

Wachstum und Wohlbefinden



Wohlfühlen
durch Vertrauen

Wohlauf
im Winter

Soulfood
der Saison

Willst du mit mir gehen? *Ja, Nein, Vielleicht?*

(Und wenn Sie schon dabei sind:
Erzählen Sie es gern weiter!)



Erinnern Sie sich noch an diese kleinen Briefe aus der Schulzeit? Heute stellen wir Ihnen diese Frage, nur dass es bei uns um eine Partnerschaft der anderen Art geht. Bei uns geht es um gegenseitige Unterstützung: vertriebllich, fachlich, technisch und natürlich persönlich.

Ganz gleich, ob Sie uns gerade erst kennengelernt haben oder schon lange mit uns zusammenarbeiten, wir möchten mit Ihnen weiter wachsen und neue Verbindungen knüpfen.

Besuchen und/oder empfehlen Sie
daher gern www.pma-partner.de



Liebe Leserinnen und Leser,

Wachstum und Wohlbefinden – zwei Worte, die auf den ersten Blick kaum unterschiedlicher klingen könnten, aber dennoch untrennbar miteinander verbunden sind. Denn: Wann fühlen wir uns wirklich wohl? Oft dann, wenn wir das Gefühl haben, dass etwas wächst – sei es unser Geschäft, unsere Fähigkeiten oder einfach unser persönliches Glück.

Das gilt aber nicht nur für den Vertrieb, sondern auch für die Themen, die wir in dieser Ausgabe beleuchten. Vom wirtschaftlichen Wachstum und seiner oft unterschätzten Verbindung zum Wohlstand bis hin zu ganz praktischen Tipps, wie Sie Ihre persönliche oder berufliche Entwicklung fördern können.

Wir möchten Ihnen zeigen, wie vielfältig Wachstum und Wohlbefinden sein können. So etwa beim **Soulfood der Saison**: Unser Beitrag über den Kürbis beweist, dass es nicht nur auf die inneren Werte ankommt – sondern auch darauf, dass wir uns etwas Gutes tun. Oder denken Sie an **langfristiges Investieren**: eine Strategie, die nicht nur finanzielle Stabilität schafft, sondern auch für innere Ruhe sorgt.

Natürlich werfen wir auch einen Blick auf das große Ganze: Ist das **Bruttoinlandsprodukt** noch ein zeitgemäßer Indikator für Wachstum? Und wann wächst die Wirtschaft wirklich? Vielleicht bietet **Konjunktur** mehr Antworten, als uns bewusst ist.

Besonders stolz sind wir jedoch auf unsere eigenen Fortschritte. Unsere **jüngste Geschäftsentwicklung** macht uns glücklich – ein Beweis dafür, dass sich konsequente Arbeit auszahlt. Ganz konkret zeigt sich das auch bei unserem **[pma:] GPT**, der nicht nur mit einem Innovationsaward ausgezeichnet wurde, sondern auch beweist, wie KI zu echter Unterstützung werden kann.

Und weil Wachstum nur mit Austausch gelingt, werfen wir einen Blick zurück auf unsere Veranstaltungen: die **Maklerbetreuertage**, bei denen Kochen und Knigge ganz oben auf der Agenda standen, sowie die **V(i)ertriebstage**, die an vier Standorten – besonders in Berlin – Inspiration und Perspektiven geliefert haben.

Doch nicht alles dreht sich um die Arbeit: **Weihnachten steht vor der Tür** – die Zeit, in der wir entscheiden können, ob wir uns stressen lassen oder in Stimmung kommen. Und auch wenn der Stress zu gewinnen droht, versprechen wir Ihnen, dass Sie bei uns die richtigen Lösungen finden: von der Absicherung für hochwertige Autos über eine überarbeitete **Kundenportal-Experience** bis hin zu mehr **Sichtbarkeit im Netz dank Google My Business**.

„**Wir ernten, was wir säen.**“ Das gilt nicht nur für Sie, sondern auch für uns. In diesem Sinne: Lassen Sie sich von den Beiträgen dieser Ausgabe inspirieren – und säen Sie heute die Ideen, die morgen zu Ihrem Wachstum und Wohlbefinden beitragen.

Und apropos Wohlbefinden: wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben eine entspannte (Vor-) Weihnachtszeit.



Ihr Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Wachstum und Wohlbefinden]

- 12** Zahlen, Daten, Fakten – Wachstum & Wohlbefinden
_[pma:]
- 14** Wohlfühlen durch Vertrauen _[pma:]
- 16** Quantität und Qualität – oder: wann die Wirtschaft
wirklich wächst _[pma:]
- 18** Wohlstand oder Wohlbefinden? _[pma:]
- 20** Wohlauf im Winter _[pma:]
- 24** Wenn Wachstum Wohlbefinden schafft _[pma:]
- 26** Wie Versicherungen das Wohlbefinden der Menschen
steigern _[pma:]

[Sachversicherung]

- 6** Hochwertiger Schutz für hochwertige Fahrzeuge
_[pma:] Team Sach
- 10** Präsent auf allen Märkten: Der Versicherungsschutz
für Marktkaufleute der Dialog _Dialog

[Lebensversicherung]

- 64** Wir ernten, was wir säen _[pma:] Team Gesundheit
und Vorsorge
- 66** VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.: Mit
FONDS MODERN Chancen und Garantien verbinden
_VOLKSWOHL BUND
- 68** NÜRNBERGER: der verlässliche EKS-Partner – nach-
haltig und finanzstark _NÜRNBERGER
- 70** Umdenken bei der BU-Absicherung: Psychische
Vorerkrankungen dürfen kein generelles Ausschluss-
kriterium mehr sein! _Alte Leipziger
- 72** Sparen, wie man will: Der neue Flexible Kapitalplan
von Canada Life _Canada Life

[Kapitalanlagen]

- 28** Warum langfristiges Investieren der Schlüssel zu
finanziellem Wachstum und Wohlbefinden ist
_[pma:] Team Vermögen
- 30** Beratungsauftrag „Vermögensstrukturanalyse“
unterstützt durch DIN 77230 _BPS Fondsvermögens-
verwaltung

[Vertrieb]

- 34** [prima:beraten] wird erwachsen: Das neue Kunden-
portal _[pma:] Vertriebstechnik
- 36** Highlights aus vier Städten – Vertrieb im Fokus –
unsere V(i)ertriebstage _[pma:]
- 38** Mehr Sichtbarkeit im Internet mit einem Google
Unternehmensprofil _[pma:]
- 40** Unsere Mitarbeiter – über uns _[pma:]
- 42** Genuss, Etikette und Gemeinschaft: Unser 19. Tag
der Geschäftsfreunde _[pma:]
- 46** ELVIS.REDesign: Logbuch-Eintrag: Sternzeit 2024.11
_[pma:] Vertriebstechnik
- 48** Preisgekrönt und zukunftsweisend
_[pma:] Vertriebstechnik
- 50** Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne: unser Jahres-
auftakt _[pma:]
- 52** Gut gemeint, schlecht gesendet: Wie E-Mails Karrie-
ren kosten können _[pma:]

[pma:panorama]

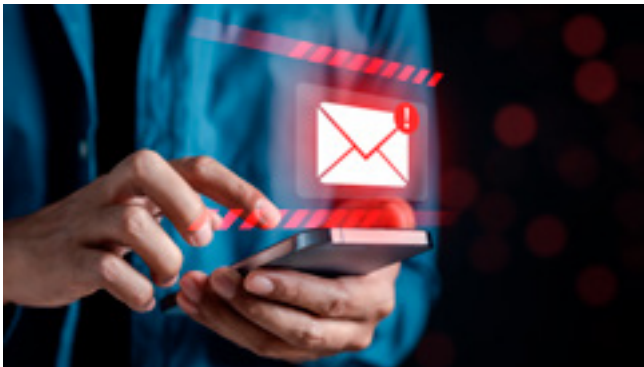
- 54** Weihnachten: In Stimmung kommen – Stress ver-
meiden _[pma:]
- 56** Soulfood der Saison _[pma:]
- 60** Winterglück im Gartenhotel Moser in Südtirol
_www.gartenhotelmoser.com

[Krankenversicherung]

- 74** Wachsende Herausforderungen: Diabetes und Adipositas im Versicherungsfokus _[pma:] Team **Gesundheit** und Vorsorge
- 76** Gut versichert und entspannt in die Zukunft sehen _Barmenia
- 78** Das R+V-Gesundheitskonzept AGIL _R+V
- 79** Privat-Schutz von AXA – Immer auf dem neuesten Stand! _AXA
- 80** Neue PKW der Allianz _Allianz

[Editorial]

- 04** Inhaltsverzeichnis
- 82** Impressum



Außergewöhnliche Fahrzeuge benötigen den richtigen Versicherungsschutz, um den Wert und die Exklusivität zu erhalten. Viele Versicherer lehnen die Versicherung für Sportwagen, Luxuslimousinen und Exoten aber ab, weil sie das Kostenrisiko für den Schadenfall nicht haben wollen. Hochwertige Fahrzeuge unterliegen keiner Annahmepflicht!

HOCHWERTIGER SCHUTZ *für hochwertige Fahrzeuge*

Der Besitz eines Luxusautos, eines Sportwagens oder elektrischen Premi-
ummodells bedeutet mehr als nur Fahrkomfort. Diese Fahrzeuge beeindruck-
en durch außergewöhnliche Leistung, exklusives Design und modernste
Technologie. Doch mit diesen Vorzügen kommt auch die Verantwortung,
sie angemessen abzusichern. Die Versicherung dieser High-End-Fahrzeu-
ge stellt besondere Anforderungen: Spezielle Policen, höhere Kosten und
strenge Annahmebedingungen. Erfahren Sie, worauf es bei der Wahl der
richtigen Versicherung für hochwertige Fahrzeuge wirklich ankommt.

Besitzer von hochwertigen Fahrzeugen – sei es luxuriöse Sportwagen, klassische Sammlerstücke oder hochmoderne Elektrofahrzeuge – stehen vor besonderen Herausforderungen, wenn es um den optimalen Versicherungsschutz geht.

Besonders gilt dies für Sammler und Investoren, für die exklusive Autos oder limitierte Sondermodelle in den letzten Jahren auch als Geldanlage stark an Bedeutung gewonnen haben. Sie schätzen den Wert dieser Fahrzeuge nicht nur aufgrund ihrer Leistung oder Seltenheit, sondern auch als Kapitalanlage mit potenziellem Wertzuwachs.

Der Versicherungsschutz für diese wertvollen Fahrzeuge erfordert also in vielerlei Hinsicht besondere Aufmerksamkeit. Um hier den maximalen Schutz sicherzustellen, spielen neben ganz allgemeinen Aspekten der Autoversicherung (Nutzung des Fahrzeugs, Abstellort, Fahrerkreis) auch ganz spezifische Faktoren eine Rolle. Deshalb erfahren Sie im Folgenden, wie sich die Nutzung, der Abstellplatz, der Fahrzeugwert, der Fahrerkreis sowie spezielle Versicherer, Festbeiträge und die „All Risk“-Deckung auf den Versicherungsschutz auswirken.

1. Nutzung des Fahrzeugs

Die Art und Weise, wie ein hochwertiges Fahrzeug genutzt wird, spielt eine entscheidende Rolle für die Versicherungsprämie. Die Versicherer unterscheiden hier zwischen der alltäglichen Nutzung und gelegentlichen Fahrten, wie sie z.B. bei sehr seltenen Fahrzeugen oder Oldtimern vorkommen. Wird das Fahrzeug hauptsächlich für Wochenendausflüge oder besondere Anlässe verwendet, kann dies zu günstigeren Konditionen führen, da das Schadenrisiko im Alltag geringer ist.

Wer hingegen einen Sportwagen als Alltagsauto nutzt, muss mit höheren Beiträgen rechnen, da die Wahrscheinlichkeit von Unfällen oder Schäden höher ist. Für solche Fahrzeuge lohnt es sich, mit dem Versicherer individuelle Nutzungsregeln festzulegen, um eine passgenaue Versicherungslösung zu finden.



2. Abstellplatz des Fahrzeugs

Der Abstellplatz eines hochwertigen Fahrzeugs hat einen erheblichen Einfluss auf das Risiko und damit auf die Versicherungsprämie. Hochpreisige Fahrzeuge sind ein attraktives Ziel für Diebstahl oder Vandalismus. Ein sicherer und geschützter Abstellplatz – wie etwa eine abgeschlossene Garage oder ein überwachter Stellplatz – kann die Versicherungsbeiträge deutlich reduzieren.

Einige Versicherer verlangen sogar den Nachweis eines gesicherten Abstellplatzes, um eine Police für hochpreisige Fahrzeuge zu akzeptieren. Zusätzlich können weitere Sicherheitsmaßnahmen, wie Alarmanlagen oder GPS-Tracking-Systeme, die Prämien senken.

3. Fahrzeugwert

Der Wert des Fahrzeugs ist natürlich einer der wichtigsten Faktoren bei der Versicherung. Bei hochwertigen Fahrzeugen, die oft sechs- oder siebenstelligen Beträge kosten, ist der Ersatz oder die Reparatur besonders kostspielig. Daher legen viele Versicherer für Fahrzeuge ab einem bestimmten Wert spezialisierte Versicherungsprodukte auf.

Wichtig ist, dass der aktuelle Marktwert des Fahrzeugs im Versicherungsvertrag berücksichtigt wird. Gerade bei seltenen Fahrzeugen, deren Wert sich im Laufe der Zeit ändern kann, empfiehlt sich oft eine so genannte „Gutachtersversicherung“. Eine regelmäßige Begutachtung und Anpassung des Versicherungswertes sind daher sinnvoll, um eine Unterversicherung zu vermeiden.

4. Fahrerkreis

Wer das Fahrzeug fahren darf, hat ebenfalls große Auswirkungen auf den Versicherungsschutz. Viele Versicherer bieten günstigere Konditionen an, wenn der Fahrerkreis z.B. auf den Halter und wenige ausgewählte Personen beschränkt ist. Wenn jedoch mehrere Fahrer das Fahrzeug nutzen, insbesondere solche mit weniger Fahrpraxis oder Fahrer unter 25 Jahren, können die Versicherungsprämien stark ansteigen.

Ein begrenzter Fahrerkreis verringert das Risiko für den Versicherer und wird oft mit niedrigeren Beiträgen belohnt. Bei hochwertigen Fahrzeugen empfiehlt es sich daher, den Fahrerkreis so klein wie möglich zu halten.

5. Spezialversicherer

Nicht alle Versicherer bieten Policen für luxuriöse oder besonders wertvolle Fahrzeuge an. Hier kommen spezialisierte

Versicherer ins Spiel, die sich auf exklusive Fahrzeuge und die besonderen Bedürfnisse ihrer Besitzer konzentrieren. Diese Unternehmen bieten häufig maßgeschneiderte Tarife an, die auf den spezifischen Anforderungen der Fahrzeughalter in diesem Segment basieren.

Spezialversicherer verstehen die besonderen Risiken, die mit dem Besitz hochwertiger Fahrzeuge verbunden sind, besser als herkömmliche Anbieter und können individuellere Lösungen anbieten, so etwa besondere Deckungsarten, flexiblere Bedingungen oder Zugang zu einem Netzwerk spezialisierter Werkstätten.

6. Festbeiträge

Ein weiteres Modell, das sich bei der Versicherung von hochwertigen Fahrzeugen bewährt hat, sind Festbeiträge. Dabei wird die Versicherungsprämie im Voraus festgelegt und bleibt über einen bestimmten Zeitraum konstant, unabhängig von der Wertentwicklung des Fahrzeugs oder anderen Faktoren. Gerade bei teuren Sammlerfahrzeugen oder Oldtimern, deren Wert oft steigt, bietet dieses Modell Sicherheit und Planbarkeit.

Der Vorteil fester Prämien besteht darin, dass Fahrzeugbesitzer nicht jedes Jahr eine neue Prämie aushandeln müssen, wenn der Wert ihres Fahrzeugs steigt. Gerade bei langjährigen Versicherungsverhältnissen kann dies zu einer erheblichen Kostenersparnis führen.

7. All Risk Deckung

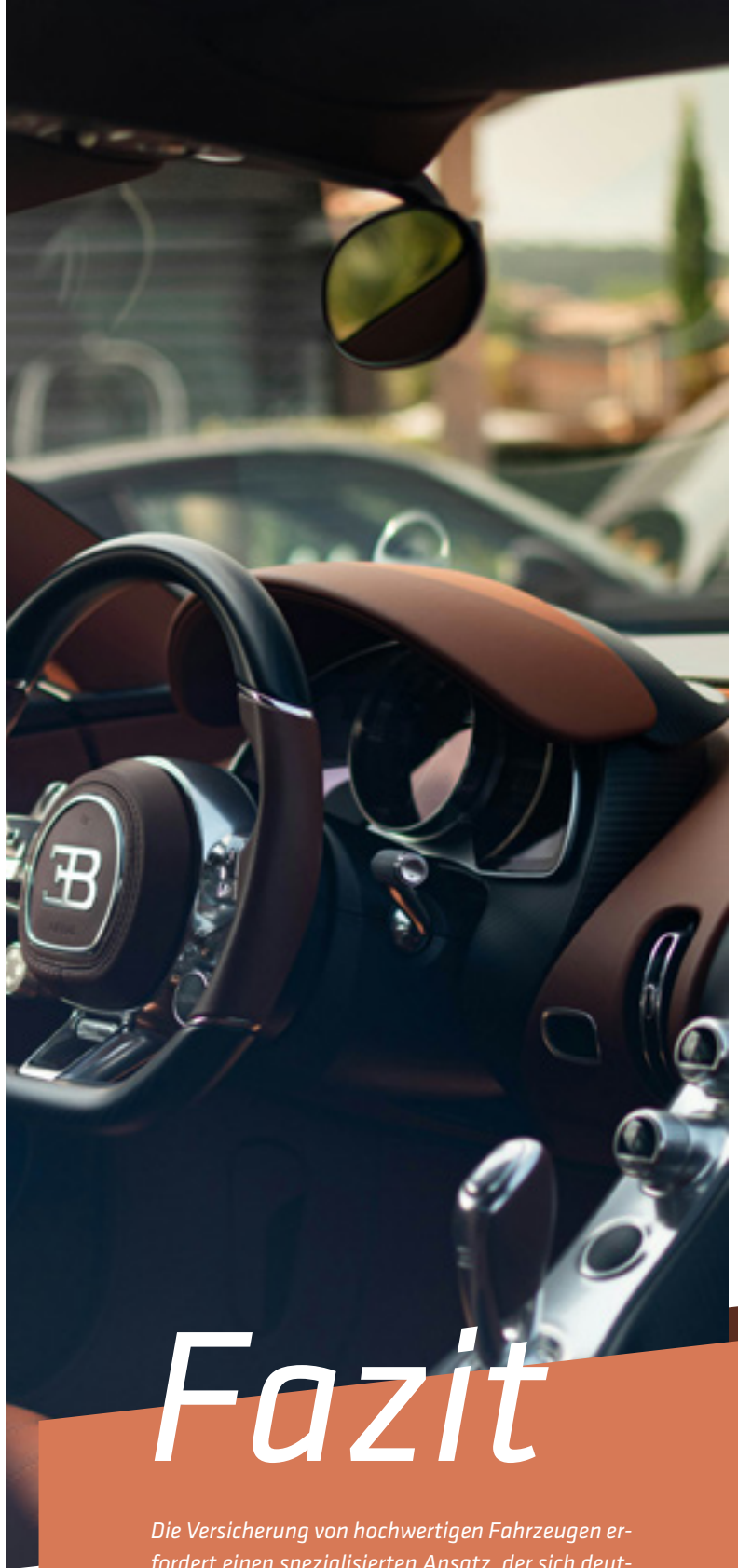
Eine besonders umfassende Versicherungslösung für hochwertige Fahrzeuge stellt die „All Risk“-Deckung dar. Diese Versicherungsart bietet einen Schutz gegen nahezu alle denkbaren Schadensfälle, die bei einem Fahrzeug auftreten können. Dazu gehören neben klassischen Schäden durch Unfälle oder Diebstahl auch seltenere Risiken wie Vandalismus, Naturkatastrophen oder Beschädigungen bei Transporten.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Kaskoversicherungen, die nur bestimmte Risiken abdecken, greift die „All Risk“-Deckung in einer Vielzahl von Situationen und bietet damit maximale Sicherheit für den Fahrzeugbesitzer. Diese Rundum-Absicherung ist vor allem für wertvolle Fahrzeuge sinnvoll, die einem höheren Risiko ausgesetzt oder nur schwer zu reparieren bzw. zu ersetzen sind.

Weitere Informationen finden Sie in unserer Infothek unter dem **PSC Code 9357A**

[pma:] Team Sach

[partner:] 4 | 2024



Fazit

Die Versicherung von hochwertigen Fahrzeugen erfordert einen spezialisierten Ansatz, der sich deutlich von der Versicherung herkömmlicher Autos unterscheidet. Fahrzeughalter sollten sich daher genau informieren und beraten lassen, um eine Versicherung zu finden, die den besonderen Anforderungen ihres wertvollen Fahrzeugs gerecht wird.



Erfolgreiche Sach-/Haftpflichtversicherung von AXA

Privat-Schutz beweist sich am Markt

Das leistungsstarke Sach-/Haftpflichtprodukt Privat-Schutz von AXA ist speziell für die Bedürfnisse im Maklermarkt entwickelt worden. Digitale Prozesse vereinfachen Beratung und Abschluss – klare Tariflinien bieten umfassenden Schutz für Ihre Kund:innen.

Ob für Familien, Berufsanfänger:innen, Vermieter:innen, Beamt:innen oder Mitarbeitende im öffentlichen Dienst: Privat-Schutz bietet leistungsstarke Lösungen für jede Kundengruppe. Der Fokus liegt auf Wohngebäude-, Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung.

Drei Tariflinien – basis, kompakt und komfort – ermöglichen die passende Absicherung für alle Kund:innen. Wichtige Leistungen sind bereits im Grundschutz integriert. Ergänzt werden die drei Produkte durch insgesamt acht Nebensparten – dazu zählen zum Beispiel Internetschutz, die Bauherren- oder die Diensthaftpflicht. Jede Sparte lässt sich einzeln oder im Bündel abschließen. Privat-Schutz bietet eine umfassende Produktpalette rund um die Themen Sach- und Haftpflichtversicherungen mit einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis.

Die Leistungs-Update-Garantie stellt zudem sicher, dass Kund:innen immer optimal abgesichert sind.

Seit der Einführung wird Privat-Schutz konsequent weiterentwickelt

Neben dem Hauptziel, ein Produkt speziell für den Maklermarkt bereit zu stellen, gab es bei der Entwicklung von Privat-Schutz einen weiteren wichtigen Fokus. Durch eine neue technische Basis in der Bestandsverwaltung können die Tarife schnell optimiert werden. So geschehen mit der Ergänzungsdeckung für alle Haupt-Tarife von Privat-Schutz.

Weitere Leistungsverbesserungen in den Sparten Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung werden aktuell ausgerollt.

Außerdem werden ab September 2024 alle Sparten von Privat-Schutz unter der Marke DBV angeboten.

Schnell zu Preis, Angebot und Police

Mit dem innovativen Online-Tarifrechner von AXA werden Beratung und Abschluss deutlich ver-

einfacht. Auf maximale Benutzerfreundlichkeit optimiert, liefert der Rechner schnell den Preis sowie ein vollständiges Angebot, welches direkt online abgeschlossen werden kann.

Und das ohne lange Wartezeit – Police und Vertragsdaten stehen spätestens am nächsten Tag zur Verfügung. Auch die Vertragsverwaltung und Schadenmeldung wird mit Privat-Schutz deutlich effizienter, was mehr Zeit für Kundenberatung und -betreuung ermöglicht. Im Makleralltag heißt das: maximale Nutzerfreundlichkeit und übersichtliche Strukturen für eine schnelle und haftungssichere Beratung.

Weitere Informationen zu Privat-Schutz von AXA finden Sie unter axa-makler.de

AXA Konzern AG
Andreas ZÖLLNER
 Key Account Manager
 Management Komposit
 Andreas.Zoellner@axa.de
 Mobil.: +49 1520 9372729

Präsent auf allen Märkten: Der Versicherungsschutz für Marktkaufleute der Dialog

Standbetreiber sind gerüstet: In Kürze öffnen die Weihnachtsmärkte. Dann gilt es, Verkaufsstände aufzubauen und Waren ansprechend zu präsentieren. Das Weihnachtsgeschäft ist für viele Marktkaufleute das Geschäft des Jahres. Was aber, wenn dem Verkauf buchstäblich einen Strich durch die Rechnung gemacht wird? Für die Standbetreiber stellt sich die Frage: Wie können sie ihre Waren, die sie auf Märkten anbieten, eigentlich versichern?



Mit der Dialog Marktkaufleuteversicherung sind Waren und zum Beispiel auch der Verkaufsstand gut gesichert. Eine Marktkaufleuteversicherung kann als Jahresvertrag oder als kurzfristige Versicherung abgeschlossen werden. Besonders vorteilhaft: Bei Jahresverträgen gilt die Versicherung auch zwischen den einzelnen Veranstaltungen, also während der Aufbewahrung der Waren.

Versicherungsschutz besteht für Verlust, Zerstörung oder Beschädigung, insbesondere durch:



Hier noch zwei Beispiele, was über unsere Marktkaufleuteversicherung abgedeckt ist:

- Sturm: Die Ware wird während einer Veranstaltung durch einen Sturm beschädigt – die Dialog kommt für den Schaden auf.
- Unfall: Bei der Fahrt zu einer Veranstaltung verunfallt das Fahrzeug und die Ware wird beschädigt – die Dialog kommt für den Schaden auf.

Neugierig geworden? Dann erfahren Sie hier [\(**Marktkaufleute \(dialog-versicherung.de\)**\)](https://www.dialog-versicherung.de) mehr.

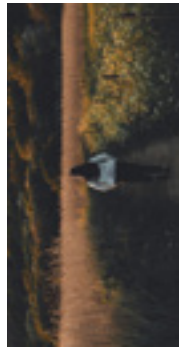
ZAHLEN, DATEN, FAKTEN Wachstum & Wohlbefinden

Wachstum und Wohlbefinden sind zwei Momente, die unser Leben in all seinen Facetten durchdringen. Ob in der Wirtschaft, im Bereich Gesundheit oder im Tierreich – überall begegnen uns spannende Zahlen, die zeigen, wie stark diese beiden Kräfte unsere Welt prägen. Von den Wachstumsmärkten der Zukunft bis hin zu überraschenden Fakten über körperliches und mentales Wohlbefinden haben wir eine bunte Mischung faszinierender Daten für Sie zusammengestellt. Lassen Sie sich wie immer überraschen und lesen Sie gleich weiter.

7,2 Prozent durchschnittliche Rendite erzielten Investoren in den USA unter Berücksichtigung des Zinseszinses* in den in den letzten 100 Jahren an der Börse.

*Spannender Artikel auf Seite 28

45 Prozent
schneller wächst das Vermögen
von Menschen, die automatisierte
Spar- und Investitionspläne nutzen.



21 Minuten
spazieren gehen in der Natur stei-
gern nachweislich das Wohlbefin-
den und senken das Stresslevel.

3,5 MILLIONEN
ist der Durchschnittswert, den
luxuriöse Fahrzeuge heutzutage
durch exklusive Versicherungen
abgedeckt haben müssen.

30 Meter

wäre die gesamte Haarlänge zusammengezählt, die ein Mensch im Laufe seines Lebens verliert und nachwachsen lässt.



Um 10 Jahre ist in den letz-
ten 50 Jahren unsere Al-
terserwartung gestiegen.

85 Prozent

der Deutschen fühlen sich laut einer Umfrage des
GDV finanziell abgesichert, wenn sie über eine Le-
bensversicherung verfügen.

Das **am schnellsten wachsende Land** in den näch-
sten Jahren soll mit 6,5 Prozent Indien sein.

100 Billionen Bakterien
sind verantwortlich für unsere Gesundheit.

2045 könnte das menschliche Gehirn Studien zu Folge mittels technischer Innovationen und KI vollständig auf einen Computer übertragen werden.

Der Markt für künstliche Intelligenz wächst jährlich um 10%.

60.000 MENSCHEN

beschäftigt Google weltweit, um das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens zu fördern.

400 Kalorien

enthält im Durchschnitt eine Portion Kürbissuppe (unser Soulfood für Wohlbefinden, [siehe auch S. XY](#))



8 Stunden

Schlaf pro Nacht gewährleisten optimale kognitive Funktionen und emotionales Wohlbefinden.



3 WOCHEN PRO JAHR

benötigen Menschen, um ihr Wohlbefinden und ihre Produktivität zu steigern.

Die **zufriedensten Deutschen** leben laut ZDF Politikbarometer in Baden-Württemberg und Bayern.

Platz 1 im Worlds Happiest Report gehört 2023 erneut Finnland.



Auf **5,9 Billionen USD** wurde 2023 der Wert des E-Commerce Marktes geschätzt.

2 Nanometer ist der Größe der derzeit kleinsten Mikrochips, die weltweit produziert werden.

1 METER PRO JAHR wächst Bambus und ist damit die am schnellsten wachsende Pflanze der Welt.

[pma:]

Wohlfühlen durch Vertrauen: unsere *Do's and Don'ts* im Umgang mit Kunden



In einem Magazin, in dem sich alles um die Themen Wachstum und Wohlbefinden dreht, darf ein Thema natürlich nicht fehlen: Die Frage, wie man es schafft, dass sich Kunden wohlfühlen. Auch wir als Finanz- und Versicherungsmakler können das Wohlbefinden unserer Kunden auf verschiedenste Art und Weise fördern. Ein entscheidender Faktor hierfür ist eine individuelle Betreuung und das Aufbauen einer transparenten, persönlichen und vertrauensvollen Beziehung. Wie das gelingt und welche Aspekte in dem Zusammenhang ganz hilfreich sind, haben wir versucht in einer kleinen Übersicht zusammenzufassen.

✓ Do's und ✗ Don'ts für das Wohlfühlen unserer Kunden

Do: Erreichbar und zuverlässig sein

- Kundenservice leben: Wir sind jederzeit und gern erreichbar und bieten unseren Kunden verschiedene Touchpoints zur Kommunikation und Information.

Wie steht's hier mit Ihnen? Nutzen Sie eigentlich unser Kundenberatungsportal oder unseren Erreichbarkeitservice? Spannende Infos dazu finden Sie in Ausgabe 68.

- Langfristige Beziehungen pflegen: Wir empfehlen regelmäßig kurze Updates, sei durch eine Bestandsanalyse, eine Nachricht zum Produktbestand oder neue Angebote, die dem Kunden helfen könnten.

Wie Sie wissen, sind wir nicht nur Herausgeber der DIN, sondern empfehlen auch die Beratung danach. In Sachen Empfehlung gibt es aber auch noch unsere KI, die Sie dabei unterstützt neue Bedarfe bei Ihren Kunden zu entdecken.

Don't: Nur einmalige Beratung ohne Nachbetreuung

Kunden benötigen oft langfristige Betreuung, um sich gut aufgehoben zu fühlen. Wir vermeiden es also nur bei Vertragsabschlüssen Kontakt zu halten und betreuen unsere Kunden umfassend und nachhaltig.

Do: Wir nutzen Kundenfeedback

- Feedback als Optimierungschance: Wir holen regelmäßig Feedback ein, um unsere Leistungen zu verbessern und zeigen unseren Kunden, dass uns ihr Wohlbefinden und ihre Meinung wirklich interessieren. Kleine Anpassungen auf Basis von Rückmeldungen schaffen nicht nur Vertrauen und Zufriedenheit, sondern helfen auch bei der Weiterentwicklung.

So z.B. im Rahmen unserer aktuellen Pilotgruppe zum [pma:] GPT. Ausgewählte und interessierte Partner testen hier unsere neueste KI-Anwendung. Sie wollen auch dabei sein? Dann melden Sie sich bei Marc Engel.

Don't: Feedback ignorieren oder überhören

Wir haben immer ein offenes Ohr, auch für unangenehme Dinge. Ein Kunde, der sich übergangen fühlt, fühlt sich weniger wohl und hat weniger Vertrauen.

Do: Sicherheit bieten durch Klarheit und Vertrauen

- Vertrauen aufbauen: Wir schaffen eine transparente, persönliche und vertrauensvolle Beziehung und geben unseren Kunden das Gefühl, dass ihre Ziele und Ängste im Mittelpunkt stehen.
- Offene Kommunikation: Wir sind ehrlich und verständlich in unserer Sprache. Wir stellen sicher, dass sich unsere Kunden ernst genommen fühlen und verstehen, was sie kaufen und warum.
- Integrität zeigen: Wir verkörpern das Gefühl von Sicherheit – ein wichtiger Bestandteil unserer Beratungsqualität.

Don't: Fachsprache ohne Erklärung

Wir vermeiden Fachjargon und komplizierte Erklärungen. Kunden, die sich nicht verstanden fühlen – oder die uns nicht verstehen – verlieren schnell das Vertrauen. Deshalb greifen wir auch gern auf ungewöhnliche oder andersartige Ansätze zurück.

Im Bereich der Kapitalanlage hilft zum Beispiel der spielerische Ansatz des MyFirstMillian Game ein (vermeintlich) komplexes Finanzprodukt zu verstehen. Lesen Sie dazu gern auch unseren Artikel in Ausgabe 66 S. 41-43 oder sprechen Sie uns an, Klaus Ummen freut sich auf Sie.

Do: Bildung als Basis für Vertrauen

- Geduld und Erklärungen: Wir investieren Zeit, um unsere Kunden umfassend zu informieren. Je mehr sie wissen und verstehen, je weniger Ängste haben sie.
- Alternative Vermittlungsmethoden: Wir nutzen nicht nur spielerische Methoden, sondern auch andere visuelle Tools, um Zusammenhänge zu verdeutlichen. So etwa **Erklärvideos (z.B. zum Thema baV)** oder Leitfäden, welche die wichtigsten Informationen anschaulich vermitteln.

PDF zum Download Haftungsfallen

So etwa unsere Haftungsrisiken im Bereich baV. Zur ultimativen Checkliste einfach hier scannen.

Don't: Unnahbare Beratung

Wir vermeiden es schnell und unpersönlich zu agieren, sind geduldig und handeln individuell.

[pma:]

Quantität und Qualität – oder: wann die Wirtschaft wirklich wächst

Wenn es um Wirtschaft und Fortschritt geht, ist Wachstum ein häufig gebrauchtes Wort. Aber was verstehen wir eigentlich darunter? Wachstum wird oft als Zunahme von Zahlen interpretiert, z.B. ein höheres Einkommen, oder eine gestiegene Produktionsmenge. Daneben gibt es aber noch viele andere (makroökonomische) Facetten. Und genau deshalb fragen wir uns im Folgenden, was Wachstum ausmacht, was es von der Konjunktur unterscheidet und welche Rolle neben quantitativen auch qualitative Aspekte spielen.

Der Begriff "Wachstum" kann in einem allgemeinen oder spezifischen wirtschaftlichen Kontext verwendet werden. Im weiteren Sinne bezieht sich Wachstum auf die Zunahme einer wirtschaftlichen Größe im Laufe der Zeit. Dies kann auf verschiedene Bereiche angewendet werden, z.B.:

- Unternehmen: Hier wird das Wachstum anhand von Indikatoren wie Eigenkapital, Wertschöpfung oder Umsatz gemessen.
- Private Haushalte: Das Wachstum kann sich auf das verfügbare Einkommen, die Konsumausgaben oder das Geldvermögen beziehen.

Im engeren Sinn bezieht sich der Wachstumsbegriff auf gesamtwirtschaftliche Größen und beschreibt die langfristige und dauerhafte Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP).

Dabei wird das reale Wachstum ermittelt, indem das Inlandsprodukt zu den Preisen eines Basisjahres gemessen wird.

Dadurch werden Preisniveauperänderungen (Inflation) herausgerechnet.

Lesen Sie dazu unbedingt auch unseren Artikel auf Seite 18.

Das reale Wachstum spiegelt somit die tatsächliche Zunahme der produzierten Güter und Dienstleistungen unabhängig von Preisveränderungen wider.

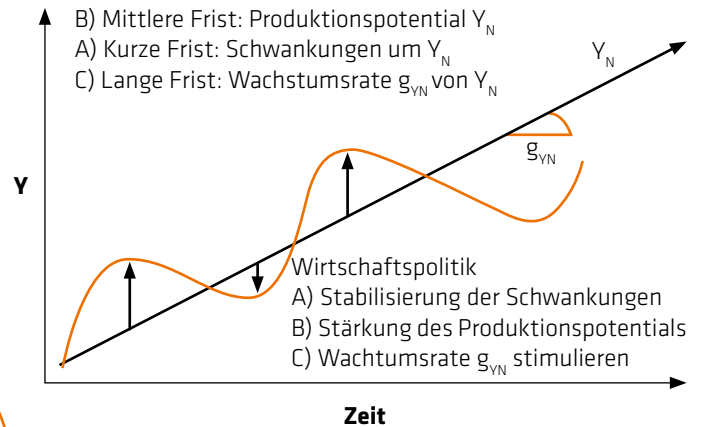
Und was ist nun der Unterschied zwischen Wachstum und Konjunkturschwankungen?

Der Unterschied zwischen Konjunktur und Wachstum liegt in der zeitlichen Komponente. Wirtschaftswachstum ist langfristig und konjunkturelle Schwankungen sind kurzfristig. Um langfristiges Wirtschaftswachstum von kurzfristigen Konjunkturschwankungen abzugrenzen, wird daher oft das Produktionspotential einer Volkswirtschaft betrachtet. Es dient dazu, die wirtschaftliche Leistung unabhängig von temporären konjunkturellen Schwankungen zu bewerten und sich auf die langfristige Trendentwicklung zu konzentrieren.

Das Produktionspotential repräsentiert die gesamtwirtschaftliche Produktion, die bei maximaler (oder nach einem anderen Konzept normaler) Beschäftigung aller volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren hergestellt werden könnte.

Quelle: Produktionspotential • Definition | Gabler Wirtschaftslexikon.

Zum Unterschied zwischen Wachstum und Konjunktur halten wir also folgendes fest:



Konjunktur = kurzfristige zyklische Schwankungen um den langfristigen Wachstumstrend einer Ökonomie (gegeben durch das Wachstum des Produktionspotentials)

Wachstum = langfristiger Anstieg des Produktionspotentials Y_N mit der Wachstumsrate g_{Y_N}

Neben dem bisher angesprochenen quantitativen (mengenmäßigen, materiellen) Wachstum unterscheiden wir aber noch das qualitative Wachstum.

Qualitatives Wachstum beinhaltet neben der reinen Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktionsmenge die Verbesserung der internen Lebensqualität der Menschen, die Schonung der Umwelt oder die gerechte Einkommensverteilung. Die Messung des qualitativen Wachstums und die Steigerung des internen Wohlstands in einer Gesellschaft ist jedoch mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden.

Ob Wachstum also in Zahlen oder in der Lebensqualität der Menschen gemessen wird – am Ende zählt beides. Denn nur, wenn wir sowohl die Quantität als auch die Qualität unseres wirtschaftlichen Fortschritts betrachten, erkennen wir, wann die Wirtschaft wirklich wächst.

[pma:]

WOHLSTAND ODER WOHLBEFINDEN?

Warum das BIP ein veralteter Maßstab ist!

„Das Bruttoinlandsprodukt misst alles, außer dem, was das Leben lebenswert macht.“

(US-amerikanischer Politiker Robert Kennedy)

Wenn über Wohlstand und Wachstum einer Volkswirtschaft gesprochen wird, ist seit Jahrzehnten das Bruttoinlandsprodukt die zentrale Größe. In jüngerer Zeit wird aber das BIP als alleiniger Wohlstandsindikator von immer mehr Experten kritisiert. Es gibt zwar Auskunft über den materiellen Wohlstand einer Volkswirtschaft, vernachlässigt aber wichtige andere (meist immaterielle) Faktoren derselbigen.

Welche Faktoren dies genau sind und welche alternativen Indikatoren diese Faktoren berücksichtigen, soll im folgenden Artikel erläutert werden.

Was ist das BIP?

„Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst die Produktion von Waren und Dienstleistungen im Inland nach Abzug aller Vorleistungen. Es ist in erster Linie ein Produktionsmaß. Das Bruttoinlandsprodukt errechnet sich als Summe der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche zuzüglich des Saldos von Gütersteuern und Gütersubventionen.“

Quelle: Bruttoinlandsprodukt (BIP) • Definition | Gabler Wirtschaftslexikon)



Warum brauchen wir Alternativen zu den traditionellen Indikatoren?

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) als Indikator für Wohlstand und Wachstum stößt zunehmend auf Kritik, da der Fokus auf materiellen Wohlstand oft mit Verlusten in anderen, ebenso wichtigen Bereichen einhergeht. Aspekte wie Klimaschutz, Gesundheit und Bildung – alles entscheidende Faktoren für eine zukunftsorientierte und nachhaltige Politik – werden im BIP nicht ausreichend oder nicht korrekt berücksichtigt. Genau deshalb brauchen wir alternative Indikatoren, die das Wohlergehen und die Lebensqualität der Menschen umfassender erfassen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst u.U. Leistungen positiv, auch wenn sie nicht zum Wohl der Gesellschaft beitragen. Ein Beispiel hierfür sind die Kosten für die Beseitigung von Umweltschäden: Wenn etwa ein Gelände durch einen Ölunfall verseucht wurde und ein Unternehmen zur Reinigung beauftragt wird, geht der Wert

dieser Dienstleistung positiv ins BIP ein. Im Vergleich zum Zustand vor dem Unfall wurde jedoch kein echter Mehrwert geschaffen - der Schaden wurde lediglich beseitigt.

Ein weiteres Problem ist, dass das BIP unseren Verbrauch an natürlichen Ressourcen nicht berücksichtigt. Wenn wir beispielsweise Bodenschätze abbauen, verringern wir unwiederbringlich das Vermögen künftiger Generationen. Diese Ressourcen gehen langfristig verloren, aber das BIP vernachlässigt diesen Aspekt und vermittelt somit ein verzerrtes Bild von Wohlstand und Wachstum.

Hinzu kommt, dass ökologische Probleme wie Klimawandel, Artensterben und Umweltverschmutzung oft mit dem Wirtschaftswachstum zunehmen, aber ebenfalls nicht im BIP abgebildet werden. Auch soziale Entwicklungen wie die in vielen Ländern wachsende Kluft zwischen arm und reich werden im BIP nicht berücksichtigt. Das BIP als alleiniger Indikator vermittelt daher ein unvollständiges und oft verzerrtes Bild von Wohlstand und Fortschritt.



Was sind alternative Wachstums-Indikatoren?

Um Wachstum und Wohlstand detaillierter und realitätsgetreuer beurteilen zu können sind Forscher aus soeben genannten Gründen auf der Suche nach alternativen Wachstums- und Wohlstandsindikatoren. Diese Entwicklungskennzahlen soll(t)en ökologische und soziale Aspekte gleichermaßen beinhalten. Nur so kann ein realistischeres Bild von Fortschritt und Lebensqualität ermittelt werden.

Human Development Index (HDI)

Der Human Development Index ist einer der bekannteren alternativen Indikatoren. Er misst die durchschnittlichen Fortschritte eines Landes in den Bereichen Lebenserwartung, Bildung und Lebensstandard. Er reflektiert nicht nur wirtschaftliches Wachstum, sondern auch das Wohlbefinden der Bevölkerung.

Happy Planet Index (HPI)

Der HPI kombiniert Wohlstand (Lebenszufriedenheit), Lebenserwartung und ökologischen Fußabdruck, um zu bewerten, wie effizient Länder Wohlstand und Zufriedenheit ihrer Bürger aufrechterhalten, ohne die Umwelt übermäßig zu belasten.

Living Planet Index (LPI)

Der LPI misst die biologische Vielfalt auf der Erde, indem er die Populationsgrößen von Tausenden von Arten weltweit überwacht. Er dient als Indikator für die Gesundheit der Ökosysteme, die für das menschliche Wohlbefinden entscheidend sind.

Gross National Happiness (GNH)

Dieser aus Bhutan stammende Indikator misst das Wohlbefinden der Bevölkerung basierend auf mehreren Dimensionen, darunter psychisches Wohlbefinden, Gesundheit, Bildung, gute Regierungsführung, ökologische Vielfalt und Resilienz.



[pma:]



Wohlauf im Winter

Die kalte Jahreszeit bringt nicht nur frostige Temperaturen, sondern oft auch ein Gefühl von Schwere mit sich. Wenn die Tage kürzer und dunkler werden, verändert sich unser biologisches Gleichgewicht und damit auch unsere Stimmung. Nicht selten reden wir dann von Novemberblues, Untersommerung oder gar Winterschlaf. Aber warum ist das so? Was passiert in unserem Körper und wie können unser Wohlbefinden in dieser herausfordernden Zeit steigern? In diesem Artikel werfen wir einen Blick auf die physiologischen und psychologischen Hintergründe und bieten Ihnen praktische Tipps, um gesund, glücklich und motiviert durch Herbst und Winter zu kommen – auch im Büro.

Sonnenlicht ist nicht nur essenziell für Pflanzen, sondern auch für uns Menschen. Es ist der wichtigste äußere Einfluss auf unsere innere Uhr, die von der sogenannten Zirbeldrüse in unserem Gehirn gesteuert wird. Diese winzige, aber hochsensible Drüse reguliert die Ausschüttung von Hormonen, die unseren Schlaf-Wach-Rhythmus, unsere Energie und letztlich unsere Stimmung bestimmen. Im Herbst und Winter, wenn das Tageslicht abnimmt und wir oft die meiste Zeit in geschlossenen Räumen verbringen, gerät diese Regulation aus dem Gleichgewicht. Hinzu kommt, dass unser Körper bei Dunkelheit das Hormon Melatonin produziert. Melatonin aber signalisiert dem Körper, dass es Zeit ist, zur Ruhe zu kommen. Während das im Sommer ein natürlicher Prozess ist, wird im Winter – durch den Lichtmangel – oft zu viel Melatonin ausgeschüttet. Die Folge? Wir fühlen uns müde, schlapp und weniger leistungsfähig. Gleichzeitig sinkt die Konzentration von Serotonin, dem sogenannten „Glückshormon“. Serotonin sorgt normalerweise für gute Laune, Antrieb und emotionale Stabilität. Doch im Winter wird es ver-

stärkt für die Produktion von Melatonin abgebaut, was unsere Stimmung zusätzlich trübt und uns noch müder macht. Will der Körper also Winterschlaf?

Ein Blick in die Geschichte unserer Entwicklung offenbart, dass diese Idee durchaus Sinn macht. Unsere Vorfahren lebten in direkter Abhängigkeit von der Natur. Der Winter bedeutete weniger Nahrung und harsche Bedingungen, die ein Überleben erschwerten. Der Körper reagierte darauf, indem er auf „Sparflamme“ schaltete: weniger Aktivität, mehr Ruhe – ähnlich einem Winterschlaf. Auch wenn wir heute nicht mehr in Höhlen leben, bleibt dieses biologische Erbe in unseren Genen verankert. Für den modernen Menschen, der in einer Welt voller Verpflichtungen und künstlicher Beleuchtung lebt, ist dieser Mechanismus jedoch oft hinderlich. Wir erwarten von uns selbst Höchstleistungen – unabhängig von Jahreszeit und Tageslicht. Das führt dazu, dass viele von uns sich im Winter erschöpft, lustlos und antriebslos fühlen.

Der Lichtmangel im Winter hat aber nicht nur Auswirkungen auf unsere Stimmung, sondern auch auf unsere körperliche Gesundheit. Neben der hormonellen Verschiebung führt die fehlende Sonne nämlich zu einem Vitamin-D-Mangel. Vitamin D, das unter Einfluss von UV-Strahlung in der Haut gebildet wird, ist essenziell für unser Immunsystem, den Knochenstoffwechsel und die Regulation von Neurotransmittern im Gehirn. Ein Mangel kann daher nicht nur Müdigkeit und Konzentrationsprobleme, sondern auch depressive Verstimmungen verstärken.

Gleichzeitig wird die Balance zwischen Aktivität und Ruhe gestört. Ohne die regulierende Kraft des Tageslichts schleicht sich eine Art latente Müdigkeit ein, die zwar die Energie nimmt, aber nicht für echte Erholung sorgt. Dadurch fühlen sich viele Menschen ausgebrannt und überfordert, obwohl sie „nur“ den Winter überstehen wollen.

Auch psychologisch gesehen hat der Winter seine Tücken. Das fehlende Licht und die eingeschränkte Aktivität können soziale Isolation verstärken.

Bis zu 9% der Menschen leiden unter der umgangssprachlichen Winterdepression, oder in abgeschwächter Form unter dem „Winterblues“. Frauen und Menschen im Lebensalter von ca. 30 Jahren sind davon am häufigsten betroffen

Viele Menschen ziehen sich zurück, verbringen weniger Zeit draußen oder mit anderen – ein Teufelskreis, der die Stimmung weiter senken kann. Selbst bei denen, die keine Winterdepression im klinischen Sinne entwickeln, sorgt der sogenannte „Winterblues“ für ein allgemeines Gefühl von Tristesse und Antriebslosigkeit. Besonders gefährdet sind Menschen in nördlichen Breiten, da die Tage dort noch kürzer sind und die Sonneneinstrahlung noch geringer ausfällt.

Kennen Sie das auch?

Dann sollten Sie gleich weiterlesen. Wir haben einige Strategien gegen den Winterblues zusammengestellt



Mehr Wohlbefinden im Winter

1. Licht und Bewegung: Natürliches Stimmungsdoping

- Tageslicht ausnutzen: Ein täglicher Spaziergang, besonders in der Mittagszeit, hilft, den Serotoninspiegel zu steigern. Selbst an trüben Tagen ist das Licht draußen intensiver als in Innenräumen.
- Tageslichtlampen nutzen: Spezielle Lampen mit 10.000 Lux können den Lichtmangel kompensieren und die Melatonin-Produktion hemmen.
- Sport im Freien: Nordic Walking, Joggen oder Radfahren aktivieren die Glückshormone und bringen den Kreislauf in Schwung.

2. Ernährung: Wohlfühlen von innen heraus

- Tryptophanreiche Lebensmittel wie Bananen, Nüsse oder Vollkornprodukte fördern die Serotonin-Produktion.
- Vitamin D ergänzen: In Absprache mit einem Arzt können Nahrungsergänzungsmittel helfen, den Spiegel dieses essenziellen Hormons zu stabilisieren.
- Wärmende Speisen: Suppen, Eintöpfe und Gewürze wie Zimt oder Ingwer steigern das Wohlbefinden.

3. Stressreduktion und Achtsamkeit

- Wohlfühlrituale einführen: Eine Tasse Tee am Abend, ein warmes Bad oder ein gemütlicher Abend mit Kerzenlicht können helfen, den Tag entspannt ausklingen zu lassen.
- Achtsamkeit üben: Sich bewusst Zeit nehmen, die Natur oder kleine Momente zu genießen, ohne sie zu bewerten – etwa die Kälte der Luft auf der Haut oder den Duft von Winterkräutern.
- Soziale Kontakte pflegen: Regelmäßige Treffen mit Freunden oder Kollegen, sei es ein Spaziergang oder ein gemeinsames Abendessen, stärken das soziale Netz und die mentale Gesundheit.

4. Wohlbefinden am Arbeitsplatz fördern

- Arbeitsplatz nahe dem Fenster: Tageslicht verbessert nicht nur die Stimmung, sondern auch die Konzentration.
- Bewegte Pausen einlegen: Statt ständig zu sitzen, öfter mal aufstehen, einen kleinen Spaziergang machen oder Gymnastikübungen am Schreibtisch durchführen.
- Persönliche Gespräche suchen: Statt einer E-Mail lieber den Kollegen aufsuchen – das fördert den sozialen Austausch und reduziert Stress.

Sie sehen also, der Winter muss kein Stimmungskiller sein. Mit den richtigen Strategien – mehr Licht, Bewegung, gesunder Ernährung und bewusster Entspannung – können wir diese Jahreszeit nicht nur überstehen, sondern sogar genießen. Nutzen Sie die Herausforderungen des Winters als Gelegenheit, um bewusster für sich zu sorgen und neue Energie zu tanken. Denn eines ist sicher: Nach dem Winter kommt der Frühling – und mit ihm die Sonne und Leichtigkeit zurück!

[pma:]

Mein Leben.
Besser versichert.

**Unser Jubiläums-
geschenk: 20.000 €
Versicherungsschutz –
kostenfrei!***



**JUBILÄUMS-
GESCHENK**
für ein Jahr*

20.000 €

**Schwere
Krankheiten
Vorsorge**

Aktionszeitraum:
01.07. – 31.12.2024



Zum Jubiläum schenken wir Ihren Kunden bei Abschluss des Tarifs **Premium Grundfähigkeitsschutz** einen kostenfreien Versicherungsschutz für **Schwere Krankheiten** in Höhe von 20.000 € – und das für ein ganzes Jahr!

Dieses Angebot gilt vom **01.07.2024 bis 31.12.2024**.

Mehr Infos erhalten Sie bei Ihren **vertrieblichen Ansprechpartnern** – sie helfen Ihnen gerne weiter!



*Jeder Kunde, der 40 Jahre oder jünger ist und im Zeitraum 01.07.–31.12.2024 einen GENERATION private plus, GENERATION basic plus, Berufsunfähigkeitsschutz oder Premium Grundfähigkeitsschutz abschließt, erhält einen kostenfreien Versicherungsschutz der Schwere Krankheiten Vorsorge (Stand März 2022) mit einer Versicherungssumme in Höhe von 20.000 € für ein Jahr mit einer Todesfallleistung in Höhe von 1.000 € und automatischer Mitversicherung von Kindern i. H. v. maximal 10.000 € für alle mitversicherten Kinder. Pro versicherte Person besteht nur ein einmaliger Versicherungsschutz, auch bei Abschluss mehrerer Verträge. Es gelten die Versicherungsbedingungen für die Schwere Krankheiten Vorsorge, Stand März 2022. Der Versicherungsschutz ist ausgeschlossen für ernstliche Erkrankungen, Erkrankungen die einen Grad der Behinderung, eine Minderung der Erwerbsfähigkeit oder die Anerkennung eines Pflegegrads gemäß SGB XI bewirkt haben und bestehende sowie bekannte Erkrankungen, die einen Leistungsanspruch für eine der gedeckten Krankheiten bewirkt hätten. Bei Eintritt eines Leistungsfalls darf die Canada Life-Versicherung, durch die der kostenlose Versicherungsschutz gewährt wird, nicht beitragsfrei gestellt und alle Beiträge müssen vollständig gezahlt sein.

Wenn Wachstum Wohlbefinden schafft

Es heißt ja, dass Erfolg glücklich macht – und wir bei [pma:] spüren dieses Wohlbefinden momentan nur allzu deutlich. Und genau deswegen, möchten wir dieses Gefühl mit Ihnen teilen. Denn unser Wachstum in den letzten Monaten haben wir nicht zuletzt Ihnen, unseren Partnern und Mitarbeitern zu verdanken. Lassen Sie uns daher einmal schauen, was in den letzten Monaten eigentlich passiert ist und welche Zahlen denn nun wie genau gewachsen sind.

Falls Sie lieber zuhören statt durchlesen, finden Sie die aktuelle Geschäftsentwicklung auch als Thema in unserem aktuellen **Podcast**.

Das aktuelle Geschäftsjahr ist für uns alle ein Meilenstein, denn wir sind über uns hinausgewachsen. Wir haben es sogar geschafft, deutlich über unseren eigenen Erwartungen zu landen:

„Die abgerechnete Courtage ist in diesem Jahr um fast 20 Prozent gestiegen, und das über alle Sparten hinweg.“

Sicher wundert Sie es nicht, wenn wir Ihnen jetzt sagen, dass dieser Erfolg kein Selbstläufer ist. Er ist das Resultat harter Arbeit, kluger Entscheidungen und Ihres großen Engagements.

Strategische Neuausrichtung und Vertriebsserfolge

Ein besonderer Hebel für unser Wachstum war unsere strategische Neuausrichtung. Mit neuen Systemen und Prozessen haben wir nicht nur intern für mehr Effizienz gesorgt, sondern auch extern neue Zielgruppen erschlossen. Hier haben sich vor allem unsere Aktivitäten im Bereich des Heilwesens und die Plattform DenPhaMed als sehr erfolgreich erwiesen. Mit diesem spezialisierten Ansatz konnten wir unser Geschäft insbesondere im Apothekenumfeld weiter ausbauen.

Gewinnbringend – und das im wahrsten Sinne des Wortes – war aber auch das Sachversicherungsgeschäft. Wer hätte gedacht, dass sich diese Sparte einmal als unser größtes Geschäftsfeld erweisen würde? Hier sind wir inzwischen sogar weitgehend unabhängig von Abschlussprovisionen, was uns und Ihnen eine große Sicherheit, Stabilität und damit natürlich einiges an Wohlbefinden beschert.

Wachstum durch Optimierung: Effizienz schafft Freiraum

Wachstum allein macht aber noch nicht glücklich. Ein großer Teil des aktuell spürbaren Erfolgs liegt in optimierten Prozessen, die die tägliche Arbeit erleichtern. Nehmen wir hier z.B. unsere Produkthitliste im Bereich Sach. Sie bietet eine schnelle und zuverlässige Bewertung der besten Sachversicherungen und nimmt unseren Partnern die Last der eigenen Recherche ab.

Doch das ist nur der Anfang. Für die nächsten Monate (und Jahre) haben wir uns nicht nur vorgenommen, noch mehr zu wachsen, sondern auch noch kunden- und beraterfreundlicher zu werden. Unser Bestandsführungssystem ELVIS.one wird daher grundlegend überarbeitet und modernisiert und Prozesse weiter optimiert sowie automatisiert.

In der Summe geht es also nicht nur um die Zahlen auf dem Papier, sondern auch darum, dass sich alle Beteiligten „pudelwohl“ fühlen.

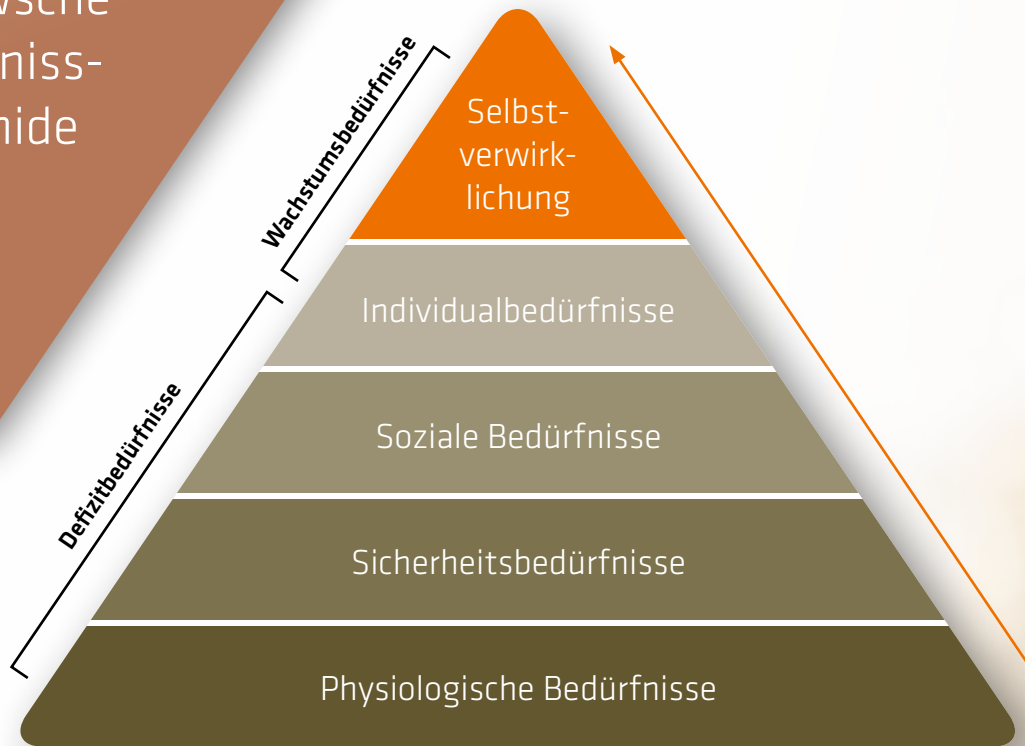
[pma:]

Wie Versicherungen das Wohlbefinden der Menschen steigern

Wohlbefinden ist eng mit dem Gefühl der Sicherheit verknüpft. In einem Umfeld, das Sicherheit und Schutz bietet, können Menschen entspannter und freier leben. Als Finanz- und Versicherungsberater tragen wir mit unserer Beratung und der Vermittlung entsprechender Produkte entscheidend zu diesem Sicherheitsgefühl bei und verbessern damit das allgemeine Wohlbefinden. In diesem Artikel zeigen wir Ihnen anhand des Modells der Bedürfnispyramide nach Maslow, wie wir mit unseren Absicherungs- und Vermögenslösungen das Leben der Menschen erfüllter gestalten können und wie unsere Leistungen einen direkten Einfluss auf das persönliche Wohlfühlen unserer Kunden haben.

Versicherungen bieten weit mehr als finanziellen Schutz vor unvorhergesehenen Risiken wie Krankheit, Unfall oder Naturkatastrophen. Sie tragen auch dazu bei, finanzielle Sorgen zu minimieren, die häufig Stress und Ängste auslösen. Dieses Gefühl der Sicherheit ermöglicht es den Menschen, sich ohne existenzielle Sorgen auf die wichtigen Dinge im Leben zu konzentrieren. Der Zusammenhang, in dem Versicherungen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und letztlich zur Steigerung des Wohlbefindens beitragen, lässt sich prima anhand der bekannten Maslowschen Bedürfnispyramide verdeutlichen.

Maslowsche Bedürfnis- pyramide



Dieses Modell unterteilt die menschlichen Bedürfnisse in fünf aufeinander aufbauende Ebenen und zeigt, wie grundlegende Bedürfnisse die Basis für das persönliche Wohlbefinden bilden. Sicherheit spielt dabei eine zentrale Rolle, insbesondere auf den unteren Ebenen, ohne deren Befriedigung höhere Bedürfnisse kaum erreicht werden können.

Wohlbefinden ist in der Bedürfnispyramide vor allem auf den oberen Ebenen zu finden. Es entwickelt sich, wenn die grundlegenden physiologischen und Sicherheitsbedürfnisse sowie die sozialen Bedürfnisse und das Streben nach Anerkennung befriedigt sind. Auf der höchsten Stufe, der Selbstverwirklichung, kommt das Wohlbefinden voll zum Ausdruck, da Menschen in der Lage sind, ihr volles Potenzial auszuschöpfen und ein erfülltes Leben zu führen.

Um diese aber überhaupt erst zu erreichen, spielen auch Versicherungen eine wichtige Rolle, da sie durch die Befriedigung der Defizitbedürfnisse (untere Stufen der Pyramide) die Grundlage für die Befriedigung der höheren Bedürfnisse schaffen. Die physiologischen Grundbedürfnisse wie Nahrung und Unterkunft bilden die unterste Stufe. Versicherungen unterstützen die Erfüllung dieser Bedürfnisse indirekt. Sie bieten finanzielle Sicherheit, sodass Menschen ihre Grundbedürfnisse ohne zusätzliche Belastungen decken können. Auf der nächsten Stufe stehen Sicherheitsbedürfnisse wie finanzielle Absicherung und Schutz vor Gefahren. Hier sind Versicherungen

besonders relevant, da sie finanzielle Risiken reduzieren und damit ein Gefühl der Sicherheit und des emotionalen Wohlbefindens fördern. Durch das Befriedigen der Sicherheitsbedürfnisse, legen Versicherungen den Grundstein für die nächsten Stufen der Pyramide. Sie ermöglichen es den Menschen, sich auf soziale Bedürfnisse und in weiterer Folge auf individuelle Bedürfnisse wie das Bedürfnis nach Anerkennung und Wertschätzung zu konzentrieren. Die finanzielle Stabilität, die durch Versicherungen gewährleistet wird, hilft den Menschen, selbstbewusst zu handeln und erfolgreich zu sein, was wiederum ihr Selbstwertgefühl stärkt. Auch auf der obersten Ebene der Pyramide, auf der sich das Wohlbefinden eines Menschen hauptsächlich abspielt, haben Versicherungen durch die Vermittlung von Sicherheit und Stabilität einen entscheidenden Einfluss. Sie ermöglicht es den Menschen, sich auf ihre persönlichen Ziele und Träume zu konzentrieren, ohne sich über grundlegende Unsicherheiten Gedanken machen zu müssen. Zusammengefasst können wir also festhalten, dass Versicherungen entscheidend zu unserem Wohlbefinden beitragen, weil sie eine sichere Grundlage bieten, die es uns und unsere Mitmenschen ermöglicht, von grundlegenden Bedürfnissen zu höheren Ebenen wie sozialen Beziehungen, Anerkennung und Selbstverwirklichung vorzudringen.

[pma:]

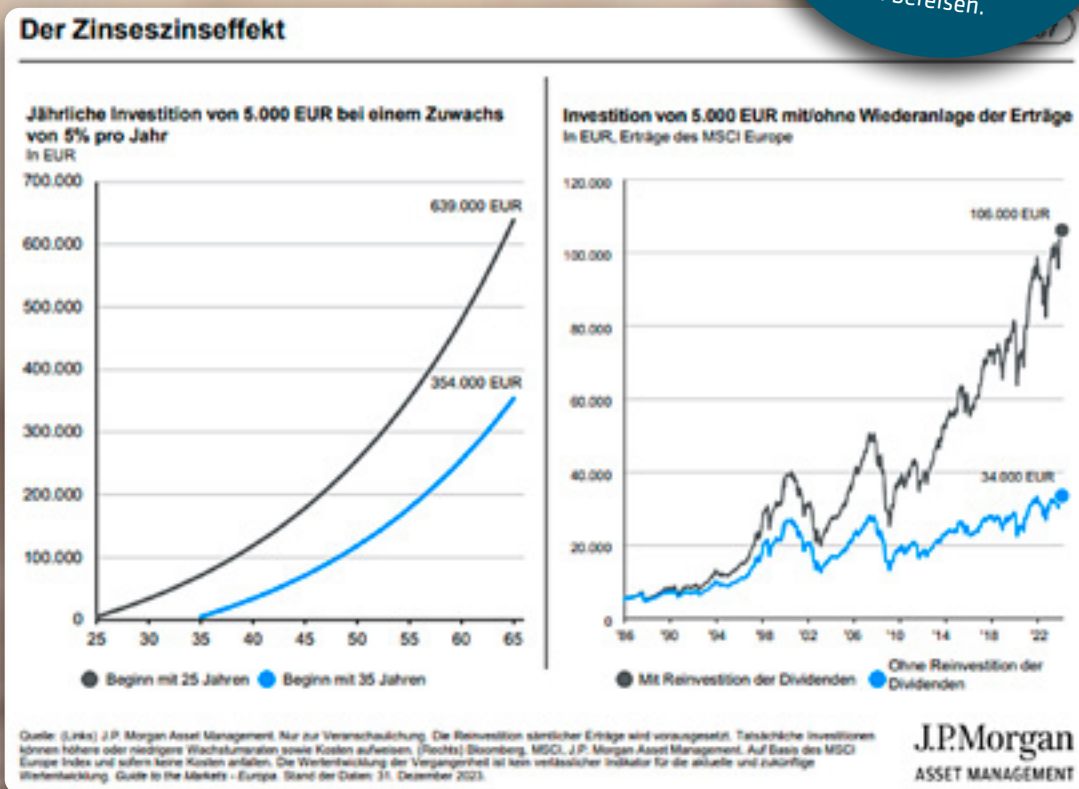
Warum langfristiges Investieren der Schlüssel zu finanziellem Wachstum und Wohlbefinden ist

Immer mehr Menschen dürfen sich auf ein langes Leben freuen – doch nur, wer frühzeitig clever plant, kann diese Zeit auch finanziell unbeschwert genießen. Ist das klassische Sparen dafür aber noch der richtige Weg? Oder braucht es heute eine Strategie, die den Wert des Geldes langfristig sichert und wachsen lässt? Wir verraten es Ihnen!

Dank des medizinischen Fortschritts leben wir immer länger – und damit steigen auch die Ansprüche an die finanzielle Absicherung im Alter. Eine heute 65-jährige Person kann statistisch gesehen bis 80 oder sogar 90 Jahre alt werden. Das bedeutet, dass das Vermögen länger halten muss, als viele heute erwarten. Ist Sparen daher ein Anfang oder eine Alternative? Finanzielles Wohlbefinden im Alter erfordert mehr als das Sparsbuch. Angesichts niedriger Zinsen und steigender Inflation verliert Ersparnis langfristig an Kaufkraft. Um den realen Wert Ihres Geldes zu erhalten, müsste ein Sparzins über der Inflationsrate liegen – was heute kaum der Fall ist. Deshalb ist es entscheidend, zwischen kurzfristigem Sparen und langfristigem Investieren zu unterscheiden.

Die Gewissheit, finanziell abgesichert zu sein, trägt wesentlich zum persönlichen Wohlbefinden bei. Beginnen Sie daher frühzeitig, Ihr Vermögen klug zu investieren und schauen Sie einfach einmal auf folgendes Schaubild. Das beleuchtet den anderen Aspekt unseres Artikels ganz einleuchtend...

UNSER RAT:
Sparen Sie für kurzfristige Wünsche und Notfälle, aber investieren Sie in die Zukunft. So sichern Sie sich ein komfortables Leben im Alter – sei es mit einer Zusatzrente oder der Möglichkeit, die Welt zu bereisen.



Wachstum braucht die richtige Strategie

Sie ahnen sicher, was jetzt kommt: Keine Rendite ohne Risiko. Aber natürlich müssen nicht immer gleich alle Eier in einen Korb. Das Risiko sollte gestreut werden, indem man in verschiedene Anlageklassen investiert. Starten Sie z.B. mit einem Basisinvestment in einem weltweit investierenden Fonds und platzieren Sie zusätzlich - je nach Interesse und Risikobereitschaft - Aktienfonds in Schwellenländer oder in Branchen oder in Anleihen. Diese (kleinere) Anlage - zusätzlich zum Hauptinvestment (größerer Teil) - wird auch als Satelliteninvestment bezeichnet.

*Gelassenheit und Wohlbefinden
auch in stürmischen Zeiten und
wenn die Börsen Wellen schlagen*

Schwankungen sind normal, nicht nur in der See. Doch wer seine Anlagen breit diversifiziert und langfristig plant, kann die Wogen glätten und sich in ruhiges Fahrwasser begeben. Machen Sie nur nicht den Fehler, bei fallenden Kursen aus- und später wieder einzusteigen. Den richtigen Zeitpunkt, auf den Sie warten gibt es nicht.

Die Argumente haben Sie überzeugt und jetzt möchten Sie die Weichen für langfristiges Wachstum und finanzielles Wohlbefinden bei Ihren Kunden stellen? Dann haben wir maßgeschneiderte Lösungen für Sie! Diese können übrigens mit oder ohne Erlaubnis nach § 34f GewO beraten und vermittelt werden. Natürlich können Sie auch unser Tippgebermodell für Einmalanlagen nutzen.

[pma:] Team Vermögen





Beratungsauftrag „Vermögensstrukturanalyse“ unterstützt durch DIN 77230

Ein Beitrag der BPS-Fondsvermögensverwaltung

In der letzten Ausgabe des Partner Magazins hatten wir bereits darüber berichtet, dass ein erfolgreicher Berater im Rahmen einer Kapitalanlageberatung immer mit einer Vermögensstrukturanalyse beginnen sollte. Heute widmen wir uns diesem Thema sehr ausführlich.

Bevor eine Analyse der vorhandenen Vermögenswerte vorgenommen werden kann, muss zum besseren Verständnis für den Investor eine sogenannte Vermögensbilanz erstellt werden. Die Vermögensbilanz ist immer nur eine reine Auflistung. Sie soll für den Anleger und den Berater wichtige Fragen beantworten. Hier beispielhaft eine Fragenauswahl:

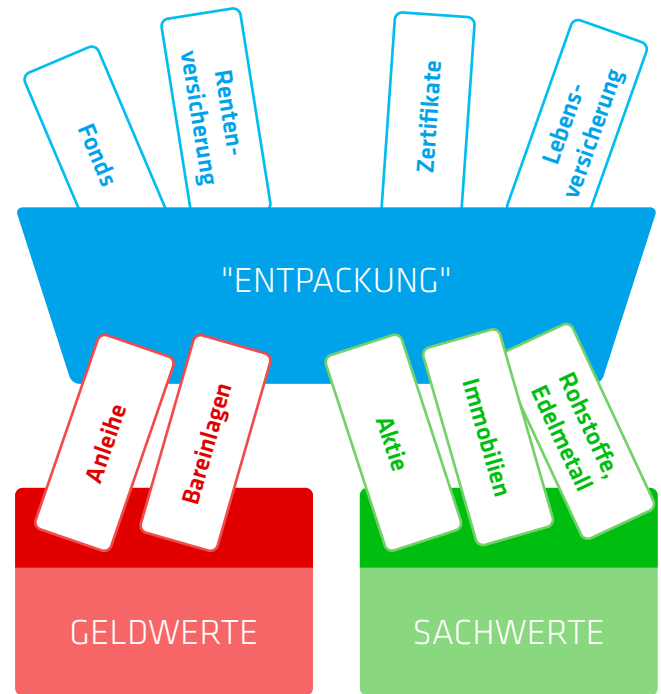
- Wie ist meine Verteilung von Geld- und Sachwerten?
- Wie hoch sind die einzelnen Vermögensklassen gewichtet?
- Welche Renditeerwartung haben meine Anlagen?
- Können meine Anlagen rechnerisch meine gewünschte Zielrendite erreichen?
- Welche Vermögensklasse erbringt welchen Beitrag zur Rendite?
- Sind Liquidität und Verfügbarkeit für mich zu einem angemessenen Preis identisch?

Aufteilung des Vermögens in der Realität

Die Vermögensstruktur zeigt die anteilige bzw. prozentuale Verteilung des gesamten Vermögens auf die wichtigsten Vermögenskategorien. Es wird unterschieden in nominale Geldwerte und reale Sachwerte. Die durchschnittliche Vermögensaufteilung hat in Deutschland typischerweise ein Ungleichgewicht zu Gunsten der inflationsgefährdeten Geldwerte. Mehr als zwei Drittel der Vermögenswerte werden in Deutschland in den Bereich nominaler Zahlungsverprechen investiert. Dabei bleiben die Fakten Inflation und Kursverlustrisiken (bei steigenden Zinsen) unberücksichtigt.

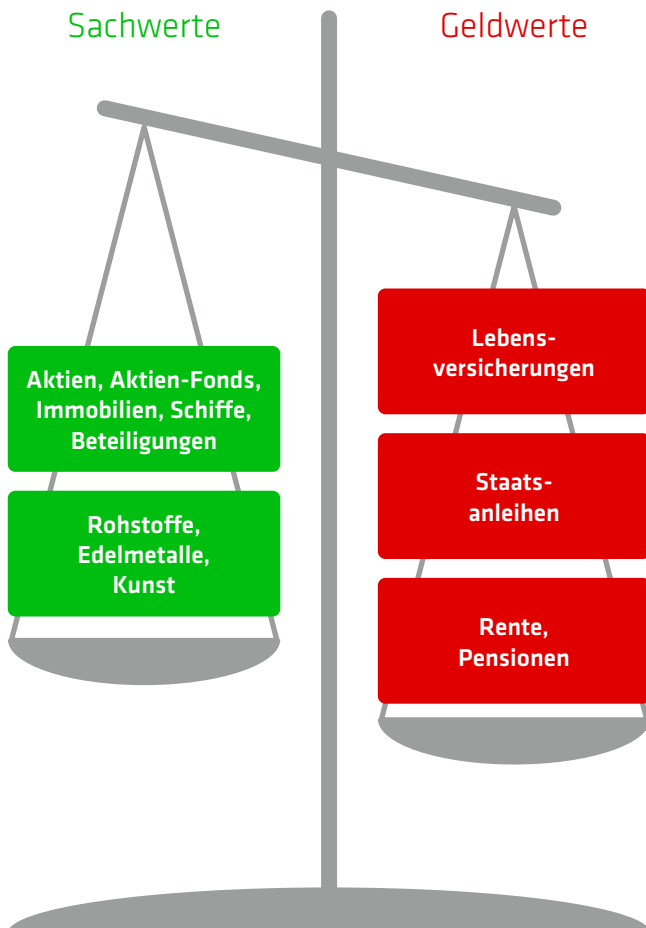
Aufteilung des Vermögens optimiert

Um die vorhandenen Vermögenswerte der jeweiligen Seite (Geldwert vs. Sachwert) zuordnen zu können, zerlegt der Berater jeden Vermögenswert in seine Bestandteile. Fonds, Zertifikate, Beteiligungen und Versicherungen stellen nur rechtliche Verpackungen dar. Bei den Versicherungsprodukten gibt es z.B. erhebliche Unterschiede zwischen traditionellen Policen und Hybrid- oder Fondspolicen sowie britischen Policen. Während im ersten Fall fast ausschließlich geldwerte Anlagen (Anleihen) Inhalt sind, können Fondspolicen nahezu alles enthalten. Überwiegend wird es sich um Aktien handeln. Aktien zählen in der Regel zu den Sachwerten. Für die Zuordnung zur Vermögensklasse spielt es keine Rolle, ob diese direkt über Einzelwerte, über einen passiven Indexfonds oder einen aktiv gemanagten Investmentfonds gehalten werden. Es macht auch keinen Unterschied, ob der Anleger die Aktie in seinem Depot oder in einer fondsgebundenen Versicherung hält. Die Verpackung bestimmt lediglich die Kosten und die steuerliche Handhabung, woraus sich durchaus unterschiedliche Nettoerträgen ergeben. Entpacken Sie also für Ihren Anleger zunächst alle vorhandenen Vermögenswerte.



Sachwerte

Geldwerte



Geldwerte Anlagen

Ein Beispiel für Geldwerte sind die Forderungen gegen unterschiedliche Träger der Altersversorgung (Deutsche Rentenversicherung, Beamtenpensionen, berufsständische Versorgungswerke). Die meisten Menschen führen über das gesamte Berufsleben hinweg Beiträge ab und mit Beginn des Rentenalters steht die Bundesrepublik Deutschland oder ein berufsständisches Versorgungswerk mit der jeweiligen Bonität für ein Zahlungsverprechen ein. Diese Zusage ist nichts anderes als eine Verbindlichkeit und im Fall des Staates quasi eine unverkäufliche Staatsanleihe. Doch wie hoch ist der heutige Wert? Bei der Ermittlung des aktuellen Marktwertes der erworbenen Rentenansprüche hilft die Finanzmathematik. Dieser Vermögenswert ist klar dem Bereich Geldwerte zuzuordnen.

Hier eine Aufzählung klassischer Nominalwerte (Geldwerte):

- Giralgeld
- Tagesgelder
- Festgelder
- Spargbücher (soll es immer noch geben)
- Bausparguthaben
- Staatsanleihen

Es werden fixe oder variable Zinsen und eine garantierte Rückzahlung des eingesetzten Kapitals bei Fälligkeit vereinbart. Alle Anlagen tragen die Risiken Geldwertstabilität (Inflation) und Staatsverschuldung in sich.

Sachwerte Anlagen

Realwerte (Sachwerte) sind im Gegensatz zu den Geldwerten nicht beliebig vermehrbar. Sie partizipieren an wirtschaftlichen Erträgen und profitieren von möglichen Wertsteigerungen. Im Gegenzug bestehen Risiken durch Vermögensschwankungen, und ggf. ist eine kurzfristige Verfügbarkeit eingeschränkt. Reale Werte sollten in drei Kategorien eingeteilt werden. Dies sind Produktivkapital, Rohstoffe und intrinsische Werte. Als Produktivkapital gelten Aktien, Aktienfonds, Gewerbeimmobilien und Beteiligungen. Es werden Investitionen in Güter und Dienstleistungen getätigt, um eine positive Wertschöpfung zu schaffen. Rohstoffe werden noch einmal untergliedert in „soft commodities“ und „hard commodities“. Zu den ersteren zählen alle Rohstoffe, die der grundlegenden Versorgung und Ernährung der Menschen dienen. „Hard commodities“ sind Industriemetalle. Eine klassische Direktinvestition ist meist nicht möglich und nicht sinnvoll. Oftmals muss für diese Anlage ein indirekter Weg über Fonds oder Derivate gewählt werden. Intrinsische Werte stellen einen Wert aus sich heraus dar. Klassische Beispiele hierfür sind Kunstgegenstände und Edelmetalle. Als international anerkannte Wertgröße übernimmt Gold in einem ausgewogenen Anlageportfolio einen Stabilitätspart.



Von der Datenerfassung zur professionellen Analyse

Die Ypos Vermögensmatrix dient als Grundlage für die Erfassung sämtlicher Finanzverträge. Gemeinsam mit dem Softwarehaus Finanzportal24 wurde dieser innovative Ansatz erstmals in Form einer computergestützten Analyse im Netzwerk mit Defino umgesetzt. Das Ergebnis ist die Ermittlung der aktuellen Zusammensetzung des persönlichen Gesamtvermögens und die Feststellung von Abweichungen im Vergleich zu einer ausgewogenen Risikostreuung.

Entsprechend der tatsächlichen Abweichung macht der Berater einen Vorschlag zur Optimierung. Jedem Anleger wird so ermöglicht über seine zukünftige Vermögensstruktur rational zu entscheiden.

Auf Basis der Ypos-Vermögensmatrix und mit einer vorgelagerten Finanzanalyse nach DIN 77230 erstellt der Berater eine computergestützte hochprofessionelle Vermögensstrukturanalyse. Diese Dienstleistung kann unabhängig und frei von Interessenkonflikten angeboten werden. Aus diesem Grund empfehlen wir mit dem Anleger eine Honorarvereinbarung zu treffen. Diese ganzheitliche Finanzanalyse ist der stärkste Hebel für Neugeschäft und dient der Optimierung des Kapitalanlagevolumens jeden Beraters. Das können wir Ihnen persönlich bestätigen.



Ideal für die
betriebliche
Altersversorgung

Die Chancen-Rente

Das Renditepotenzial einer Fondspolice,
abgesichert mit modernen Garantien.



[prima:beraten] wird erwachsen: **DAS NEUE KUNDENPORTAL**

Unsere Vorfreude ist groß. Aber nicht etwa, weil Weihnachten vor der Tür steht. Vielmehr freuen wir uns, dass unser bisheriges Kundenportal [prima:beraten] künftig nicht nur noch mehr Komfort und Vernetzung bietet, sondern auch als App nutzbar sein wird. Noch laufen die letzten Tests und technischen Feinarbeiten, doch schon jetzt dürfen Sie und Ihre Kunden gespannt auf unsere Neuerungen sein. Dank derer wird unser Kundenportal nämlich künftig zu einem digitalen Partner, der alles, was man braucht, auf einen Klick bereithält. Wagen Sie also mit uns einen Blick auf die innovativen Funktionen und Services, die das Kundenportal ab Dezember für Sie bereithalten wird.

In unserer heutigen digitalen Zeit zählt nicht nur, dass man erreichbar ist – sondern auch wann, wie und wo. Mit unserem weiterentwickelten [pma:] Kundenportal bieten wir Endkunden künftig eine intuitive Plattform, die nicht nur alle Informationen, sondern auch Service-Prozesse bündelt. Dabei ist es aber mehr als nur ein Dashboard: es ist die zentrale Anlaufstelle, die Beratung, Service und Transparenz auf eine Weise vereint, die nicht nur den Kunden, sondern auch Sie als Makler in Ihrem Arbeitsalltag unterstützt.

Das bedeutet im Detail...

Ein erweitertes Dashboard

Alle relevanten Informationen auf einen Blick: Verträge, Depotübersicht und Empfehlungen – plus ein einfaches Menü, das die Navigation zur Leichtigkeit macht. Personalisierte Mitteilungen machen das Dashboard für jeden Kunden individuell und bieten Empfehlungen für Altersvorsorge, Pflege, Vermögen und mehr.

Digitale Prozesse für Service-Anliegen

Ob Schadensmeldungen, Umzugsservice oder einfache Datenänderungen – mit nur einem Klick sind die wichtigsten Prozesse digitalisiert. Das bedeutet weniger Papierkram und mehr Transparenz für den Kunden.

Finanzanalyse auf Knopfdruck

Das neue Kundenportal bietet eine detaillierte Finanzanalyse für jeden Haushalt – so können Ihre Kunden jederzeit nachvollziehen, wie ihre Finanzen strukturiert sind und wo Optimierungsbedarf besteht.

Direkte Kommunikation per Chat

Fragen schnell klären und Informationen in Echtzeit austauschen – dank der Chat-Funktion sind Sie und Ihre Kunden jederzeit direkt verbunden.

Das ist aber erst der Anfang...

Unser neues Kundenportal ist Teil einer IT-Roadmap, die den Fokus auf KI-basierte Marketing- und Vertriebsunterstützung legt. Sie und Ihre Kunden dürfen sich daher auf weitere Innovationen freuen, die die Nutzung noch einfacher und die Beratung noch zielgenauer machen.

Jetzt wollen Sie wissen, wann es endlich losgeht? Wir halten Sie auf dem Laufenden! Bis dahin finden Sie erste Eindrücke hier...

[prima:beraten]

Home

- Übersicht
- Verträge
- Stammdokumente

Weiteres

- Finanzanalyse
- Empfehlungen

Meine Daten
Logout

Guten Tag, Herr Maasjost!

Mitteilung

Sie haben eine neue persönliche Empfehlung von Ihrem Vermittler. [Weiter](#)

Haben Sie schon daran gedacht, Ihre Daten zu ergänzen? [Weiter](#)

Erstellen Sie Ihre Vorsorge- und Nachlassdokumente. [Weiter](#)

Sie haben eine neue Nachricht von ihrem Berater [Weiter](#)

Depotstand: 1,5000 Euro

Allianz	40%
BASF	20%
Apple	10%
Tesla	30%

LOGO

Mein Experte

Herr Theo Technik

✉ 00191@arxxon.de

☎ 0251-3845000-100

📞 0171-7143759

🌐 www.pma.de

Chat 1

Impressum Datenschutz

Verträge [Alle Verträge anzeigen](#)

	Lebensversicherung Zurich (Sach) Insurance plc...	70 Euro monatlich
	Tierhalterhaftpflichtver... AXA Versicherung AG	100 Euro jährlich

[prima:beraten]

Home

- Übersicht
- Verträge
- Stammdokumente

Weiteres

- Finanzanalyse
- Empfehlungen

Meine Daten
Logout

Verträge

Alle Vorsorge und Vermögensplanung Sachversicherungen

	Lebensversicherung Zurich (Sach) Insurance plc...	70 Euro monatlich
	Tierhalterhaftpflichtver... AXA Versicherung AG	100 Euro jährlich
	Privathaftpflichtversicher... Allianz Versicherungs-AG	120 Euro monatlich
	Lebensversicherung Zurich (Sach) Insurance plc...	

LOGO

Mein Experte

Herr Theo Technik

✉ 00191@arxxon.de

☎ 0251-3845000-100

[prima:beraten]

Home

- Übersicht
- Verträge
- Stammdokumente

Weiteres

- Finanzanalyse
- Empfehlungen

Meine Daten
Logout

Lebensversicherung Allianz

Basisdaten Services Schäden Dokumente

Gesellschaft	Allianz	Produkttyp	Lebensversicherung
Versicherungsnummer	UNV0301881107	Status	Aktiv
Zahlweise	monatlich	Betrag	50,00 Euro
Beginn	01.01.2024	Ende	01.01.2026

[Zur Betreuung übertragen](#) [Bearbeiten](#)

LOGO

Mein Experte

Herr Theo Technik

✉ 00191@arxxon.de

☎ 0251-3845000-100

📞 0171-7143759

🌐 www.pma.de

Chat

Impressum Datenschutz

HIGHLIGHTS AUS VIER STÄDTEN

Vertrieb im Fouks – unsere V(i)ertriebstage

Vier Städte, vier Highlights: Unsere Vertriebstage haben in Würzburg, Münster, Düsseldorf und Berlin spannende Einblicke, erstklassige Vorträge und wertvolle Netzwerkmöglichkeiten geboten. Jede Veranstaltung hatte ihren eigenen Charakter, doch sie alle vereinte ein Ziel: Den Vertriebs-erfolg unserer Partner voranzutreiben.

Würzburg:

Ein Auftakt voller Inspiration inmitten der historischen Kulisse. Themen wie Rentabilität, Klimawandel und die Angst vor Aktien setzten erste Impulse – das Ganze sogar an anderthalb Tagen.

Düsseldorf:

Hier wurde sich u.a. über nachhaltigen Vertriebs-erfolg und praxisnahe Lösungen ausgetauscht.

Münster:

Tags im Museum wurde nicht der westfälische Frieden, wohl aber das Thema betriebliche Fürsorge diskutiert. Der Mensch stand im Mittelpunkt, ebenso die Digitalisierung im Vertrieb.

Berlin:

Ein Hauptstadt-Event, das den krönenden Abschluss bildete und mit seinem politischen Fokus tiefgehende Einblicke gewährte.

Aber egal, ob Sie mit uns in Würzburg gestartet oder in Berlin angekommen sind: Die V(i)ertriebstage haben wieder einmal gezeigt, dass Vertrieb mehr ist als Zahlen und Produkte. Es geht um Menschen, um Austausch und um die Zukunft. Wir danken allen Teilnehmenden, Referenten und Partnern – und freuen uns schon jetzt auf die nächste Runde!

Hauptstadt-Highlight Berlin – Demokratie unter Druck: Ein Jahr vor der Bundestagswahl

Am 09. Oktober fanden unsere V(i)ertriebstage ihren Höhepunkt in Berlin – mitten im politischen Herzen Deutschlands. In der spektakulären AXICA Eventlocation von Frank O. Gehry drehte sich alles um die großen Fragen unserer Zeit: Wo steht Deutschland und die Demokratie ein Jahr vor der Bundestagswahl und was bedeutet das für die Finanz- und Versicherungsbranche?

Prof. Dr. Frank Decker, Politikwissenschaftler an der Universität Bonn, beeindruckte uns mit seinen präzisen Analysen nachhaltig. Bereits am 08. Oktober wagte er die Prognose, dass Neuwahlen nicht ausgeschlossen sind – und lag damit wohl gar nicht so falsch. Dabei warnte er vor der wachsenden Fragmentierung des Parteienspektrums und betonte die Wichtigkeit einer widerstandsfähigen Demokratie.

Sie waren nicht dabei und hätten gern ein paar Details? Aber gern! Anbei die Schwerpunkte seines Vortrages: Populistische Parteien und Demokratiefeindlichkeit:

Seit
06. November
ist klar: Die
Ampel ist am
Ende.

- Kontinuierlicher Anstieg des Stimmenanteils populistischer Parteien in Europa, jedoch verspäteter Aufstieg in Deutschland.
- Radikalisierung und Fragmentierung auf der Nachfrageseite, verstärkt durch soziale Medien.
- Gefahr von Sperrminoritäten und zunehmendem Einfluss auf zentrale Institutionen (z. B. Richterwahl).
- Gesellschaftliche Trends:
 - Verunsicherung durch Krisen wie die Klimakrise, Terrorismus, Ukraine-Krieg, Migration und wirtschaftliche Ungleichheit.
 - Regionale Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland, u.a. höhere Zustimmung für extreme Parteien im Osten.
 - Spannungen zwischen ökonomischen Verteilungskonflikten und kulturellen Wertekonflikten.
- Strategien zur Stärkung der Demokratie:
 - Prävention: Politische Bildung, Problemlösungen in Bereichen wie Wirtschaft und Infrastruktur, Gegenaufklärung in sozialen Medien.
 - Institutionelle Wappnung: Reformen bei Wahlrecht, Verfassungsgerichten und Parlamentarismus.
 - Repression: Beobachtung extremistischer Organisationen, Vereins- und Parteiverbote, Einschränkungen staatlicher Finanzierung.

- Ausblick auf die Wahl 2025:

- Schwache Wirtschaftsdaten und Regierungskritik könnten populistischen Kräften Rückenwind geben.
- Eine Rückkehr der Großen Koalition oder neue Regierungsbündnisse scheinen wahrscheinlicher als ein Fortbestand der Ampelkoalition

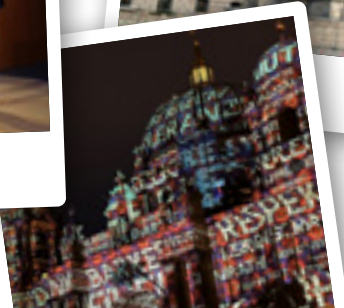
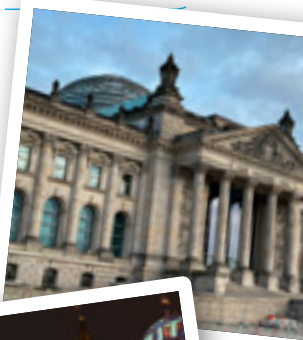
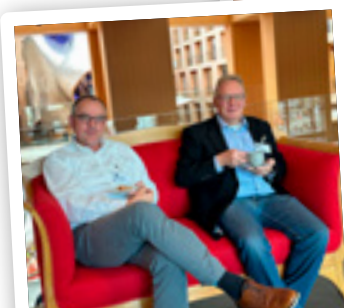
Wie Recht er damit hatte. In Deutschland wird wieder gewählt: 23.02.2025!

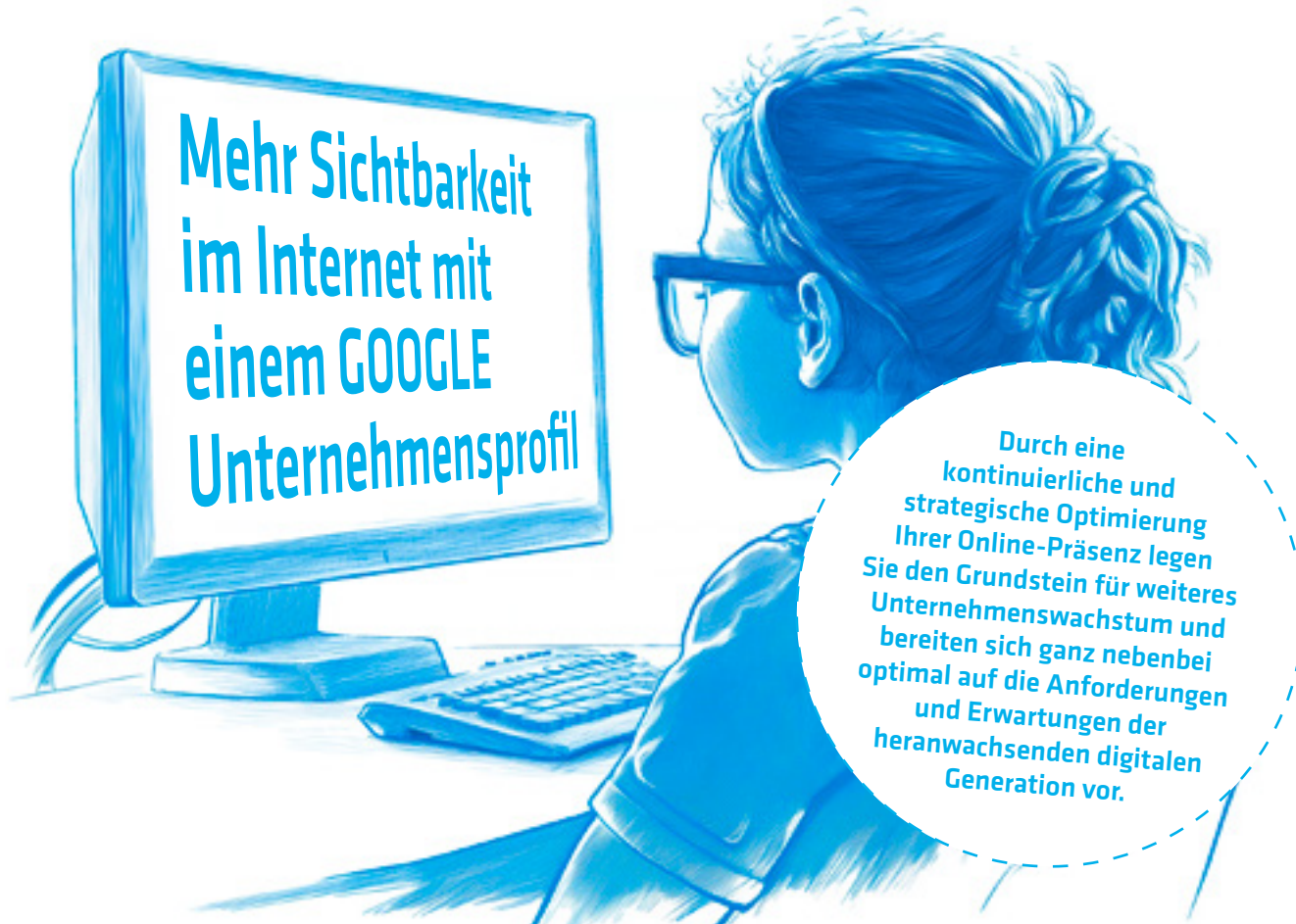
Das Fazit:

Die deutsche Demokratie steht ein Jahr vor der Bundestagswahl vor enormen Herausforderungen. Populismus, wachsende gesellschaftliche Ungleichheit und globalisierte Krisen setzen das politische System unter Druck. Prävention, institutionelle Widerstandsfähigkeit und gezielte Repression gegen demokratiefeindliche Akteure sind essenziell, um die Stabilität der Demokratie zu sichern.

Direkt nach Prof. Dr. Becker betrat übrigens Dr. Carsten Brodesser, Mitglied des Bundestages und des Finanzausschusses die „Arena“ (so haben wir uns im Plenum des AXIXA wortwörtlich gefühlt). Er bestätigte zwar, dass es im Bundestag ein wenig unruhig sei, wollte sich aber noch nicht wirklich in Karten blicken lassen. Dafür brachte eine andere Perspektive in die politische Diskussion ein. Er ist nämlich der Meinung, dass Politik wirklich Spaß machen kann – sofern man zu Kompromissen bereit sei. Also worauf warten Sie, wir hörten in Berlin wird aktuell dringend neues Personal gesucht 😊

[pma:]





In der letzten Ausgabe unseres Partnermagazins haben Sie bereits hilfreiche Tipps und eine Checkliste für die Erstellung (bzw. Überarbeitung und Überprüfung) Ihrer Internet-Homepage erhalten. Da heutzutage aber immer mehr Menschen im Internet recherchieren und sich informieren, wird es immer wichtiger, weitere digitale Marketing-Maßnahmen zu ergreifen. Aus diesem Grund stellen wir Ihnen in diesem Artikel das „Google Unternehmensprofil“ (ehemals Google My Business) vor und geben Ihnen einige Tipps, wie Sie damit Ihre Sichtbarkeit im Netz erhöhen und so für mehr Online-Reichweite und Kundenbindung sorgen können.

Was ist das Google Unternehmensprofil?

Das Google Unternehmensprofil ist ein kostenloses Tool von Google, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre Sichtbarkeit in der Google-Suche und auf Google Maps zu optimieren. Mit dem Google Unternehmensprofil können Sie wesentliche Informationen wie Öffnungszeiten, Standort, angebotene Dienstleistungen und Kundenbewertungen bereitstellen, sodass potenzielle Kunden Sie schnell und einfach finden und mit Ihnen in Kontakt treten können.

Wie kann das Google Unternehmensprofil für Sie als Versicherungsmakler hilfreich sein?

1. Ein vollständiges Google Unternehmensprofil sorgt dafür, dass Sie bei Suchanfragen wie „Versicherungsmakler in [Stadt]“ höher angezeigt werden.
2. Positive Kundenbewertungen und ansprechende Bilder stärken das Vertrauen potenzieller Kunden.
3. Es ermöglicht eine unkomplizierte Kontaktaufnahme über Funktionen wie „Anrufen“ und „Wegbeschreibung“.
4. Es erlaubt Ihnen, aktuelle Angebote und Informationen schnell zu kommunizieren.
5. Die integrierten Statistiken bieten wertvolle Einblicke, um die Online-Strategie gezielt zu optimieren.

1.

ERHÖHTE SICHTBARKEIT IN DER LOKALEN SUCHE

- Vollständiges Profil erstellen: Füllen Sie alle wichtigen Informationen aus (Adresse, Telefonnummer, Website).
- Hauptkategorie und Unterkategorien festlegen: Wählen Sie „Versicherungsmakler“ als Hauptkategorie und fügen Sie relevante Unterkategorien hinzu (z.B. Sparte, Zielgruppe, ...)
- Regelmäßig aktualisieren: Halten Sie Ihr Profil stets aktuell, um in den Suchergebnissen gut sichtbar angezeigt zu werden.

3.

EINFACHE KONTAKT- AUFNAHME FÜR KUNDEN

- Kontaktmöglichkeiten aktivieren: Stellen Sie sicher, dass die Funktionen „Anrufen“ und „Wegbeschreibung“ aktiviert sind.
- Fragen und Antworten (Q&A) nutzen: Beantworten Sie häufig gestellte Fragen direkt im Profil und bieten Sie die Möglichkeit für Kunden, Ihnen Fragen zu stellen.
- Schnelle Reaktionszeiten: Versuchen Sie, auf Anfragen zeitnah zu reagieren, um den Kundenservice zu verbessern.

5.

WERTVOLLE EINBLICKE DURCH STATISTIKEN

- Statistiken regelmäßig überprüfen: Analysieren Sie, wie oft Ihr Profil aufgerufen wurde und welche Aktionen die Kunden durchgeführt haben.
- Suchbegriffe analysieren: Prüfen Sie, über welche Suchbegriffe Kunden auf Ihr Profil gelangt sind und passen Sie Ihre Inhalte entsprechend an.
- Strategie anpassen: Nutzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse, um Ihre Online-Strategie kontinuierlich zu verbessern.

2.

AUFBAU VON VERTRAUEN UND GLAUBWÜRDIGKEIT

- Positive Kundenbewertungen aktiv anfordern: Bitten Sie zufriedene Kunden um Bewertungen auf Ihrem GMB-Profil.
- Auf Bewertungen reagieren: Antworten Sie sowohl auf positive als auch auf negative Bewertungen, um Ihre Kundenorientierung zu zeigen.
- Hochwertige Bilder hochladen: Verwenden Sie professionelle Fotos Ihres Büros, Ihres Teams und von Events, um Vertrauen aufzubauen.

4.

TEILEN VON AKTUELLEN INFORMATIONEN UND ANGEBOTEN

- Regelmäßige Beiträge erstellen: Informieren Sie über neue Angebote, Veranstaltungen oder wichtige Neuigkeiten in Ihrem GMB-Profil.
- Aktuelle Angebote hervorheben: Nutzen Sie GMB-Posts, um spezielle Rabatte oder kostenlose Beratungstermine zu bewerben.
- Kunden ansprechen: Stellen Sie sicher, dass die Informationen ansprechend formuliert sind, um Interesse zu wecken.

Das Google-Unternehmensprofil kann für Sie ein sehr nützliches Instrument für Marketing und Kundenakquise sein. Es hilft Ihnen dabei, die lokale Sichtbarkeit zu erhöhen, das Vertrauen der Kunden zu stärken und die Kontaktaufnahme zu erleichtern. Durch die Nutzung des Google Unternehmensprofils können Sie potenzielle Kunden noch effektiver erreichen und Ihr Unternehmen und Ihre Dienstleistungen nachhaltig sichtbarer machen.

Also, auf Los geht's los!

[pma:]

UNSERE MITARBEITER - ÜBER UNS

Kurzgefragt – Kurzgesagt



Michael

Er ist 58 Jahre jung, Fachreferent für Kfz-Versicherung und seit stolzen 20 Jahren bei der [pma:]. Michael ist verheiratet, trägt Schuhgröße 43 und spielt passioniert Schach – sogar auf Vereinsebene. Wenn er aber nicht am Brett sitzt, geht's zum Wandern oder zum Squash. Seine Lieblingszüge äh (Reise) Ziele? Madeira! Und wer ihn wirklich gut kennt, der weiß bei ihm trifft Strategie auf Genuss – auf und neben dem Spielfeld. Letzteres natürlich am liebsten mit einem trockenen Rotwein aus Italien oder Frankreich;o)

Das machst du bei [pma:] ...

Ich unterstütze die Partner im KFZ-Privat, Sonderrisiken und Flottenbereich, um durch bestehende oder neue Anbindungen und Produkte der Versicherer optimale Lösungen anzubieten.

Was war als Kind Dein Traumberuf?

Pilot später Archäologe.

Was fasziniert dich an deinem Job?

Die abwechslungsreiche Tätigkeit, da aufgrund einer Vielzahl von An- und Nachfragen immer wieder spannende neue Herausforderungen gestellt werden, die sich zum Teil aus neuen gesetzlichen Regelungen ergeben.

Was ist das absurdeste Auto, das du jemals versichert hast?

Ein Oldtimer BMW 507, Baujahr 1951, Marktwert vor 10 Jahren 1.160.000 €, Marktwert aktuell knapp 2,0 Millionen Euro.

Welche Versicherung verschafft dir „Wohlbefinden“? (Auf welche würdest du nie verzichten?)

Privathaftpflicht, Berufsunfähigkeitsversicherung und Krankentagegeld.

Was tust du, um Stress abzubauen?

Schach im Verein und Squash spielen.

Welche drei Dinge würdest du aus dem Feuer retten?

Meine Ehefrau, meinen Kater und meine Armbanduhr (Erbstück meines Vaters).

Was machst du privat am liebsten? Was tust du, um glücklich zu sein?

Möglichst viel Zeit mit meiner Frau zu verbringen (Wandern, kulturelle Veranstaltungen oder Wellnessangebote).

In welchem Fortbewegungsmittel fühlst du dich am wohlsten?

PKW!

Was ist dein Traumauto – und wie hoch wäre die Versicherung dafür?

Mein Traumauto ist ein Aston Martin V8 Vantage Baujahr 2013. Die Versicherung würde bei ca. 2.300 bis 2.500 € jährlich liegen.

Mit welcher berühmten Person würdest du gern mal ein Versicherungsgespräch führen (lebendig oder historisch)?

Mahatma Ghandi. Allerdings nicht über Versicherungen, sondern darüber wie man in sehr schwierigen Situationen eine solche Ausgeglichenheit und Zufriedenheit erreichen kann. Der Lerneffekt ist gerade in unserer heutigen hektischen Zeit sehr wichtig.

Wie wir alle wissen, ist Wachstum kein Zufall! Es ist das Ergebnis harter Arbeit, kluger Entscheidungen und, was den unternehmerischen Erfolg betrifft, Ergebnis eines Teams, das täglich sein Bestes gibt. Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus zwei Bereichen vorstellen, die gerade in den letzten Monaten eine besondere Rolle gespielt haben. Michael Drosche, stellvertretend für das Team Sach, das sich zu einem der stärksten Umsatztreiber entwickelt hat, und Marc Engel für den Bereich IT. Als neuer IT-Vorstand wird er künftig dafür sorgen, dass die IT-Strategie zu 100 Prozent auf die Unternehmensziele ausgerichtet ist. Die IT Roadmap der nächsten Jahre wird das angestrebte Umsatzwachstum sowie Produktivitätssteigerungen durch Digitalisierung unterstützen.



Marc

Mit 58 Jahren und einem Diplom in Mathematik ist er nicht nur fit im Rechnen, sondern auch im Laufen – jeden Kilometer in fünf Minuten um wirklich genau zu sein. Er ist verheiratet, hat drei Kinder und scheint ein echter Naturbursche zu sein. Denn ganz gleich, ob auf dem Rennrad, bei der Jagd oder mit Hund und Pferd unterwegs, er ist am liebsten draußen. Sein Lebensmotto? „In der Ruhe liegt die Kraft.“ Aber aufgepasst: Gibt man ihm Schweizer Schokolade und ein Glas Bordeaux, sind Ruhe und Kraft vielleicht nur noch Nebensache...

Beschreibe deinen Job in einem Satz!

Plane das Unplanbare, manage das Unerwartete.

Was wolltest du mal werden, als du klein warst?

Erfinder – Tolle Dinge auszutüfteln, auf die die Menschheit dringend gewartet hat und damit Geld zu verdienen, dass erschien mir mehr als verlockend.

Versicherungen und Wohlbefinden – wie hängen die für dich zusammen?

Sicherheit gehört zur Basis in der Bedürfnispyramide nach Maslow. Ohne Sicherheit kein Wohlbefinden. Dafür sorgen auch Versicherungen.

Wenn Sie mehr über diesen Zusammenhang erfahren möchten, schauen Sie doch einfach mal auf Seite ...

Auf welche Versicherung würdest du nie verzichten?

Die Jagdhaftpflicht.

Wann fühlst du dich bei deiner Arbeit wohl/am wohlsten?

Was macht dir an deinem Job am meisten Spaß?

Im Team Erfolg zu haben und einen Beitrag dazu leisten zu können.

Welche Charaktereigenschaft macht Menschen in deinem Umfeld (besonders) glücklich?

Verlässlichkeit, Verantwortlichkeit und Spontanität

Was war die bisher größte Herausforderung in deinem Job?

Ein mehrjähriges Projekt zur Einführung eines neuen Zahlungsverkehrsystems inkl. Umstellung auf ISO 20022 Standard für eine systemkritische Bank.

Wenn ich mein Fahrrad an einen Laternenpfahl kette, aber der Laternenpfahl gestohlen wird – wer haftet dann?

Solange nur der Laternenpfahl weg wäre, würde ich auf mein Fahrrad steigen und entspannt „davonradeln“ ...

In welchem Fortbewegungsmittel fühlst du dich am wohlsten?

In meinen Laufschuhen.

Welche Superheldenfähigkeit wäre perfekt für deinen Job?

In die Zukunft zu sehen: Heute bereits die Technologie von morgen zu kennen, um zum richtigen Zeitpunkt „First Mover“ zu sein. So, wie wir es aktuell mit unserem prämierten KI Chatbot [pma:] GPT bereits sind.

Wenn wir einen Film über deinen Job drehen würden, welches Genre hätte er? (Thriller, Comedy oder Drama?)

Die IT beherrscht alle drei Genre perfekt. Wir lieben Comedy, brauchen von Zeit zu Zeit ein bisschen Thriller (das hält uns agil) und verzichten immer öfter auf den dramatischen Teil.

[pma:]

Genuss, Etikette und Gemeinschaft:

Unser 19. Tag der
Geschäftsfreunde

Auch in diesem Jahr haben wir uns bei unserem 19. Tag der Geschäftsfreunde, besser bekannt als Maklerbetreuer-Tag, für ein besonderes Dankeschön entschieden. Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir in die Welt der Tischsitten und Etikette eingetaucht – und das auf kulinarische Weise! Bei einem spannenden Knigge-Kochkurs wurde nicht nur gemeinsam gekocht (drei Gruppen, drei Gerichte), sondern auch fleißig Smalltalk geübt (eine Gruppe, eine zertifizierte Kniggetrainerin), Mythen über Tischmanieren aufgedeckt und eine Menge gelernt. Eine wertvolle Lektion, die wir alle mitgenommen haben: Respekt und Wertschätzung sind eben das beste Rezept für (den) Erfolg – in der Küche und im Geschäftsleben.



Nach einer kurzen Einführung wurden unsere Besucher in vier Gruppen aufgeteilt: drei Gruppen machten sich ans Kochen und bereiteten ein leckeres Drei-Gänge-Menü zu, eine Gruppe beschäftigte sich intensiv mit den Feinheiten der Etikette bei Tisch.

Kochen

Drei Gänge voller Genuss:

Die Küchen-Teams zauberten eine köstliche Vorspeise, Hauptspeise und Nachspeise, die nicht nur den Gaumen erfreuten, sondern auch den Teamgeist stärkten.

- Vorspeise: **Ein aromatisches Tom Kha Pak**, das den Abend genussvoll einläutete.
- Hauptgang: **Zartes Schweinefilet mit Zimtbutter, begleitet von Ofenkürbis und cremigem Risotto.**
- Nachspeise: **Ein süßer Abschluss mit einer Komposition aus Knusper, Creme und Kompott** - eine harmonische Abrundung des Menüs.



KNIGGE

Mehr als Etikette:

Im Knigge-Team drehte sich alles um die Kunst des gepflegten Umgangs und die Do's and Dont's bei Tisch. Dabei ging es aber nicht nur um gute Manieren, die man im Bedarfsfalle nicht einfach an- oder ablegt, sondern auch darum, welche Regeln auch heute noch Souveränität und Sicherheit schenken und welche vielleicht ein wenig aus der Zeit geraten sind. Unsere Highlights einmal sortiert und strukturiert hier für Sie zusammengefasst.

Keine Ausnahme von der Regel, oder doch?

Sitzen am Tisch: Mit Katze auf dem Schoß und Maus im Rücken. Hände liegen nur bis zum Handgelenk auf dem Tisch. Es wird erst getrunken, wenn der Gastgeber dazu aufgefordert hat. Lange gehörte es zum guten Ton, doch „Guten Appetit“ sagen wir nicht mehr – zumindest nicht bei offiziellen Anlässen, Banketten oder auch Geschäftsessen. (Früher war es die Magd, wenn sie den letzten Tellern serviert hat, um zu signalisieren, jetzt kommt nichts mehr.) Wasser darf ich immer trinken (und mir selbst nehmen) auf Bier und Wein muss ich warten. Einmal aufgenommenes Besteck berührt die Tischdecke nicht wieder, bei Pausen parkt es auf dem Teller. Suppe wird nach hinten (also nach oben) gelöffelt und nicht gepustet. Angestoßen wird nur noch bei Jubiläen (oder nicht offiziellem Rahmen) und nicht mit Bier. Salat darf man schneiden, Kartoffeln nicht (zumindest nicht mit dem Messer, man zerteilt sie mit der Gabel).

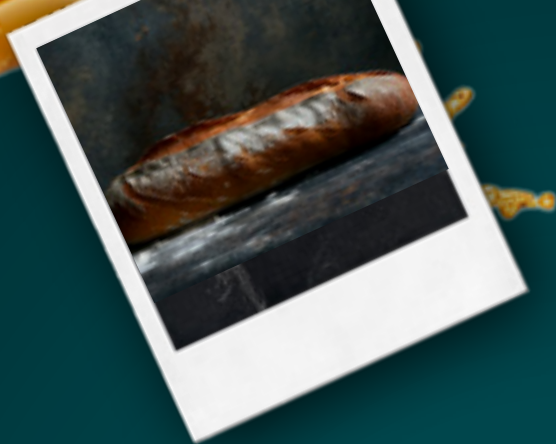
Glasklare Sache!

Gläser werden immer nur am Stiel angefasst. Kein angetrunkenes Glas wird mit an den Tisch genommen. Leere Gläser werden niemals auf ein Tablett / in eine Runde mit vollen Gläsern gestellt. Das Rotweinglas nennt sich Richtglas. (s.u.) Ränder am Glas vermeiden wir dadurch, dass wir uns vor dem Trinken den Mund abputzen.

Tischlein deck' dich!

Plattteller sind nur Deko. Früher waren sie aus Metall oder Silber. Der Plattteller schließt mit der Tischkante ab. Danach wird das Besteck ausgerichtet. Er bleibt bis zum Schluss des Essens auf dem Tisch. Gabeln liegen links der Teller, Messer und Löffel rechts. Die Schneideflächen zeigt immer zum Teller. (Auch die Kuchengabel zeigt nach links.) Auf dem Tisch stehen i.d.R. drei Gläser (Wasser, Weiß- und Rotwein). Biergläser werden nicht gedeckt. Die Gläser werden in einer Linie oder in einem Dreieck aufgestellt. In einem guten Restaurant werden Kuchengabel und Dessertlöffel vom Personal nach unten gezogen.





Unser täglich Brot...

Brot wird immer nur in kleinen Portionen gegessen und bestrichen. Brot wird nicht geschnitten, es wird gebrochen. Butter oder Dips für Brot werden auf dem Vorspeisenteller verteilt. Das abgebrochene Stück Brot wird damit bestrichen. Bevor man sich selbst ein Stück Brot nimmt, fragt man die anderen am Tisch.



Sensible Serviette!

Die Serviette wird gebrochen und zur Hälfte gefaltet. Die offene Seite der gefalteten Serviette zeigt zum Bauch. Der Mund wird nur mit der Innenseite der Serviette abgetupft. Nach der Benutzung wird die Serviette wieder im Schoß gefaltet. Verlassen wir den Tisch wird die Serviette nicht auf den Tisch, sondern auf die Sitzfläche, die Armlehne oder über die Rückenlehne des Stuhles gelegt. Fällt die Serviette auf den Boden, bringt das Personal eine neue. Essensreste werden nicht in die Serviette gespuckt. Sie verlassen den Mund auf dem gleichen Wege, wie sie hineingelangt sind (mit der Gabel) und werden auf dem Teller an den inneren Rand gelegt. Besser wäre jedoch: runterschlucken! Die Serviette – auch nicht die aus Papier – wird niemals auf den Teller, sondern neben den Teller gelegt.

Dank und mit Ihnen ...

Andreas Focke, Alte Leipziger / Andreas Wendeln, Arag / Aylin Demirezen, Hannoversche / Barbara Nägel, Europa / Dirk Fischer, Mediolanum / Dirk Rabeneck, Helvetia / Götz Berges, Hansemerkur / Heiko Aufmhoff, Ergo / Hendrik Flues, Axa / Henry Ernst, Finoso / Marco Schipper, Baloise / Michaela Wegener, Nürnberger / Markus Wulfange, Canada Life / Robert Drews, Dataspark / Rolf Lülff, Alte Leipziger / Rudolf Bleimling, DWS / Sabine Küpper, Mannheimer / Sebastian Kamp, Fondsnet / Thomas Potthoff, Nürnberger / Udo Büttner, Allianz / Wolfgang Seidel (BHW)...

...haben wir nicht nur köstliche Gerichte gezaubert, sondern auch gelernt, wie wichtig die feine Balance aus Genuss, Etikette und respektvollem Miteinander ist. Ihr Einsatz, ihre Begeisterung und der gemeinsame Austausch haben auch diesen 19. Maklerbetreuertag wieder zu einem besonderen gemacht.

Wir freuen uns auf die Folgenden!

[pma:]

4 | 2024 [partner:]

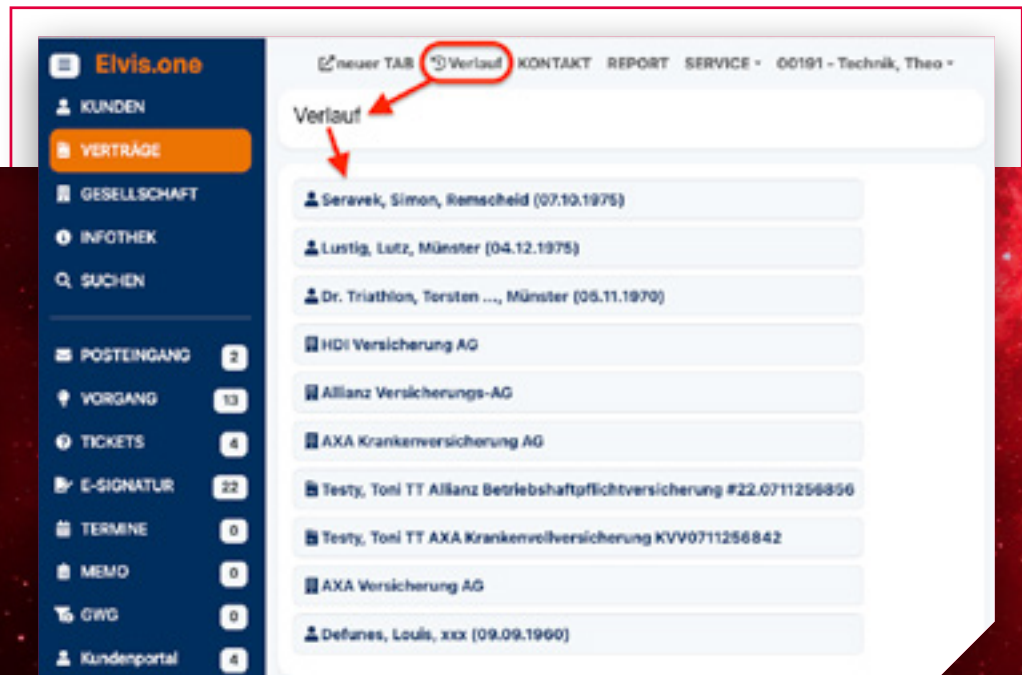
ELVIS.REDesign: Logbuch-Eintrag: Sternzeit 2024.11

Unsere Reise durch die unendlichen Weiten des ELVIS.REDesigns geht weiter – und unsere Crew hat erneut beeindruckende Fortschritte gemacht. Dieses Mal haben wir uns darauf konzentriert, die Navigation und die Art, wie Sie mit ELVIS arbeiten, noch reibungsloser zu gestalten. Denn was ist ein gutes CRM-System ohne eine klare Orientierung und die Flexibilität, in mehreren Dimensionen gleichzeitig zu arbeiten? Richtig: Ein Raumschiff, ohne Steuerung durch die Sternenflotte

und ohne Warp-Antrieb. Und statt mutig dorthin zu gehen, wo noch niemand zuvor gewesen ist, würden wir ziellos durch's Universum treiben. Lassen Sie uns daher also gemeinsam einen Blick ins Logbuch werfen und schauen, was wir Neues von und aus ELVIS zu berichten haben.

Kurskorrekturen für die perfekte Orientierung

Stellen Sie sich vor, Sie verlieren kurz den Überblick – und fragen sich: „Wo war ich nur die letzten Tage?“ Keine Sorge, unser ELVIS.RED hält Sie auf Kurs. Mit der neuen Verlaufsfunktion werden künftig alle besuchten Objekte aufgezeichnet, sodass Sie schnell dorthin zurückkehren können, wo Sie aufgehört haben. Kein lästiges Suchen mehr, kein Umweg, keine verlorene Zeit. Ihr persönlicher Navigator führt Sie mit einem Klick zurück ans Ziel. Effizient, klar und benutzerfreundlich.



Parallele Universen für maximale Flexibilität

Manchmal reicht ein Universum aber einfach nicht aus. Genau deshalb haben wir ELVIS.RED mit einer neuen Funktion ausgestattet: „Neuer Tab“. Damit können Sie ELVIS in parallelen Arbeitsumgebungen starten – ganz so, wie Sie es brauchen. Ob Sie Verträge bearbeiten, Kunden betreuen oder Dokumente organisieren: Demnächst haben Sie alles gleichzeitig im Blick.



Die Crew ist bereit zur Landung

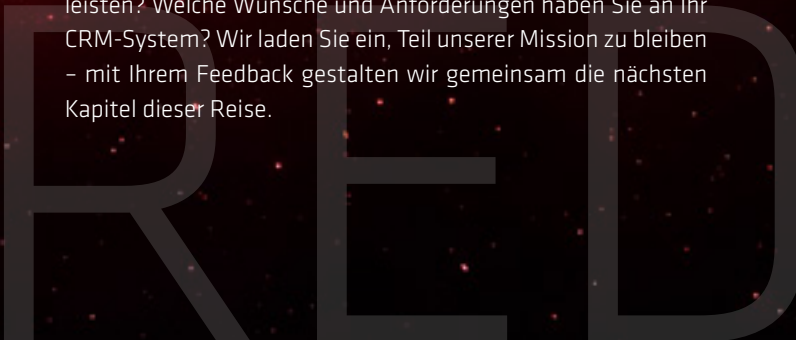
Mit diesen neuen Funktionen haben wir einen weiteren Meilenstein auf unserer Reise erreicht. Die Orientierung ist verbessert, die Flexibilität maximiert – das Ziel ist in Sichtweite. Unsere Crew hat die letzten Systemchecks durchgeführt, und alle Instrumente stehen auf Grün. Die Landung von ELVIS.RED wird vorbereitet, und wir können es kaum erwarten, Sie im nächsten Jahr an Bord zu begrüßen.

Was erwartet uns aber bis dahin?

Während wir die letzten Anpassungen vornehmen, werfen wir auch einen Blick in die Zukunft: Was könnte ELVIS.RED noch leisten? Welche Wünsche und Anforderungen haben Sie an Ihr CRM-System? Wir laden Sie ein, Teil unserer Mission zu bleiben – mit Ihrem Feedback gestalten wir gemeinsam die nächsten Kapitel dieser Reise.

Bis dahin freuen Sie sich jedoch auf weitere spannende Entwicklungen und Logbucheinträge

[pma:] Vertriebstechnik



Cash.
AWARD
INNOVATION
2024/2025

[pma:] GPT

Preisgekrönt und

Unser [pma:] GPT – schon jetzt eine

Ja, das mit der Freude und dem Feiern ist in dieser Ausgabe so eine Sache. Aber weil Glück das Einzige ist, was sich vermehrt, wenn man es teilt, möchten wir auch an dieser Stelle von einem ganz besonderen Moment berichten. Im Rahmen der DKM in Dortmund wurde uns nämlich in diesem Jahr ein Preis verliehen. Dabei handelt es sich um den Cash Innovationsaward in der Kategorie Maklerpools. Ausgezeichnet wurde unser jüngstes KI-Projekt: der [pma:] GPT. Diese innovative Lösung unterstützt unsere Partner und Mitarbeiter direkt am Point of Sale und bringt durch den gezielten Einsatz von künstlicher Intelligenz neue Effizienz und Qualität in die Beratung und den Vertrieb. Dazu gerne mehr...

Horst-Ullrich
Vorstand Vertrieb und
der Domcura AG, über
„KI-Mitarbeiter“
Versicherungsbra
Herausforderunge
Wohngebäude



zukunftsweisend

echte Erfolgsgeschichte

Die DKM 2024 hielt für uns nicht nur ein spannendes Messeprogramm, sondern auch die Ehrung für unseren [pma:] GPT bereit. Damit wurde eine KI-Lösung ausgezeichnet, die sich direkt in unser Maklerverwaltungsprogramm integriert und Maklerinnen und Maklern die tägliche Arbeit erheblich erleichtert. Entwickelt, um das volle Potenzial generativer KI zu nutzen, unterstützt der [pma:] GPT im täglichen Geschäft, bei Beratungsgesprächen und Finanzanalysen sowie bei der schnelleren und gezielteren Bereitstellung von Informationen.

Aber was genau macht den [pma:] GPT so besonders?

Mit unserem [pma:] GPT bieten wir eine Lösung, die Produktivität und Vertriebseffizienz auf ein neues Level hebt, oder anders ausgedrückt:

- **Direkte Unterstützung am Point of Sale:** Ob Beratung oder Verkaufsabschluss – [pma:] GPT sorgt für gezielte und effiziente Gespräche.
- **Versicherungstechnischer Chatbot:** Geschult auf [pma:]spezifische Inhalte, kann die KI bereits viele Fragen rund um Produkte und Tarife beantworten. Die ersten Testnutzer haben den Chatbot bereits im Einsatz und das Feedback ist sehr positiv.
- **Innovative Funktionen:** [pma:] GPT verfügt über Features wie Document Retracing, um Quellen schnell und sicher zu verifizieren. Dies spart wertvolle Zeit und sorgt für Transparenz in der Beratung.
- **24/7 Verfügbarkeit:** Sie haben rund um die Uhr Zugriff auf wertvolle Informationen – benötigen weniger Zeit für Recherche und haben mehr Zeit für Ihre Kunden.

Sie erhalten also eine nie dagewesene Unterstützung, die Ihnen einen echten Wettbewerbsvorteil verschafft. Aber das Beste daran? Sie können schon bald selbst die Funktionalität und die Vorteile des Systems erleben.

Werden Sie Testuser und gestalten Sie die Zukunft mit uns!



Die erste Testphase von [pma:] GPT hat uns bereits wertvolle Einblicke und durchweg positives Feedback geliefert. Jetzt erweitern wir unsere Pilotgruppe und laden Sie ein, als Testuser das volle Potenzial von [pma:] GPT kennenzulernen. Erleben Sie, wie unser System Ihre Arbeit bei der Beratung, im Vertragsmanagement oder bei der schnellen Informationssuche unterstützt - und teilen Sie uns Ihr Feedback mit.

Jetzt wollen Sie wissen, auf was Sie sich einlassen?

Dann schauen Sie sich gern unser Video von der Preisverleihung an. Im Interview berichten Felix Maasjost und Marc Engel über die bisherigen Erfolge und das, was für die Zukunft noch geplant ist.

Hier geht's zum Video!



Wir sind gespannt darauf, was Sie sagen und freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Senden Sie einfach eine E-Mail an mengel@pma.de

[pma:] Team Vertriebstechnik

Jedem **Anfang** wohnt ein Zauber inne: unser Jahres **Auftakt**

Es ist bald wieder soweit: **Am 06. und 07. Februar 2025** laden wir Sie herzlich zu unserer **Jahresauftakttagung** ein! Diese Veranstaltung markiert nicht nur den Start ins neue Jahr, sondern auch eine einzigartige Gelegenheit, Inspiration, Innovation und Netzwerk zu erleben.

Freuen Sie sich auf spannende Ausblicke auf's Programm, eine Übersicht der bisher angemeldeten Aussteller, exklusive Hotelangebote und unsere Veranstaltungs-App, die Ihnen auch im nächsten Jahr alle Informationen und Tools an die Hand gibt, um das Beste aus diesen beiden Tagen herauszuholen.



Angemeldete **Aussteller** (aktuell)

Mehr Messezeit, mehr Austausch, mehr Miteinander: Unser neues Konzept mit zwei "halben" Tagen bietet Ihnen vielfältige Gelegenheiten sich mit unseren Ausstellern und damit Ihren Ansprechpartnern in den Gesellschaften auszutauschen – oder neue kennen zu lernen. Eine erste Übersicht der aktuellen Anmeldungen finden Sie hier!

- Alte Leipziger
- Allianz
- ARAG
- AXA
- BarmeniaGothaer
- Bankzwei Plus
- BGV
- Canada Life
- Condor
- Continentale
- DELA
- DIALOG
- Domcura
- die Bayerische
- EUROPA
- Fondsbörse Deutschland
- Hallesche
- Hanse Merkur
- HDI
- INTER
- Kravag
- Mannheimer
- Mediolanum
- Münchener Verein
- Nürnberger
- Ökorenta
- R+V
- Signal Iduna
- Volkswohl Bund
- WWK



App-gefahren: [pma:] Event App

Diese smarte Anwendung begleitet Sie auch 2025 durch die Jahresauftakttagung. Planen Sie Ihre Teilnahme, vereinbaren Sie Termine, entdecken Sie das Programm und die Ausstellerübersicht – und bleiben Sie dank Push-Benachrichtigungen immer top informiert.



Ausblick Programm

Zwei „halbe“ Tage, die mehr bieten als ein ganzer. Unser Programm verbindet 2025 Messe, Austausch und Weiterbildung auf neuartige Weise:

Tag 1: Messe und Mission – erleben Sie Trends & Traditionen, Geschichten von Zoomern und Boomern und Top-Speaker Paul von Preußen. Den Abend krönen Grill, Gespräche und ein Special Guest!

Tag 2: Kompakt, informativ, effizient – Workshops und Weiterbildungen, die Vertrieb und Vielfalt vereinen.

Angebote Hotel

Wer viel arbeitet und feiert, soll anschließend auch gut schlafen. Deshalb haben wir für Sie spezielle Abrufkontingente in Hotels verhandelt.

Hotel Münster Kongresscenter, Affiliated by Meliá Albersloher Weg 28 48155 Münster

- Einzelzimmer 115,- Euro inkl. Frühstück Doppelzimmer 145,- Euro inkl. Frühstück
- Das Abrufkontingent steht bis zum 31.12.2024 zur Verfügung.
- Die Zimmer können individuell unter dem Stichwort „pma“ telefonisch unter +49 (0) 251 14200 oder online **hier** reserviert werden.



- Die reservierten Zimmer können bis zum 09.01.2025, 15:00 Uhr kostenfrei storniert werden. Im Falle einer nicht fristgerechten Stornierung oder einer Nicht-Anreise werden 90 Prozent der gebuchten Leistung pro Zimmer und Tag berechnet.

ATLANTIC Hotel Münster Engelstraße 39 48143 Münster

- Einzelzimmer 135,- Euro inkl. Frühstück Doppelzimmer 164,- Euro inkl. Frühstück
- Das Abrufkontingent steht bis zum 15.12.2024 zur Verfügung.
- Die Zimmer können individuell unter dem Stichwort „pma“ telefonisch unter +49 (0) 251 20800 555 oder per E-Mail an reservierung.ahm@atlantic-hotels.de abgerufen werden.
- Die reservierten Zimmer sind bis 5 Tage vor Anreise kostenfrei stornierbar.

Anmelden lohnt sich

[pma:]

GUT GEMEINT, SCHLECHT GESENDET: *Wie E-Mails Karrieren kosten können*

In unserer Branche sind E-Mails, sensible Daten und E-Mails, die sensible Daten enthalten keine Seltenheit: sie sind Alltag. Doch unser Alltag ist auch hektisch und in der Hektik passieren Fehler. E-Mails werden unachtsam verschoben, weitergeleitet oder zur weiteren bzw. späteren Bearbeitung ggf. sogar an eine andere, die private E-Mail-Adresse geschickt. Ein kleiner (falscher) Klick kann aber verheerende Folgen haben. Vor diesem Hintergrund zeigen wir Ihnen anhand eines drastischen Beispiels, warum auch gut gemeint, nicht immer gut gemacht ist, und welche Maßnahmen Sie treffen können um sich – und Ihre Kunden – vor rechtlichen und beruflichen Konsequenzen zu bewahren.

Ein Vorstandsmitglied eines IT-Unternehmens fügte beim Versenden von geschäftlichen E-Mails mit sensiblen Informationen wie Provisionszahlungen und Steuerdaten wissentlich seine private E-Mail-Adresse in das CC-Feld ein – mit schwerwiegenden Folgen. Denn das, was vielleicht harmlos erscheint, führte zu seiner fristlosen **Kündigung**, die das Oberlandesgericht München für rechtens erklärte (Az. 7 U 351/23) Denn:

Auch die Weiterleitung an eine private Adresse, selbst wenn sie im CC-Feld sichtbar war, stellt einen schweren Vertrauensbruch dar.

Beispiele wie diese, gibt es viele – leider. Für uns, wie für den IT-Vorstand, ist der Umgang mit sensiblen Daten zwar vertraut und DSGVO sei Dank wir wissen natürlich auch, dass hier im Umgang höchste Sorgfalt geboten ist, aber manchmal passieren einfach Dinge, die nicht passieren dürfen. Merken Sie sich also schon einmal vorab:

Dienstliche E-Mails sollten niemals den dienstlichen Account verlassen.

Des Weiteren zur Erinnerung:

E-Mail-Adressen selbst gelten als personenbezogene Daten und sind nach DSGVO zu schützen. Was bei unbedachten E-Mails an offene Verteiler oder in einem falschen Kontext passiert, ist oft alles andere als lustig. Gehen vertrauliche Informationen nämlich an unbefugte Empfänger, können Bußgelder, Vertragsstreitigkeiten und Ansehensverluste die weniger amüsante Folge sein:

Achten Sie daher besonders auf die Empfängerlisten – ein Fehlversand kann schnell zum Karriererisiko werden.

Verstöße gegen Datenschutz- und Arbeitsrecht können nicht nur hohe Geldstrafen nach sich ziehen, sondern im schlimmsten Fall, wie in diesem, sogar zu einer fristlosen Kündigung führen.

Und nun zur Absicherung:

Um sich vor den finanziellen Folgen solcher Verstöße zu schützen (DSGVO oder Arbeitsrecht), bieten sich gleich mehrere Versicherungen an. So etwa die D&O-Versicherung (Directors and Officers Liability Insurance). Sie schützt Vorstände und Führungskräfte vor Haftungsansprüchen, die aus Pflichtverletzungen resultieren. Im Falle eines Schadens durch unachtsamen E-Mail-Versand könnten hier auch haftungsrechtliche Konsequenzen für das Management entstehen.

Falls durch Datenpannen oder unachtsamen **Umgang** mit Informationen strafrechtliche Ermittlungen ausgelöst werden, kann neben der D&O-Versicherung auch ein Strafrechtsschutz ratsam sein. Im Falle des Beispiels des IT-Unternehmens mit fristloser Kündigung spielt darüber hinaus der Anstellungsvertragsrechtsschutz eine wichtige Rolle, da es bei einer fristlosen Kündigung häufig auch zu Auseinandersetzungen über die rechtlichen Grundlagen des Anstellungsvertrages kommen könnte. Ein Anstellungsvertragsrechtsschutz kann hier entscheidend sein, um die rechtlichen Möglichkeiten und Risiken im Falle eines Kündigungstreits besser einschätzen und gegebenenfalls durchsetzen zu können.

Beispiel: Datenmissbrauch oder unrechtmäßige Weitergabe.

Fazit:

Machen Sie sich jeden Tag auf's neue bewusst, was und an wen Sie etwas versenden und sichern Sie sich und andere für den Ernstfall mit o.g. Versicherungen zeitnah ab.

[pma:]

Weihn

in STIMMUNG kommen

Die Vorweihnachtszeit ist ein Geschenk. Sie lädt uns ein, den Alltag hinter uns zu lassen und die kalten, kurzen Tage mit Wärme, Licht und kleinen Ritualen zu füllen, die Freude machen. Hier sind einige Ideen, wie Sie die besondere Stimmung der Adventszeit für sich entdecken oder wiederbeleben können...

Weihnachtsdeko und Traditionen pflegen

Schmücken Sie Ihr Zuhause festlich – sei es mit einem duftenden Adventskranz, Lichterketten oder selbstgebastelten Dekorationen. Traditionen wie Plätzchenbacken oder Weihnachtsfilme steigern die Vorfreude und verleihen der Adventszeit eine besondere Atmosphäre.

Mit Musik und Düften arbeiten

Weihnachtsmusik und Düfte wie Zimt, Vanille oder Tannendeln wirken stimmungsvoll und können Erinnerungen wecken. Lassen Sie sich von Ihrer Weihnachtsplaylist durch die Adventszeit begleiten – gerne auch ohne „Last Christmas“, wenn es zu oft lief.

Den Winter kulinarisch genießen

Lassen Sie die Weihnachtsbäckerei wieder aufleben! Der Duft von frischem Gebäck hebt die Laune, und wer keine Lust auf Süßes hat, kann gesunde Wintergerichte ausprobieren – von Ofengemüse bis Kürbissuppe. Gönnen Sie sich eine Mischung aus Genuss und bewusster Ernährung.

Zeit für Gemütlichkeit und Lesestunden

Nutzen Sie die langen Winterabende, um sich mit einem guten Buch oder einem Weihnachtsmärchen zurückzuziehen. Eine warme Decke, eine Tasse Tee oder Kakao – solche Momente helfen dabei, im hektischen Alltag zur Ruhe zu kommen.

Grundlage für die im Folgenden dargestellten Aspekte ist, dass Sie sich allgemein wohl fühlen. Tipps für Ihr Wohlbefinden und zur Stressreduktion in der kalten Jahreszeit finden Sie im Artikel auf Seite 20

Winterliche Spaziergänge und Achtsamkeit

Frische Luft tut gut! Ein Spaziergang durch die Natur oder einfach achtsames Beobachten des winterlichen Himmels können entspannen und Stress abbauen. Wenn es schneit, genießen Sie die Stille, die nur der Winter bringen kann.



achten

STRESS vermeiden

Wenn im Radio „Last Christmas“ erklingt, spalten sich jedes Jahr auf's Neue die Gemüter: Während die einen in festlicher Vorfreude mitschwingen, würden andere am liebsten den Lautstärkeregler drehen – natürlich nach links. Weihnachten hat diesen Effekt! Für manche ist es die schönste Zeit des Jahres, für andere die stressigste. Zwischen Lichterglanz und To-do-Listen wird der Advent nämlich schnell zum Balanceakt zwischen Wohlfühl und Überforderung. Erfahren Sie daher in diesem Beitrag, wie Sie eine positive Weihnachtsstimmung fördern und den Vorweihnachtsstress vermeiden können.



Zwischen „in Stimmung kommen“ und „Stress vermeiden“ liegt oft nur eine bewusste Entscheidung. Finden Sie für sich die richtige Balance und erleben Sie Weihnachten als das, was es sein kann: eine Gelegenheit, zur Ruhe zu kommen und die Zeit mit Familie und Freunden zu genießen.

Weihnachten sollte eine Zeit der Ruhe und Freude sein – und nicht des Hustles und der Perfektion. Oft sind es die kleinen Veränderungen und das Loslassen von Erwartungen, die die Feiertage wirklich entspannt machen. Anbei daher einige Tipps, wie Sie Stress vermeiden und den Advent zu einer wohligen Zeit machen.

Perfektionismus loslassen

Die Vorstellung vom „perfekten“ Weihnachten führt oft zu unnötigem Druck. Es ist okay, wenn nicht alles wie im Bilderbuch aussieht. Setzen Sie sich realistische Erwartungen und lassen Sie sich auch mal fünf gerade sein.

Aufgaben verteilen

Nicht alles allein machen! Ob Weihnachtsessen, Geschenke oder Dekoration – Aufgaben lassen sich oft gemeinsam erledigen. Bitten Sie Ihre Familie um Unterstützung und vermeiden Sie so die Last auf Ihren Schultern.

Geschenkestress reduzieren

Setzen Sie ein realistisches Budget und überlegen Sie, wem Sie wirklich etwas schenken möchten. Manchmal sind persönliche, selbstgemachte Geschenke mehr wert als teure Präsente.

Pausen einplanen und „Me-Time“ nehmen

Planen Sie bewusst Zeit nur für sich ein. Das kann ein Bad, eine Tasse Tee in Ruhe oder ein Spaziergang sein. Diese kleinen Pausen helfen, die Hektik zu unterbrechen und Kraft zu tanken.

Sich von Konsumdruck lösen

Werbung und Social Media vermitteln oft den Eindruck, dass ein großes Fest mit vielen Geschenken das Ideal ist. Konzentrieren Sie sich auf das, was Ihnen wirklich Freude macht, statt sich vom Konsumdruck beeinflussen zu lassen.

[pma:]

Soulfood der Saison

Am 22.09.2024 um 14.43 Uhr war es auch in diesem Jahr wieder so weit: die Sonne stand am Erdäquator bereits zur Mittagszeit im Zenit. Das bedeutet, dass Tag und Nacht gleich lang sind – oder einfacher ausgedrückt – kalendarisch der Herbst angefangen hat und damit die Zeit, in der es nicht nur draußen, sondern auch auf den Tellern „bunt“ wird. Da wir aber aus bekannten Gründen eine Vorliebe für Orange haben, widmen wir uns im Folgenden einem echten Klassiker, der unserer Meinung nach eigentlich das ganze Jahr über Saison haben könnte, dem Kürbis.

Kürbis- gnocchi mit Radicchio

Herbstbunt! Und einfach in der Zubereitung. Unsere Kürbisgnocchi bringen Farbe auf den Teller, und die leicht bittere Note des Radicchio harmoniert perfekt mit der milden Süße des Hokkaido-Kürbisses. Sollten Sie sich aber bisher noch nicht an die Zubereitung der italienischen Teigklößchen gewagt haben, ist jetzt die Gelegenheit. Wie immer sind die Zutaten dabei am wichtigsten. Vor allem die Qualität der Kartoffeln spielen bei Gnocchi eine besondere Rolle. Diese sollten hierfür mehligkochend sein. Und wenn ein paar Gnocchi übrigbleiben (wovon wir nicht ausgehen), schmecken sie auch einfach nur mit zerlassener Butter, Pfeffer aus der Mühle und frisch geriebenem Parmesan.

Zutaten für die Gnocchi:

- 400 g Kürbispüree aus Ofen-Hokkaido
- 300 g Kartoffeln, gepresst aus mehligkochenden Pellkartoffeln
- 1 Prise Muskatnuss
- ½ TL Zitronenabrieb
- 60 g Kartoffelmehl
- 150 g Weizendunst (oder 140 g glutenfreies Mehl)
- Salz
- Mehl zum Formen

Zutaten für 2 Portionen:

- Kürbisgnocchi (heiß, pro Portion etwa 300 g)
- 2 EL Olivenöl
- ½ Zehe feingewürfelter Knoblauch
- ½ Peperoncino
- ½ TL Oregano
- 4-5 Blätter Basilikum
- 200 ml (oder mehr) Kochwasser aus der Gnocchi-Herstellung
- 4 EL Frühlingszwiebeln, in Ringe geschnitten
- 2 TL gehackte Petersilie
- ½ TL Zitronenzeste
- 5 EL Zitronensaft
- 140 g Radicchio-Streifen
- 2 EL Butter
- Parmesan nach Belieben

Die Zubereitung:

1. Den Kürbis waschen, entkernen, in Achtelstücke schneiden und im Ofen bei 180 °C etwa 20-25 Minuten backen. Abkühlen lassen und mit dem Zauberstab pürieren. Die Kartoffeln waschen, mit Schale kochen. Kurz abkühlen lassen, pellen, durch die Kartoffelpresse drücken und dazugeben.
2. Kartoffelmehl, Weizendunst (oder glutenfreies Mehl) vermengen. Salz, Muskatnuss und Zitronenabrieb dazugeben und mit dem Kürbis-Kartoffel-Mus in einer Schüssel gut vermengen. Wenn sich alles verbunden hat, den Teig auf der bemehlten Arbeitsfläche nochmals gut durchkneten, portionsweise fingerdicke Stränge aus dem Teig rollen, 2-3 Zentimeter lange Stücke abstechen und mit der Gabel Gnocchi formen.
3. Die Gnocchi nach und nach ins kochende Wasser geben und bei geringer Hitze etwa vier Minuten garziehen lassen. Ab uns zu vorsichtig umrühren, damit die Klößchen nicht aneinanderkleben. Sobald die Gnocchi oben schwimmen, mit dem Schaumlöffel herausnehmen und abtropfen lassen. Das Kochwasser bitte zur weiteren Zubereitung aufbewahren.
4. Olivenöl in der Pfanne erhitzen, Knoblauch, Peperoncino, Oregano und Basilikum darin andünsten, mit dem Kürbiskochwasser ablöschen und die noch heißen oder wieder erwärmten Kürbisgnocchi dazugeben. Alles kurz köcheln lassen.
5. Frühlingszwiebeln, Petersilie, Zitronenzesten und Zitronensaft unterschwenken, die Pfanne von der Flamme nehmen und die Radicchio-Streifen unterheben. Butter unterrühren, bis es bindet; je nach gewünschter Konsistenz können Sie noch etwas Kürbiskochwasser hinzufügen.
6. Zum Servieren nach Belieben mit Parmesan bestreuen.

Guten Appetit!



Kürbis-Mais-Suppe

Der Kürbis gilt als typisches Herbstgemüse und ist reich an Vitamin A, C und E, Ballaststoffen sowie Antioxidantien. Kürbis und Mais geben der cremigen Suppe einen würzigen Geschmack.

Zutaten für 4 Portionen (Zubereitungszeit: ungefähr 30 Minuten):

- 700 Gramm Hokkaidokürbis
- 180 Gramm Zwiebel
- 400 Gramm Kartoffeln
- 10 Gramm Knoblauch
- 40 Milliliter Olivenöl
- 1500 Milliliter Gemüsebrühe, zubereitet
- 20 Milliliter Zitronensaft
- etwas Thymian, getrocknet
- etwas Salz
- etwas Pfeffer, schwarz
- etwas Muskatnuss, gerieben
- 2500 Gramm Maiskörner, Konserve, abgetr.
- 20 Gramm Petersilie, frisch
- 500 Gramm Vollkornbaguette

Die Zubereitung:

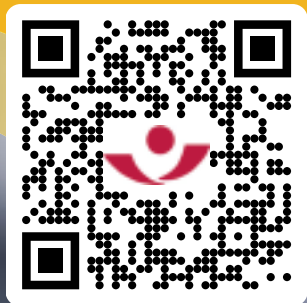
1. Zunächst den gewaschenen Hokkaidokürbis halbieren, entkernen und mit Schale in grobe Stücke schneiden. Zwiebeln und Kartoffeln schälen und ebenfalls in grobe Würfel schneiden. Geschälten Knoblauch in Stifte schneiden.
2. Zwiebeln in einem Topf mit Olivenöl bei niedriger Hitze für einige Minuten langsam anschwitzen. Knoblauch hinzugeben und für eine weitere Minute anschwitzen. Kürbis, Kartoffeln und Gemüsebrühe zufügen und einmal aufkochen lassen. Hitze reduzieren und für weitere 15-20 Minuten bei geschlossenem Deckel köcheln lassen.
3. Baguette in Scheiben schneiden. Gewaschene Petersilie fein hacken.
4. Die Suppe mit Zitronensaft, Thymian, Salz, Pfeffer und etwas Muskatnuss würzen.
5. Wenn das Gemüse weich gegart ist, die Suppe sämig pürieren. Anschließend den abgetropften Mais für weitere zwei Minuten in der Suppe bei schwacher Hitze mitköcheln lassen.
6. Suppe auf tiefe Teller verteilen und mit dem Vollkornbaguette und der Petersilie anrichten.

[pma:]



Beruhigend: BU-Schutz auch bei psychischen Vorerkrankungen!

Dank unserer neuen Psyche-Klausel in
vielen Fällen möglich.



Alle Informationen hier



Winterglück im *Gartenhotel Moser* in Südtirol

Kommen, um zu träumen: So könnte die Devise des Gartenhotels Moser am versteckten Montiggler See in Südtirol lauten. Umgeben von Wald, Wasser und einem verwunschenen Garten ist das Hotel der perfekte Ort, um dem Alltag zu entfliehen und sich verwöhnen zu lassen.



Besonders im Winter begeistert die Region mit magisch-mystischer Stimmung. Während morgens der See noch von einem schweren Nebelschleier überzogen ist und die dunklen Bäume am Ufer mit einer Schicht Raureif bedeckt sind, verschwimmt die Welt mit dem silbrig glänzenden Wasser. Wenn sich gegen Mittag dann die Sonne durchsetzt und die Natur in warmes, goldenes Licht taucht, strahlt der Winterwald mit all seiner Pracht und lockt zu einem Winterspaziergang.

Im Anschluss genießen Gäste das umfassende Wellnessangebot im Gartenhotel Moser: Eine große Saunalandschaft und zwei beheizte Pools, darunter der neue Adults-Only Infinity-Pool auf dem Dach des neuen Haupthauses sowie stilvolle Ruheräume laden zum Abschalten ein. Für Abkühlung im Freien sorgt der Naturbadeteich im Garten.

2024 erwachte das Gartenhotel nach einem umfassenden Umbau zu neuem Leben. Nachhaltige Bauweise, große Fensterfronten, die den Blick in die Umgebung freigeben, sowie begrünte Holzstreben an der Außenfassade lassen das Haus mit der Natur verschmelzen. Seit über 60 Jahren befindet sich das Hotel im Besitz von Familie Moser. Namensstiftend war die üppige Gartenanlage mit verschlungenen Wegen, Vogelbeobachtungsstation, versteckten Kraftplätzen und Naturbadeteich, die ringsum zum Entspannen einlädt

Das Gartenhotel Moser besteht aus zwei Gebäudeteilen, die sich gefällig in die große Gartenanlage einfügen.

5 GRÜNDE FÜR DAS GARTENHOTEL MOSER

- Einzigartige Alleinlage am Montiggler See, der als kleiner Nachbar vom Kalterer See noch als echter Geheimtipp gilt
- Adults-Only Infinity-Pool auf dem Hoteldach mit Blick über das umliegende Naturschutzgebiet
- Umfangreiches Yoga- und Meditationsangebot im Einklang mit den Mondphasen
- Nachhaltige Bauweise und Hotelphilosophie
- Eigener Wein aus dem Familienweingut und eigener Obstanbau



LAGE DES HOTELS

Der große und kleine Montiggler See befinden sich im Süden Südtirols, 15 Kilometer südlich von Bozen. Umgeben von einem Naturschutzgebiet sind die beiden Gewässer mit 700 und 300 Metern Länge weithin für ihr glasklares Wasser bekannt. Das Gartenhotel Moser schmiegt sich in einzigartiger Lage direkt ans Ufer des großen Montiggler Sees. In etwa zwei Kilometern Luftlinie erreicht man den beliebten Kalterer See, den wärmsten Badesee der Alpen.



KULINARIK

Neben der Hotellerie ist die Landwirtschaft bei Familie Moser seit jeher Tradition und Leidenschaft zugleich. Äpfel, Birnen und Trauben kommen aus eigener Produktion. Delikate Weine stammen unter anderem vom Weingut Moser; Bier aus der Familienbrauerei, die sich direkt in der Weinkellerei befindet. Die angebotene Dreiviertelpension light umfasst ein umfangreiches Frühstücksbuffet und mittags ein „little light lunch“ aus der Showküche mit warmen und kalten Gerichten. Am Nachmittag wird hausgemachter Kuchen gereicht und am Abend begeistert ein Fünf-Gang-Menü.



Insgesamt 68 Zimmer und Suiten verteilen sich auf zwei Hoteletagen. Alle Kategorien bieten wahlweise einen Blick zum See, auf die Anlage oder die Obst- und Weingärten.



BUCHUNGSKONTAKT:

Gartenhotel Moser
Montiggler See 104
39057 Eppan an der Weinstraße Italien/Südtirol
T +39 0471 66 20 95
info@gartenhotelmoser.com
www.gartenhotelmoser.com

SOCIALMEDIA:



@Gartenhotel Moser am Montiggler See



@gartenhotel_moser_suedtirol



In der Bibel steht´s geschrieben, von den Fantastischen Vieren wird´s besungen: das Prinzip von Ursache und Wirkung. Doch was passiert, wenn die Saat nicht aufgeht? Wenn Bemühungen und Anstrengungen plötzlich umsonst erscheinen und die Kraft zum Weitermachen nicht mehr reicht – oder genommen wird? Gerade für jungen Menschen klingt dies unvorstellbar, dabei sind sie im folgenden Beitrag die Betroffenen.

WIR ERNTEN, WAS WIR SÄEN

und warum Starter-BU-Tarife heute wichtiger denn je sind

Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Absicherungen im Leben eines Berufstätigen – und das nicht nur für Menschen in körperlich anstrengenden Berufen. Tatsächlich ist das Risiko, den eigenen Beruf aus gesundheitlichen Gründen aufgeben zu müssen, für alle Erwerbstätigen sehr hoch. Laut Studien wird jeder vierte Arbeitnehmer vor Erreichen des Rentenalters berufsunfähig, und immer häufiger sind psychische Erkrankungen die **Ursache**, sogar – oder besonders – bei jungen Menschen in und während der Ausbildung/ des Studiums.

Vor diesem Hintergrund bieten viele Versicherer speziell für junge Menschen sogenannte Starter-Tarife an. Diese Tarife zeichnen sich dadurch aus, dass sie zunächst mit einem sehr niedrigen Beitrag starten und später, nach einer festgelegten Zeit, an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden.

Das bedeutet: Schon zu Beginn des Berufslebens genießen Einsteiger umfassenden Schutz, ohne dabei hohe monatliche Kosten zu haben. Besonders für Berufsanfänger, Schüler oder Studierende, die noch kein hohes Einkommen haben, ist dies eine attraktive Möglichkeit, sich gegen das finanzielle Risiko einer Berufsunfähigkeit abzusichern.

Ein Vorteil der Starter-BU ist, dass sie im Ernstfall den gleichen Schutz bietet wie eine normale BU. Der Hauptunterschied liegt in der Beitragsstruktur. Während in den ersten Jahren weniger gezahlt wird, steigt der Beitrag (mit wachsendem Einkommen und Laufzeit) an. Langfristig zahlt der Versicherte also mehr, profitiert aber sofort von einer „Vollkasko- statt Teilkasko-Versicherung.“

Warum also ist jetzt der ideale Zeitpunkt für Starter-BUs?



Gerade im Jahr 2024 ist der Bedarf an einer Berufsunfähigkeitsversicherung höher denn je. Die Zahl der jungen Menschen, die wegen psychischer Erkrankungen und Verhaltensstörungen stationär behandelt werden, nimmt stetig zu. Laut Statistischem Bundesamt hat sich die Zahl solcher Fälle in den letzten Jahren deutlich erhöht. Gleichzeitig sind Leistungen der Berufsunfähigkeitsversicherung heute wichtiger denn je, um den Lebensstandard zu sichern und finanzielle Engpässe zu vermeiden.

Nutzen Sie daher diesen Umstand und sprechen Sie (Ihre) Kunden gezielt auf den „Bibelsalm an“. Wie so oft im Leben geht es schließlich darum, dass unser Handeln Konsequenzen hat und wer letztlich die Früchte unserer Taten ernten – und damit die Gewissheit haben, auch im Worst-Case finanziell abgesichert zu sein.

Bereits 40 Prozent aller Leistungsanträge in der BU sind heute auf psychische Probleme zurückzuführen. Früher waren es gerade einmal 10 Prozent.

[pma:] Team Gesundheit und Vorsorge



VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.: Mit FONDS MODERN Chancen und Garantien verbinden

Eine ideale Lösung für die betriebliche Altersversorgung

Mit FONDS MODERN bietet die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. eine ausgezeichnete Lösung für die betriebliche Altersversorgung. FONDS MODERN arbeitet mit einer Wunschgarantie und eröffnet zugleich Chancen, die im Aktienmarkt stecken. Mit FONDS MODERN beträgt die anfängliche Fondsquote in der Regel 100 Prozent – bei bis zu 80 Prozent Garantie, denn FONDS MODERN arbeitet mit einem neuartigen Sicherheitssystem.

Zur Auswahl steht ein umfangreiches Fondsangebot. FONDS MODERN koppelt das Vertragsguthaben an die Entwicklung der ausgewählten Fonds. Börsentäglich und individuell wird dann geprüft, ob die Fondsquote noch zur gewünschten Garantie passt. Gefährden fallende Kurse die Ablaufgarantie, senkt der VOLKSWOHL BUND die Fondsquote und erhöht dafür die Beteiligung an den Zinsüberschüssen aus dem Sicherungsvermögen. Steigen die Kurse, geht die Fondsquote wieder hoch.

FONDS MODERN ist eine hochmoderne und leistungsstarke fondsgebundene Rentenversicherung. Die Fondsquote bildet das Steuerinstrument, das stets die höchstmögliche Fondsorientierung ermöglicht, verbunden mit den entsprechenden Renditechancen und der vereinbarten Wunschgarantie.

Der Kunde kann seine Garantie individuell wählen – zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der Beitragssumme zum Ende der Ansparphase. Für eine optimale Einstellung bietet der VOLKSWOHL BUND dem Vermittler eine Orientierungshilfe, die er bei der Beratung einsetzen kann. Diese wissenschaftliche Methode wurde speziell für FONDS MODERN konzipiert und ist marktweit einzigartig.

Garantie PLUS:

Wer sich hierfür entscheidet, erhält zum Jahrestag des Vertragsabschlusses automatisch eine Erhöhung der Garantie um fünf Prozentpunkte bezogen auf die Beitragssumme. Und zwar immer dann, wenn seine Fondsquote mit dieser Erhöhung 100 Prozent beträgt. Auf diese Weise kann der Versicherte Garantien erreichen, die über 100 Prozent der Beitragssumme liegen.

Rente PLUS:

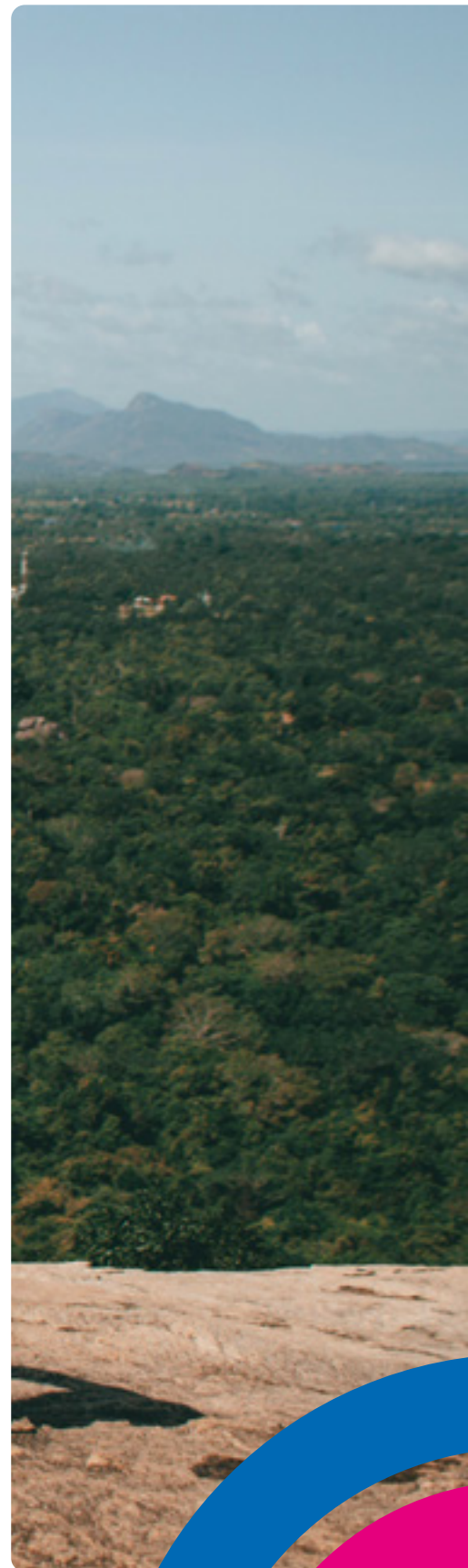
Mit diesem Baustein ergänzen Sie den Vertrag um wertvollen Pflegeschutz. Sollte der Versicherte pflegebedürftig werden, erhält er mehr Rente – ein Leben lang.

i

Darum FONDS MODERN für die betriebliche Altersversorgung:

- zwischen 50 und 80 Prozent Beitragsgarantie
- Kopplung an die Fondsentwicklung und Beteiligung an Zinsüberschüssen
- bis zu 100 Prozent Fondsquote
- börsentägliche, individuelle Überprüfung des Fondsportfolios
- optionale Bausteine GARANTIE PLUS und RENTE PLUS
- Zusageart: beitragsorientierte Leistungszusage
- Durchführungswege: Direktversicherung, Unterstützungskasse und Rückdeckungsversicherung

Jetzt informieren: bav.volkswohl-bund.de/





NÜRNBERGER: der verlässliche EKS-Partner – nachhaltig und finanzstark

Wer seinen Kunden passende Einkommensschutzprodukte anbieten will, braucht einen Partner, der sein Handwerk versteht und Erfahrung hat – wie die NÜRNBERGER. Regelmäßig erhält der EKS-Spezialist Bestnoten für Produkte und Services.

Und die Zahlen sprechen für sich: über 1 Mio. BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von gut 84 Prozent laut BU-Rating von Morgen & Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 277.000.000 Euro ausbezahlt werden.

Es ist auch kein Zufall, wenn eine der renommiertesten Ratingagenturen wie Franke und Bornberg zu dem Schluss kommt, dass die NÜRNBERGER im BU-Unternehmensrating ein „hervorragend“ verdient – und das bereits zum 19. Mal in Folge. In der

BU-Branche ist das einmalig. Hinzu kommt, dass die NÜRNBERGER seit mehr als 30 Jahren die BU-Prämien im Bestand nicht angepasst hat. Das bedeutet stabile Beiträge für die Kunden. Und gute Verkaufsergebnisse für Vermittler.

Erfolg mit nachhaltigen Produkten

Vermittler wissen ohnehin: Immer mehr Kunden interessieren sich für nachhaltige Produkte. Mit dem Einkommensschutz4Future bietet die NÜRNBERGER Vermittlern und Kunden die passende Lösung. Denn nachhaltige Kapitalanlagen, der Spezialisten-Service BetterDoc und die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N (um nur einige Komponenten zu nennen) sorgen dafür, dass der Kunde das bekommt, was er will: nämlich einen Rundum-Schutz und das gute Gefühl, nicht nur die eigene Zukunft zu schützen. Ob Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future), Grundfähigkeitsversicherung4Future oder Dread Disease4Future – alle Produkte sind innovativ und leistungsstark. Und apropos Leistung: Laut Morgen & Morgen ist die NÜRNBERGER hier „ausgezeichnet“ (Höchstbewertung). Denn sobald alle entscheidungsrelevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal zehn Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Die Leistungsquote liegt bei knapp 78 Prozent.

Gut zu wissen für Vermittler: Wechselmöglichkeit im Rahmen der Rechnungszinsänderung

Das Bundesministerium der Finanzen hat angekündigt, den Höchstzinssatz von aktuell 0,25 Prozent auf 1,00 Prozent zum 1. Januar 2025 zu erhöhen. Um diese Änderung an die Kunden weitergeben zu können, wird die NÜRNBERGER zeitgleich neue Tarife einführen. Bei deren Kalkulation verwendet sie in der Regel den neuen, höheren Zinssatz als Rechnungszins. Das kann für die Versicherten vorteilhaft sein. Schließt also der Kunde eine BU-, Grundfähigkeits- oder Schulunfähigkeitsversicherung mit Versicherungsbeginn ab dem 1. Juli 2024 ab, kann der Vertrag bis einschließlich 30. Juni 2025 auf den entsprechenden Nachfolgetarif gewechselt werden. Voraussetzung ist, dass sich durch diesen Wechsel des Vertrags bei gleichem Zahlbeitrag die monatliche Rente um mehr als 2,5 Prozent erhöhen würde.

Mehr Infos zum NÜRNBERGER
Einkommensschutz unter
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

NÜRNBERGER

Alles aus einer Hand

Mehr erfahren:

www.dialog-versicherung.de

- ✓ Individuelle Absicherung nach Maß
- ✓ Kompetente Beratung
- ✓ Service ohne Kompromisse
- ✓ Finanzstarker Rückhalt
- ✓ Persönliche Betreuung



UMDENKEN BEI DER BU-ABSICHERUNG: Psychische Vorerkrankungen dürfen kein generelles Ausschlusskriterium mehr sein!

Psychische Erkrankungen sind mittlerweile die häufigste Ursache für Berufsunfähigkeit. Steigender Leistungsdruck und Stress im privaten Umfeld lassen die Zahlen nach oben schnellen – Tendenz steigend. Statistiken legen zudem dar, dass zusehends junge Leute besonders stark mit psychischen Problemen konfrontiert sind. Woher kommt das? Junge Menschen waren unter anderem verstärkt von den Kontaktbeschränkungen während der Corona-Pandemie betroffen und wurden schon in jungen Jahren mit Zukunftsängsten konfrontiert.

Aufgrund der Häufigkeit psychischer Erkrankungen insbesondere junger Menschen und wegen der zunehmenden Bedeutung mentaler Gesundheit gilt es, als BU-Versicherer umzudenken.

Die Alte Leipziger hat sich diesem wichtigen Thema angenommen und ganzheitliche Lösungen gefunden.

Wir möchten Kunden mit psychischen Problemen nicht nur einen bedarfsgerechten Schutz ihrer Arbeitskraft anbieten, wir möchten gleichzeitig unserem Anspruch als lebensbegleitender Gesundheitssupporter gerecht werden.

Passende Lösungsansätze für jede Phase



BU-Schutz dank neuer Psyche-Klausel

Beginnen wir mit dem Zugang zu einem hochwertigen Versicherungsschutz. Psychische Vorerkrankungen als grundsätzliches K.o.-Kriterium in der Risikoprüfung – eine solche Annahmepolitik ist angesichts der gesellschaftlichen Entwicklungen aus der Zeit gefallen. Wir gehen einen anderen Weg und ermöglichen Kunden, trotz psychischer Vorerkrankungen einen Schutz für den Fall der Berufsunfähigkeit abzuschließen. Statt Rückstellungen auszusprechen und temporär keinen BU-Schutz anzubieten, können wir vielen vorerkrankten Kunden zu einem vollwertigen BU-Schutz verhelfen: Dank der seit Anfang September eingeführten Möglichkeit, für definierte psychische Vorerkrankungen eine so genannte Psyche-Ausschlussklausel zu vereinbaren.

Diese kommt unter bestimmten medizinischen Kriterien in Frage. Beispielsweise für Studenten, die aufgrund von Prüfungsangst oder Prüfungsstress ohne Indikation für eine Psychotherapie für maximal zehn Arbeitstage ununterbrochen krankgeschrieben waren. Eine Nachschau, ob die Ausschlussklausel nach einer bestimmten, von der Art der psychischen Erkrankung abhängigen behandlungs- und beschwerdefreien Zeit entfallen kann, ist möglich. So verbinden wir den Schutz unseres Kollektivs mit der Möglichkeit, Kunden trotz psychischer Vorerkrankungen eine BU-Absicherung anzubieten.

Mehr Infos zur Psyche-Klausel finden Sie hier:
www.vermittlerportal.de/psyche-klausel

Unterstützung der mentalen Gesundheit

Neben dem besseren Zugang zu einem hochwertigen Versicherungsschutz, möchten wir unsere Kunden bereits während der Vertragslaufzeit bei mentalen Problemen unterstützen, und dabei helfen, Stress, Überforderung, Angst oder Depressionen bestenfalls zu vermeiden bzw. frühzeitig zu erkennen und zu behandeln. Dafür haben wir einen echten Mehrwert geschaffen: Unsere seit Beginn des Jahres eingeführten kostenfreien Gesundheitsservices. Wir helfen unseren Kunden dabei, gesund zu bleiben bzw. gesund zu werden. Dafür bieten wir professionelle Unterstützung z.B. mit Novego, dem größten Anbieter für integrierte Versorgung psychisch kranker Menschen.

Die Gesundheitsservices stehen all unseren Versicherten – also sowohl Bestands- als auch Neukunden – kostenfrei zur Verfügung.

Alle Services finden Sie hier:
www.alte-leipziger.de/bu-services

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unseres ganzheitlichen Konzeptes ist die ebenfalls zu Beginn des Jahres neu eingeführte

Beitragspause. Dank der Beitragspause kann eine Auszeit vom Vertrag ohne Entfall des BU-Schutzes finanziell perfekt geplant werden. Eine Studie des Meinungsforschungsinstituts Fittkau & Maß (2015) zum Thema Sabbatical ergab: 43 Prozent der Deutschen wünschen sich eine berufliche Auszeit – exakt die Hälfte führt als Beweggrund dafür an, ein Burnout zu überwinden oder diesem vorzubeugen.

Hinter unserer Beitragspause steckt die Möglichkeit, die Beiträge für bis zu 24 Monate am Stück auszusetzen, ohne den BU-Schutz zu verlieren.

Auch im Leistungsfall an der Seite Ihrer Kunden

Selbstverständlich unterstützen wir auch im Fall der Fälle und stehen unseren Kunden während der kompletten Leistungsprüfung mit einem persönlichen Ansprechpartner zur Seite. Denn nicht nur hervorragende Versicherungsbedingungen, sondern auch eine faire und individuelle Leistungsabwicklung zeichnen einen guten BU-Versicherer aus. Besonders bei psychischen Erkrankungen ist die schnelle und professionelle Hilfe des Versicherers gefragt. Ihre Kunden erhalten bei der Alte Leipziger für die gesamte Dauer der Leistungsprüfung einen festen Ansprechpartner. Zusätzlich ist eine telefonische Unterstützung beim Ausfüllen des Leistungsantrags und auch eine persönliche Unterstützung vor Ort möglich. Im Leistungsprozess hat ein sensibler Umgang mit Ihren Kunden für uns Priorität.

Wir denken Versicherung neu! Als lebensbegleitender Gesundheitssupporter unterstützen wir unsere Kunden bei mentalen Problemen in allen Phasen. Wir erleichtern mit unserer neuen Psyche-Klausel den Zugang zu einem ausgezeichneten BU-Schutz und während der Vertragslaufzeit sorgen wir mit Features wie der Beitragspause und den kostenfreien Gesundheitsservices dafür, Schäden im besten Fall gar nicht erst entstehen zu lassen. Auch im Leistungsfall sind wir an der Seite unserer Kunden! Ein ganzheitliches Konzept, das überzeugt!

Alte Leipziger

Ihr Ansprechpartner: Rolf Lülff
Accountmanager Alte Leipziger Leben
Vertriebsdirektion West
Telefon: 0211 60298635
Mobil: 0174 1590052
rolf.lulff@alte-leipziger.de



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



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

Nicht immer, aber immer öfter – kein schlechtes Motto, wenn es um die Altersvorsorge geht. Denn immerhin denken in Deutschland 41 Prozent der Menschen, dass sie sich mehr mit ihrer persönlichen finanziellen Vorsorge beschäftigen sollten, wie eine repräsentative Online-Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov Deutschland GmbH zeigte.

Wer das Polster für sein lebenslanges Einkommen kräftig aufstocken will, kann dafür sehr gut Einmalbeiträge einsetzen. Als Rentenversicherung bieten diese meist eine vorteilhaftere Besteuerung als zum Beispiel Sparpläne. Dass man dabei die Zügel in der Hand behalten und weiter über das Kapital bestimmen und verfügen möchte, ist ein häufiger Wunsch. Denn im Anflug auf die Rente sortieren viele Menschen ihr Leben neu. Sie arbeiten oft weniger und kümmern sich viel um andere Menschen – zum Beispiel um die eigenen Eltern oder die flügge werdenden Kinder. Dafür benötigen sie oft Geld. Oft auf einen Schlag, manchmal über längere Etappen hinweg.

Zeit für die Vorsorge: Jetzt einfacher einsteigen!

Um Kunden in dieser Phase optimal zu begleiten, muss ein Produkt viel Flexibilität bereithalten. Genau das bietet der erneu-

erte Flexible Kapitalplan von Canada Life. Ein umfassendes Update macht die Lösung nicht nur leichter zugänglich, man kann auch leicht Kapital entnehmen oder eine der sage und schreibe drei Verrentungsmöglichkeiten nutzen.

Canada Life hat die Limits für Einmalbeiträge und Zuzahlungen verringert. Nun kann man schon ab 10.000 Euro einen Einmalbeitrag platzieren, Zuzahlungen sind ab 250 Euro sind möglich. Kunden können so auch kleinere Summen anlegen – eine Option, die auch für jüngere Menschen interessant ist, die etwas für ihre Rente tun möchten. Der Höchstbeitrag beträgt 1 Mio. Euro insgesamt. Kunden haben mit der Lösung jederzeit Zugriff auf ihr Kapital – bereits einen Monat nach Versicherungsbeginn. Der Mindestbetrag für Entnahmen beträgt 250 Euro. Neu ist eine Notfalloption für maximal 50 Prozent des Rückkaufswertes (zum Zeitpunkt der Entnahme) oder 25.000 Euro. Das Geld wird dann innerhalb der folgenden Tage zur Zahlung angewiesen.

Drei Mal Rente – jetzt auch temporär

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

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

Noch mehr Fonds-Auswahl

Im Flexiblen Kapitalplan stehen den Versicherten rund 30 Fonds offen - davon vier neue. Dazu gehören drei vermögensverwal-

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

Auch hier gibt es ein Canada Life Update

GARANTIE INVESTMENT RENTE

100% Hinterbliebenenabsicherung möglich

Verbesserung des automatischen jährlichen Rentenchecks

Berufsunfähigkeitschutz

Verkürzte Abfragezeiträume bei den Gesundheitsfragen: 5 Jahre stationär, 3 Jahre ambulant

Annahmerichtlinien verbessert: Noch kundenfreundlichere Alters- und Summengrenzen für medizinische Risikoprüfung

Leistungen bei Reha-Maßnahmen: Kostenübernahme für Rehabilitationsmaßnahmen bis Höhe 6-facher monatlicher BU-Rente, soweit nicht von Dritten übernommen

Versicherungsschutz bei fahrlässigen und grob fahrlässigen Verstößen und nach Straßenverkehrsdelikten

AU-Klausel

Optional wählbare Zusatzoption

Max. Leistungsdauer insgesamt 36 Monate

Keine parallele BU-Leistungsprüfung mehr nötig

Dynamik vor und im Leistungsfall

1% bis 5% p.a., wählbar in 1%-Schritten

Vor Leistungsfall-Eintritt ohne erneute Risikoprüfung änderbar und ein- und ausschließbar

Günstigerprüfung bei Berufswechsel möglich

Teilzeitklausel

wenn Versicherte Person weniger als vergleichbarer Vollzeitbeschäftigter arbeitet oder als ein Selbstständiger weniger als 40 Stunden pro Woche

Nachversicherungsgarantie

Frist zur Ausübung: 12 Monate nach Eintritt des jeweiligen Ereignisses

Ereignisunabhängig: einmalig innerhalb der ersten 5 Jahre und zum 10. Jahrestag

Überarbeitete ereignisabhängige Nachversicherungsgarantien

Berufsgruppenliste

144 Studiengänge in Berechnungssoftware aufgenommen

Wachsende Herausforderungen: **DIABETES UND ADIPOSITAS IM VERSICHERUNGSFOKUS**



Diabetes und Adipositas sind nicht nur weitverbreitete Erkrankungen, sondern auch wachsende Herausforderungen für Versicherungen und Berater. Mit dem Aufkommen neuer Behandlungsmöglichkeiten und den steigenden Kosten für die Beitragszahler ist das Thema präsenter denn je. Für Versicherungsmakler wie Sie bedeutet dies, Kunden kompetent und empathisch zu beraten und sich in den speziellen Anforderungen dieser Risikogruppen auszukennen. In diesem Beitrag erfahren Sie daher, wie Sie sich optimal auf den Umgang mit betroffenen Kunden vorbereiten und worauf Sie bei Versicherungen für Diabetes- und Adipositas-Patienten besonders achten sollten.

Adipositas und Diabetes dominieren den Gesundheitssektor und sind eng miteinander verknüpft. Adipositas gilt als bedeutender Risikofaktor für Typ-2-Diabetes, da Übergewicht die Insulinempfindlichkeit des Körpers verringert und so zur Entstehung der Krankheit beitragen kann. Diabetes wiederum ist eine chronische Erkrankung, die, wenn sie nicht gut eingestellt ist, zu schwerwiegenden Folgeerkrankungen wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Nierenschäden oder Nervenschäden führt. Diese Folgeerkrankungen (z.B.) Herzinfarkttrisikobelasten das Gesundheitssystem und den Versicherungen (zusätzlich), da sie langfristig intensive und oft teure Behandlungen erfordern. Neue Medikamente zur Gewichtsreduktion – im Volksmund oft als „Abnehmspritzen“ bezeichnet – haben zwar positive Effekte auf das Herzinfarkttrisiko, führen jedoch zu steigenden Ausgaben für Krankenversicherungen – Kosten, die letztlich die Beitragszahler betreffen. Für Versicherungsunternehmen stellen Diabetes und Adipositas also ein erhöhtes Risiko dar, was sich in der Beitragskalkulation und den Versicherungsbedingungen niederschlägt. Deshalb sollten Sie bei der Beratung von Kunden mit Diabetes oder Adipositas auf folgende Dinge achten bzw. folgende Dinge wissen:

Versicherungsoptionen für Diabetiker und Adipositas-Patienten

Bereits an Diabetes erkrankte Kunden können keine private Krankenversicherung abschließen.

Für viele Betroffene ist die GKV aufgrund ihrer Aufnahme-pflicht daher die einzige Alternative. Es gibt sogar Kassen, die umfangreiche Zusatzleistungen sowohl für Diabetes- als auch Adipositaspatienten bieten. Eine entsprechende Info dazu finden Sie oben rechts.

Lebensversicherung: Viele Diabetiker mit gut eingestelltem Blutzucker können heute eine Lebensversicherung abschließen, oft sogar ohne zusätzliche ärztliche Unterlagen. Die Prämien hängen jedoch stark vom Diabetes-Typ und Alter ab.

Berufsunfähigkeitsversicherung: Je nach Gesundheitsstatus können Angebote gemacht werden, häufig jedoch mit Prämienzuschlägen und begrenzten Laufzeiten. Bei Diabetes mit Begleiterkrankungen wird oft eine Ablehnung ausgesprochen.

Private Kranken- und Pflegeversicherung: Diabetiker haben es schwer, in der PKV aufgenommen zu werden. Für viele Betroffene bietet die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) eine bessere Grundabsicherung.

Empfehlungen für die Beratungspraxis

Vertragsbedingungen genau prüfen: Achten Sie auf bei bereits versicherten Kunden Ausschlussklauseln, die Leistungen im Zusammenhang mit Diabetes oder Adipositas begrenzen oder ausschließen.

Beratung zu gesetzlichen Alternativen: Weisen Sie Kunden darauf hin, dass die GKV (s.o.) oft eine gute Alternative für chronisch Kranke darstellt.

Unterstützung bei der Gesundheitsprüfung (Gilt nicht für Neuabschluss PKV, s.o.): Begleiten Sie Ihre Kunden bei der Gesundheitsprüfung und klären Sie alle Fragen rund um die Risikoeinschätzung, um faire Versicherungsbedingungen zu erzielen.

Gesetzliche und Private Krankenversicherungen im Vergleich

Die GKV bietet Diabetikern und Adipositas-Patienten eine stabile Grundversorgung. Viele Krankenkassen übernehmen Kosten für notwendige Behandlungen, Medikamente und Schulungen. Einige Kassen bieten zudem Disease-Management-Programme (DMP) für Diabetiker, die gezielte Schulungen und Unterstützung umfassen.

Empfohlene Kassen:

- Techniker Krankenkasse (TK)
- AOK
- Barmer

Diese Kassen bieten umfangreiche Zusatzleistungen für Adipositas- und Diabetes-Patienten.

Private Krankenversicherung (PKV)

Die PKV hält nur Vorteile für diejenigen bereit, die erst nach Abschluss ihrer Versicherung an Diabetes erkrankt sind. Dazu zählen individuelle Tarife oder umfassendere Leistungen wie etwa alternative Behandlungsmethoden. Bitte beachten Sie jedoch, dass die Kosten im Alter durch die chronischen Vorerkrankungen steigen und Kunden mit Risikozuschlägen rechnen müssen.

Versicherungs-Tipps für Kunden mit Diabetes oder Adipositas

- **Präventionsmaßnahmen prüfen:** Achten Sie darauf, ob die Versicherung Präventionsmaßnahmen und Ernährungsberatung abdeckt.
- **Diabetes- und Ernährungs-Schulungen:** Einige Versicherungen übernehmen Schulungen, die das Wissen über die Krankheit und die Selbstversorgung fördern.
- **Hilfsmittel und Geräte:** Blutzuckermessgeräte, Insulinpumpen und weitere Hilfsmittel sollten in den Versicherungsschutz integriert sein.
- **Bonusprogramme:** Viele Versicherungen bieten Programme für gesundheitsbewusstes Verhalten. Prüfen Sie, ob Ihr Kunde hier profitieren kann.

Unser Fazit: Die wachsende Zahl an Diabetes- und Adipositas-Erkrankungen macht eine spezialisierte Versicherungsberatung unverzichtbar. Sie haben hier die Möglichkeit, Kunden mit fundiertem Wissen und gezielter Unterstützung langfristig zu begleiten und ihnen Wege zur optimalen Absicherung aufzuzeigen. Bleiben Sie daher stets informiert, bieten Sie Ihre Expertise und schaffen Sie einen Ort des Vertrauens – für ein Stück mehr Wohlbefinden in einer zunehmend herausfordernden Gesundheitslandschaft.

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



GUT VERSICHERT UND ENTSPANNT IN DIE ZUKUNFT SEHEN –

Maßgeschneiderte Lösungen für Beamten- anwärter*innen und Beamt*innen

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

Wer übernimmt jedoch den Rest?

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

Aus kompliziert wird einfach

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

Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung

Weil Beamte und Beamtinnen unterschiedlich sind, versichert die Barmenia sie ab sofort auch so. Die Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung ist speziell auf Be-

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

Und wenn es etwas mehr sein darf ...

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

So wandlungsfähig wie ein Leben!

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

Gesund leben lohnt sich

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

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

MEHR INFOS ERHALTEN SIE
unter beamte.barmenia.de

Barmenia



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Wir machen's. Einfach.

Alle sprechen
von aufwendiger
Facharztsuche.

Wir stellen Ihren Kunden
den Spezialisten-Service
BetterDoc zur Seite – für
passende Experten.



Jetzt informieren:

Landesdirektion Nord
Thomas Potthoff
Mobil 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de
Michaela Wegener
Mobil 0151 53840445
michaela.wegener@nuernberger.de

Katja Briones-Schulz
Mitglied des Vorstands

Der Gesundheitspartner im Einkommenschutz:
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen
für alle Geschlechter gleichermaßen.

Das R+V-Gesundheitskonzept AGIL – SO PROFITIEREN IHRE KUNDEN



Für vier von fünf Deutschen ist Gesundheit das wichtigste im Leben. Eine leistungsstarke private Krankenversicherung hilft Ihren Kunden gesund zu bleiben, gesund zu werden und sich stets gut aufgehoben zu fühlen. Und dabei ist die Absicherung in der PKV meist nicht teurer als in der GKV und das bei häufig besserem Leistungsniveau.

Mit dem **Gesundheitskonzept AGIL** bieten wir alle Vorzüge der PKV mit attraktiven Lösungen für Ihre Kunden. Zielgruppe sind gutverdienende Arbeitnehmer, Freiberufler und Selbstständige, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsvorsorge mit einem leistungs- und finanzstarken Versicherer suchen.

AGIL bietet **drei verschiedene Leistungspakete** – von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Top-Absicherung. Zu den herausragenden Stärken von AGIL zählen unter anderem:

- Besondere Förderung ambulanter Vorsorgeuntersuchungen inklusive professioneller Zahnreinigung und Schutzimpfungen ohne Auswirkungen auf einen vereinbarten Selbstbehalt oder eine Beitragsrückerstattung
- Hochwertiger Zahnersatz ohne Zahnstafel, ohne Summenbegrenzung und ohne ein Preis-Leistungsverzeichnis
- ein offener Hilfsmittelkatalog, der stets up-to-date mit dem medizinischen Fortschritt geht
- Zugang zu modernster Telemedizin mit unserem Partner TeleClinic
- Schnelle und faire Leistungsabwicklung
- Kindernachversicherung – auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich

Moderne digitale Services sind beispielweise die Leistungseinreichung per App, das Kundenportal oder auch der Bereich der Telemedizin sowie die attraktiven Serviceprogramme „*R+V-Family-Coach*“ und „*R+V-Best-Specialist*“.

[partner:] 4 | 2024



Als Makler profitieren Sie mit dem R+V-Gesundheitskonzept AGIL von einer hohen Kundenzufriedenheit und damit wenig Aufwand in der Nachbetreuung. Denn die Beschwerdequote der R+V liegt im Jahr 2022 mit lediglich 0,68 Beschwerden pro 100.000 Versicherten (1) weit unter Marktdurchschnitt. Die R+V wurde außerdem erneut als fairster Leistungsregulierer von Focus Money ausgezeichnet. (2)

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg in der Beratung! Und wenn Sie weitere Fragen zu unseren Produkten haben, wenden Sie sich gern an Ihre Ansprechpartnerin Frau Claudia Petring – per E-Mail unter claudia.petring@ruv.de oder Mobil unter 0151-26415668.

PS: Übrigens – nutzen Sie unsere fertig aufbereiteten Marketing-Kampagnen für E-Mail-Marketing und Social Media, um Ihre Kunden anzusprechen. Hier geht's zur **kostenfreien Anmeldung auf unserer digidor-Partnerseite.**

R+V

(1) Bafin-Beschwerdequote 2022

(2) Focus-Money 2023 Studienfrage: "Welche Versicherer im Leistungsfall fair mit Ihren Kunden umgehen"

Privat-Schutz von AXA – Immer auf dem neuesten Stand!



Der Tarif „Privat-Schutz Hausrat komfort“ von AXA erhält von ASCORE Analyse die Auszeichnung Tarif des Monats. Dies bestätigt ein weiteres Mal die hervorragende Produktpositionierung von Privat-Schutz.

Seit dem 16. September 2024 stehen weitere Verbesserungen rund um Privat-Schutz zur Verfügung.

- Die Sparten Hausrat und Privathaftpflicht erfahren einige wichtige Optimierungen. So werden Schäden in Hausrat komfort, auch bei grober Fahrlässigkeit bei der Verletzung von Obliegenheiten, bis zur Versicherungssumme gedeckt (vorher bis 1.000 EUR). In Privathaftpflicht komfort ist der Verlust fremder privater und beruflicher Schlüssel und Codekarten bis zur Deckungssumme versichert (vorher bis 100.000 EUR).
- Seit der Einführung Privat-Schutz im Mai 2023 gab es die Marke DBV ausschließlich in den Sparten Privathaftpflicht und Diensthafthpflicht. Seit dem 16.09.2024 wird die Marke DBV für alle Sparten von Privat-Schutz angeboten.

Dies wurde nun durch das renommierte Analysehaus ASCORE eindrucksvoll honoriert. Unser Tarif „Privat-Schutz Hausrat komfort“ wurde als Tarif des Monats Oktober ausgezeichnet!

ASCORE Analyse fasst zusammen: „Hervorzuheben ist die Erweiterung der Außenversicherung, die nun bis zur Versicherungssumme und für die Dauer von 12 Monaten gilt. Ein weiteres Plus ist die Anhebung des Sublimits für die Mehrkosten durch Technologiefortschritt bis zur Versicherungssumme.“

Als besonderes Highlight kann man den Punkt „Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Obliegenheitsverletzungen“ bezeichnen, auch hier gilt fortan Versicherungsschutz bis zur Versicherungssumme. Nicht zuletzt profitieren auch Bestandskunden von den verbesserten Leistungen durch die Leistungs-Update-Garantie.“

Weitere Informationen finden Sie auch unter
AXA Makler | Haftpflicht und Wohnen | AXA Maklerportal

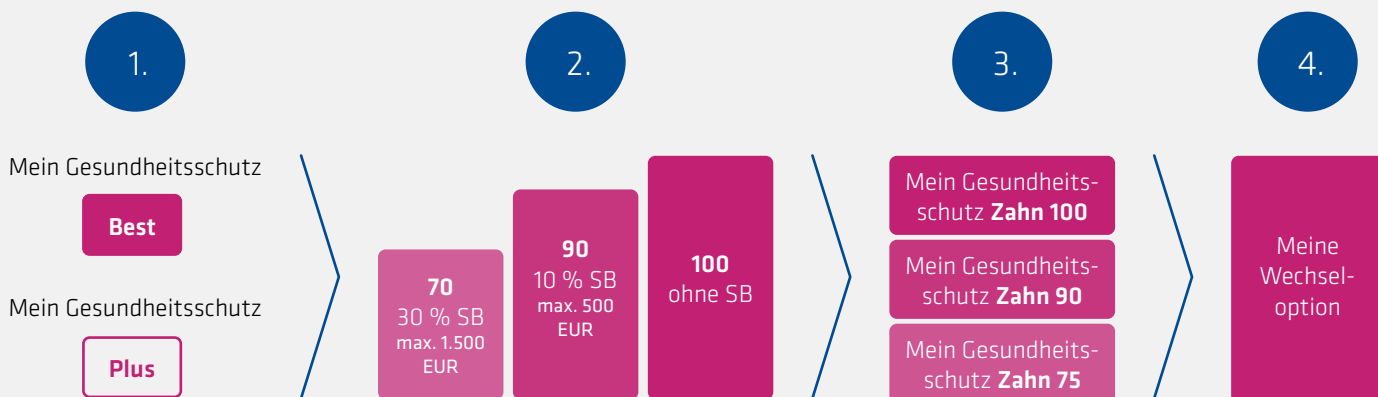
Neue PKV der Allianz: **VERBESSERT AUF ALLEN EBENEN.**

Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) ist im Mai mit der neuen Tarifserie „MeinGesundheitsschutz“ gestartet. Diese lösen die bisherigen AktiMed-Tarife ab.

Für das neue Angebot hat die Allianz die heutigen Bedürfnisse von Kundinnen, Kunden und Vertrieben konsequent in die Entwicklung einbezogen. Entstanden sind daraus sehr leistungsstarke, unkomplizierte und flexible Tarife. Die vielfältigen Services und Extra-Leistungen für Eltern machen das Angebot für Familien noch attraktiver.

MeinGesundheitsschutz funktioniert einfach nach dem Baukastenprinzip – Kundinnen und Kunden wählen:

- Tarifniveau: Plus oder Best für die Absicherung beim Arzt und im Krankenhaus
- Selbstbeteiligungsstufe: keine, 10 oder 30 Prozent Selbstbeteiligung – bis max. 500 bzw. 1.500 Euro pro Jahr
- Absicherung zahnärztlicher Leistungen: 75, 90 oder 100 Prozent Kostenübernahme für Zahnersatz und Kieferorthopädie
- Wechseloption: für zusätzliche Flexibilität ohne Gesundheitsprüfung



Darüber hinaus enthalten alle **MeinGesundheitsschutz-Tarife** noch folgende Besonderheiten:

- Umfangreiche Vorsorgeleistungen ohne Auswirkung auf die Beitragsrückerstattung
- Stark für Familien durch Beitragsfreiheit bei Elterngeldbezug

Die APKV bietet interessierten Vermittlerinnen und Vermittlern aktuell Online-Seminare an, um die neuen Tarife exklusiv kennenzulernen.

Weitere Informationen und Anmelde-möglichkeiten finden Sie zudem **hier**.

Für weitere Details zu MeinGesundheitsschutz informieren Sie sich gerne in unserm Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Key Account Manager der APKV:

Marc Lorbeer-Feldmann
Tel.: 0221. 9457 222 78 | Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Allianz

MINI MAL ZWEI... UND JA: SIE SEHEN DOPPELT!



Unser Elektro-Special geht in die zweite Runde! Freuen Sie sich auf nachhaltigen Fahrspaß und volle Flexibilität mit dem **vollelektrischen MINI Cooper SE**. Leasen Sie ein zwei Jahre altes Fahrzeug, das so gut für die Umwelt wie für Ihre Mobilität ist – **zwei Jahre Fahrspaß ohne langfristige Verpflichtungen, aber mit vielen Vorteilen!**

MINI
Mobilität
für [pma:] Part-
ner, sowie deren
Freunde und
Familien!

Unser Angebot in Kürze*

Zwei Fahrzeuge

Zwei vollelektrische MINI Cooper SE in melting silver III.

Zwei Jahre alt

Erstauslieferung war Dezember 2022. Kilometerstand Fahrzeug 1: ca. 16.500 km / Fahrzeug 2: ca. 22.000 km

Zwei Jahre Laufzeit

Zweimal 12 Monate Leasing zum Preis von 290,- EUR (brutto/Monat). Leasingende ist Dezember 2026. Übernahmemöglichkeit nach Ende der Laufzeit zum festgesetzten Preis von 14.280 EUR

Zweimal Reifen

Ein Satz Winterreifen ist inklusive.

Ein Dekra Gutachten

Zum Zeitpunkt der Übernahme erhalten Sie ein offizielles DEKRA Gutachten über den Zustand des Fahrzeuges.

*Weitere Infos zum Angebot finden Sie natürlich wie immer im ELVIS.one.

Sie sind interessiert?

Dann schreiben Sie uns:
bschoke@pma.de



[pma:]

KALENDER

Jahres-auftakttagung

06. + 07.02.2025
in Münster



JETZT HIER ANMELDEN >>

Ihr Feedback ist uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegeohnheiten. 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, Markus Trogemann, Klaus Tisson,
Felix Maasjost, Sascha Hülsmann

Redaktion

Katarina Orlovic, Britta Schoke, Maximilian Feldmann,
Nils Gerrit Kutz, Jessica Gläser

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 // Gartenhotel Moser: Alfred Tschager

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 4.2024.1T



ALLIANZ PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGS-AG

Erstklassige Absicherung mit flexibler Tarifgestaltung und starken Services.

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

Marc Lorbeer-Feldmann

Tel.: 0221.9457-22278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de





R+V-GESUNDHEITSKONZEPT AGIL

Sie beraten flexibel. Wir haben agile Lösungen.

Hochwertiger Versicherungsschutz und umfangreiche Wechseloptionen mit der privaten Krankenvollversicherung AGIL.

- › Besondere Förderung von ambulanten Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen
- › Kindernachversicherung – auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich
- › Ausgezeichnete Leistungsabwicklung
- › Digitale und moderne Gesundheitsservices, wie z. B. die Facharzt- und Spezialisten-Suche

**Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit jetzt für Ihren Erfolg.
Informieren Sie sich auf makler-gesundheit.de/agil**

Claudia Petring
Mobil 0151-26415668
claudia.petring@ruv.de

R+V

Du bist nicht allein.