



# Mein Geld

J A H R E

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2024  
SEPTEMBER | OKTOBER  
30. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR  
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

30 Jahre Mein Geld  
Medien Gruppe in der  
Französischen Botschaft



10. Oktober 2024



ASSEKURANZ  
AWARD

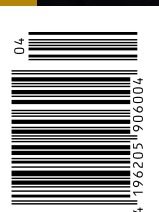
12. September 2024

DKM-Spezial

TITELSTORY

## „Die GKV für Vermittler“

THOMAS SLEUTEL, GESCHÄFTSFÜHRER MARKT DER IKK CLASSIC



4 19 6205 906004





**Thomas Sleutel**  
Geschäftsführer Markt  
der IKK classic

UNTERNEHMEN

# IKK classic

Gesundheit ist das höchste Gut der Menschen und steht bei der Mehrheit an erster Stelle auf der Wunschliste. Das ergeben regelmäßig Umfragen der Meinungsforscher. Wir bei der IKK classic haben verstanden, dass wir als ein großer Player im Gesundheitsmarkt dabei eine verantwortungsvolle Rolle spielen. Deshalb bieten wir unseren Kundinnen und Kunden viele wertvolle Leistungen über den gesetzlichen Rahmen hinaus und engagieren uns in gesellschaftlich relevanten Themen wie zum Beispiel Diversity Management, Inklusion und Nachhaltigkeit. Sowohl für Privatkunden als auch für Firmenkunden ist die IKK classic ein zuverlässiger Partner in Sachen Gesundheit. Dabei treibt es uns an, die Kundenbedürfnisse zeitgemäß zu erfüllen und die Erwartungen zu übertreffen. Bereits 2021 wurde dieses außerordentliche Engagement mit dem Jury Award und 2022 mit dem Assekuranz Award der Mein Geld Medien GmbH in der Kategorie DIGITAL KRANKEN gewürdigt. •

**IKK CLASSIC**



**ZUM UNTERNEHMEN**

Die IKK classic ist mit rund drei Millionen Versicherten die führende handwerkliche Krankenversicherung und eine der großen Krankenkassen in Deutschland. Die Kasse hat mehr als 7000 Beschäftigte an 160 Standorten im Bundesgebiet. Ihr Haushaltsvolumen beträgt über 13 Milliarden Euro.





„Die IKK classic versteht sich als kundenorientierter Dienstleister – sowohl für den Mittelstand und das Handwerk als auch für ihre Vertriebspartner

INTERVIEW

„Die GKV für Vermittler“

Mein Geld im Gespräch mit Thomas Sleutel, Geschäftsführer Markt der IKK classic

Herr Sleutel, Sie sind Geschäftsführer Markt bei der IKK classic. Können Sie uns bitte Ihren Verantwortungsbereich etwas genauer beschreiben?

**THOMAS SLEUTEL:** Kurz gesagt, als Geschäftsführer Markt bin ich für alle Bereiche rund um unsere Kundinnen und Kunden verantwortlich. Das beginnt beim klassischen Kundenservice und allen Kanälen, über die wir mit unseren Kundinnen und Kunden in Kontakt stehen, sowie unseren Kundenmedien und den Social-Media-Kanälen der IKK classic. Dazu gehören aber auch das Marketing, die interne und externe Unternehmenskommunikation sowie alle vertrieblichen Aktivitäten – auch die externen Vertriebskanäle – und der B2B-Bereich, also die Ansprache unserer Firmenkunden. Den Abschluss dieser Aufzählung macht die Prävention, ein weiterer, für unsere Kundinnen und Kunden sehr wichtiger Bereich. Sie sehen, der Kunde steht bei allen Aktivitäten in meinem Verantwortungsbereich im Fokus.

Weshalb ist die IKK classic aus Ihrer persönlichen Sicht DIE GKV für Vermittler?

**THOMAS SLEUTEL:** Genau wie im Kontakt mit unseren Versicherten legen wir auch in der Zusammenarbeit mit Vermittlern großen Wert auf guten Service. Deshalb hat jeder unserer Vertriebspartner einen persönlichen Ansprechpartner bei der IKK classic. Guter Service bedeutet für uns auch, durch Engagement und Zuverlässigkeit zu überzeugen. Unsere digitalen Services wie das Vertriebspartnerportal, die Vertriebs-App und die personalisierte Online-Mitgliedschaftserklärung machen die Zusammenarbeit mit der IKK classic einfach. Der Vertriebspartner erhält unkompliziert alle notwendigen Informationen und kann sich auf uns verlassen. Mit unseren Produkten wie dem IKK Bonus bieten wir Vertriebspartnern hervorragende Chancen für Cross- und Upselling. So bezuschusst der IKK Bonus private Kranken- und Pflegeversicherungen mit bis zu 100 Prozent des Beitrags.

Kundinnen und Kunden schenken der IKK classic höchstes Vertrauen. Das ist für die Vertriebspartner sehr wichtig und bei der Vermittlung ein wertvolles Argument. Erst im April 2024 erhielt die IKK classic für ihre herausragende Reputation mit der vollen Punktzahl den 1. Platz in der Kategorie Krankenkassen im Rahmen einer umfangreichen Studie des IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung im Auftrag von „DEUTSCHLAND TEST“ und „FOCUS MONEY“. Dabei wurden circa 12 000 Unternehmen in den Kategorien „Arbeitgeber“, „Wirtschaftlichkeit“, „Management“, „Produkte und Service“ und „Nachhaltigkeit“ untersucht. »



[https://www.ikk-classic.de/assets/798/15798\\_ikkc\\_web\\_pdf.pdf](https://www.ikk-classic.de/assets/798/15798_ikkc_web_pdf.pdf)

Anzeige Bild: © Julia Reisinger Fotografie

„Genau wie im Kontakt mit unseren Versicherten legen wir auch in der Zusammenarbeit mit Vermittlern großen Wert auf guten Service. Deshalb hat jeder unserer Vertriebspartner einen persönlichen Ansprechpartner bei der IKK classic.“





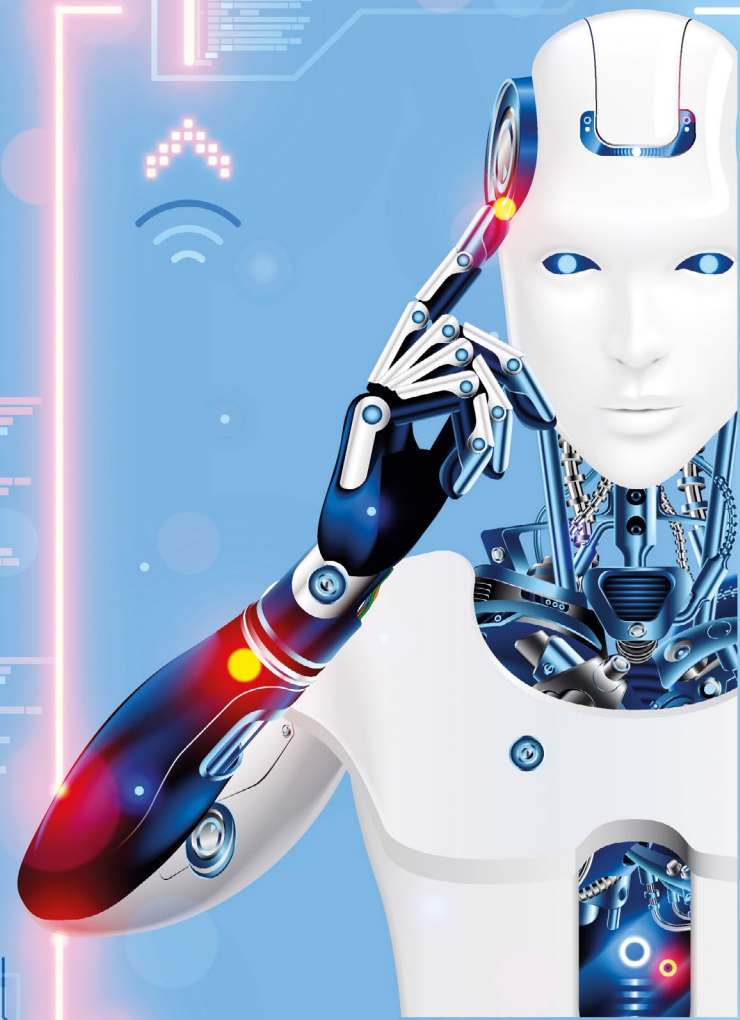


Bild: © www.shutterstock.com / Andrey Suslov

OFFENE INVESTMENTFONDS

## Banken und Finanzdienstleister erwarten 2024 gedämpftes Wachstum

In den vergangenen Jahren erlebte die Bankenbranche eine außergewöhnlich starke Geschäftsentwicklung. Nun trifft die schwächelnde globale Konjunktur die Banken als Wachstumsmotor der Wirtschaft: Ergebnisse einer aktuellen Horváth-Studie, für die 110 Vorstands- und Geschäftsführungsmitglieder aus Kreditinstituten und anderen Finanzdienstleistern befragt wurden, weisen auf ein gedämpftes Umsatzwachstum hin. Banking-Vorstände sind sich zudem uneinig, ob sich eine aggressive Ausweitung des aktuell profitablen Einlagengeschäft langfristig lohnt. Insgesamt zeigt sich eine klare Rückbesinnung auf das Kerngeschäft: Statt Ausweitung des Geschäfts in neue Märkte oder Geschäftsfelder nimmt die unbedingte Fokussierung auf den Kunden eine strategische Priorität ein. Die Nutzung von KI im Banking steckt dabei noch in den Kinderschuhen und wird durch regulatorische Hürden erschwert.

**Lesen Sie weiter auf Seite 20**



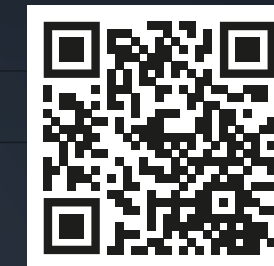
**10. Oktober 2024, 18 Uhr**  
Festsaal im Jügelhaus, Frankfurt

präsentiert von AECON Fondsmarketing GmbH /  
Mein Geld Medien Gruppe / Pro BoutiquenFonds GmbH



Hauptbotschafter

Powered by



[boutiquen-awards.de](https://boutiquen-awards.de)

Jury



**Jürgen Dumschat**  
Geschäftsführer  
AECON Fonds-  
marketing GmbH



**Michael Gillessen**  
Geschäftsführer  
Pro BoutiquenFonds  
GmbH



**Isabelle Hägewald**  
Geschäftsführerin  
Mein Geld Medien  
Gruppe



**Detlef Glow**  
Head of Lipper  
EMEA Research,  
Refinitiv



**Sascha Hinkel**  
Leiter Fondsresearch  
Aktien- und Mischfonds,  
Deka Vermögens-  
management GmbH



**Roland Kölsch**  
Verantwortlicher  
Standards & Labels  
F.I.R.S.T. e.V.  
(FNG-Siegel)



**Christian Stadtmüller**  
Geschäftsführer  
HQ Trust GmbH



MEIN GELD MEDIEN GRUPPE GALA

# 30 Jahre Mein Geld in der Französischen Botschaft



Isabelle Hägewald

„Auf diesem Weg nochmals meinen ganz herzlichen Dank für die Einladung zu diesem tollen Fest in der Französischen Botschaft. Das hatte wirklich Stil und Klasse und war ein Erlebnis, von dem die Branche noch lange reden wird. Tolle Gastgeberin, tolles Essen, einfach alles großartig! Lieben Dank, dass ich dabei sein durfte!“

Anja Schlick  
Hauk Aufhäuser Lampe



Gemeinsam mit 270 Gästen feierte Isabelle Hägewald am 6. Juni das Bestehen ihrer Mein Geld Medien Gruppe in der Französischen Botschaft. Die Gästeliste war hochkarätig besetzt. Auf der Asset-Management-Seite etwa mit Katja Müller (Universal Investment) oder Chris Pellis (Amundi). Aus der Versicherungsindustrie gehörte etwa Dr. Jürgen Bierbaum (Alte Leipziger) zu den Gästen. Ebenfalls unter den Teilnehmern waren Jens Freudenberg vom Sachwertespezialisten BVT sowie zahlreiche Medienvertreter.

Begleitet durch einen hochbegabten Pianisten und die gastronomischen Köstlichkeiten eines Live Cookings erlebten die Gäste einen unvergesslichen Abend bei guten Gesprächen in der einmaligen Atmosphäre der Französischen Botschaft am Brandenburger Tor.

Impressionen dieses wundervollen Abends finden Sie hier in diesem Magazin und in einem kurzen Video.

*Mein Geld*

Jetzt unseren  
Imagefilm zur  
30-Jahr-Gala  
ansehen!



„Herzlichen Glückwunsch zu der gelungenen Veranstaltung. Es war großartig – Du warst großartig! Und vielen lieben Dank für die Einladung.“

Christian Pellis  
Amundi Deutschland



Christian Pellis





## MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

# Wir erwarten die Gewinner!

Liebe Bewerber, es ist wieder so weit, am 12. September 2024 werden wir die Gewinner auszeichnen. Wir wollen mit diesen Awards die Besten der Besten auszeichnen, um Vermittlern und Maklern ein wichtiges Qualitätsbarometer an die Hand zu geben. Noch nie gab es so viele Bewerbungen und wir sind stolz darauf, dass wir bei der Bewerberzahl ganz vorne liegen im Vergleich zu allen anderen Versicherungs-Awards.

Über die Preisverleihung hinaus will die Mein Geld Mediengruppe mit dem Assekuranz Award eine Plattform bieten, die Versicherungsgesellschaften, Makler und Berater, Produkt- und Marketingspezialisten sowie Aktuarien und Verbände zu einem branchenweiten Austausch zusammenbringt. „Letztes Jahr konnten sich viele Teilnehmer konstitutiv nach der Verleihung über diverse Themen austauschen, was uns sehr gefreut hat“, stellt Isabelle Hägewald fest.

**Der nächste Assekuranz Award findet am 12. September 2024 im Logenhaus zur Einigkeit, Kaiserstr. 37 in 60329 Frankfurt am Main statt. Bewerbungen werden unter [www.assekuranz-award.de/](http://www.assekuranz-award.de/) entgegengenommen.**

MEIN GELD



Bild: © Julia Reisinger Fotografie



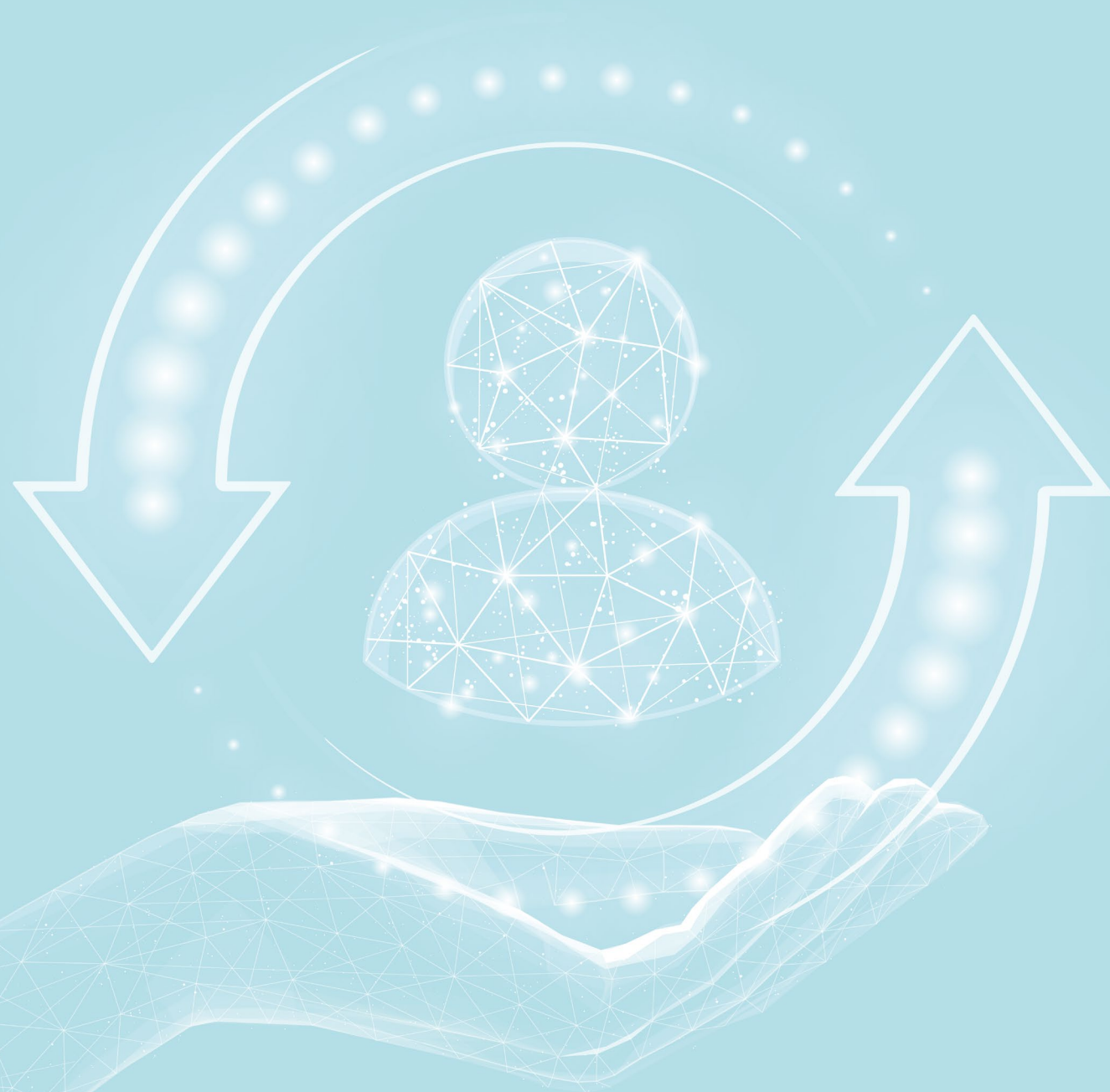


Bild: © www.shutterstock.com / CoreDESIGN

VERSICHERUNG | DKM-SPEZIAL

## Im Interview mit ASCORE Analyse zum Thema Berufsunfähig- keitsversicherung und Arbeitskraftabsicherung

**Frau Rode, als Koryphäe im Bereich der Arbeitskraftabsicherung bei ASCORE Analyse, welche Rolle spielt die Berufsunfähigkeitsversicherung innerhalb des Konzeptes der Einkommenssicherung?**

**NICOLE RODE:** Die Berufsunfähigkeit ist ein essenzielles Instrument zur Absicherung des Einkommens, man könnte auch sagen, dass sie die zentrale Säule der Einkommenssicherung ist. Die staatliche Erwerbsminderungsrente reicht oft nicht aus, um den Lebensstandard zu sichern. Die BU-Versicherung füllt diese Lücke und bietet eine zusätzliche Sicherheitsschicht. Versicherer werden verstärkt versuchen, jüngere Menschen und bislang unterversorgte Bevölkerungsgruppen anzusprechen. Dies geht auch aus unserer Analyse hervor. Das Eintrittsalter für die BU-Versicherung ist in den letzten Jahren deutlich gesunken, was hingegen auch die Flexibilität des Produktes steigert, da ein Mensch mit sechs oder zehn Jahren in der Regel noch nicht weiß, wo der berufliche Werdegang hinführt.

**Lesen Sie weiter auf Seite 132**



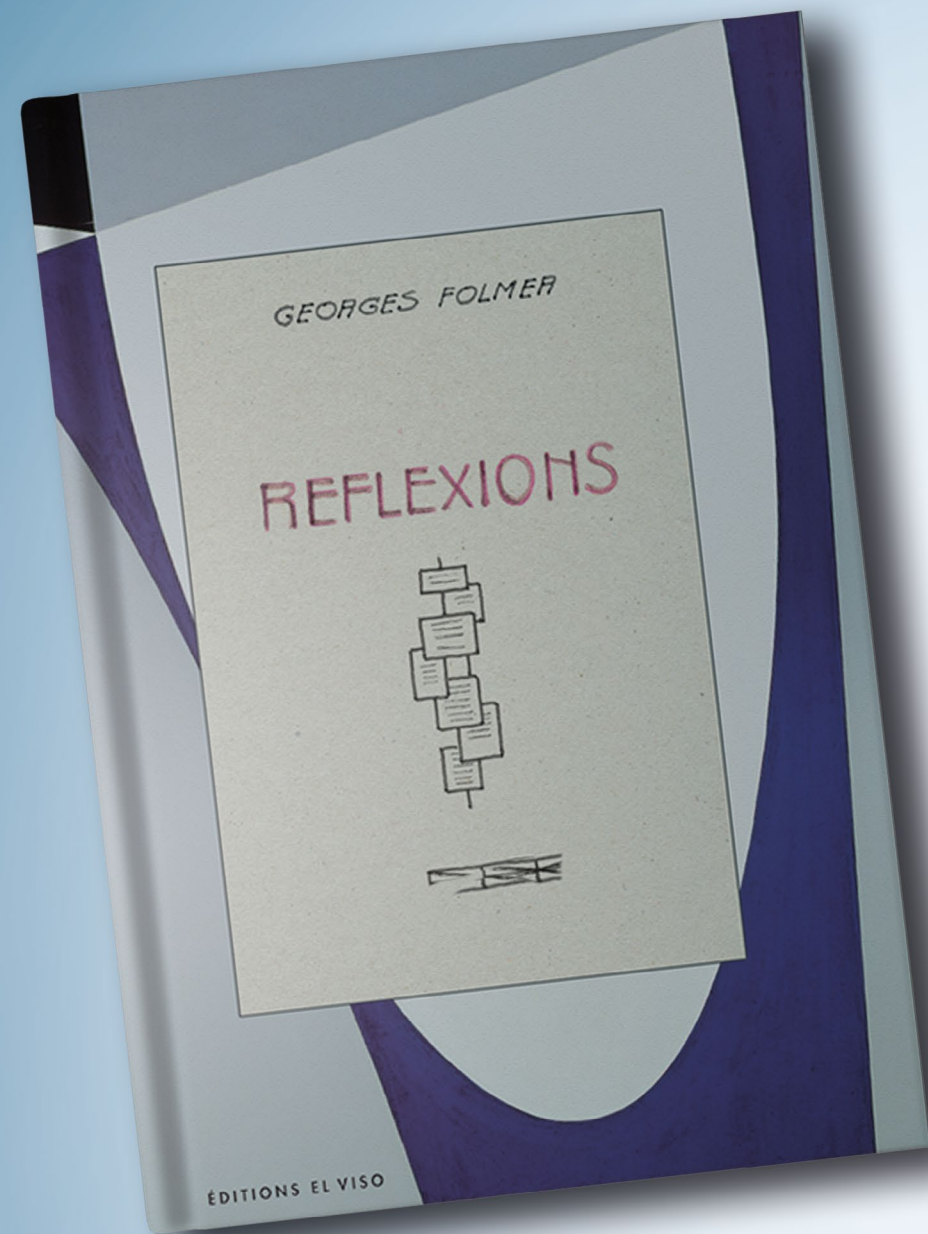


Bild: © Éditions El Viso

## KUNST UND GALERIEN

# Die „Reflexionen“ von Georges Folmer

Eine letzte intime Sammlung, die im Oktober erscheinen wird

In dieser handschriftlichen Sammlung, die in diesem Buch als Faksimile wiedergegeben wird, legt uns Georges Folmer (1895–1977) seine „Reflexionen“ vor.

Sie laden uns dazu ein, die Quellen seines malerischen und bildhauerischen Schaffens zu verstehen, die nicht auf technischem Wissen beruhen. Es ist eine intime Einladung, die reflektierten Gedanken zu kennen, die die Hand des Künstlers inspirieren. Lydia Harambourg, Kunsthistorikerin und Mitglied des Instituts, klärt uns auf: „Seine Reflexionen erzeugen eine semantische Reichweite, bei deren Lektüre wir verstehen, dass Folmers Wahlverwandtschaften in Literatur, Poesie, Philosophie und Musik auf ein Absolutes abzielen, das er unaufhörlich verfolgte“.

**Lesen Sie weiter auf Seite 160**



LIFE IS STYLE

## Rom – neuer Luxus im Centro Storico

Uwe Lehmann & Manuela Blisse

Rom, die ewige Stadt, ist seit jeher eines der beliebtesten Städte-Reiseziele in Europa. Voll ist es inzwischen rund ums Jahr. Kolosseum, Vatikan, Spanische Treppe, Trevi-Brunnen, Piazza Navona und Campo de' Fiori ziehen die Besucher an – dazu Shopping, Cucina Italiana und Dolce Vita.

**Lesen Sie weiter auf Seite 164**