Das Gegenteil ist der Fall: KI befreit uns von administrativen Fesseln. Wer KI als effizienten Co-Piloten* (für Datenaggregation und Vorab-Analysen) integriert, gewinnt wertvolle Ressourcen für die empathische Bedarfsanalyse und strategische Lebensplanung zurück.



*Apropos Co-Pilot:

Auf Seite 22 erfahren Sie mehr zu unserem **E.1 Guide**, einer Hilfe im System, die automatisch an nächste Schritte oder sinnvolle Klicks erinnert.



Fazit: Der Abschluss bleibt ein menschliches Privileg

Stillstand, Willkür, Planlosigkeit und Resignation markieren die extremen Pole unseres Alltags. Das ultimative, positive Gegenteil eines bloßen Ansatzes ist und bleibt jedoch der erfolgreiche Abschluss.

Hier zeigt sich die absolute, unersetzliche Stärke des Maklers. Ein Algorithmus berechnet mühelos die optimale Asset-Allokation. Er kann jedoch weder Existenzängste lindern, noch dem Gegenüber in die Augen blicken und bei schweren Entscheidungen Sicherheit vermitteln. Technologie liefert 2026 das analytische Fundament. Den Aufbau echten Vertrauens und den finalen Handschlag leistet jedoch ausschließlich der Mensch.



WO ALLES BEGINNT

Was Bögen, Gewölbe und Kathedralen über den richtigen Ansatz im Unternehmertum verraten

Es gibt Momente in großen Kathedralen, in denen man unwillkürlich nach oben schaut. Die Gewölbe scheinen zu schweben, die Bögen tragen tonnenschweres Mauerwerk mit einer Leichtigkeit, die kaum zu glauben ist. Was die wenigsten wissen: Dieses Wunder beginnt an einem einzigen Punkt – dem Ansatz. Dem Ort, an dem der Bogen aus der Wand wächst. Dem Punkt, von dem aus alles trägt – oder fällt. In der Architektur ist der Ansatz keine Nebensächlichkeit. Er ist die Entscheidung, die alles andere bestimmt. Und wer genau hinschaut, erkennt: Das gilt weit über das Bauen hinaus.

In der Architektur bezeichnet der Ansatz die Stelle, an der ein Bogen oder ein Gewölbe seinen Ursprung nimmt – dort, wo die geschwungene Konstruktion aus dem senkrechten Mauerwerk herauswächst. Dieser Punkt hat einen eigenen Begriff, weil er eine eigene Bedeutung hat. Denn der Ansatz bestimmt alles: die Höhe des Gewölbes, die Verteilung der Lasten, die Spannweite des Bogens, die Statik des gesamten Bauwerks.

Setzen mittelalterliche Baumeister den Ansatz zu tief, wird das Gewölbe flach und instabil. Zu hoch, und die Kräfte lassen sich nicht mehr sicher in die Wände ableiten. Es gibt keinen neutralen Ansatz. Jede Entscheidung hat Konsequenzen – sofort und auf Jahrzehnte. Die großen gotischen Kathedralen Europas – Chartres, Köln, Notre-Dame – wurden von Menschen gebaut, die keine Computer hatten, keine Statikprogramme, keine CAD-Software. Was sie hatten, war ein tiefes Verständnis für den richtigen Ansatz. Sie wussten:

Wenn der Bogen am richtigen Punkt beginnt, trägt er. Wenn nicht, bricht er.

Diese Erkenntnis klingt handwerklich. Sie ist es auch. Aber sie ist gleichzeitig zutiefst strategisch. Denn was die Baumeister des Mittelalters verstanden, gilt für jedes komplexe Vorhaben: Der Ansatz ist keine Vorstufe zur eigentlichen Arbeit. Er ist der Moment, in dem das Gelingen entschieden wird – still, unsichtbar, lange bevor der erste Bogen sichtbar in die Höhe wächst.

DER ANSATZ IM UNTERNEHMERTUM

Wer ein Unternehmen aufbaut, ein Beratungsmandat übernimmt oder ein neues Geschäftsfeld erschließt, kennt den Moment. Den Moment, in dem man entscheidet: Wie gehe ich das an? Welchen Ansatz wähle ich?

Es ist verführerisch, diesen Moment zu unterschätzen. Denn er ist leise. Er produziert keine sichtbaren Ergebnisse, keine Abschlüsse, keine Zahlen. Er ist kein Meilenstein im Projektplan. Und genau deshalb wird er so oft übersprungen – man beginnt lieber gleich mit der „eigentlichen“ Arbeit.

Aber wie der Ansatz eines Bogens bestimmt, ob das Gewölbe in hundert Jahren noch steht, bestimmt der Ansatz eines Unternehmers, ob sein Konstrukt trägt. Ein falsch gesetzter Ansatz lässt sich korrigieren – aber das kostet Energie, Zeit und manchmal mehr, als der ursprüngliche Fehler wert war.

Der Bogen, der falsch ansetzt, muss abgebrochen und neu gemauert werden. Das Kundengespräch, das mit dem falschen Ansatz begonnen hat, lässt sich kaum retten. Das Geschäftsmodell, das auf einem falschen Ansatz gebaut ist, trägt irgendwann nicht mehr.

Was die Architektur so lehrreich macht, ist die Konsequenz ihrer Wahrheiten. Ein Gewölbe kann nicht höflich so tun, als ob der Ansatz gut gesetzt wäre, wenn er es nicht ist. Die Physik urteilt ohne Gnade und ohne Verzögerung.

Im Unternehmertum ist das anders. Ein falscher Ansatz zeigt seine Konsequenzen oft erst später, manchmal viel später. Das macht ihn gefährlicher und die bewusste Entscheidung für den richtigen Ansatz umso wertvoller.

Die Baumeister des Mittelalters hatten für diese Entscheidung keinen zweiten Versuch. Sie setzten den Ansatz einmal – und dann bauten sie darauf. Diese Haltung, diese Präzision, diese Ernsthaftigkeit gegenüber dem Beginn: Das ist vielleicht das Wichtigste, was eine gotische Kathedrale über modernes Unternehmertum zu sagen hat.

Der Ansatz ist keine Fußnote. Er ist das Fundament. Nicht sichtbar, wenn alles gut geht. Unübersehbar, wenn es schief läuft. Wer große Bögen bauen will – im Stein oder im Leben – tut gut daran, dem Ansatz die Aufmerksamkeit zu schenken, die er verdient. Bevor der erste Stein gesetzt wird. Bevor das erste Gespräch beginnt. Bevor das erste Angebot verschickt wird.

*Denn wo alles beginnt,
entscheidet sich,
wohin alles führt.*

[pma:]

Grauzone und Denkerstirn: Ein ehrlicher Blick auf unseren Haaransatz

Ab wann färbt man
den Ansatz weg, und
ab wann trägt man ihn mit
Stolz? Ein humorvolles Plädo-
yer für das Älterwerden und
mehr Gelassenheit vor dem
Badezimmerspiegel.

Es passiert meistens morgens, kurz nach dem Aufstehen. Das Licht im Badezimmer ist unbarmherzig, und der Blick in den Spiegel verrät die schonungslose Wahrheit: Der Haaransatz hat sich klammheimlich ein paar Millimeter nach hinten verabschiedet. Oder er schimmert am Scheitel plötzlich verdächtig silbern. Der erste Impuls? Leichte Panik und ein hastiger Griff zur Tönung. Doch eigentlich ist genau jetzt der beste Zeitpunkt für einen Perspektivwechsel.

Viele von uns kennen das. Man steht im Bad und zupft, föhnt und scheitelt, bis die Illusion wieder halbwegs sitzt. Der Friseurtermin zum „Ansatz färben“ wird mit der gleichen Dringlichkeit in den Kalender eingetragen wie ein runder Geburtstag. Und bei den Herren werden die wachsenden Geheimratsecken durch architektonisch immer anspruchsvollere Frisuren-Konstrukte kaschiert. Wir tun alles, um den Status quo unserer Zwanzigerjahre auf dem Kopf zu erhalten. Es ist ein ständiger, leiser Kampf gegen die Zeit, die Schwerkraft und den Pigmentverlust. Irgendwann kommt jedoch oft der Moment, an dem die Taktung der Friseurbesuche einfach anstrengend wird. Das ständige Kontrollieren im Rückspiegel oder auf Fotos kostet unnötig Energie. Und genau hier beginnt die spannendste Phase des Älterwerdens: die Akzeptanz.

Ein sichtbarer Haaransatz – ob nun durch eine höhere Stirn oder einen silbernen Schimmer – ist kein Makel, sondern im Grunde ein Befreiungsschlag. Er zeigt, dass wir aus dem Alter heraus sind, in dem wir uns über jede optische Nichtigkeit definieren. Wer aufhört, seinen Ansatz zwanghaft zu verstecken, strahlt unbewusst etwas viel Wichtigeres aus: Authentizität.

Man muss sich auch eigentlich nur umschauen: Die charismatischsten Menschen sind selten die, die krampfhaft auf makellos getrimmt sind. Eine hohe Stirn wird mit den Jahren zum Charakterkopf, der graue Ansatz (hallo, Silberfuchs!) zum echten Markenzeichen. Es ist der sichtbare Beweis dafür, dass man im Leben angekommen ist, seinen eigenen Stil gefunden hat und sich nicht mehr für jeden Trend verbiegen muss. Lebenserfahrung macht attraktiv – und Erfahrung darf man ruhig sehen.



MUT ZUR LÜCKE (UND ZUM SILBER)

Es ist also an der Zeit, Frieden mit dem unbarmherzigen Badezimmerspiegel zu schließen. Ob Sie sich entscheiden, dem grauen Ansatz weiterhin mit Farbe zu Leibe zu rücken oder ihn ab morgen ganz entspannt herauswachsen zu lassen – das ist am Ende reine Typsache und völlig in Ordnung. Aber wenn der Haaransatz das nächste Mal wieder das bestimmende Thema des Morgens ist, nehmen Sie es mit Humor. Echte Gelassenheit steht uns allen nämlich am Ende viel besser als die perfekte Frisur.

[pma:]

Die Methode dahinter.



Was Marie Kondo wirklich lehrt – und warum es nie nur ums Aufräumen geht

In der letzten Ausgabe haben wir eine Frage gestellt, die einfach klingt und es nicht ist: Was verdient es, behalten zu werden? Es war der Abschluss eines Textes über den Frühjahrsputz – über das Ausmisten als Kulturtechnik, als psychologisches Phänomen, als kleinen Akt der Befreiung. Aber die Frage selbst stammte nicht von uns. Sie stammt von einer japanischen Ordnungsberaterin, die mit dieser einen Umkehrung Millionen Menschen dazu gebracht hat, ihre Wohnungen, ihre Schränke und irgendwann auch ihr Leben grundlegend zu überdenken. Ihr Name ist Marie Kondo. Und ihr Ansatz ist radikaler, als er auf den ersten Blick wirkt.

Marie Kondo wurde 1984 in Tokio geboren und interessierte sich schon als Kind für Ordnung – nicht als Pflicht, sondern als Leidenschaft. Mit fünfzehn begann sie, Ordnungsberatungen anzubieten. Mit dreißig veröffentlichte sie ihr erstes Buch: „Magic Cleaning“. Es wurde in mehr als vierzig Sprachen übersetzt und verkaufte sich weltweit über elf Millionen Mal. Eine Netflix-Serie folgte, internationale Auftritte, ein eigenes Unternehmen.

Aber was macht das Phänomen aus? Andere haben vor ihr über Ordnung geschrieben. Andere haben Systeme entwickelt, Tipps gegeben, Checklisten erstellt. Marie Kondo hat etwas anderes getan: Sie hat die Frage verändert.

Die KonMari-Methode – benannt nach ihrem Vor- und Nachnamen – beginnt mit einer Grundentscheidung, die alles andere bestimmt. Man räumt nicht Kategorie für Kategorie durch, nicht Zimmer für Zimmer. Man nimmt jeden einzelnen Gegenstand in die Hand. Und stellt eine einzige Frage: Löst dieser Gegenstand Freude aus?

Im japanischen Original heißt das „tokimeki“ – ein Wort, das sich kaum übersetzen lässt. Es bezeichnet das Kribbeln, das Aufleuchten, das körperliche Signal, das entsteht, wenn etwas wirklich zu einem passt. Kondo glaubt, dass wir dieses Signal spüren können – wenn wir uns die Zeit nehmen, hinzuhören.

Was keine Freude auslöst, geht. Nicht weil es wertlos ist, sondern weil es seinen Zweck erfüllt hat. Kondo empfiehlt, sich zu bedanken – bei jedem Gegenstand, bevor man ihn loslässt. Das klingt skurril. Es ist aber psychologisch klug: Der Dank löst die emotionale Bindung, macht das Loslassen leichter und würdigt die Geschichte des Gegenstands, ohne ihn deshalb behalten zu müssen.

Die KonMari-Methode folgt einer fes-

ten Reihenfolge: Kleidung zuerst, dann Bücher, Dokumente, Kleinkram – und zuletzt das Sentimentale. Diese Reihenfolge ist kein Zufall. Sie ist psychologisch durchdacht.

Kleidung ist die emotionalste Kategorie, mit der man noch am leichtesten üben kann. Bücher sind schon schwieriger – weil viele Menschen glauben, dass ungelesene Bücher Potenzial darstellen, das man nicht wegwerfen darf. Dokumente sind die rationalste Kategorie, fast schon eine Erholung. Und das Sentimentale kommt zuletzt – wenn man bereits geübt hat, Entscheidungen zu treffen, wenn der innere Muskel des Loslassens bereits trainiert ist.

Wer hingegen mit dem Sentimentalen beginnt, scheitert fast immer. Nicht weil er nicht will, sondern weil er noch nicht kann.

Marie Kondos Methode ist in Ordnungskreisen nicht unumstritten. Kritiker bemängeln, dass „Freude“ kein verlässliches Kriterium sei – was ist mit dem Werkzeug, das man braucht, aber nicht liebt? Was mit dem Medikament, dem Steuerordner, dem Ersatzschlüssel? Kondo selbst räumt das ein: Das Freudeprinzip gilt nicht für alles. Für Funktionsgegenstände gibt es Modifikationen.

Aber darum geht es im Kern auch nicht. Der eigentliche Ansatz ist tiefergehend: Es geht darum, eine bewusste Beziehung zu den Dingen herzustellen, die man besitzt. Nicht zu horten aus Gewohnheit. Nicht zu behalten aus Angst. Sondern zu entscheiden – aktiv, bewusst, mit einem klaren Kriterium.

Und dieses Prinzip, einmal internalisiert, bleibt nicht auf Schränke beschränkt. Es überträgt sich. Auf Termine, die man eigentlich nicht wahrnehmen möchte. Auf Aufgaben, die man schon lange mitschleppt. Auf Gewohnheiten, die sich still eingenistet haben. Auf Beziehungen, die Energie kosten, ohne etwas zurückzugeben.

Was Marie Kondo in Wahrheit lehrt, ist keine Aufräummethode. Es ist eine Entscheidungskultur. Die Überzeugung, dass man durch konsequente kleine Entscheidungen – Was verdient einen Platz in meinem Leben? – schrittweise zu einem Alltag gelangt, der mehr von dem enthält, was wirklich zählt.

In der japanischen Philosophie gibt es das Konzept der „Ma“ – der bedeutsamen Leere. Nicht Leere als Mangel, sondern Leere als Raum, als Möglichkeit, als Atemzug. Ein voller Schrank lässt kein Ma entstehen. Ein voller Kalender auch nicht. Ein voller Kopf ebenfalls.

Ausmisten schafft Ma. Und wer einmal erlebt hat, wie sich ein Raum anfühlt, in dem nur das steht, was wirklich da sein soll – der versteht, warum Millionen Menschen dieser kleinen Japanerin gefolgt sind, mit einem Stapel Kleidung in den Händen und einer Frage im Kopf.

Marie Kondo hat ihr System inzwischen selbst ein wenig relativiert – nach der Geburt ihrer dritten Tochter gestand sie öffentlich, dass ihr Zuhause nicht mehr perfekt aufgeräumt sei. Das Leben, sagte sie, sei wichtiger als Ordnung.

Vielleicht ist das die eigentliche Botschaft:

Es geht nicht um den perfekten Zustand. Es geht um den bewussten Ansatz. Und der beginnt mit einer einzigen Frage – die man sich ruhig öfter stellen darf. Nicht nur im Frühjahr.



[pma:]

Hi.

HI(GH) FIVE FÜR FÜNF gelungene Vertriebstage!

Ein herzliches „Hi!“ zur Begrüßung. Ein High Five nach einem erfolgreichen Tag. Und diesmal gleich fünf Stationen quer durch Deutschland – selten hat ein Wortspiel so gut zu unseren Vertriebstagen gepasst. Aus unseren **V(i)ertriebstagen** wurde 2026 ein **Hi(gh) Five**. Fünf Standorte, unzählige Gespräche und jede Menge Impulse für den Beratungsalltag. Vor allem aber: viele persönliche Begegnungen, die unsere Veranstaltungsserie auch in diesem Frühjahr wieder zu etwas Besonderem gemacht haben.

Was die fünf Termine dabei auszeichnete, waren nicht nur die Fachthemen. Es waren vor allem die vielen Begegnungen, Gespräche und Impulse, die den Vertriebstagen ihren besonderen Charakter verliehen.

Von Münster über Düsseldorf, Werder (Havel) und Würzburg bis nach Rendsburg durften wir zahlreiche Partnerinnen und Partner persönlich begrüßen. Gemeinsam haben wir aktuelle Entwicklungen diskutiert, neue Vertriebsansätze kennengelernt und vor allem eines getan: miteinander gesprochen.

Denn genau das macht unsere Vertriebstage aus. Fachvorträge und Produktneuheiten sind wichtig – ihren eigentlichen Mehrwert entfalten sie jedoch im persönlichen Austausch. Zwischen den Vorträgen entstehen neue Ideen, werden Erfahrungen geteilt und Kontakte geknüpft, die oft weit über den Veranstaltungstag hinaus Bestand haben.

Natürlich lebt ein solcher Tag auch von den Inhalten. Schließlich sollen alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht nur neue Kontakte, sondern vor allem konkrete Ideen für ihren Beratungsalltag mit nach Hause nehmen.

Gemeinsam mit unseren Produktpartnern beleuchteten wir aktuelle Entwicklungen in der betrieblichen Altersvorsorge mit der WWK, warfen einen Blick auf die Wohngebäudeversicherung der Schleswiger und stellten unseren neuen E.1-Vertriebsplaner vor – als digitale Unterstützung für mehr Struktur und mehr Vertriebserfolg.

Ein besonderes Highlight war an allen fünf Standorten aber der Vortrag von Philip Wenzel, besser bekannt als BUperman. Mit seiner klaren Art, komplexe Themen verständlich zu erklären, und zahlreichen Beispielen aus der Beratungspraxis sorgte er für viele Aha-Momente. Entsprechend häufig wurde sein Vortrag auch im persönlichen Feedback hervorgehoben.

„Philip Wenzel war für mich einer der Hauptgründe, zur Veranstaltung zu kommen. Solche praxisnahen Einblicke bekommt man nicht alle Tage.“

Doch nicht nur Philip Wenzel blieb den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Erinnerung. Auch der persönliche Austausch und die thematische Vielfalt wurden immer wieder als besondere Stärke der Vertriebstage genannt.



„Die Gespräche in den Pausen sind oft genauso wertvoll wie die Vorträge selbst.“

Thomas, Münster

„Gerade Themen, mit denen ich mich im Arbeitsalltag sonst weniger beschäftige, haben meinen Horizont erweitert.“

Sabine, Würzburg

„Ich bin eigentlich immer dabei. Der persönliche Austausch lohnt sich jedes Mal.“

Michael, Düsseldorf

Wo viel Lob ausgesprochen wird, gibt es aber manchmal auch Verbesserungsvorschläge – und genau diese sind für uns besonders wertvoll. Denn sie helfen uns dabei, unsere Veranstaltungen kontinuierlich weiterzuentwickeln.

So wünschten sich einige Teilnehmer beispielsweise eine ausführlichere Beschreibung der Anreise- und Parkmöglichkeiten sowie die Agenda bereits in der Anmeldebestätigung. Vielen Dank für diese Hinweise – wir nehmen sie gerne mit und freuen uns darauf, unsere Vertriebstage auch künftig noch besser auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen.

Und apropos nächste Vertriebstage: Nach dem Hi(gh) Five ist vor dem nächsten High Five

Die nächsten Gelegenheiten zum persönlichen Austausch lassen glücklicherweise nicht lange auf sich warten.

Schon jetzt laufen die Planungen für unsere **Herbst-Vertriebstage**. Aber auch auf der **DKM im Oktober** freuen wir uns darauf, viele von Ihnen persönlich wiederzusehen. Bis dahin sagen wir herzlich **Danke** an alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer, Referenten und Produktpartner. Sie haben unsere fünf Vertriebstage zu einem echten **Hi(gh) Five** gemacht – und wir freuen uns schon heute auf das nächste.

[pma:]

WISSEN

WISSEN, das weiterbringt. **Woche für Woche.**

Der beste Ansatz? >> **Dranbleiben.**

Kompakte Impulse für Ihren Vertriebs- und Beratungsalltag.

Der Beratungsalltag verändert sich ständig. Neue Produkte, neue gesetzliche Anforderungen, neue technische Möglichkeiten – und gleichzeitig der Anspruch, Kunden kompetent und sicher zu begleiten. Der beste Ansatz? Nicht alles auf einmal lernen, sondern kontinuierlich am Ball bleiben.

Genau dafür haben wir Anfang des Jahres „Mit Wissen in die Woche“ entwickelt. Jeden Montag erhalten Sie kompakte Impulse für Ihre Beratungspraxis – verständlich, praxisnah und direkt anwendbar.

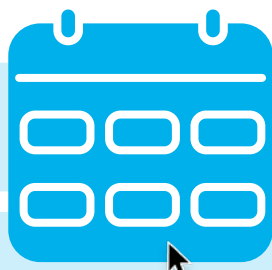
Weiterbildung muss heute nicht mehr bedeuten, einen ganzen Seminartag im Kalender freizuhalten. Oft reichen bereits 60 oder 90 Minuten, um neues Wissen mitzunehmen, bestehende Kenntnisse aufzufrischen oder neue Vertriebsansätze kennenzulernen.

Mit „Mit Wissen in die Woche“ starten Sie jeden Montag mit einem konkreten Mehrwert in die Woche. Die Themen wechseln regelmäßig zwischen Sach-, Kranken- und Lebensversicherung sowie Kapitalanlage. Ergänzt werden sie durch praxisnahe Tipps für den Vertrieb und die optimale Nutzung von E.1.

Dabei profitieren Sie vom Know-how unserer Fachspezialisten ebenso wie von Experten unserer Produktpartner. Aus Theorie wird Praxis – mit Beispielen, die sich direkt in den Beratungsalltag übertragen lassen.

So funktioniert's

- Jeden Montag
- 10:00 Uhr
- 60 oder 90 Minuten
- Wechselnde Themen
- Viele Veranstaltungen IDD-anrechenbar



Und wenn ein Termin einmal nicht in Ihren Kalender passt?

Kein Problem. Sämtliche Webinare werden aufgezeichnet und stehen anschließend dauerhaft in unserer Infothek zur Verfügung. So können Sie die Inhalte jederzeit nachholen oder gezielt als Nachschlagewerk nutzen. Bitte beachten Sie: Für die Aufzeichnungen werden keine IDD-Weiterbildungszeiten angerechnet. Wer die entsprechenden Stunden sammeln möchte, nimmt live an der Veranstaltung teil.

Ob Sie gezielt IDD-Stunden sammeln, fachlich auf dem neuesten Stand bleiben oder einfach mit einem guten Impuls in die Woche starten möchten – „Mit Wissen in die Woche“ verbindet Weiterbildung mit Praxis.

[pma:]



Ein neuer Ansatz für die Ruhestandsberatung

KAPITALANLAGE, PFLEGE UND VORSORGE gehören zusammen. Genau das war die zentrale Botschaft der Roadshow in Düsseldorf und Würzburg. Denn der Übergang in den Ruhestand ist weit mehr als die Frage nach der richtigen Geldanlage. Einkommenssicherung, Pflegevorsorge und rechtliche Absicherung greifen ineinander – und verlangen nach einer ganzheitlichen Beratung.

Gemeinsam mit den Produktpartnern Clartan, IDEAL Versicherung und afilio wurde deutlich, wie eng Kapitalanlage, Pflegeabsicherung und rechtliche Vorsorge miteinander verknüpft sind.

Während Clartan praxisnahe Strategien für den Vermögensaufbau und regelmäßige Entnahmen im Ruhestand vorstellte, zeigte die IDEAL Versicherung Lösungen zur finanziellen Absicherung des Pflegerisikos auf. Ergänzt wurde das Konzept durch afilio mit digitalen Möglichkeiten rund um Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung.

Neben fachlichem Input standen vor allem konkrete Gesprächsansätze und praxisnahe Beispiele im Mittelpunkt. Ziel war es, den Teilnehmern Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie ihre Kunden ganzheitlich beraten und gleichzeitig neue Cross-Selling-Potenziale erschließen können.

Die durchweg positive Resonanz an beiden Standorten bestätigte das Konzept: Die Verbindung verschiedener Fachbereiche schafft echten Mehrwert – sowohl für die Beratung als auch für die Kunden.

Unser Dank gilt allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern sowie den Referenten von **Clartan, IDEAL Versicherung und afilio**, die mit ihrem Fachwissen und vielen praxisnahen Impulsen zum Erfolg der Roadshow beigetragen haben.

Sie konnten nicht dabei sein?

Keine Sorge – auch in den kommenden Monaten erwarten Sie zahlreiche Präsenzveranstaltungen und Webinare. Einen Überblick über alle Termine finden Sie wie gewohnt in unserem Veranstaltungskalender.

Apropos Veranstaltungen. Sehen wir uns im Herbst?

Wir planen gerade unsere Vertriebstage und sind auch wieder auf der DKM.

DER GUIDE, DER MITDENKT

Unterstützung
genau dann, wenn
Sie sie brauchen

Wer kennt das nicht? Eine Funktion wird nur gelegentlich genutzt, ein neuer Prozess kommt hinzu oder nach einem Update sieht plötzlich alles ein wenig anders aus. Statt den Arbeitsfluss zu unterbrechen und nach einer Anleitung oder einem Video zu suchen, wäre es doch praktisch, wenn die Hilfe direkt dort erscheint, wo sie gebraucht wird.

Genau das übernimmt der **E.1 Guide**.

Der E.Guide begleitet Sie wie ein persönlicher Co-Pilot durch den CRM-Alltag – unauffällig, aber immer zur Stelle. Statt lange zu suchen oder sich durch Handbücher zu arbeiten, erhalten Sie genau die Unterstützung, die Sie im jeweiligen Moment benötigen: direkt in E.1, passend zum aktuellen Arbeitsschritt.

Schnell starten. Sicher arbeiten.

Gerade beim Einstieg in neue Funktionen oder selten genutzte Prozesse zeigt der E.1 Guide seine Stärken. Neue Nutzer werden Schritt für Schritt durch die wichtigsten Bereiche geführt und finden sich schnell zurecht. Aber auch erfahrene Anwender profitieren, wenn ein Vorgang einmal nicht zur täglichen Routine gehört.

Ob ein neuer Kunde angelegt, ein Vorgang korrekt klassifiziert oder ein Dokument erstellt werden soll – der Guide begleitet Sie durch den Prozess, erklärt wichtige Eingaben und weist auf notwendige Schritte hin. So entstehen weniger Fehler, die Datenqualität steigt und aufwendige Nacharbeiten werden vermieden.

Neues verstehen, statt danach zu suchen

E.1 entwickelt sich kontinuierlich weiter. Neue Funktionen erweitern den Leistungsumfang und schaffen zusätzliche Möglichkeiten für Ihren Beratungsalltag. Der E.1 Guide sorgt dafür, dass diese Neuerungen nicht unbemerkt bleiben.

Statt langer Rundmails oder aufwendiger Schulungen erhalten Sie kurze Hinweise direkt im System. Kleine Einführungen oder geführte Touren zeigen Ihnen in wenigen Sekunden, was sich geändert hat und wie Sie neue Funktionen unmittelbar nutzen können. So bleibt E.1 auch bei regelmäßigen Erweiterungen jederzeit vertraut.

Hilfe im richtigen Moment

Manchmal reicht eine kurze Erklärung, manchmal ein kleiner Hinweis oder ein passendes Video. Über den integrierten Hilfe-Bereich erhalten Sie genau die Informationen, die zu Ihrer aktuellen Arbeitssituation passen – ohne lange zu suchen oder den Support kontaktieren zu müssen.

Das spart Zeit, reduziert Rückfragen und sorgt dafür, dass Sie Ihren Arbeitsfluss nicht unterbrechen müssen.

Ein System, das mit seinen Nutzern wächst

Der E.1 Guide lernt nicht nur mit den Anwendern, sondern hilft auch dabei, E.1 kontinuierlich weiterzuentwickeln. Anonymisierte Nutzungsdaten zeigen, an welchen Stellen Unterstützung besonders häufig benötigt wird. So können Hilfen gezielt verbessert und Prozesse noch intuitiver gestaltet werden.

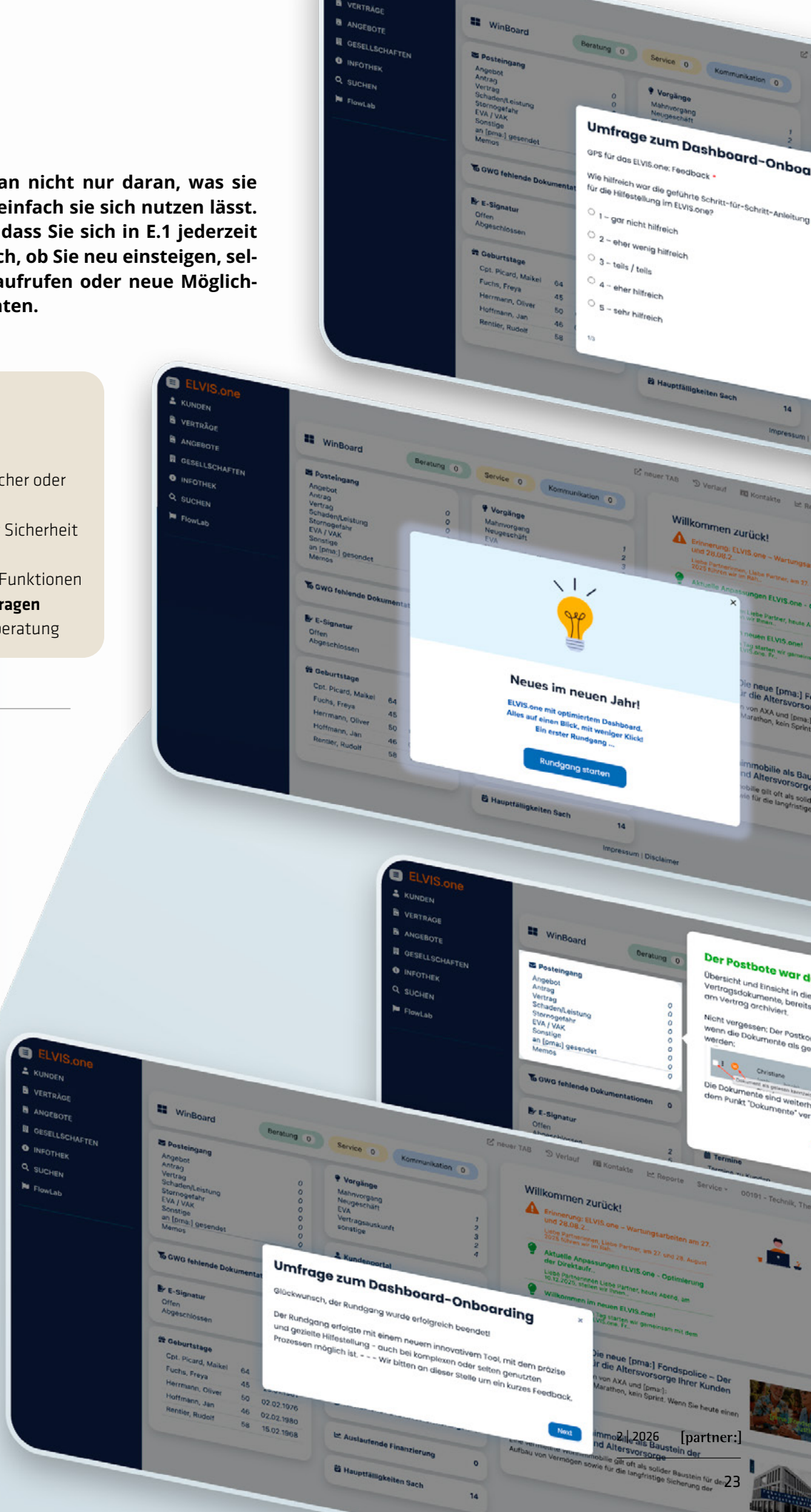
Davon profitieren am Ende alle Nutzer – denn E.1 wird mit jeder Weiterentwicklung ein Stück einfacher und komfortabler.

Gute Software erkennt man nicht nur daran, was sie kann. Sondern daran, wie einfach sie sich nutzen lässt. Der E.1 Guide sorgt dafür, dass Sie sich in E.1 jederzeit sicher bewegen – ganz gleich, ob Sie neu einsteigen, selten genutzte Funktionen aufrufen oder neue Möglichkeiten kennenlernen möchten.

E.1 Guide – Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Direkte Hilfe** ohne Handbücher oder Schulungen
- **Geführte Abläufe** für mehr Sicherheit im Arbeitsalltag
- **Schneller Einstieg** in neue Funktionen
- **Weniger Fehler und Rückfragen**
- **Mehr Zeit** für Ihre Kundenberatung

[pma:] Vertriebstechnik



MEHRGESCHÄFT beginnt oft im EIGENEN BESTAND

Mit der Firmenkunden-Offensive 2026 identifizieren wir Potenziale im Bereich bAV und bKV – und unterstützen Sie dabei, daraus konkrete Gespräche und zusätzliches Geschäft zu machen.

Viele von Ihnen betreuen bereits Firmenkunden – oft seit Jahren. Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen der Unternehmen: Mitarbeiterbindung, Gesundheitsleistungen und betriebliche Vorsorge gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Genau hier setzt unsere Firmenkunden-Offensive 2026 an.

Und bei null zu beginnen, unterstützen wir Sie dabei, bestehende Potenziale in Ihrem Kundenbestand zu erkennen, gezielt anzusprechen und erfolgreich auszubauen.

Wir liefern den Ansatz. Sie führen das Gespräch.

Wir identifizieren Potenziale

Vorbereitete Leads und Firmenkundenpotenziale im Vertriebsplaner

Wir liefern Gesprächsanlässe

Einstiege, Leitfäden und Unterlagen für Ihre Beratung.

Wir unterstützen fachlich

Spezialisten begleiten Sie bei Bedarf bis zum Abschluss.

Wir belohnen Mehrgeschäft

Zusätzliche Vergütung für zusätzliches bAV- und bKV-Geschäft

SO EINFACH FUNKTIONIERT'S

1. Leads im Vertriebsplaner prüfen
2. Unternehmen ansprechen
3. Beratung führen
4. Vergütung sichern

Alles, was Sie brauchen, finden Sie an einem Ort.

In unserer Infothek stehen Ihnen sämtliche Unterlagen, Gesprächsleitfäden, Praxisbeispiele, Ansprechpartner und weiterführende Informationen zur Firmenkunden-Offensive zur Verfügung.

JETZT INFORMIEREN UND DIREKT STARTEN.

Darum lohnt sich die Offensive

- ✓ vorhandene Firmenkunden gezielt ausbauen
- ✓ neue Beratungsanlässe schaffen
- ✓ bAV- und bKV-Potenziale nutzen
- ✓ zentrale Unterstützung erhalten
- ✓ zusätzliche Vergütung sichern

Extra-Vergütung Mehr Einsatz. Mehr Geschäft. Mehr Vergütung.



Wer heute PKV
sagt, muss auch
LKH sagen.

LKH-BeihilfeUpgrade

Eine Klasse für sich

Unsere neue private Krankenvollversicherung **für Beamte und Beamtenanwärter** setzt Maßstäbe

Leistungsstark, zukunftssicher, anpassbar – **LKH-BeihilfeUpgrade** bietet ein Tarifkonzept für die gesamte Beamtenlaufbahn:

- preisbewusster Einstieg für Anwärter
- umfangreiche Familienleistungen
- attraktives Vorsorgeprogramm
- hohe Beitragsrückerstattung plus garantierter Gesundheitsbonus für Beamte

- **Ergänzungstarif Komfort** mit Fokus auf Sehhilfen, LASIK und 100 % Zahnleistungen
 - **Ergänzungstarif Premium** schließt Beihilfelücken kompromisslos
 - integriertes Optionsrecht innerhalb der Produktlinie
- Rechnen Sie mit uns. Und natürlich mit modernsten Schnittstellen (z. B. BiPRO), persönlicher Betreuung und einem komfortablen Vermittlerportal.

NEU!



Ihre Private Krankenversicherung

Fragen Sie noch heute an:
vertriebsservice@lkh.de
oder **04131 725-1270**.



IHR LEBENSWERK IN SICHEREN HÄNDEN: Erfolgreiche Nachfolge- und Ruhestandsplanung mit [pma:]



Motiv mit KI erstellt

Der Übergang in den Ruhestand sieht für jeden Makler anders aus. Während die einen den kompletten Verkauf ihres Unternehmens planen, möchten andere sich Schritt für Schritt zurückziehen oder ihren Kundenstamm weiterhin begleiten. Gemeinsam haben alle Wege jedoch eines: Sie gelingen am besten, wenn die Weichen frühzeitig gestellt werden.

Planen Sie frühzeitig und bleiben Sie fokussiert.

Eine erfolgreiche Nachfolge entsteht nicht über Nacht – sie will geplant und vorbereitet sein, im Interesse von Verkäufer und Käufer gleichermaßen. Deshalb sprechen wir gern frühzeitig mit

Ihnen: damit Sie maximale Flexibilität gewinnen, sich selbst und Ihre Angehörigen absichern und Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen.

Den Grundstein dafür legen wir gemeinsam mit Ihnen – von der Kundenkommunikation über die Vertragsverwaltung bis zur Prozessoptimierung. Ihre Daten zu Kunden, Verträgen und Schäden sind bei uns strukturiert und jederzeit griffbereit. So bleibt Ihnen der Kopf frei für das, was wirklich zählt: Ihre Kunden. Und wenn der Moment der Übergabe kommt, ist alles dafür bereit. Sie müssen sich lediglich überlegen, wie genau er aussehen soll.

DAS SAGEN IHRE KOLLEGEN

Ihre Optionen bei [pma:]

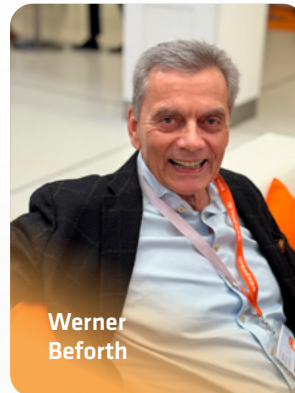
Die Gestaltung Ihres Ausstiegs ist hochindividuell. Wir bieten Ihnen folgende Optionen:

- Bestands- oder Unternehmensverkauf
- Sie übergeben Ihr Unternehmen vollständig und starten in den Ruhestand.
- Verkauf mit Tätigkeit als Angestellter
- Sie geben die unternehmerische Verantwortung ab und begleiten Ihre Kunden weiterhin.
- Verkauf mit Tätigkeit als Tippgeber
- Sie bleiben Ihrem Netzwerk verbunden und profitieren weiterhin von Ihren Kontakten.

Ihre [pma:] Checkliste: So bereiten Sie Ihr Unternehmen optimal vor

Um den Wert Ihres Lebenswerks zu sichern und einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Was Verkäufer beachten und vorbereiten müssen:

- Umsatz validieren: Halten Sie die Jahresabschlüsse sowie valide Umsatzzahlen der letzten drei Geschäftsjahre bereit.
- Bestand strukturieren: Bereiten Sie eine detaillierte Aufteilung nach Privat- und Gewerbekunden vor.
- Provisionen aufschlüsseln: Dokumentieren Sie die Aufteilung in Bestands- und Abschlussprovisionen, wobei das Kfz-Geschäft gesondert betrachtet werden sollte.
- Demografie kennen: Analysieren Sie das Kundenalter in Ihrem Bestand.
- Datenqualität sichern: Ermitteln Sie den Anteil der Kunden mit vollständig gepflegten Kontaktdaten.
- Rechtssicherheit schaffen: Prüfen Sie den Anteil der Kunden, bei denen gültige Maklerverträge und Vollmachten vorliegen.



Werner
Beforth



Corinna
Renz

Der Schritt in die Nachfolgeplanung mit [pma:] zahlt sich aus. **Werner Beforth, Versicherungsmakler**, fasst seine Erfahrung so zusammen: „Nach langer vertrauensvoller Zusammenarbeit mit Markus Trogemann war die [pma:] consult für mich der nächste logische Schritt. Jetzt kann ich mich vor meinem Ruhestand ganz meinen Kunden widmen, ohne dass mich administrative Prozesse ausbremsen. Eine Partnerschaft auf Augenhöhe – von Anfang bis Ende.“

Auch **Corinna Renz (Geschäftsführerin fhb Finanzberatung für Heilberufe GmbH)** schätzt die Lösung: „Ich freue mich, dass wir mit dem unabhängigen Maklerpool [pma:] Teil eines Unternehmens geworden sind, das mir die Selbständigkeit bewahrt und den Ruhestand geebnet hat.“

Lassen Sie uns gemeinsam der Zukunft entgegengehen!

Möchten Sie Ihren Bestand oder Ihr Unternehmen in gute Hände geben? Würden Sie gerne zukaufen und suchen Unterstützung? Oder kennen Sie jemanden, der seinen Bestand sichern möchte?

Sie wollen sich unverbindlich informieren?

Sprechen Sie Markus Trogemann an. Er begleitet Sie von der ersten Idee bis zur individuellen Nachfolgelösung

[pma:]

DIE GRENZE VERSCHIEBT SICH

Manche Entscheidungen haben ein Verfallsdatum. Nicht weil jemand eine Frist gesetzt hat, sondern weil sich die Bedingungen ändern. Die geplante Anhebung der Jahresarbeitsentgeltgrenze zum 1. Januar 2027 ist so ein Moment: Wer jetzt beratend tätig wird, hilft seinen Kunden, eine Weiche zu stellen, bevor sie sich von allein schließt. Wer wartet, berät unter erschwerten Bedingungen.

Warum die geplante Anhebung der Versicherungspflichtgrenze 2027 jetzt Beratungsbedarf auslöst – und warum das Zeitfenster kleiner ist, als viele Kunden ahnen.

Was geplant ist

Die Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEg) – also die Einkommensschwelle, ab der Arbeitnehmer die gesetzliche Krankenversicherung verlassen und in die PKV wechseln können – liegt 2026 bei 77.400 Euro jährlich (6.450 Euro monatlich). Zum 1. Januar 2027 soll sie außerplanmäßig um 3.600 Euro angehoben werden. Hinzu kommt die übliche jährliche Anpassung an die Lohn- und Gehaltsentwicklung. In der Summe wird die Grenze voraussichtlich bei rund 85.000 Euro liegen.

Diese Anhebung ist politisch noch nicht beschlossen – aber sie ist konkret genug, um heute Beratungsrelevanz zu erzeugen. Denn eines ist sicher: Wer zum 1. Januar 2027 bereits privatversichert ist, wird von der außerordentlichen Erhöhung nicht betroffen. Für ihn gilt weiterhin die bisherige Grenze – mit der üblichen jährlichen Steigerung, nicht mit dem Sonderzuschlag.

Wer betroffen ist – und wer nicht

Bestandsschutz greift unter zwei Voraussetzungen: Der Kunde steht in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis – und er ist bereits heute versicherungsfrei, verdient also mehr als 77.400 Euro. Wer beide Bedingungen erfüllt und bis Ende 2026 in der PKV ist, muss die außerordentliche Erhöhung nicht fürchten.

Für alle anderen stellen sich neue Fragen. Kunden, die einen Wechsel in die PKV bislang aufgeschoben haben und deren Einkommen zwischen der aktuellen und der geplanten neuen Grenze liegt, stehen vor einer engeren Entscheidungssituation: Wechseln sie noch in diesem Jahr, bleiben sie wechselberechtigt. Warten sie, könnte die neue Grenze sie dauerhaft in der GKV halten.

Umgekehrt entstehen neue Beratungsanlässe: Kunden, die erst durch die Anhebung erstmals über die Grenze geraten, werden versicherungsfrei – und brauchen Orientierung, bevor sie entscheiden.

Was in der Beratung jetzt zählt

Entscheidend ist zunächst eine saubere Einordnung: Relevant ist nicht irgendein Gehaltsbetrag, sondern das regelmäßige Jahresarbeitsentgelt – klar abgegrenzt von Einmalzahlungen, variablen Bestandteilen und möglichen künftigen Gehaltsveränderungen. Sonderfälle wie Elternzeit, Teilzeit oder Bestandsschutzregelungen verdienen eigene Betrachtung.

Wer Kunden mit Einkommen im Grenzbereich im Bestand hat, sollte jetzt systematisch prüfen: Besteht Versicherungsfreiheit? Ist ein Wechsel realistisch und sinnvoll? Und wenn ja: Ist der Kunde über die zeitliche Dimension informiert?

Für PKV-Beratungen gilt ohnehin ein hoher Dokumentationsstandard – Bedarfsermittlung, Empfehlungsgründe, Aufklärung über Folgen eines Wechsels. Bei Umdeckungen kommt die Gesundheitsprüfung hinzu, dazu Altersrückstellungen und die langfristige Beitragsentwicklung. Ein kritisches Risiko: Befreiungs- und Wechselfristen zu verpassen. Drei Monate können hier zur Haftungsfrage werden.

Ob die Anhebung so kommt wie geplant, wird sich zeigen. Aber die Unsicherheit selbst ist bereits ein Beratungsanlass – und die Richtung ist klar genug. Für Makler ist das Thema weniger ein einmaliges Ereignis als ein laufendes Monitoring-Thema im Bestand: Wer Grenzfälle systematisch identifiziert, löst Beratung proaktiv aus, stärkt die Kundenbindung – und reduziert gleichzeitig das Haftungsrisiko. Beides ist selten so einfach miteinander verbunden.

Weitere Informationen
hat der PKV-Verband
hier zusammengestellt

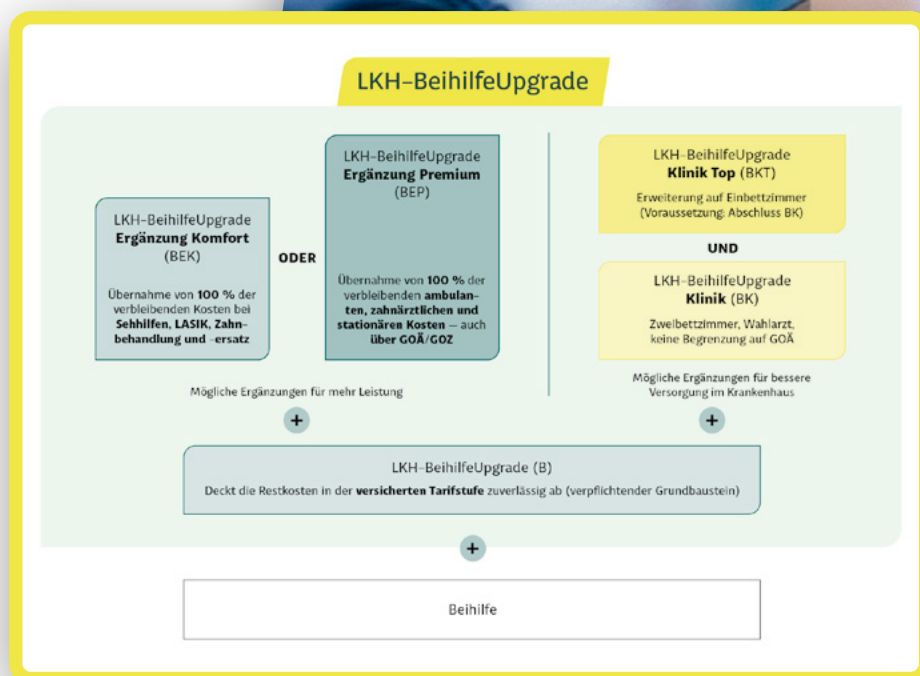
und eine Checkliste zur Versicherungspflichtgrenze finden Sie zum Download auf der Folgeseite. Einfach drucken oder speichern.

LKH-BeihilfeUpgrade – EINE KLASSE FÜR SICH

Ergänzend zur Beihilfe wünschen sich Beamt:innen und Anwärt:innen eine Absicherung, die leistungsstark, zukunftssicher und anpassbar ist. Diese Kundenwünsche erfüllt die LKH mit einer komplett neuen Tariflinie – LKH-BeihilfeUpgrade.

BeihilfeUpgrade Premium – besonders leistungsstark

Die neue Tariflinie bietet passgenaue Lösungen für Beihilfeberechtigte und ihre Familien. Der Restkostentarif (B) bildet die leistungsstarke Grundlage und kann zunächst auch allein abgeschlossen werden. Für eine noch höhere Kostenerstattung und umfangreichere Leistungen stehen die Ergänzungstarife Komfort oder Premium zur Verfügung. Sind eine bessere Behandlung und Unterbringung im Krankenhaus das Ziel, ergänzt BeihilfeUpgrade Klinik den Versicherungsschutz. Klinik Top ermöglicht zusätzlich die Unterbringung im 1-Bettzimmer. Anwärt:innen bekommen in Bezug auf die Erstattungsleistungen identische Tarife wie Beamt:innen, sie profitieren allerdings von deutlich günstigeren Beiträgen.





Leistungsfreiheit

Gesundsein wird belohnt: Kund:innen, 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: Neue Kund:innen erhalten bis zu vier Monatsbeiträge Beitragsrückerstattung (BRE), Anwärter:innen sogar bis zu sechs Monatsbeiträge
- LKH-Gesundheitsbonus: Nach der Verbeamtung auf Probe erhalten Beamte bis zu 300 Euro zurück

Gut zu wissen: BRE-Retter der LKH

Selbst wenn man mal krank wird – bei der LKH gibt es eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung. Voraussetzung: Die Leistungsausgaben waren geringer als ein möglicher LKH-BENEFIT. Dann springt der „BRE-Retter“ ein. Die BRE wird lediglich einmalig um den Rechnungsbetrag gemindert, während das Jahr weiterhin als leistungsfrei gilt.

App

Die APP „Meine LKH“ bietet

ab Juli 2026 interessante neue Features:

- Einreichungs-Assistent mit Zeitangaben zur Bearbeitung
- Vorsorge-Assistent mit persönlichem Vorsorge-Plan
- Medizinische Hilfe mit Video-Sprechstunde, Gesundheitshotline und Arztterminservice

Heute Komfort, in zwei Jahren Premium?

Das Leben verändert sich, die Absicherung kann flexibel angepasst werden – dafür bietet BeihilfeUpgrade verschiedene Optionen. Versicherte können den Versicherungsschutz innerhalb der Produktlinie ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten erweitern. Wenn sich der Beihilfeanspruch auf stationäre Wahlleistungen ändert, kann die versicherte Leistung um den Tarif BeihilfeUpgrade Klinik und auch Klinik Top erweitert werden – ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Mit der Familiengründung ist alles anders. Die Beitragsbefreiung von Kind und einem Elternteil in Elternzeit bis zu sechs Monate ist ein Top-Vorteil der LKH, der die Absicherung zukunftsicher macht.

Ausgezeichnet

Dass die neue Produktlinie überzeugt, zeigen auch unabhängige Bewertungen: Franke und Bornberg vergibt FFF+ (hervorragend) für die Kombination aus Restkostentarif, Ergänzung Premium, Klinik und Klinik Top – das ist Absicherung auf Spitzenniveau. Mit „sehr gut“ wird die Kombination aus Restkostentarif, Ergänzung Komfort und Klinik ausgezeichnet.

Mehr Informationen zu LKH-BeihilfeUpgrade auf lkh.de/vermittler

LKH

MERKBLATT FÜR BERATER: JAEG/Versicherungspflichtgrenze 2026

Stand: 06.05.2026 | v1.0 | Quelle: § 61 VVG,
Haufe, Allianz, Signal-IDUNA

Kurzinfo JAEG 2026

- **Allgemeine Grenze:** 77.400 Euro brutto/Jahr (6.450 Euro/Monat); 2025: 73.800 Euro (+4,9 Prozent).
- **Besondere Grenze (Bestandsschutz PKV vor 01.01.2009):** 69.750 Euro/Jahr.
- **Folge:** Wer unter Grenze rutscht, wird GKV-pflichtig; Befreiung möglich (3 Monate Frist). Neuer Wechsel in PKV bei Überschreitung.

Checklist für Beratung

- ☐ **JAEG prüfen:** Regelmäßiges Jahresentgelt (keine Einmalzahlungen, Boni; Prognose bei Variablen).
- ☐ **Sonderfälle:** Elternzeit, Teilzeit, Ärzte (keine Pflichtgrenze selbstständig), Bestandsschutz.
- ☐ **Optionen erklären:** PKV-Wechsel (Gesundheitsprüfung, Beitrag langfristig), GKV-Befreiung (Frist!).
- ☐ **Risiken klären:** Wirtschaftlicher Nachteil bei Umdeckung, Beitragserhöhung, Familienversicherung.
- ☐ **Dokumentieren:** Protokoll unterschreiben; Kunde ignoriert Rat? Notizen.

Beratungspflichten (§ 61 VVG)

- **Bedarf ermitteln:** Nach Wünschen/Bedürfnissen fragen (Risiken, Deckungslücken, Familie, Gesundheit).
- **Beraten:** Effektivste Deckung, Träger, Prämie-Leistung; Gründe dokumentieren. Laufende Überprüfung bei Gehaltsänderungen.
- **Dokumentation:** Klar, verständlich; Risiken (z.B. Umdeckung, Altersrückstellungen) aufzeigen.

Chancen

- **Bestandsscreening:** Grenzfälle proaktiv ansprechen, PKV-Beratung pushen.
- **Kundenbindung:** Monitoring-Service anbieten (jährliche JAEG-Check).

Risiken

- Falsche Einordnung → Haftung (z.B. verpasste Befreiung).
- Fehlende Doku → Schadensersatzansprüche.
- PKV-Umdeckung ohne volle Info → Gerichtsstreitigkeiten.

i

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Bestandslisten nach Gehalt filtern, Kunden bis Juni 2026 anschreiben.
Bei Fragen stehen wir Ihnen im Team **Gesundheit** und Vorsorge.



Ihre Kunden verlassen sich auf Sie –
verlassen Sie sich auf PROKUNDO.

Passgenaue Gewerbeversicherungen.
Starke Leistungen.
Einfacher Abschlussprozess.

**GEWERBEVERSICHERUNGEN –
SCHNELL ERKLÄRT, KLAR VERMITTELT.**

Ein Ansatz zur vollständigen **ABSICHERUNG**



Im letzten [partner:]Magazin ging es um Vorsätze und Themen, die im Berateralltag häufig zu kurz kommen. Besonders betroffen sind dabei Cyberversicherungen, D&O-Lösungen sowie der Manager-Rechtsschutz.

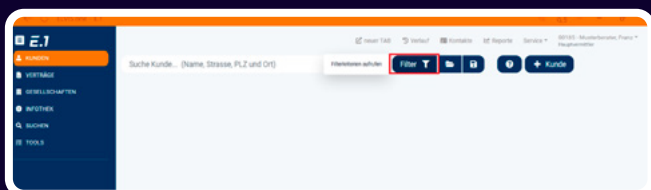
An diesen Punkt knüpfen wir in diesem Artikel an und richten den Blick auf Ihren Bestand. Wir zeigen einen Ansatz, um diesen gezielt auf mögliche Absicherungslücken und Chancen in diesem Bereich zu prüfen.

Ein wesentlicher Moment liegt in der Struktur der Unternehmen selbst. Gerade bei Kapitalgesellschaften wie der GmbH oder vergleichbaren Rechtsformen entsteht durch die Trennung von Gesellschaft und handelnden Personen automatisch eine besondere Verantwortung auf Führungsebene. Entscheidungen werden dort nicht nur für den Betrieb getroffen, sondern können im Zweifel auch eine persönliche Haftung nach sich ziehen.

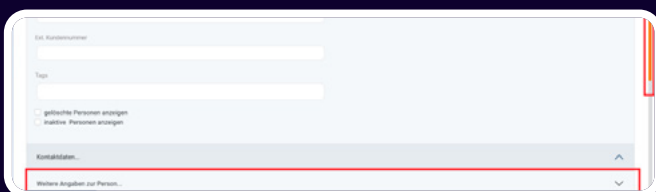
Genau dieser Umstand macht diese Unternehmensformen besonders relevant, wenn es um Themen wie D&O für das Unternehmen oder den Manager-Rechtsschutz für den angestellten Geschäftsführer geht. Aber auch im Bereich Cyber zeigt sich dieser Zusammenhang indirekt, da in Kapitalgesellschaften und vergleichbaren Strukturen die Geschäftsführung im Rahmen ihrer Organisations- und Sicherheitsverantwortung zur Minimierung betrieblicher Risiken verpflichtet ist. Daraus ergibt sich ein erhöhter Bedarf, entsprechende Schutzmaßnahmen konsequent umzusetzen. Aus diesem Grund bietet es sich an, den bestehenden Bestand zu analysieren und dabei nach verschiedenen Unternehmensformen zu filtern.

Eine kleine Anleitung dazu anbei:

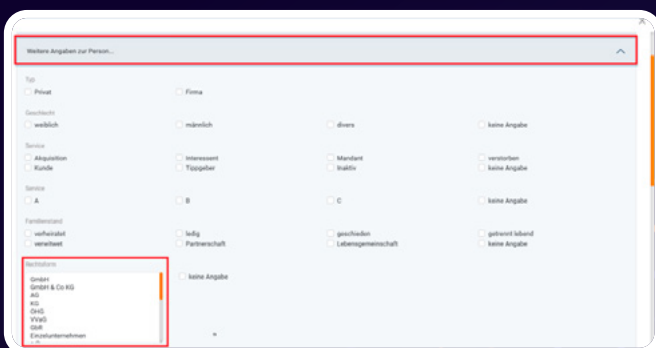
1. Gehen Sie im E.1 in der Seitenleiste auf „Kunden“ in Ihre Kundenübersicht und wählen Sie den Reiter „Filter“ aus.



2. Scrollen Sie runter und gehen auf „Weitere Angaben zur Person...“:



3. Gehen Sie weiter runter und wählen Sie unter Rechtsform die entsprechende Kapitalgesellschaft aus (z.B. GmbH) oder direkt alle Kapitalgesellschaftsformen:



4. Bestätigen Sie mit Enter.
5. Überprüfen Sie Ihren Bestand nach Lücken im Bereich D&O, Manager-Rechtsschutz und Cyber.

Der Filteransatz beschränkt sich dabei nicht ausschließlich auf Kapitalgesellschaften. Auch bei Non-Profit-Organisationen, Genossenschaften sowie Personengesellschaften mit angestellten Geschäftsführern ohne Gesellschafterstellung lassen sich vergleichbare Verantwortungsstrukturen auf Führungsebene identifizieren.

Unser Fazit lautet daher:

Am Ende geht es weniger darum, neue Themen im Bestand zu identifizieren, sondern vorhandene Strukturen gezielt sichtbar zu machen. Gerade dort, wo Verantwortung auf Führungsebene entsteht, ergeben sich häufig wiederkehrende Absicherungsbedarfe, die im Tagesgeschäft leicht übersehen werden. Der Filteransatz über Unternehmensformen bietet dafür einen strukturierten Zugang, nicht als zusätzliche Aufgabe, sondern als Ergänzung der bestehenden Bestandsarbeit.

Nutzen Sie diesen Ansatz und prüfen Sie Ihren Bestand gezielt auf ungenutzte Potenziale sowie mögliche Absicherungslücken in den Bereichen Cyber, D&O und Manager-Rechtsschutz.

Und schauen Sie sich gerne einmal die anderen Möglichkeiten zur Sortierung von Kunden und Verträgen über die Filterfunktionen an!

WERKVERKEHRSVERSICHERUNG:

Oft übersehenes Beratungsthema mit großem Potenzial

Ob Handwerksbetrieb, Großhändler, Einzelhändler oder Servicetechniker – viele Unternehmen transportieren täglich Waren, Werkzeuge, Maschinen oder Materialien mit ihren eigenen Fahrzeugen. Genau diese Transporte werden als Werkverkehr bezeichnet. Anders als im gewerblichen Güterverkehr werden dabei ausschließlich eigene Güter für betriebliche Zwecke befördert – beispielsweise Werkzeug zur Baustelle, Ersatzteile zum Kunden oder Waren zwischen verschiedenen Unternehmensstandorten.

Was viele Unternehmer nicht wissen: Die Kfz-Versicherung schützt zwar das Fahrzeug, nicht jedoch automatisch die transportierten Güter. Werden diese durch einen Unfall, Diebstahl oder andere Ereignisse beschädigt oder zerstört oder kommen abhanden, kann schnell ein erheblicher finanzieller Schaden entstehen. Genau hier setzt die Werkverkehrsversicherung an. Sie schließt diese Deckungslücke und bietet Unternehmen einen wichtigen Baustein für ihre betriebliche Absicherung.

Einfache Ansprache – hoher Beratungsbedarf

Für Sie als Vermittler bietet die Werkverkehrsversicherung zahlreiche Beratungsansätze. Bereits wenige Fragen helfen dabei, potenzielle Kunden zu identifizieren:

- Transportiert Ihr Kunde regelmäßig Werkzeuge, Materialien oder Waren mit eigenen Fahrzeugen?
- Sind die transportierten Güter für den laufenden Geschäftsbetrieb unverzichtbar?
- Welche finanziellen Folgen hätte ein Diebstahl- oder Transportschaden?
- In vielen Betrieben gehört der Werkverkehr zum Alltag – abgesichert ist er jedoch häufig nicht.

Starker Versicherungsschutz für kleine und mittlere Unternehmen

Mit der Werkverkehrsversicherung der ALTE LEIPZIGER sichern Ihre Kunden ihre transportierten Güter zuverlässig gegen zahlreiche Gefahren ab. Bereits im Tarif classic besteht unter anderem Versicherungsschutz bei:

- Unfall des Transportmittels sowie Notbrems- und Ausweichmanövern
- Brand, Blitzschlag und Explosion
- Einbruchdiebstahl oder Raub
- Diebstahl des gesamten Fahrzeugs
- Diebstahl während des Be- und Entladens
- Schäden durch Bruch, Verbiegen, Verbeulen oder Nässe



Darüber hinaus sind persönliche Gegenstände des Fahrers bis 3.000 Euro auf erstes Risiko mitversichert. Der Tarif comfort erweitert den Schutz zusätzlich um attraktive Mehrleistungen, beispielsweise die Übernahme von Mietkosten für ein Ersatzfahrzeug, Übernachtungs- und Rückreisekosten oder die Wiederherstellung von Ausweis- und Fahrzeugpapieren nach einem versicherten Schaden. Auch Montageschäden beim Endkunden sowie vereinnahmte Kundengelder in verschlossenen Stahlkassetten können im Tarif comfort mitversichert werden.

Ein Produkt mit guten Vertriebschancen

Die Werkverkehrsversicherung eignet sich insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen aus Handwerk, Handel und Dienstleistung. Viele Betriebe verfügen bereits über eine Kfz-, Inhalts- oder Betriebshaftpflichtversicherung, haben den Transport ihrer eigenen Güter jedoch bislang nicht abgesichert.

Nutzen Sie dieses Beratungspotenzial aktiv und sprechen Sie Ihre Gewerbekunden gezielt auf ihre täglichen Transporte an. Mit der Werkverkehrsversicherung der ALTE LEIPZIGER bieten Sie eine sinnvolle Ergänzung zum bestehenden Versicherungsschutz und helfen Ihren Kunden, finanzielle Risiken im Arbeitsalltag wirksam zu reduzieren.

Weitere Informationen zur Werkverkehrsversicherung und unseren Online-Rechner finden Sie unter vermittlerportal.de



Alte Leipziger



Motiv mit KI erstellt

Wenn Standard nicht reicht

Wie die KVV-Gruppe Ihnen bei anspruchsvollen Risiken den Rücken freihält

Seit dem 12. Dezember 2024 verbindet die KVV-Gruppe und die [pma:] eine erfolgreiche Partnerschaft. Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, Maklerinnen und Maklern Spezialkonzepte zur Verfügung zu stellen, die außergewöhnliche Leistungen, einfache Beratung und attraktive Prämien miteinander verbinden.

Die KVV-Gruppe ist ein Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf Handel, Baugewerbe und Privatkunden. Mit über 65 Jahren Erfahrung, mehr als 6.500 Kunden und einem hochspezialisierten Team entwickelt die KVV-Lösungen, die in vielen Bereichen deutlich über marktübliche Standards hinausgehen.

Für viele Makler sind Kunden aus Handel, Baugewerbe oder mit speziellen Objekten eine echte Herausforderung: Standardtarife passen selten und die individuelle Risikoprüfung kostet Zeit, die im Tagesgeschäft oft fehlt. Genau hier setzt die KVV-Gruppe an. Durch die Spezialisierung auf diese Zielgruppen entstehen Konzepte, die nachvollziehbare Tarifierung mit echten Deckungsvorteilen verbinden – und Ihnen ermöglichen, auch anspruchsvolle Risiken schnell und passgenau abzusichern.

DIESE ERFAHRUNG FLIESST IN VIER SPEZIALKONZEPTE EIN.

EH-XLECO+ POLICE

Zielgruppe: Handelsunternehmen (das „+“ steht für zusätzliche Leistungsbausteine)

Highlights

Umsatzbasierte Prämienberechnung | Keine festen Versicherungssummen | Keine Unterversicherung | Erfahrungsgemäß mind. 20 Prozent Ersparnis

PRAXISBEISPIEL

Kaufhaus mit 1 Mio. Euro Umsatz, Inhalt und Ertragsausfall zu allen Gefahren inkl. Elementar, grobe Fahrlässigkeit, Glasbruch, Elektronik und Werkverkehr, Betriebshaftpflicht bereits ab 1.904,60 Euro jährlich.

GCPECO+ POLICE*

Zielgruppe: Gewerbeimmobilieneigentümer und -verwalter

Highlights

Unterversicherungsverzicht | Rohrpaket | Nachhaltigkeitsbaustein | echter Unterversicherungsverzicht

PRAXISBEISPIEL

Bürogebäude mit 1,5 Mio. Euro Versicherungssumme, F, LW, ST/H, Elementar inkl. unbenannter Gefahren bereits ab 1.321,35 Euro jährlich.

***JETZT PRÜFEN:** Verträge laufen zum 31.12.26 aus – Viele Gewerbeversicherungen lassen sich nur mit dreimonatiger Frist zum Jahresende kündigen. Wer wechseln will, sollte jetzt handeln – und KVV als Alternative in Betracht ziehen.

BCS-POLICE

Zielgruppe: Eigentümer von gewerblichen Baumaschinen

Highlights

Mehrkosten für ein Ersatzgerät | GAP-Deckung | Übernahme von Finanzierungs- oder Leasingkosten | Mitversicherte Kosten bis 50.000 Euro | weitere Spezialbausteine

PRAXISBEISPIEL

Kettenbagger, Versicherungssumme 250.000 Euro, Maschinenbruch-Volldeckung inkl. innere Betriebsschäden, Diebstahl, 500,00 Euro SB, bereits ab 2.975,00 Euro jährlich.

PRIVATXLECO+ GEBÄUDE

Zielgruppe: Eigentümer von Wohnimmobilien

Highlights

Wiederaufbauwert versichert | Nebengebäude eingeschlossen | Attraktive Kalkulation | exklusives Rohrpaket

PRAXISBEISPIEL

Einfamilienhaus, 150 m² WFL, BJ 2010, Garage und Carport, ohne Keller, 41352 Korschenbroich, ein Vorschaden, kein genereller SB außer Elementar bereits ab 642,73 Euro jährlich (günstigster Anbieter bei Check24 = 1.003,02 Euro).

WAS DAS FÜR SIE ALS [PMA:] -MAKLER IM EINZELNEN BEDEUTET: „FÜNF IST TRÜMPF“

- Exklusive Spezialkonzepte
- Ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Einfache Tarifierung
- Persönliche Expertenunterstützung und
- Zusätzliche Beratungsansätze für Ihre bestehenden Kunden

NUTZEN SIE DIESE VORTEILE – sprechen Sie mit der KVV-Gruppe über passende Konzepte für Ihre Kunden.

Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit zwischen [pma:] und der KVV-Gruppe stehen nicht Produkte, sondern Lösungen für konkrete Kundenanforderungen – die attraktiven Preisbeispiele schaffen für Sie einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil.

Sie wollen mehr erfahren, dann klicken Sie **>> HIER <<**

Konzept: EH-XL, GCP, PrivatXL | Marcus Kemper
02161/99938-10 | marcus.kemper@kvv-gruppe.com

Konzept: BCS | Marc Hoverath
02161/99938-30 | marc.hoverath@kvv-gruppe.com

KVV Gruppe + [pma:]



DAMIT DER BETRIEB WEITERLÄUFT

Die PROKUNDO-Gewerbeversicherung

Wer Gewerbekunden versichert, der weiß: Risiken im Betriebsalltag lassen sich nicht vollständig vermeiden. Selbst kleine Fehler können hohe Kosten verursachen. Eine Gewerbeversicherung hilft, finanzielle Folgen abzufedern und den Betrieb aufrecht zu erhalten. Dafür bietet die PROKUNDO GmbH jetzt ein rundum überzeugendes Gewerbe-Paket.

Die Geschäftsinhaltsversicherung gibt es in den Tarifvarianten SMART und BEST. Sie ersetzt sowohl die kaufmännische und technische Betriebseinrichtung als auch Waren und Vorräte – bei Feuer oder Blitzschlag, Sturm und Hagel, Leitungswasserschäden oder Einbruchdiebstahl. Das Homeoffice und der mobile Arbeitsplatz sind hier ebenfalls mitversichert. Sechs Zusatzeinschlüsse können vereinbart werden:

- Glas
- Elektronik
- Elementarschäden
- Klein-Betriebsunterbrechung
- Extended Coverage
- Unbenannte Gefahren

Die Betriebshaftpflichtversicherung gibt es wahlweise mit fünf oder zehn Millionen Euro Versicherungssumme. Sie begleicht berechnete Forderungen gegen den Betrieb, die sich aus Personen-, Sach- und Vermögensschäden ergeben und wehrt unberechtigte Ansprüche ab. Erweiterungen sind hier ebenfalls möglich: Eine private Haftpflichtversicherung für den Geschäftsführer und seine Familie und auch der Einsatz von gewerblich genutzten Flugdrohnen lassen sich ergänzen.

Und weil sich die Risiken je nach Betriebsart unterscheiden, bietet PROKUNDO hier zielgerichteten Schutz. Unterschiedliche Branchenkonzepte berücksichtigen die Besonderheiten im Betriebsalltag und überzeugen mit den passenden Leistungseinschlüssen, unter anderem für:

- Bürobetriebe
- Gastgewerbe
- Baunebengewerbe
- Medizinische Therapie
- Schönheitspflege

So sind im Baunebengewerbe beispielsweise selbstfahrende Arbeitsmaschinen versichert oder auch Werkzeug und Baumaterial in verschlossenen Fahrzeugen. Im Konzept für das Gastgewerbe ist unter anderem der Einsatz von Biergarten- oder Terrassenmöbeln abgesichert.

Wer die eingeräumten Rabatte nutzt, kann bei seinen Kunden mit besonders attraktiven Beiträgen punkten: Neugründer erhalten einen Rabatt von bis zu 20 Prozent. Der Saisonnachlass bringt nochmal bis zu 30 Prozent, und wer die Geschäftsinhalts- und die Betriebshaftpflichtversicherung zusammen abschließt, profitiert obendrein von einem zehnprozentigen Kombinachlass.

Die PROKUNDO GmbH ist ein Unternehmen der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. PROKUNDO vermittelt leistungsstarke Gewerbe-, Unfall-, Haftpflicht-, Hausrat- und Kraftfahrzeugversicherungen zu günstigen Beiträgen. PROKUNDO funktioniert komplett online – vom Angebot bis zur Police. Mehr Informationen gibt es unter



prokundo.de/kampagnen/gewerbe



VOLKSWOHL BUND

Flexibler Kapitalplan

Einmal investieren. Für eine Zukunft voller Möglichkeiten.

Der Flexible Kapitalplan ermöglicht eine individuelle Anlagestrategie mit einer erstklassigen Fondsauswahl, die jederzeit angepasst werden kann.

Ob Kapitalauszahlungen, eine lebenslange oder zeitlich begrenzte Rente – der Kunde entscheidet, wie sein Vermögen ausgezahlt wird. Besonders interessant sind die sofort beginnenden Rentenoptionen. Wir kombinieren Renditechancen mit größtmöglicher Flexibilität und bieten vielfältige Möglichkeiten für die Ruhestandsplanung.



**Ausgezeichnet: Innovationspreis
der Assekuranz Silber –
Kategorie Kundenerlebnis**


**LASSEN SIE
SICH BERATEN.**

Ihr Ansprechpartner

Markus Wulfange
Senior Broker Consultant
Markus.Wulfange@canadalife.de
Mobil: 0173/5478105

Erfahren Sie mehr:

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



Fremde Finanzierung, **EIGENES GESCHÄFT**

Ein Eigenheim oder eine Kapitalanlage zu finanzieren, ist für die meisten Kunden die größte finanzielle Entscheidung ihres Lebens – und für Berater eine der besten Gelegenheiten, sich als Begleiter über Jahrzehnte zu etablieren. Wer die Finanzierung mitdenkt, sichert sich in der Regel auch das Absicherungsgeschäft drumherum, von der Wohngebäude- bis zur Risikolebensversicherung. Steigende energetische Sanierungsaufgaben und ein volatiles Zinsumfeld treiben den Beratungsbedarf zusätzlich nach oben. Das Problem: Die wenigsten unabhängigen Vermittler verfügen über die Erlaubnis nach § 34i GewO oder die Zeit für eine fundierte Bankenrecherche. Genau hier setzt [pma:] an – nicht als Konkurrenz zum eigenen Geschäft, sondern als Zugang dazu.

"Sie müssen kein
Baufinanzierungsexperte
sein – Sie müssen nur den
richtigen Tipp geben."

Der Einstieg ist denkbar niedrigschwellig: Als Tippgeber reicht es, Kontaktdaten und die wesentlichen Eckdaten des Vorhabens weiterzugeben – die komplette Abwicklung von der Budgetanalyse über die Fördermittelprüfung bis zur Auszahlung übernimmt das Finanzierungsteam von [pma:]. Der Kundenschutz bleibt dabei vollständig erhalten, die Vergütung für den Tipp ebenso.

Wer tiefer einsteigen will, profitiert von einem Netzwerk, das einzelne Vermittler kaum selbst aufbauen könnten:

- Bankenvergleich: Hunderte Banken, Bausparkassen und Versicherer als Darlehensgeber im direkten Vergleich.
- Fördermittel-Integration: KfW- und Länderprogramme – etwa der NRW.BANK – werden laufend aktualisiert und direkt ins Finanzierungskonzept eingebunden, gerade bei Neubau, energetischer Sanierung oder Familienfinanzierungen.
- Kapitalanlagen-Begleitung: Geprüfte Anlageimmobilien inklusive steuerlicher Aufbereitung, etwa über die Gebäude-AfA.

Für das Erstgespräch mit Kunden lohnt sich ein Blick auf die Fehler, die in der Praxis am häufigsten passieren – und die sich mit der richtigen Vorbereitung leicht vermeiden lassen (siehe Kasten).

5 FEHLER, die Kunden beim Immobilienkauf am häufigsten machen

1. Kaufnebenkosten unterschätzt – Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch gehören ins Eigenkapital, nicht in die Finanzierung.
2. Zu knappe Rücklagen für unerwartete Modernisierungen.
3. Fördergelder übersehen – zinsgünstige KfW-Darlehen verschenkt aus Unwissenheit.
4. Falsche Zinsbindung – in volatilen Phasen besonders riskant für die Anschlussfinanzierung.
5. Emotionale Entscheidung statt Wirtschaftlichkeitsrechnung – speziell bei Kapitalanlagen.

Ob Annuitätendarlehen, Forward-Konzept oder Sanierungskredit – das Finanzierungsteam von [pma:] steht bereit, gemeinsam mit Vermittlern individuelle Lösungen für deren Kunden zu entwickeln. Wer das Thema Immobilienfinanzierung ins eigene Beratungsangebot aufnimmt, erschließt sich nicht nur ein margenstarkes Geschäftsfeld, sondern auch eine der stabilsten Formen der Kundenbindung. Interessierte erreichen das Finanzierungs-Team jederzeit für ein erstes, unverbindliches Strategiegelgespräch.

[pma:] Team Vermögen

WERKVERKEHR

Versichern Sie, was Ihre Kunden täglich bewegen.

Die Werkverkehrversicherung rückt die Ladung ins Rampenlicht. Waren, Material und Arbeitsgeräte verdienen guten Schutz.

Einfach und #digitAL



Alte Leipziger

ALH Gruppe

„STETIGER TROPFEN“ höhlt den Stein“

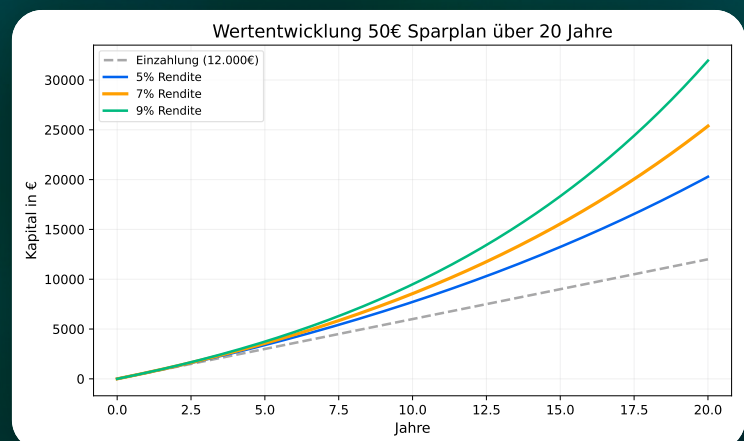
Mit System zum langfristigen VERMÖGENSAUFBAU

Viele Kunden warten auf den richtigen Moment. Auf mehr Einkommen, weniger Ausgaben, mehr Sicherheit. Was sie dabei übersehen: Der richtige Moment war vor zehn Jahren – und der zweitbeste ist heute. Denn beim Vermögensaufbau ist nicht die Höhe des Betrags entscheidend, sondern die Konsequenz, mit der man dabei bleibt. Wer früh anfängt und dranbleibt, profitiert von einem Effekt, den keine Einmalanlage replizieren kann: der Zeit. Und genau hier liegt der Ansatz, der wirklich trägt.

Langfristiges Investieren in Aktien gilt historisch als eine der effektivsten Strategien für Vermögensaufbau und Altersvorsorge. Ein Anlagehorizont von 15 bis 30 Jahren ermöglicht es, kurzfristige Marktschwankungen auszusitzen und maximal vom Zinseszinsseffekt zu profitieren. Die Grundregel dabei ist denkbar einfach: Je früher der Einstieg, desto länger arbeitet die Zeit für den Anleger – und desto stärker entfaltet sich der Zinseszins.

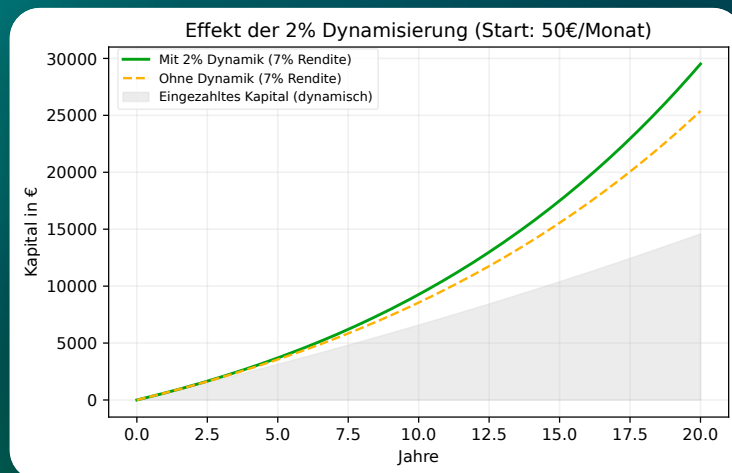
Was sich abstrakt anhört, wird im konkreten Beispiel sofort greifbar – und zeigt, was schon ein kleiner, konsequenter Beitrag bewirken kann. Kunden scheuen oft den Einstieg, weil sie glauben, es brauche große Summen. Das Gegenteil ist wahr. Wer monatlich 50 Euro über 20 Jahre in einen weltweit gestreuten ETF investiert, zahlt insgesamt 12.000 Euro ein. Bei einer historisch realistischen Rendite von 7 Prozent pro Jahr wächst das Kapital auf rund 25.377 Euro – ein Gewinn von über 13.000 Euro allein durch Rendite und Zinseszins. Das eingesetzte Kapital hat sich mehr als verdoppelt.

Das Rechenbeispiel ist kein Versprechen – es ist eine Veranschaulichung. Und es öffnet Gespräche, die vorher nicht stattgefunden hätten.



Ein überzeugendes Ergebnis. Aber es stellt sich eine berechtigte Frage: Was ist dieses Kapital in zwanzig Jahren noch wert? Inflation nagt still und stetig an der Kaufkraft – und damit auch am realen Wert der Anlage. Die Antwort darauf ist ebenso einfach wie wirkungsvoll: die Dynamisierung der Sparrate – zum Beispiel um jährlich zwei Prozent. Was im ersten Jahr gerade einmal einen Euro mehr pro Monat bedeutet, summiert sich über zwei Jahrzehnte erheblich. Rechnet man das 50-Euro-Beispiel mit 2 Prozent Dynamik durch, steigt das Endkapital auf rund 29.678 Euro – ein Plus von über 4.300 Euro gegenüber dem starren Sparplan.

Der psychologische Effekt ist dabei fast ebenso wertvoll wie der finanzielle: Die Steigerungen sind im Alltag kaum spürbar, passen die Sparquote aber automatisch an ein wachsendes Einkommen an – wie ein stiller Autopilot. Rechnen wir unser Beispiel mit sieben Prozent p.a. Rendite und einer 2Prozentigen Dynamik durch, klettert das Endkapital auf ~29.678 Euro. Das ist ein satter Zuwachs von +4.301 Euro im Vergleich zum starren Sparplan!



Fazit für den Vertriebsalltag

Beim langfristigen Vermögensaufbau gibt es nicht die eine Lösung – sondern die passende für jeden Kunden. Kostengünstige ETFs für den Berufseinsteiger, solide Qualitätsfonds als Basis für ein langfristiges Depot, monatliche Sparpläne zum Einstieg: Das [pma:] Team Kapitalanlagen begleitet Sie bei der Auswahl und Umsetzung. Nehmen Sie Ihren Kunden die Angst vor Marktschwankungen. Zeigen Sie ihnen die Kraft des frühen Ansatzes. Und machen Sie gemeinsam aus dem steten Tropfen einen reißenden Fluss.

Das Fundament der Aktienanlage

Sicherheit durch Zeit:

Historische Daten zeigen, dass bei einer Anlagedauer von über 15 Jahren das Risiko von Verlusten am breiten Markt (z. B. DAX oder MSCI World) minimal war. Bei 20 bis 40 Jahren sind jährliche Renditen von sechs bis neun Prozent Prozent möglich.

Buy & Hold, aber ändern bei Bedarf:

Diese Strategie sieht vor, Qualitätsfonds zu kaufen, anstatt auf kurzfristige Trends zu spekulieren. Kurzfristige Kursschwankungen werden ausgesessen, anstatt panisch zu verkaufen. Langfristig wird das Portfolio dennoch an aktuelle Marktgegebenheiten anpasst, um Relevanz zu wahren. Gern helfen wir Ihnen bei der Auswahl der richtigen Bausteine.

Diversifikation:

Verteilen Sie das Kapital auf verschiedene Branchen, Länder und Unternehmen, um Ausfallrisiken zu minimieren. Auch hierbei unterstützen wir Sie vollumfänglich.

[pma:] Team Vermögen

A woman with long brown hair, wearing a striped shirt, is smiling broadly and making a heart shape with her hands in the foreground. The background is a warehouse with blue metal shelving units.

Die R+V-Lösungen zur Betrieblichen Vorsorge

Der Wettbewerb um Fachkräfte hat sich grundlegend verändert. Unternehmen kämpfen nicht mehr nur um neue Mitarbeitende – sie kämpfen darum, die bestehenden zu halten. Gleichzeitig steigen Krankenstände und Ausfallzeiten, während klassische Maßnahmen wie Gehaltserhöhungen immer weniger Wirkung zeigen. Die Realität: Wer heute keine zusätzlichen Leistungen bietet, verliert im Wettbewerb um Talente.

Genau hier setzt die Betriebliche Vorsorge an. Sie ist kein „Extra“ mehr, sondern ein entscheidender Faktor für Arbeitgeberattraktivität, Mitarbeiterbindung und wirtschaftliche Stabilität.

Ziel ist es, eine nachhaltige und praktikable Lösung zu etablieren, die sowohl den Anforderungen des Unternehmens als auch den Bedürfnissen der Mitarbeitenden gerecht wird.

Jetzt neue Potenziale im Firmenkundensegment erschließen

Für Sie als Makler bedeutet das:

- Sie adressieren ein akutes Problem Ihrer Kunden
- Sie liefern eine konkrete Lösung
- Sie erschließen zusätzliches Geschäftspotenzial

Die R+V-Lösungen ermöglichen Ihnen:

- konkrete Gesprächsanlässe bei nahezu jedem Firmenkunden
- klare Differenzierung gegenüber Wettbewerbern
- einfache Umsetzung dank digitaler Unterstützung

Vorsorge ist Fürsorge – und gleichzeitig ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Herausforderungen als Arbeitgeber

Unternehmen stehen heute vor vielfältigen und zunehmenden komplexen Herausforderungen:

Der Fachkräftemangel verschärft sich weiter, während gleichzeitig Krankenstände steigen. Hinzu kommen veränderte Erwartungen der Mitarbeitenden. Klassische Instrumente wie reine Gehaltserhöhungen stoßen dabei an ihre Grenzen.

Nachhaltige und ganzheitliche Personalstrategien gewinnen immer mehr an Bedeutung, um eine starke Fluktuation im Unternehmen zu verringern und soziale Verantwortung für leistungsfähige Mitarbeitende zu übernehmen.

Das Konzept Betriebliche Vorsorge der R+V bieten Ihnen hierfür eine ganzheitliche Etablierung eines Vorsorge- und Gesundheitskonzepts.

Unsere Lösungen im Überblick:

- betrieblichen Altersvorsorge (bAV)
- Lebensarbeitszeitkonto (LAZ)
- Altersteilzeitabsicherung (ATZ)
- betriebliche Krankenversicherung (bKV)

JETZT INFORMIEREN

Betriebliche Vorsorge ist kein Trend – sie ist ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmensstrategie. Unternehmen, die heute investieren, sichern sich entscheidende Vorteile im Wettbewerb.

Für Sie als Makler bedeutet das:

- mehr Relevanz im Kundengespräch
- zukunftsorientierte Etablierung
- stärkere und langfristige Kundenbindung

**MIT DER R+V FÜR-
SORGE NEU DENKEN**

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg in der Beratung! Wenn Sie weitere Fragen zu unseren Leben Produkten haben, wenden Sie sich gern an **Ihren Makler Account Manager daniel.kastenholz@ruv.de oder mobil unter 0151 26415339**. Für Fragen im Bereich Krankenversicherung hilft Ihnen **Ihre Makler Account Managerin Claudia Petring claudia.petring@ruv.de oder mobil unter 0151 26415668** weiter.

MILLIARDEN WERDEN FREI

aber viele
Kunden haben
keinen Plan dafür

Die Auszahlung einer Lebensversicherung ist für viele Kunden einer der letzten großen finanziellen Wendepunkte vor dem Ruhestand. Gleichzeitig fehlt häufig eine klare Strategie für das frei werdende Kapital. Genau daraus entsteht enormes Beratungspotenzial: Vermittler können Orientierung geben, Versorgungslücken sichtbar machen und Kunden langfristig begleiten – weit über die ursprüngliche Police hinaus.

Jahrzehntelang lief die Lebensversicherung einfach mit. Beitrag für Beitrag, oft ohne große Aufmerksamkeit. Doch mit dem Ablauf verändert sich plötzlich die Perspektive: Aus einem Vertrag wird Kapital. Und aus einer Formalität wird eine weitreichende Entscheidung.

Denn viele Kunden stellen sich zum ersten Mal konkrete Fragen zu ihrem Ruhestand:

- Reicht mein Vermögen langfristig aus?
- Soll das Geld investiert, verrentet oder verfügbar bleiben?
- Wie gehe ich mit Inflation und steigenden Kosten um?
- Welche Einkünfte fehlen später möglicherweise?

Genau deshalb ist der Ablauf einer Lebensversicherung weit mehr als ein technischer Vertragsmoment – er wird zum Beratungsanlass.

Laut GDV zahlten Lebensversicherer 2024 rund 99,1 Milliarden Euro aus fällig werdenden Verträgen aus. Gleichzeitig erreichen immer mehr Babyboomer das Rentenalter. Eine Zielgruppe mit Vermögen, aber oft ohne konkrete Ruhestandsstrategie.

Große Chance für Vermittler

Gerade die Babyboomer-Generation bringt enormes Potenzial mit. Viele Kunden verfügen über Kapital, haben aber keine klare Strategie für die nächsten 20 oder 30 Jahre Ruhestand. Wer Kunden frühzeitig begleitet, positioniert sich nicht als „Verkäufer“, sondern als langfristiger Ansprechpartner. Entscheidend ist dabei der richtige Zeitpunkt: Die besten Gespräche entstehen nicht kurz vor Ablauf, sondern idealerweise mehrere Jahre vorher.

Denn in der Praxis geht es selten nur um die Wiederanlage eines Geldbetrags. Viel häufiger entstehen daraus weiterführende Themen wie:

- Ruhestandsplanung
- Einkommensstrategien im Alter
- Kapitalerhalt
- Pflegevorsorge
- Vermögensübertragung an die nächste Generation

So wird aus einem Vertragsablauf schnell ein ganzheitlicher Beratungsprozess.

Genau hier unterstützt [pma:]

Mit den Konzepten, Produktpartnern und Spezialisten von [pma:] können Vermittler das Thema ganzheitlich angehen – von der Wiederanlage über Verrentungslösungen bis hin zu modernen Ruhestands- und Vermögenskonzepten.

Denn auslaufende Lebensversicherungen sind weit mehr als ein Vertragsereignis. Sie sind oft der Startpunkt für langfristige Beratung mit echtem Mehrwert.

Jetzt die Chance aktiv nutzen

Die kommenden Jahre werden von Millionen auslaufender Lebensversicherungen geprägt sein. Wer diese Gespräche strategisch vorbereitet, schafft nicht nur neues Geschäft – sondern stärkt langfristig die Kundenbindung.

[pma:] unterstützt Sie dabei mit passenden Produktlösungen, Expertenwissen und vertriebsnaher Unterstützung für Ihre Beratungspraxis.

Nutzen Sie den Ablauf einer Lebensversicherung nicht als Endpunkt eines Vertrags – sondern als Einstieg in die nächste Beratungsphase Ihres Kunden.

[pma:] Team Gesundheit und Vorsorge

Endgegner oder STEILVORLAGE?

Was das Standarddepot für Makler wirklich bedeutet

Ein Prozent Kosten, zwei vorausgewählte Fonds, kein Garantieverprechen – fertig ist die Altersvorsorge, made by Staat. Ab 2027 tritt der Bund selbst als Anbieter auf, mit einem Produkt, das so einfach gehalten ist, dass der Versichererverband GDV gleich die gesetzliche Beratungspflicht dafür aussetzen wollte. Die Vermittlerverbände sahen darin einen Frontalangriff auf ihr Geschäftsmodell und liefen Sturm. Doch ist das Standarddepot wirklich der Anfang vom Ende der Beratung – oder die beste Gesprächseröffnung, die sich Makler seit Jahren wünschen konnten? Zwei Positionen, ein Produkt: Wir haben beide Seiten aufgeschrieben.

Drei Dinge sollte man über das neue Standarddepot wissen, bevor man es kleinredet. Erstens: Der gesetzliche Kostendeckel liegt bei einem Prozent Effektivkosten – niedriger, als die meisten heutigen Riester-Verträge je waren. Zweitens: Es lässt sich, anders als ein Beratungsgespräch, in wenigen Klicks online abschließen. Drittens, und das ist der eigentliche Affront: Ausgerechnet der eigene Versichererverband GDV hat im Gesetzgebungsverfahren vorgeschlagen, die Beratungspflicht nach § 6 VVG für dieses Produkt auszusetzen. Wenn selbst die Versicherer öffentlich infrage stellen, ob es

bei einem Altersvorsorgeprodukt Beratung braucht, ist das ein Statement – aber kein gutes für alle, die von eben dieser Beratung leben.

Hinzu kommt die Vergütungsfrage. Mit dem Reformgesetz wird das klassische Zillmern bei geförderten Produkten verboten: Provisionen dürfen nicht mehr vorab aus den ersten Beiträgen finanziert werden, sondern sollen ratierlich über die Laufzeit fließen. Was nach Verbraucherschutz klingt, trifft Vermittler an einer empfindlichen Stelle – denn der größte Beratungsaufwand entsteht beim Abschluss, nicht danach. GDV, BVK, Votum und AfW lehnen die Regelung unisono ab, weil sich Beratung für viele dadurch schlicht nicht mehr rechnet.

Wer also glaubt, das Standarddepot sei bloß ein Produkt unter vielen, unterschätzt die Botschaft, die davon ausgeht: ein Staat, der die eigene Aufsicht zugleich zum Wettbewerber macht, ein Kostendeckel, der jedes hochpreisige Beratungsmodell unter Druck setzt, und eine Vergütungslogik, die genau dort spart, wo Beratung am teuersten ist. Wer sein Geschäft bislang auf reiner Produktvermittlung aufgebaut hat, bekommt hier ein ziemlich unmissverständliches Signal.

Gleiches Gesetz. Andere Lesart.

Ein Standardprodukt ist kein Standardproblem – das übersieht, wer im Kostendeckel schon das Ende der Beratung sieht. Auf dem digitalen Altersvorsorge-Forum von IVFP und Ampega waren sich Vertreter von Vermittlerschaft, Fondsbranche und Versicherungswirtschaft in einem ungewöhnlich seltenen Punkt einig: Die Reform dürfte den Beratungsbedarf eher ausweiten als reduzieren. Der Grund ist simpel. Ein Produkt mit zwei vorausgewählten Fonds beantwortet keine einzige der Fragen, die für die Altersvorsorge eigentlich entscheidend sind – passt das zur bestehenden bAV, zu biometrischen Risiken, zur steuerlichen Gesamtsituation, zur späteren Auszahl-

phase? Genau diese Einordnung kann kein Standarddepot der Welt leisten.

Dazu kommt eine Zielgruppe, die es bislang gar nicht gab: Selbstständige sind ab 2027 erstmals umfassend förderberechtigt – ein Klientel, das bisher oft komplett unversorgt war und jetzt aktiv angesprochen werden will. Und dann sind da die rund 15 Millionen bestehenden Riester-Verträge, deren Inhaber spätestens jetzt eine sehr konkrete Frage haben: wechseln oder bleiben? Bestandsschutz hin oder her – diese Entscheidung trifft niemand allein, und sie trifft sie schon gar nicht online in drei Klicks.

Wer die mediale Aufmerksamkeit um die Reform nicht als Drohung, sondern als Steilvorlage begreift, hat 2026 das beste Gesprächsthema seit Langem. Die Reform macht Altersvorsorge nicht einfacher, sondern erklärungsbedürftiger – und genau diese Lücke füllt seit jeher der Berater, nicht das Produkt.

Was heißt das für die Praxis?

Beide Seiten haben einen wahren Kern, und genau das macht das Thema für die Beratung so brauchbar. Der Kostendruck ist real, die Provisionsfrage ungeklärt, der Wettbewerb durch ein staatliches Produkt eine neue Erfahrung für die Branche. Gleichzeitig ist die Reform der seltene Fall einer gesetzlichen Änderung, die von ganz allein Gesprächsbedarf erzeugt – bei Bestandskunden mit Riester-Vertrag ebenso wie bei einer Zielgruppe, die bislang komplett außen vor war. Wer beide Realitäten ernst nimmt, wird das Standarddepot weder schönreden noch fürchten müssen, sondern es als das behandeln, was es ist: ein neues Werkzeug im Beratungsgespräch, kein Ersatz dafür.

[pma:] Team Vorsorge

REFORM-CHECKLISTE FÜR DEN VERMITTLERALLTAG!

So nutzen Sie die Altersvorsorgereform aktiv für Bestands- und Neukundengespräche.

▶ 1. Bestand sichern

- ☐ **Riester-Bestände aktiv analysieren**
Welche Kunden haben laufende Verträge, welche Förderhöhe, welcher Anbieter?
- ☐ **Wechsel-Szenarien durchrechnen**
Bestandsschutz nutzen oder in neue Förderung wechseln – mit Wechsel-, Abschluss- und Vertriebskosten realistisch gegenrechnen.

▶ 2. Neue Zielgruppen erschließen

- ☐ **Selbstständige im Kundenstamm identifizieren**
Erstmals umfassend förderberechtigt ab 2027 – oft bislang unversorgt, großes Potenzial für Erstansprache.
- ☐ **Versorgungswerk-Pflichtmitglieder im Blick behalten**
Auch berufsständisch Pflichtversicherte (z. B. Ärztinnen und Ärzte) sind ab 2027 erstmals förderberechtigt.

▶ 3. Beratung zukunftsfest machen

- ☐ **Beratungsunterlagen aktualisieren**
Altersvorsorgedepot, Standarddepot und Garantieprodukte sauber gegenüberstellen.
- ☐ **Einfache Kundenerklärungen entwickeln**
Förderlogik, Kostendeckel und Garantieverzicht verständlich – ohne Fachjargon – erklären können.

▶ 4. Markt beobachten

- ☐ **Anbieter- und Depotlösungen verfolgen**
Wer das staatliche Standarddepot künftig betreibt, ist noch offen – die Entscheidung wird den Preisdruck im Markt maßgeblich beeinflussen.
- ☐ **Regulatorik im Blick behalten**
Zertifizierungsanforderungen und Provisionsregelungen (Zillmerverbot) sind teils noch in der Ausgestaltung.

Bereiten Sie sich früh vor, und nehmen Sie die Reform zum Beratungsanlass – statt sich von ihr überholen zu lassen.

DER FLEXIBLE KAPITALPLAN – clever investieren, Flexibilität inklusive

Ruhestandsplanung ist heute mehr als eine klassische lebenslange Rente – Ihre Kundinnen und Kunden erwarten flexible Lösungen, die zu ihren individuellen Lebensentwürfen passen. Genau hier setzt der FKP-Rechner von Canada Life an: Er macht aus komplexen Auszahlungsoptionen eine klare, verständliche Planung – in wenigen Klicks und direkt im Beratungsgespräch.

Alle Optionen sichtbar – in einem Tool

Mit dem FKP-Rechner stellen Sie live dar, wie der Flexible Kapitalplan funktioniert und welche Spielräume er eröffnet:

- Tarifwahl: aufgeschoben oder sofort beginnend – passend zur Lebenssituation Ihrer Kundschaft.
- Investments einfach kombinieren: wahlweise 100 % APM, 100 % Einzelfonds oder eine Mischung aus beidem ohne Garantie, mit attraktiven Renditechancen.
- Automatisches Ablaufmanagement: bei Erreichen eines vorgegebenen Kapitals in Einzelfonds, wird das Kapital automatisch in das APM sicherheitsorientiert umgebucht.
- Garantierte Rentendynamik: planbare, steigende Renten sorgen dafür, dass die Kaufkraft im Ruhestand besser abgesichert werden kann.

So machen Sie auf einen Blick deutlich, wie der Flexible Kapitalplan Entnahmeplan, temporäre Rente und lebenslange Rente in einem Produkt vereint.

Zuzahlungen, Entnahmen, Verrentung – flexibel planbar

Der FKP-Rechner zeigt präzise, welche finanziellen Spielräume im Vertrag stecken:

- Zuzahlungen: Einmalige und regelmäßige Zuzahlungen lassen sich bequem und ideal abbilden, wenn Ihre Kundinnen und Kunden zusätzliches Kapital anlegen wollen.
- Entnahmen: Ob einzelne größere Entnahmen oder regelmäßige Zahlungen – alle Varianten lassen sich im FKP-Rechner klar und direkt miteinander vergleichen.
- Vorgezogene Verrentung: Teil- oder Vollverrentung, temporäre Rente oder lebenslange Rente – die Kombination der Bausteine wird anschaulich visualisiert.

In einer Beispielrechnung wird etwa eine Einmalanlage von 300.000 € mit laufenden Entnahmen von 500 € monatlich, einer Teilverrentung und anschließender möglicher lebenslanger Rente transparent dargestellt. Ihre Kundschaft sieht sofort, wie sich das Vertragsguthaben bei einer unterstellten Wertentwicklung von 5 % p. a. entwickeln kann.

Ruhestandsmix statt Einbahnstraße

Der Rechner unterstützt Sie dabei, einen individuellen Ruhestandsmix zu gestalten:

- Entnahmeplan mit jederzeitigem Zugriff auf das gesamte Kapital und der Möglichkeit, die Auszahlungshöhe flexibel anzupassen.
- Temporäre Rentenphase, zum Beispiel für die ersten zehn Jahre im Ruhestand.
- Lebenslange Rente mit planbaren, garantierten Einnahmen und optionaler Dynamik.

So wird deutlich: Ruhestandsplanung bedeutet heute, verschiedene Phasen klug zu kombinieren – und nicht, sich auf eine einzige Auszahlform festzulegen.

Investmentkompetenz im Hintergrund

Im Flexible Kapitalplan stehen breit gestreute Multi Asset Lösungen sowie ausgewählte Einzelfonds namhafter Fondsgesellschaften zur Verfügung.

Dazu gehören unter anderem die Setanta Active Multi Asset Fonds mit unterschiedlichen Risikoprofilen, die durch Volatilitätssteuerung gesteuert werden. Ergänzt wird das Angebot um ESG Fonds nach Artikel 8 und 9 der EU Offenlegungsverordnung.

Der FKP-Rechner hilft Ihnen, diese Vielfalt kundenverständlich zu erklären und in konkrete Anlagevorschläge zu übersetzen.

Steuerliche Aspekte direkt im Blick

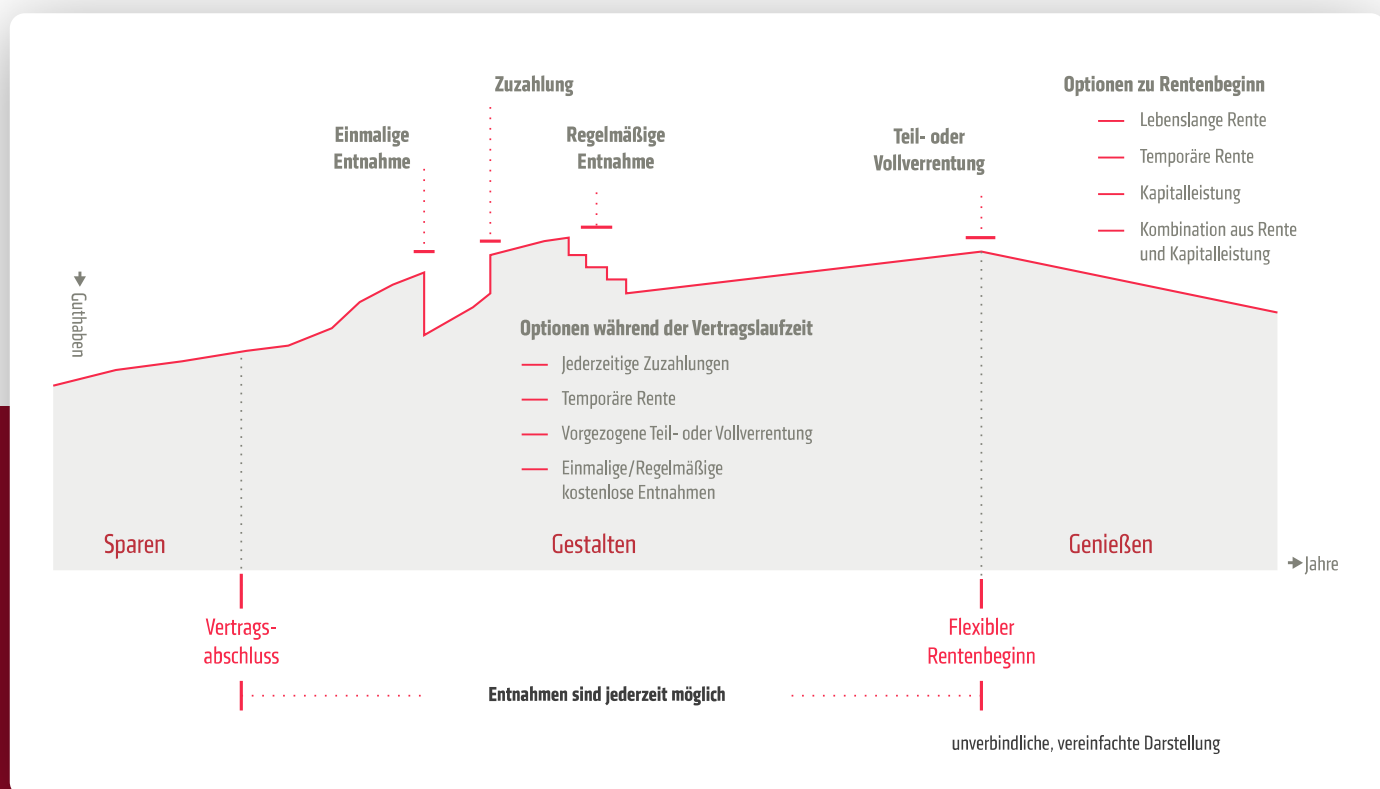
Mit dem Flexible Kapitalplan lassen sich nicht nur Auszahlungsformen, sondern auch steuerliche Vorteile nutzen – etwa im Vergleich zu einer direkten Fondsanlage oder einer klassischen Bankanlage. Darum ist ein Vergleich verschiedener Auszahlungsfunktionen nach Steuer sehr wichtig und genau hier punktet der Flexible Kapitalplan.

Ihr Beratungsplus mit dem FKP-Rechner

- Sie visualisieren komplexe Auszahlungsmodelle in einer klaren, verständlichen Darstellung.
- Ihre Kundinnen und Kunden erleben, wie aus Vermögen ein flexibler Einkommensstrom für den Ruhestand werden kann.
- Sie positionieren sich als Partnerin oder Partner, der Chancen nutzt und Risiken professionell steuert – auf Basis der starken Investmentkompetenz von Canada Life.

Nutzen Sie den FKP-Rechner konsequent in Ihrer Beratung – und machen Sie Ihren Kundinnen und Kunden sichtbar, wie einfach flexible Ruhestandsplanung heute sein kann.

Für Rückfragen und zur individuellen Unterstützung rund um den Flexiblen Kapitalplan und den FKP-Rechner steht Ihnen Ihr Ansprechpartner gerne zur Verfügung.



HIER MEHR ERFAHREN

Versicherungslösungen der Dialog für Ärzte, Heilberufe und Unternehmer

Ärzte, Apotheker und andere Heilberufe haben einen ganz spezifischen Versicherungsbedarf.

Für Mediziner spielt dabei die Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung eine wichtige Rolle, die vor finanziellen Risiken durch Haftungsfragen bzw. Schadenersatzansprüchen schützt. Die kostenintensive Praxisausstattung hingegen wird durch den entsprechenden Sachschutz abgesichert. Den passenden Versicherungsschutz bietet die Dialog Versicherung mit den Dialog ProMed Heilwesen Produkten.

Jetzt unsere Sonderkonditionen nutzen!

Profitieren Sie von den Sonderkonditionen zwischen der [pma:] und der Dialog – speziell für den Heilwesenbereich.

Wir bieten Ihnen feste, kompetente Ansprechpartner, die schnelle Entscheidungen treffen und individuelle Lösungen entwickeln. Wir finden für nahezu jeden Heilberuf die passende Absicherung, maßgeschneidert und risikogerecht!



So erreichen Sie unsere Heilwesen-Experten:

Telefon: 040 2865-3291

E-Mail: heilwesen@dialog-versicherung.de

Ihre Angebotsanfragen richten Sie bitte an:

Telefon: 040 2865-3291

E-Mail: heilwesen-angebote@dialog-versicherung.de

Dialog

[partner:] 2 | 2026





Gemeinsam für
Ihren Erfolg



R+V-LÖSUNGEN ZUR BETRIEBLICHEN VORSORGE

Sie nennen es Betriebliche Vorsorge.

Wir nennen es Fürsorge aus Leidenschaft.

Vorsorge ist Fürsorge: Gerade in Zeiten steigender Belastungen, wachsender Erwartungen und zunehmender Unsicherheit ist das wichtiger denn je. Sie unterstützen Ihre Firmenkunden dabei – mit Lösungen, die Sicherheit geben und Zukunft ermöglichen.

- ✓ Beweisen Sie unternehmerische Verantwortung mit individuellen Bausteinen der R+V
- ✓ Helfen Sie Ihren Kunden dabei, Mitarbeitende zu finden, zu binden und zu motivieren – durch Gesunderhaltung, flexible Auszeiten und Unterstützung bei der Altersvorsorge
- ✓ Profitieren Sie gemeinsam von einfachen und digitalen Services der R+V

Gleich informieren und mit der R+V Fürsorge neu denken.

makler.ruv.de/betrieblichevorsorge



Du bist nicht allein.

Beeren aufbinden (mal anders)

„Jemandem einen Bären aufbinden“ – das bedeutet bekanntlich, jemandem eine Geschichte zu erzählen, die nicht ganz der Wahrheit entspricht. Wir tun in dieser Ausgabe etwas anderes: Wir binden Ihnen Beeren auf – und das im wahrsten Sinne des Wortes. Denn Beeren haben gerade Saison, sind gut für Leib und Laune und sie haben einige Eigenschaften, die erstaunlicher sind als jede erfundene Geschichte.



Die Erdbeere – die berühmteste Hochstaplerin der Obsttheke

Fangen wir mit einem kleinen Skandal an: Die Erdbeere ist keine Beere. Botanisch gesehen ist sie eine sogenannte Sammelnussfrucht – die kleinen gelben Pünktchen auf der Oberfläche sind die eigentlichen Früchte, und das rote Fleisch darunter ist nur der aufgeplusterte Blütenboden. Die Erdbeere hat sich also jahrzehntelang als Beere ausgegeben, ohne eine zu sein.

Trotzdem – oder gerade deswegen – ist sie die unbestrittene Königin des Frühsommers. Ab Mai ist sie da, und sie weiß es: Kein anderes Obst wird so ungeduldig erwartet, so enthusiastisch aus dem Körbchen gegessen und so bereitwillig mit Sahne kombiniert. Deutschland produziert jährlich rund 150.000 Tonnen Erdbeeren – und isst sie fast alle selbst auf. Exportschlager? Fehlanzeige. Was reinkommt, bleibt.

Kleiner Insidertipp: Eine reife Erdbeere riecht man, bevor man sie sieht. Wer am Stand schnuppert statt nur schaut, lebt besser.

Die Johannisbeere – pünktlich wie ein Schweizer Uhrwerk

Ihr Name ist Programm: Die Johannisbeere reift traditionell um den Johannistag, den 24. Juni. Das ist keine Legende, das ist Botanik – und gleichzeitig einer der charmantesten Zufälle der Natur. Ein Obst, das seinen eigenen Kalender mitbringt.

Es gibt sie in Rot, Schwarz und Weiß – und alle drei haben eine ausgeprägte Persönlichkeit. Die rote ist frisch und direkt, leicht säuerlich, der Typ, der immer sagt, was er denkt. Die schwarze ist intensiver, fast schon dramatisch – sie schmeckt nach Sommer und Marmelade und dem Garten der Großeltern. Die weiße ist die Sanfteste der drei, mild und versöhnlich, fast ein bisschen unterschätzt.

Alle drei sind wahre Vitamin-C-Bomben: Schwarze Johannisbeeren enthalten pro 100 Gramm viermal so viel Vitamin C wie Orangen. Was die Orange mit großem Werbebudget erreicht, schafft die Johannisbeere still und leise – und ohne viel Aufhebens.



Die Stachelbeere – das stachelige Rätsel

Die Stachelbeere ist die Introvertierte unter den Sommerfrüchten. Sie hängt versteckt unter Blättern, schützt sich mit kleinen Dornen und wartet geduldig darauf, dass jemand die Mühe auf sich nimmt, sie zu finden. Wer das tut, wird belohnt: mit einem Geschmack, der irgendwo zwischen sauer, süß und vollkommen unvergleichlich liegt.

Warum sie auf Englisch „Gooseberry“ – also Gänsebeere – heißt, weiß bis heute niemand so genau. Aber es gibt Theorien: Eine besagt, dass sie traditionell zur Gänsebraten-Sauce gereicht wurde. Eine andere, dass das Wort schlicht aus dem Französischen falsch abgeschrieben wurde. Beide klingen plausibel. Keine ist beweisbar. Die Stachelbeere schweigt dazu – wie es ihrer Art entspricht. In Deutschland ist die Saison kurz: Juni und Juli, dann ist sie wieder weg. Das macht sie zur flüchtigsten aller Sommerbeeren – und zum besten Argument dafür, jetzt zuzugreifen.



Die Himbeere – der Sommer in Kugelform

Wer denkt, das „Him“ in Himbeere komme von Himmel, liegt falsch – aber irgendwie auch nicht ganz daneben. Denn die Himbeere ist das, was man sich vorstellt, wenn man an Sommer denkt: leuchtend rot, unglaublich aromatisch, zart bis zur Vergänglichkeit. Sie hält sich im Kühlschrank genau so lange, wie es braucht, um sie zu vergessen – und dann ist sie hin.

Was die Himbeere so besonders macht, ist ihre Struktur: Sie besteht aus bis zu 100 kleinen Einzelfrüchtchen, den sogenannten Steinfrüchtchen, die sich um ein hohles Zentrum gruppieren. Das ist der Grund, warum sie beim Pflücken so leicht vom Stängel gleitet – und warum man sie nie waschen sollte, bevor man sie isst. Wasser macht sie matschig. Die Himbeere ist kein Obstgewächs für Menschen, die gern lange warten. Ihr Vitamin-C-Gehalt ist beachtlich, ihr Antioxidantien-Gehalt noch mehr. Aber seien wir ehrlich: Das ist nicht der Grund, warum man sie isst.

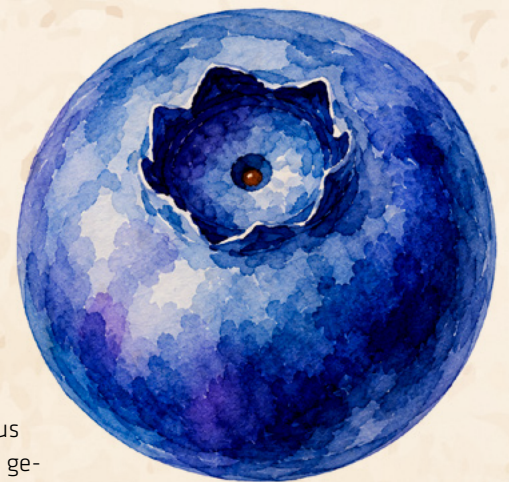


Die Heidelbeere – die stille Täterin

Die Heidelbeere sagt wenig – aber sie hinterlässt Spuren. Wer im Juli frische Heidelbeeren gegessen hat, weiß, wovon die Rede ist: blaue Zähne, blaue Zunge, blaue Finger. Die Heidelbeere ist das einzige Lebensmittel, das seine Konsumenten zuverlässig markiert. Kein Verstecken, kein Ableugnen. Man sieht es einfach.

Dabei ist sie, was Gesundheit angeht, das Schwergewicht unter den Sommerbeeren. Die Farbstoffe – sogenannte Anthocyane – sind echte Alleskönner: entzündungshemmend, gut für die Augen, gut fürs Herz, gut fürs Gehirn. Wer regelmäßig Heidelbeeren isst, macht im Grunde Gesundheitsvorsorge – nur deutlich schmackhafter.

Die Waldheidelbeere übrigens, kleiner und weniger rund als ihre kultivierte Schwester aus dem Supermarkt, ist intensiver im Geschmack und noch tiefer blau. Wer sie findet, hat gewonnen. Wer sie pflückt, braucht danach neue Kleidung.



Fünf Beeren – eine davon gar keine – alle in ihrer besten Zeit zwischen Mai und Juli. Was sie verbindet: Sie wachsen nicht auf Vorrat, sie warten nicht auf den nächsten Sommer und sie schmecken nirgendwo besser als direkt vom Strauch, mit Sonnenwärme drauf und ohne Löffel. Manche Dinge muss man einfach im richtigen Moment nehmen. Die Beeren wissen das längst.

[pma:]





Wer bei Chalet-Urlaub sofort an die Alpen denkt, wird in Franken überrascht. Rund 60 Kilometer von Nürnberg entfernt, mitten im Fränkischen Seenland bei Gunzenhausen, ist mit der Büchelbergerei ein Ort entstanden, der Design, Ruhe und Privatsphäre auf eine Weise verbindet, die man hier so nicht erwartet hätte. Ein ganzes Dorf aus zehn individuellen Chalets, gebettet in eine weitläufige, blühende Wiese – und keine Rezeption, die sich wie ein Hotel anfühlt, sondern ein Zuhause auf Zeit.



SLOW LIVING IM FRÄNKISCHEN SEENLAND: DIE BÜCHELBERGEREI

EINE IDEE AUS ECHTER LEIDENSCHAFT

Hinter dem Konzept stehen die Geschwister Almut und Axel Böker, die selbst leidenschaftliche Chaleturlauber sind und sich irgendwann fragten, warum es dieses Urlaubsgefühl nicht auch in Franken geben sollte. Die Landschaft mit ihren sieben Seen, den sanften Hügeln und der Stille war schon immer da – nur das passende Angebot fehlte. Also entwickelten die beiden, ursprünglich aus der Werbe- und Marketingbranche, ihr eigenes Projekt: kein Hotel mit Zimmernummern und Frühstücksbuffet, sondern Chalets, in denen Gäste wirklich ankommen. Mit eigenem Garten, eigener Sauna, eigenem Hot Tub – und ihrem eigenen Rhythmus. Nach rund 13 Monaten Bauzeit öffnete die Büchelbergerei im Oktober 2021 ihre Türen, geprägt von persönlicher Handschrift bis ins letzte Detail.



ARCHITEKTUR, DIE SICH EINFÜGT, STATT AUFZUFALLEN

Die zehn Chalets sind als lockere Dorfstruktur angelegt, umgeben von einer Wiese, die bewusst ihren ursprünglichen Charakter behalten durfte. Ein Großteil der Fläche wurde als Blühwiese gestaltet – Lebensraum für Insekten, der nicht wie eine Kulisse wirkt, sondern wie gewachsene Natur. Auch die privaten Gärten der Chalets sind dicht bewachsen und schirmen jedes Haus sanft vom nächsten ab.

Regionalität war von Anfang an kein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Praxis: Die Holzhäuser wurden nur 15 Kilometer entfernt gefertigt, die Fassaden bestehen aus heimischer Lärche, die Küchen kommen aus der Nachbarschaft, ebenso die Treppen und zahlreiche weitere Gewerke – fast alles im Umkreis von 30 Kilometern. Geheizt und mit Strom versorgt wird ausschließlich über erneuerbare Energien, dezentrale Wärmepumpen arbeiten hocheffizient und ohne Leitungsverluste. Nachhaltigkeit ist hier kein Trend, sondern fester Bestandteil des Alltags.



DREI CHALET-TYPEN FÜR JEDEN ANLASS

Ob romantischer Rückzug zu zweit, Familienurlaub oder ein Team-Offsite mit Freunden – die Büchelbergerei bietet für jede Konstellation die passende Unterkunft. Das Chalet „Klein & Fein“ ist mit 70 Quadratmetern ideal für Paare und verfügt über einen gemütlichen Wohnbereich mit Kamin, ein Wellnessbad mit integrierter finnischer Sauna sowie einen eigenen Hot Tub auf der Terrasse. „Frank & Frei“ bringt auf 115 Quadratmetern zwei gleichwertige Schlafzimmer und eine eigene Saunakabine im Garten mit. Wer größer denkt, findet in der 200 Quadratmeter großen Villa Platz für bis zu acht Gäste, verteilt auf vier Schlafzimmer, mit eigenem Wellnessbereich und einer großzügigen Terrasse samt Hot Tub. Wer mit zwei Familien reist, kann „Klein & Fein“ und „Frank & Frei“ sogar zu einer Einheit für sechs Personen verbinden.



WELLNESS OHNE CHLORGERUCH

Zentraler Treffpunkt des Dorfes ist das Haupthaus mit Rezeption und der anschließenden Poolounge. Der ganzjährig beheizte Außenpool steht allen Gästen offen – und überzeugt durch seine besonders sanfte Wasserqualität: Statt klassischem Chlor kommt eine Salzwasserelektrolyse zum Einsatz, die das Wasser hautschonend und angenehm weich hält, ganz ohne den typischen Schwimmbadgeruch. Im Obergeschoss warten Massage-räume auf Entspannungssuchende, etwa für das hauseigene Zirbenritual mit Körperpeeling, Rückenmassage mit Zirbenkugeln und Gesichtsmassage mit Bambusstäben. Mutige können sich unter fachkundiger Anleitung sogar ans Eisbaden wagen.



KULINARIK NACH EIGENEM TEMPO

Auch beim Essen setzt die Büchelbergerei auf Flexibilität und Regionalität. Der Tag beginnt mit einem reichhaltigen Frühstückskorb direkt im Chalet – mit frisch gepressten Säften, hausgemachter Marmelade, Käse und Wurst aus dem Nachbardorf sowie dem hauseigenen „BüchelbergerEi“. Wer möchte, bestellt zusätzlich Mittag- oder Abendessen, das mit wenigen Handgriffen in der eigenen Küche fertiggestellt werden kann – von hausgemachter Pasta bis fränkisch-bayerischen Spezialitäten. Im Winter laden Fondue- und Raclette-Arrangements ein, im Sommer der Grill auf der Terrasse.



DIE REGION ALS BÜHNE

Vor der Tür beginnt sofort das Fränkische Seenland mit seinen sieben Gewässern. Der nahe Altmühlsee lockt mit Baden, Segeln und Surfen sowie einem zwölf Kilometer langen Rundweg zum Wandern und Radfahren. Kulturell locken Tagestrips nach Rothenburg ob der Tauber, Nürnberg oder ins spätmittelalterliche Dinkelsbühl, während Golfer gleich drei Plätze in der Umgebung erreichen.

5 GRÜNDE für das BÜCHELBERGEREI Chaletdorf

- Individuell und nachhaltig designte Chalets mit eigener Sauna
- Konzept trägt die Handschrift der Gastgeber, von Design bis Service
- Gemütlicher Dorfcharakter – Ruhige Lage inmitten einer weitläufigen, üppig bewachsenen Wiese
- Frühstück im Chalet, Mittag- und Abendessen auf Wunsch flexibel buchbar
- Beheizter Außenpool und Räume für Spa-Anwendungen im Haupthaus



DIE BÜCHELBERGEREI ZEIGT, DASS SLOW LIVING, DESIGN-ANSPRUCH UND ECHTE GASTFREUNDSCHAFT KEINEN WIDERSPRUCH BILDEN MÜSSEN – SONDERN, WENN SIE MIT HERZBLUT UMGESETZT WERDEN, ZU EINEM ORT WERDEN, AN DEM MAN TATSÄCHLICH ZUR RUHE KOMMT.

WWW.BUECHELBERGEREI.DE



[pma:]

2 | 2026 [partner:]



Zeit, die man sich nimmt

Es gibt einen Moment im Gewölbekeller vom Weingut Wagner im Würzburger Stadtteil Heidingsfeld, in dem man das Gefühl hat, die Zeit selbst würde langsamer. Barriquefässer liegen im gleichmäßigen Halbdunkel, und wer weiß, was darin reift, versteht schnell, dass hier niemand etwas überstürzt. Zwei Jahre im Fass, drei weitere in der Flasche – somit mindestens fünf Jahre, bevor ein einziger Tropfen der Rotwein-Cuvée das Glas erreicht. Der 2018er Jahrgang ist aktuell im Verkauf, und genau in dieser Formulierung liegt schon viel von dem, was den Menschen dahinter ausmacht. Denn Uwe Wagner, gebürtiger Heidingsfelder und Mitglied der Weinbruderschaft, führt zwei Leben nebeneinander, die auf den ersten Blick wenig miteinander zu tun haben.



Manche Geschichten verdienen einen zweiten Blick, nicht weil sie besonders laut sind, sondern weil sie im Kleinen zeigen, was im Großen gilt. Uwe Wagner, Partner unseres Hauses, führt neben der Beratung eine kleine Heckenwirtschaft in Heidingsfeld – und beide Wege folgen, wie sich zeigt, derselben Haltung.



Wagner hat sein Handwerk gelernt: In jungen Jahren Ausbildung zum Winzer im Weingut Bürgerspital in Würzburg, dann Studium an der Bayerischen Landesanstalt für Weinbau und Gartenbau in Veitshöchheim bei Würzburg zum Weinbautechniker und Kellermeister. Wer ihn heute im Gewölbekeller stehen sieht, zwischen Silvaner und Rivaner, könnte meinen, der Wein sei sein Hauptberuf geworden. Das Gegenteil ist der Fall, und genau darin liegt die eigentliche Geschichte. Mitte der neunziger Jahre erkannte Wagner, dass das elterliche Weingut im Nebenerwerb bleiben würde – die Zahlen, der Aufwand, die Realität eines kleinen Familienbetriebs ließen keinen anderen Schluss zu. Anstatt daran festzuhalten, traf er eine klare Entscheidung: er suchte einen neuen Hauptberuf. Er absolvierte eine Ausbildung zum IHK-Fachberater für Finanzdienstleistungen und ist seitdem als selbstständiger Finanz-

und Versicherungsmakler tätig. Inzwischen seit mehr als 25 Jahren, und das erfolgreich, wie er selbst sagt. Zwei Wege, die sich auf den ersten Blick unterschiedlich wirken, beruhen bei genauerem Hinsehen auf demselben Prinzip: Wer weiß, wann etwas Zeit braucht und wann eine Entscheidung keinen Aufschub verträgt, handelt in beiden Bereichen gleich.

Auf 0,4 Hektar, die sich auf den Würzburger Kirchberg und den Eibelstadter Kapellenberg verteilen, entstehen jährlich zwischen 2000 und 3000 Flaschen Wein. Die Lese erfolgt ausschließlich von Hand. Unterstützt wird die Familie dabei von Freunden und Bekannten sowie Helfern im Hintergrund, ohne die der Heckenwirtschaftsbetrieb an den stärksten Tagen kaum zu stemmen wäre. Es ist eine Wirtschaft der kleinen Mengen und der genauen Handgriffe, die nicht auf Tempo oder Volumen setzt. Auch das ist Teil

desselben Musters: **Qualität entsteht dort, wo man sich die Zeit nimmt, die eine Sache braucht, und nicht dort, wo man sie ihr abverlangt.**

Besondere Bedeutung hat für die Familie die Heckenwirtschaft selbst, nach eigener Aussage die letzte und nun einzige in Würzburg, die traditionell ohne Gaststättenlizenz arbeitet. Zweimal im Jahr, nach Fasching und nach der Weinlese im Herbst, wird für jeweils vier Wochen ausgesteckt, mit den traditionellen Bratwürsten und Brotzeiten, die in der Familie schon lange Tradition haben. Das Haus der Großeltern, mit viel Eigenleistung saniert, verbindet inzwischen alt und neu, ohne dass eines das andere verdrängt – auch das ein Bild für einen Betrieb, der wächst, ohne seine Herkunft zu verlieren.

[pma:]

Fazit:

Am Ende bleibt der Kellerraum, in dem alles zusammenläuft: der stille Gewölbebogen, das Fasslager, die Flaschen, die noch warten. Was hier reift, wird nicht schneller, nur weil man es wollte. Und vielleicht ist das die eigentliche Lehre eines Weinguts, das im Nebenerwerb bleibt, während sein Winzer im Hauptberuf berät: Manches braucht seine Zeit, um gut zu werden. Die 2025er Weißweine wie auch der 2018er Rotwein Cuvée sind nun perfekt gereift und im Verkauf. Manche seiner jüngeren Rotweine müssen noch reifen und er wird warten, bis sie soweit sind.



• KALENDER •

VERTRIEBSTAGE

16.09. Rendsburg

22.09. Werder/Potsdam

24.09. Düsseldorf

29.09. Würzburg

01.10. Münster

Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

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



Herausgeber

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

Geschäftsführer

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

Redaktion

Britta Schoke, Katarina Orlovic, Nils Gerrit Kutz,
Malte Diekmann

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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

Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler // Artikel Büchelbergerei: Günter Standl, Axel Böker,

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 2.2026.1T