30 JAHRE

Mein Geld

ANLEGERMAGAZIN

02 | 2024
APRIL | MAI
30. JAHRGANG

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

Lipper Fund Awards 2024
Die besten Fonds in Deutschland

HANSA ChampionsTour
Ein Genießer-Menu mit sechs Gängen

Guided Content Value Investing
Schafft Value 2024 den Turnaround?

Guided Content Arbeitskraftabsicherung
Die Herausforderungen der Rechnungszins-erhöhung im Jahr 2024

TITELSTORY

„ERGO Body Protect – Grundfähigkeitsschutz nach Maß“

DR. OLIVER HORN, VORSTANDSMITGLIED DER ERGO VORSORGE LEBENS-VERSICHERUNG AG, ZUSTÄNDIG FÜR MAKLERVERTRIEB, IT UND MATHEMATIK

02
4 196205 906004

Dr. Oliver Horn
Vorstandsmitglied der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG, zuständig für Maklervertrieb, IT und Mathematik

UNTERNEHMEN

ERGO Body Protect – Grundfähigkeitsschutz nach Maß

Schon der Verlust einer einzigen Grundfähigkeit kann dramatische Folgen haben, möglicherweise sogar die Existenz gefährden. Eine wirksame Absicherung hilft, Einschränkungen gezielt abzufedern, bevor es zum Schaden kommt. Die erste Wahl sollte ein Grundfähigkeitsschutz sein, der sowohl Risiken des Privatlebens wie auch im Beruf absichert.

Schon bei der Konzeption der ERGO Body Protect lag der Fokus auf Transparenz und maximaler Flexibilität. Das heißt: Der Tarif kann individuell exakt an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Grundlage dafür ist ein variables Bausteinkonzept, realisierbar zu einem auch für jüngere Menschen bezahlbaren Preis. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

„Mit ERGO Body Protect richten wir uns gezielt an all jene, die auf eine bewusste individuelle Lebensgestaltung und hohe Lebensqualität ebenso großen Wert legen wie auf die Absicherung ihrer eigenen Zukunft und der ihrer Lieben. Menschen, die ihren ganz persönlichen Lebensentwurf verwirklichen und zugleich nachhaltige Impulse in einer sich wandelnden Welt setzen wollen, finden in unserem neuen Grundfähigkeitsschutz ein Produkt, das für sie maßgeschneidert wurde. Durch das hohe Maß an Flexibilität und günstige Beiträge lässt sich ERGO Body Protect auch an künftige veränderte Situationen hervorragend anpassen“, sagt Dr. Oliver Horn.

Ob der Verlust einer oder mehrerer Grundfähigkeiten die Ausübung des Berufs oder des Privatlebens einschränkt oder nicht, ist dabei ohne Belang. Wer die neue Generation der ERGO-Grundfähigkeitsversicherung abschließt, möchte schützen, was ihm wichtig ist. Für den Fahrlehrer sind es die guten Augen und ein wacher Geist. Ein Dachdecker braucht vor allem funktionierende Arme und Beine. Ein ehrgeiziger Schachspieler wird ohne scharfen Verstand auf spannende Partien verzichten müssen.

Anzeige Bild: © ERGO

Grundschutz

Der Basisschutz mit den wichtigsten Grundfähigkeiten und Flexibilitäten zum besonders günstigen Preis:

- Basics
- Arme und Hände
- Autofahren (PKW)
- Pflege

Komfort

Der preiswerte Schutz für alle, die viel körperlich arbeiten. Versichert sind alle Grundfähigkeiten aus dem Grundschutz plus:

- Beine und Rücken
- Fingerfertigkeit

Premium

Der umfassende Schutz mit höchstmöglichen Leistungen. Versichert sind alle Grundfähigkeiten aus Grundschutz und Komfort plus:

- Geistige Fähigkeiten
- Mobilität
- Infektionsschutz
- Best Doctors
- Soforthilfe Kids

^ Drei aufeinander aufbauende Tarifvarianten

DREI TARIFVARIANTEN – DREIMAL GUT AUFGEHOBEN

Drei Tarifvarianten, die zusätzlich durch Ergänzungsmodule erweitert werden können, stehen zur Wahl. Zunächst der Grundschutz. Er sichert die wichtigsten Grundfähigkeiten zu besonders günstigen Konditionen ab. Gebündelt sind hier die Fähigkeiten wie Hören, Sehen, Sprechen, Stehen, Sitzen sowie alles, was den Gebrauch von Armen und Händen betrifft. Wird beispielsweise die Fahrerlaubnis aus gesundheitlichen Gründen entzogen, sorgt der Body Protect Grundschutz für einen gewissen finanziellen Ausgleich. Ebenso kann Pflegebedürftigkeit ein Leistungsauslöser im Grundschutz sein. Kurz: Hier werden die Basics abgesichert, die eigentlich jeder vom Schüler bis zum Manager benötigt, um am Leben teilnehmen zu können.

Die Komfortvariante bietet darüber hinaus die Absicherung von Grundfähigkeiten im Bereich der Beine und des Rückens sowie der Fingerfertigkeit. In diesem Paket werden ganz konkret das Ein- und Aussteigen aus dem PKW, Knien und Bücken, Aufstehen, Treppensteigen, Heben und Tragen, Halten des Gleichgewichts, die Feinmotorik, das Schreiben, Tippen auf einer Tastatur und die Nutzung von Touchscreens und Smartphones abgesichert. Nicht nur wer aufs eigene Auto angewiesen ist, um seinen Beruf auszuüben, ist also auf der sicheren Seite. »

Für umfassenden Schutz mit den höchstmöglichen Leistungen sorgt schließlich die Premium-Variante mit der Absicherung von insgesamt 27 Grundfähigkeiten. Konkret werden die geistige Leistungsfähigkeit, die Bildschirmarbeit sowie die Fähigkeit zu eigenverantwortlichem Handeln mit abgesichert. Auch die alternative Mobilität wie die Nutzung des öffentlichen Nahverkehrs oder etwa die Fähigkeit, Fahrrad zu fahren, deckt der Premiumschutz ab. Was vor allem aus Corona-Zeiten noch in Erinnerung ist, sind die Folgen eines Tätigkeitsverbotes nach dem Infektionsschutzgesetz. Viele haben die leidvolle Erfahrung machen müssen, dass nicht immer der Staat einspringt und finanzielle Einbußen auffängt. Auch hier hilft ERGO Body Protect. Wenn es einen mal schwerer erwischt, sind eine medizinische Zweitmeinung und vor allem eine kompetente Beratung sehr beruhigend. Der Baustein Best Doctors ist im Premiumschutz ebenfalls bereits enthalten und bietet Diagnose und Behandlung über ein weltweites Expertennetzwerk. Für Familien besonders interessant ist die im Premiumschutz enthaltene Soforthilfe Kids. Sie bietet der versicherten Person eine Einmalleistung in Höhe von zwölf Monatsrenten bis zu 12.000 Euro bei schwerer Krankheit eines Kindes.

› Fürsorglicher Schutz für Kinder und Eltern

› Sport hält fit – und ist für viele Menschen die schönste Nebensache der Welt. Wenn aber ein Unfall oder eine Krankheit die zum Sport notwendigen Grundfähigkeiten beeinträchtigen, verliert das Leben massiv an Qualität

Anzeige Bild: © ERGO

KOMFORTABLE INDIVIDUALISIERUNG

Hinzu kommen weitere Individualisierungsoptionen durch attraktive Ergänzungsbausteine. Denn der Düsseldorfer Versicherer möchte mehr bieten als nur einen der vielen am Markt vertretenen Grundfähigkeitstarife. So hat Ergo ein umfangreiches Baustein-Paket entwickelt, um wirklich jeden Kunden individuell absichern zu können.

Dazu zählt der am Markt einzigartige Zusatzbaustein Sport Plus, der mit allen drei Tarifvarianten kombinierbar ist. Mit ihm lassen sich speziell die Grundfähigkeiten absichern, die für den eigenen Sport unverzichtbar sind.

Ob Verlust der Funktion von Gelenken, Koordination, Kopfdrehung oder Herzfunktion – zur Wiederherstellung dieser Grundfähigkeiten sind oft kostspielige und langwierige Behandlungen notwendig. Egal ob Freizeit- oder ambitionierter Wettkampfsport – der Zusatzbaustein Sport Plus sichert finanziell den Verlust aller wesentlichen Grundfähigkeiten ab, die zur Ausübung des Lieblingssports benötigt werden. Schon beim Verlust von nur einer der versicherten Grundfähigkeiten wird eine monatliche Rente ausgezahlt, ideal etwa für eine sportliche Neuorientierung oder Hilfen, die zum weiteren Ausüben des Lieblingssports benötigt werden, für stationäre und ambulante Reha-Maßnahmen, Unterstützung in der Alltagsbewältigung, Hilfsmittel wie Sportprothesen und Gehhilfen, Umbaumaßnahmen und »

Ergänzen Sie Ihren Schutz mit einem oder mehreren unserer Bausteine

Sport Plus

Sichern Sie erstmals Sportart, Hobby oder Ähnliches ab!

Mit dem Baustein „Sport Plus“ können Sie Grundfähigkeiten absichern, die Ihre Kunden z. B. für ihren Lieblingssport, das geliebte Hobby oder auch ähnliche private oder berufliche Tätigkeiten benötigen.

Psyche Plus

Die Leistung ist unabhängig von der Art der Erkrankung

Ganz egal ob Depression, Schizophrenie oder posttraumatische Belastungsstörung: Bei Einschluss des Bausteins „Psyche Plus“ erhalten Ihre Kunden eine Rente, wenn sie wegen einer psychischen Erkrankung dauerhaft weniger als drei Stunden am Tag erwerbstätig sein können.

Pflege Plus

Schutz im Pflegefall – Pflege-Beratung inklusive

Sollten Ihre Kunden pflegebedürftig werden, erhalten sie zusätzlich zur vereinbarten Grundfähigkeitsrente eine lebenslange Pflegerente in gleicher Höhe. So können entstehende Mehrkosten im Pflegefall leichter abgedeckt werden.

^ Grundfähigkeitsversicherung mit vielen Zusatzbausteinen

Ähnliches oder psychotherapeutische Maßnahmen und vieles mehr. Sport Plus sichert aber nicht nur Hobbysportler ab, sondern auch Menschen, die mit Sport ihren Lebensunterhalt verdienen wie Fitness-Coaches, Yoga- oder Sportlehrer.

Auch in Sachen Pflege und Psyche stehen Ergänzungsbausteine zur Verfügung. Ganz egal ob Depression, Schizophrenie oder posttraumatische Belastungsstörung: Bei Einschluss des Bausteins Psyche Plus zahlt ERGO Body Protect eine Rente, wenn man wegen einer psychischen Erkrankung dauerhaft weniger als drei Stunden am Tag erwerbstätig sein kann. Sollte eine Pflegebedürftigkeit eintreten, gibt es beim Abschluss des Zusatzbausteins Pflege Plus zusätzlich zur vereinbarten Grundfähigkeitsrente eine lebenslange Pflegerente in gleicher Höhe. So können entstehende Mehrkosten im Pflegefall leichter dauerhaft abgedeckt werden.

HAND IN HAND MIT TOP-MEDIZINERN

Der wertvolle Baustein Best Doctors, der im Premiumschutz bereits enthalten ist und unkompliziert auch zum Grundschutz und Komfortschutz zugebucht werden kann, bietet Zugang zu medizinischen Beurteilungen weltweit und schafft Gewissheit, dass man eine treffsichere Diagnose, Behandlung sowie umfassende fachkundige Antworten auf medizinische Fragen erhält.

Best Doctors unterstützt dabei, medizinische Entscheidungen auf einer fundierten Vertrauensbasis zu treffen – und das weltweit durch Einbindung führender Fachärzte. Sobald der weitere Weg klar ist, sucht der Service FindBestCare die bestmögliche Einrichtung im In- und Ausland, in der die Krankheit dann behandelt werden sollte.

ABSCHLUSS LEICHT GEMACHT

Nicht nur das Produkt selbst macht es den Kunden durch seine vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten einfach, den perfekt passenden Schutz zu wählen. Auch beim Abschluss geht es unkompliziert zu. Lediglich Antworten auf fünf bis sieben Gesundheitsfragen sind notwendig. ERGO Body Protect ist zudem im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge als Direktversicherung abschließbar und bietet so erhebliche staatliche Förderung und Arbeitgeberzuschüsse. Der Wechsel in einen höherwertigen Tarif ist in den ersten zwölf Monaten ebenso unkompliziert möglich wie der Wechsel in eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung, wenn eine entsprechende Option vereinbart wurde. »

Anzeige Bild: © ERGO

‹ Best Doctors garantiert höchstes medizinisches Niveau. Das Herzstück ist ein Netzwerk mit mehr als 50.000 weltweit renommierten Fachärzten, die über 450 Spezialisierungen abdecken. Best Doctors stellt die ausgewählten Ärzte immer wieder neu zur Wiederwahl und prüft sie erneut. Das gewährleistet die gleichbleibende Top-Qualität des Best-Doctors-Service

AUCH FÜR UNTERNEHMEN EINE EXZELLENTE ENTSCHEIDUNG

Gesunde und leistungsstarke Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines jeden Unternehmens und ausschlaggebend für den Erfolg. Vor allem in der Industrie, im Handwerk und im Bau mit hohem Personalbedarf sind körperliche Grundfähigkeiten für alle Mitarbeiter von zentraler Bedeutung. Doch was passiert, wenn ein Mitarbeiter auch nur eine für die Tätigkeit wichtige Fähigkeit verliert? Der Staat leistet dann nur sehr begrenzt finanzielle Hilfe.

War es Unternehmen bislang nur eingeschränkt möglich, die Arbeitskraft ihrer Mitarbeiter zu schützen, können sie mit der neuen ERGO Body Protect ihren Mitarbeitern jetzt einen idealen Schutz für die Arbeit und für die Freizeit bieten. Ein entscheidender zusätzlicher Vorteil der betrieblichen Grundfähigkeitsversicherung mit ERGO Body Protect, der nicht zu unterschätzen ist: Sie stärkt die Bindung der Belegschaft und macht das Unternehmen attraktiv für neue potenzielle Mitarbeiter. Dass lediglich ein geringer finanzieller Aufwand erforderlich ist und im Rahmen der bAV sogar steuerlich gefördert wird, macht die Entscheidung für diesen Grundfähigkeitsschutz noch attraktiver.

ERGO

› Grundfähigkeitsschutz als Direktversicherung: Die ideale Erweiterung der betrieblichen Arbeitskraftabsicherung

Anzeige Bild: © ERGO

Weil das Leben nicht nur aus Arbeit besteht: die neue Generation Grundfähigkeitsschutz.

ERGO Body Protect: schützt Privat- und Berufsleben Ihrer Kunden

Was auch immer Ihre Kunden im Leben vorhaben: Mit **ERGO Body Protect** sind sie jederzeit abgesichert. Denn mit der neuen Grundfähigkeitsversicherung von ERGO bieten Sie jetzt nicht nur einen vollwertigen und günstigen Schutz bei der Arbeit, sondern auch in der Freizeit. Und mit dem Zusatzbaustein „Sport Plus“ können erstmals auch Fähigkeiten für den Lieblingssport oder das Hobby abgesichert werden.

www.body-protect.makler.ergo.de/body-protect

Einfach, weil’s wichtig ist.

ERGO
A Munich Re company

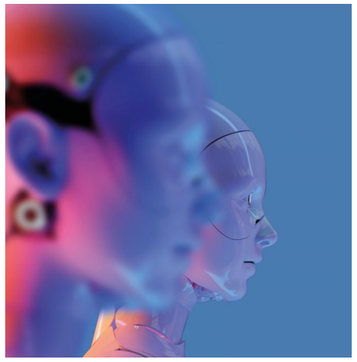
Bild: © www.shutterstock.com / thinkhubstudio

OFFENE INVESTMENTFONDS

Wird Künstliche Intelligenz das Portfoliomanagement grundlegend verändern?

In der letzten Zeit ist viel über die Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz (KI) im Portfoliomanagement gesprochen und geschrieben worden. Bei den Diskussionen habe ich den Eindruck gewonnen, dass viele Marktbeobachter davon ausgehen, dass KI aufgrund der ständig zunehmenden Einsatzmöglichkeiten im Laufe der Zeit mehr oder weniger jede Tätigkeit in der Vermögensverwaltung und insbesondere im Portfoliomanagement übernehmen könnte. Aber können solche Aussagen einem Realitätscheck standhalten?

Lesen Sie weiter auf Seite 18



Es ist sicherlich richtig, dass KI in einer nicht allzu fernen Zukunft viele Aufgaben innerhalb des Portfoliomanagements übernehmen kann, aber ich glaube nicht, dass eine KI einen Portfoliomanager oder die Analysten ersetzen wird. Denn die Fondsmanagementindustrie verwendet schon seit Jahrzehnten Algorithmen, um Bewertungen von Märkten und Wertpapieren zu ermitteln. Die Ergebnisse dieser quantitativen Analysen dienen dem Fondsmanager dann im Regelfall als Orientierungshilfe bei seinen Anlageentscheidungen.

Die von den Algorithmen für die Analyse verwenden Daten werden oftmals von anderen Algorithmen mithilfe der sogenannten natürlichen Sprachverarbeitung (Natural Language Processing/NLP) aus Unternehmens- und Medienberichten oder anderen Quellen extrahiert. Mithilfe dieser Technik können zum Beispiel gesellschaftliche Trends oder Meinungen erfasst und für eine quantitative Analyse verwertbar gemacht werden. Darüber hinaus gibt es quantitative Modelle zur Bewertung der Attraktivität von Märkten und Anlageklassen untereinander, die zum Beispiel als Orientierungshilfen bei der Steuerung der Vermögensaufteilung eines Mischfonds oder zur Einhaltung eines vorgegebenen Risikoprofils für ein Portfolio verwendet werden.

Trotz oder gerade wegen der langen Erfahrung, die die Fondsindustrie bereits mit quantitativen Modellen gesammelt hat, haben die meisten Portfolios immer noch eine menschliche Schnittstelle, den Portfoliomanager, der die Ergebnisse der Modelle vor deren Umsetzung im Portfolio beurteilt. Dies ist meiner Ansicht nach auch richtig und wichtig, da die Ergebnisse von quantitativen Modellen, insbesondere beim Auftreten von Marktanomalien oder nicht vorhersehbaren Ereignissen, den sogenannten „schwarzen Schwänen“, in der Regel keinen Sinn ergeben und zu Fehlinterpretationen und so letztendlich zu falschen Entscheidungen des Modells führen können.

Da die Datenqualität eine große Rolle für die Ergebnisse von quantitativen Modellen spielt, ist es nicht verwunderlich, dass Vermögensverwalter eine große Anzahl von Datenanalysten beschäftigen, um eine hohe Datenqualität zu gewährleisten, indem sie die automatisch generierten Daten prüfen und, wo notwendig, bereinigen. Zusätzlich sind die Datenanalysten in der Regel dafür zuständig, die Modelle auf dem neuesten Stand der Technik/Wissenschaft zu halten, ohne die einzelnen Modelle dabei grundlegend zu verändern. Vor allem letzteres ist eine Aufgabe, die derzeit nicht von der KI selbst übernommen werden kann, da nicht jede Kennzahl in jedem Markt gleich gut für die Bewertung von Wertpapieren geeignet ist. Hier benötigt es, gerade in den aufstrebenden Volkswirtschaften, oftmals ein umfassendes Verständnis des untersuchten Marktes. Allerdings muss beachtet werden, dass wir uns derzeit am Anfang einer Welle von KI-bezogenen Innovationen befinden. Somit kann sich gerade in diesem Bereich noch vieles in Richtung KI verändern.

„Allerdings glaube ich nicht, dass Künstliche Intelligenz Analysten und Portfoliomanager komplett ersetzen wird, da (erfolgreiches) aktives Management, die Erzielung von kontinuierlichen Mehrerträgen, eher eine Kunst denn eine Wissenschaft ist.“

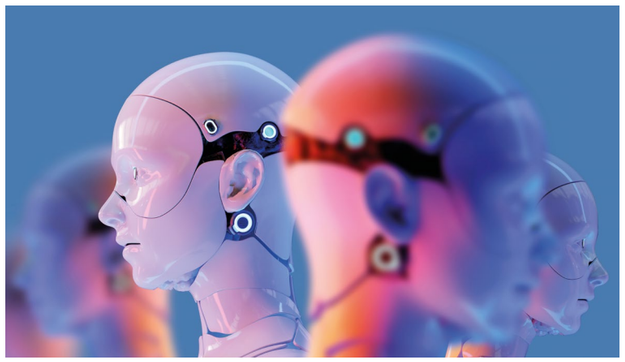


Bild: © www.shutterstock.com/thinkhubstudio

Aus meiner Sicht wird KI in Zukunft viel besser in der Lage sein, falsche oder unvollständige Daten zu erkennen und diese entweder zu korrigieren oder von den Berechnungen auszuschließen. Ebenso wird KI im Laufe der Zeit in der Lage sein, auf einer quantitativen Basis die Wertpapiere zu finden, die am besten zu dem Managementansatz eines Fondsmanagers passen. Dies wird dazu führen, dass Fondsmanager und Analysten durch KI-basierte Lösungen bei ihren quantitativen Aufgaben entlastet werden. Durch die verringerte quantitative Arbeitsbelastung sollte die qualitative Analyse in den Fokus rücken, was in der Folge zu einer Outperformance des jeweiligen Fonds im Vergleich zu seiner Benchmark führen könnte.

Um die in der Überschrift aufgeworfene Frage zu beantworten: Ich glaube, dass KI das Portfoliomanagement verändern wird, da die überwiegende Mehrheit der quantitativen Aufgaben in Zukunft von KI übernommen werden wird. Allerdings glaube ich nicht, dass Künstliche Intelligenz Analysten und Portfoliomanager komplett ersetzen wird, da (erfolgreiches) aktives Management, die Erzielung von kontinuierlichen Mehrerträgen, eher eine Kunst denn eine Wissenschaft ist. Wäre dem nicht so, würden alle mit dem gleichen Ansatz gemanagten Fonds die gleiche Rendite erzielen, da alle Fondsmanager die gleichen Infomationen nützen können.

DETLEF GLOW

Der Artikel dient allein der Information und ist nicht als Anlageempfehlung zu verstehen. Für den Inhalt ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von Refinitiv.

Bild: © www.shutterstock.com / Man As Thep

NACHHALTIGE KAPITALANLAGEN

Klimabündnis verliert Mitglieder – schlägt das ESG-Pendel zurück?

Mit J.P. Morgan Asset Management, State Street Global Advisors und BlackRock haben bereits drei der ganz großen US-Vermögensverwalter dem internationalen Klimabündnis „Climate Action 100+“ den Rücken gekehrt. Das 2017 gegründete Bündnis ist eine von Investoren geleitete Initiative, die sicherstellen soll, dass die weltweit größten Emittenten von Treibhausgasen notwendige Maßnahmen zum Klimaschutz ergreifen. In diesem Sinne setzt sich das Bündnis für eine bessere Klima-Governance der Unternehmen, die Absenkung von CO2-Emissionen sowie für die Stärkung klimarelevanter Finanzberichte ein.

Der Rückzug der drei US-Schwergewichte wird von Beobachtern überwiegend als Reaktion auf den zunehmenden Druck vor allem von Seiten der Republikanischen Partei gewertet. Zu strenge Umweltmaßnahmen werden dort als Ausdruck einer wirtschaftsfeindlichen Ideologie betrachtet und heftig bekämpft. Mehrere Bundesstaaten unter der Führung der Republikaner wie Texas, Florida oder South Carolina hatten etwa BlackRock und andere Geldhäuser von öffentlichen Aufträgen ausgeschlossen. In Europa ist bislang noch kein Austritt eines Investors aus dem Bündnis bekannt geworden.

MEIN GELD

Bild: © Ekazent Management, Visualisierung: DIA Interactive

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN | GUIDED CONTENT

Neupositionierung als Knowhaus

Zwei braune Immobilien aus den 90er-Jahren in eine grüne Zukunft transformieren: Genau das ist den beiden Unternehmen magna asset management ag und Ekazent Management in Ismaning gelungen. Sie haben die rund 15 500 Quadratmeter große Gewerbeimmobilie im Münchner Norden umfangreich saniert, sodass sie nun Neubauniveau erreicht hat. Anlässlich der abgeschlossenen Revitalisierung positionieren sie das nachhaltige und vernetzte Office Center Ismaning unter „Knowhaus“ (www.knowhaus-ismaning.de) neu am Markt. Mit einem Open-House-Event am 27. Februar 2024 startete BNP Paribas Real Estate die Neuvermarktung und präsentierte Maklern und Interessierten das neue Flächen- und Markenkonzept am Carl-Zeiss-Ring 3–5.

Lesen Sie weiter auf Seite 96

Nachhaltig, flexibel, vernetzt: Der aus zwei Gebäuden und einem großen Außenbereich bestehende Gewerbe-Campus kombiniert ab sofort Büro- und Light-Industrial-Flächen. Lead Makler BNP Paribas Real Estate adressiert das Projekt an ein breites Spektrum von Unternehmen, von Start-ups bis hin zu etablierten Branchenführern, die sich einerseits Vorteile von der strategischen Lage zwischen Münchner City und Flughafen versprechen und andererseits preiswerte, nachhaltige Flächen suchen, die hybride Nutzungen zulassen. Langjährige Bestandsmieter sind der multinationale Technologiekonzern Danfoss und das renommierte Medien- und Unterhaltungsunternehmen Constantin Entertainment.

„Mit dem Redevelopment wollen wir die steigende Nachfrage nach flexiblen, nachhaltigen und technologisch fortschrittlichen Arbeitswelten auch im Speckgürtel von München bedienen. Es braucht auch vor den Toren der Stadt umweltfreundliche Objekte“, sagt Michael Morgan, Niederlassungsleiter von BNP Paribas Real Estate in München. Um den grünen Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden und Mietern beim Erfüllen ihrer CO_2-Ziele zu helfen, setzt das Knowhaus auf Fernwärme, die primär aus Geothermie gewonnen wird, ergänzt durch gestaltete Grünflächen sowie Gebäudeautomation.

Neben der Energieeffizienz ist es laut Morgan entscheidend, Räume zu schaffen, die Innovation fördern und in denen sich Menschen wohlfühlen: „Mitarbeitende sollten sich zwischendurch erholen können, brauchen Räume für informellen Austausch und nicht zuletzt Gastronomie. Ein Büro lockt Mitarbeitende im besten Fall nicht nur aus dem Homeoffice zurück ins Büro, sondern inspiriert und motiviert. Diesen Anspruch trägt das Knowhaus in seinem Namen.“

„Mit dem Redevelopment wollen wir die steigende Nachfrage nach flexiblen, nachhaltigen und technologisch fortschrittlichen Arbeitswelten auch im Speckgürtel von München bedienen.“

HYBRIDE ARBEITSWELTEN, DACHTERRASSE UND CAMPUS-FLAIR

Die Macher des Knowhauses setzen deshalb auf ein Konzept hybrider Nutzungsmöglichkeiten aus Büro- und Light-Industrial-Flächen. Das Knowhaus bietet flexible Einheiten ab einer Flächengröße von 200 Quadratmetern, die sich den unterschiedlichsten Unternehmensgrößen und -bedürfnissen anpassen lassen. Möglich sind Open Spaces über Einzelbüros bis hin zu Hybrid-Bereichen. Die Flexibilität ermöglicht es, Start-ups ebenso wie mittelständischen Unternehmen oder etablierten Branchenführern die revitalisierten Flächen ihren Bedürfnissen anzupassen. Hinzu kommen Begegnungs- und Erholungsflächen, die das soziale Miteinander und den informellen Austausch fördern. „Ein Highlight ist der Außenbereich“, sagt Lead Makler Morgan. Neben den Dachterrassen lädt der neu gestaltete Außenbereich mit seinen begrünten Innenhöfen zum Entspannen und miteinander Sprechen ein. Auch Veranstaltungen und Präsentationen unter freiem Himmel sind künftig möglich. Ein Food-Truck-Standplatz sorgt für eine lebendige Campus-Atmosphäre. „Diese Kombination macht das Knowhaus zu einem seltenen Objekt in diesem Preissegment in dieser Umgebung“, so Morgan. »

GRÜNE TRANSFORMATION: GEOTHERMIE UND SMART METERING

Damit das Gebäude aus den 90ern jetzt im Jahr 2023 seine Neuausrichtung feiern kann, haben die Macher umfangreich saniert. So haben magna asset management ag und Ekazent Management zunächst die Energieversorgung ausgetauscht, um die energetische Effizienz deutlich zu steigern. Dank einer aufwendigen Umstellung von Gaskessel auf Fernwärme, die hauptsächlich aus Geothermie gewonnen wird, verursacht die Gebäudeheizung einen deutlich geringeren CO_2-Ausstoß. „Durch Geothermie als primäre Energiequelle verzichtet das Knowhaus zu einem Großteil auf fossile Brennstoffe. Ein wichtiger Schritt auf dem Dekarbonisierungspfad“, konstatiert Morgan. Durch Smart Metering, LED-Beleuchtung und eine übergreifende Gebäudeautomation lässt sich zudem der Energieverbrauch des gesamten Gebäudes intelligent steuern und überwachen. Auch hierdurch wird unnötiger Energieverbrauch vermieden. Darüber hinaus haben die Eigentümer die Tiefgarage saniert und eine E-Ladeinfrastruktur an den Außenstellplätzen integriert. Das erlaubt Mietern die Anreise mit Elektrofahrzeugen, was ebenfalls zur Reduktion der CO_2-Emissionen beiträgt. Fahrradstellplätze, die E-Ladestationen und eine neue Bike-Sharing-Station unterstützen zudem ein nachhaltiges Mobilitätskonzept.

NEUAUSRICHTUNG UNTER DEM MOTTO „A PLACE FOR VISION AND WORK“

Das Rebranding des Knowhaus folgt dem Motto „A place for vision and work“ und stützt sich auf die Säulen „work“, „connect“ und „succeed“. Diese Prinzipien beschreiben die neue Ausrichtung des Projektes, Innovation, Kreativität und Produktivität anzuregen. Im Mittelpunkt steht die Vernetzung innerhalb einer Gemeinschaft von Gleichgesinnten.

STRATEGISCHE LAGE UND WIRTSCHAFTLICHE VORTEILE

Mit seiner strategischen Lage am Carl-Zeiss-Ring in Ismaning, zwischen der Münchner Innenstadt und dem internationalen Flughafen, profitiert das Knowhaus von der Verkehrsinfrastruktur und der Nähe zu wichtigen Wirtschaftszentren. Die Gemeinde Ismaning ist bekannt für ihre starke lokale Wirtschaft und Lebensqualität, was sie zu einem attraktiven Standort für Unternehmen verschiedener Branchen macht. •

MEIN GELD

Bild: © Ekazent Management, Visualisierung: DIA Interactive

Bild: www.shutterstock.com / abstract.rita

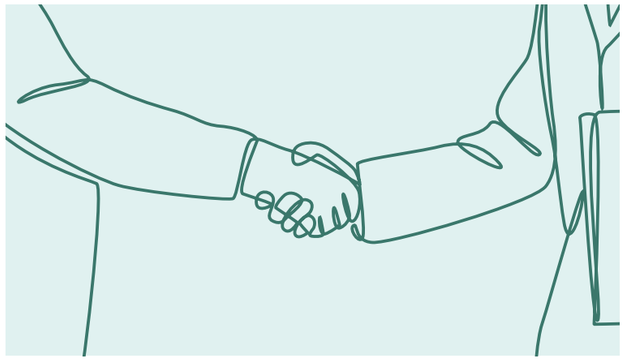
MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

Beim Image ganz unten – bei Kunden ganz oben

Hat der Beruf des Versicherungsmaklers eine Zukunft?

Man kennt das übliche Klischeebild des Versicherungsmaklers. Dunkler Anzug, Aktentasche, macht sich abends auf der Couch breit und schwätzt einem irgendwas auf. Man kennt die alljährlichen Umfragen zum Image von Berufsgruppen. Feuerwehrleute ganz oben, Politiker fast ganz unten. Nur Versicherungsmakler sind noch weiter unten. Ist das gerecht? Wer will so einen Beruf ergreifen? Ein ganz anderes Bild zeichnen die Kunden der Versicherungsmakler. Hier zählt langfristiges Vertrauen; die Urteile fallen sehr positiv aus. Hat dieser Beruf eine Zukunft oder wird er an der eigenen Zerrissenheit zugrunde gehen und durch technische Makler im Internet ersetzt? Wir sind da sehr optimistisch.

Lesen Sie weiter auf Seite 110



ZWISCHEN IMAGE UND REALITÄT – DAS ANSEHEN DES VERSICHERUNGSMAKLERS

„Welcher Beruf hat für Sie ein hohes Ansehen?“ Alljährlich werden die Bundesbürger zu diesem Thema befragt, alljährlich kommt ein ähnliches Ergebnis heraus, man findet den Versicherungsmakler stets auf einem der letzten Plätze. Ganz vorne sind regelmäßig die Feuerwehrleute zu finden. Soweit zur Statistik. Bildet das aber wirklich die gelebte Realität ab?

Die Geschichte der Feuerwehrleute ist schnell erzählt. Jemand erleidet einen materiellen oder körperlichen Schaden, die Helfer sind schnell parat, Haus und Leben werden gerettet, mentale Hilfe inklusive.

Die Geschichte des Versicherungsmaklers ist etwas komplizierter. In Kapitel eins geht es um theoretisch mögliche Risiken. Die muss man gemeinsam mit den Menschen erkennen und absichern. Für viele sind solche Risiken abstrakt – man denke an das Risiko der Berufsunfähigkeit oder eines materiellen Totalschadens. Der Versicherungsmakler erscheint als Apokalyptiker der Zukunft und will dafür auch noch Geld. Kapitel zwei tritt in der Hoffnung der Menschen niemals ein. Doch die Realität ist oft brutal. Die vergangene Hochwassersaison hat vielen Menschen gezeigt, wie schnell die Apokalypse Wirklichkeit werden kann. Dann wiederum kommt der Versicherungsmakler ins Spiel. Und hier ähnelt seine Geschichte der des Feuerwehrmannes. Während letzterer Hab und Gut und Leben rettet, hilft der Versicherungsmakler beim Aufbau einer neuen Existenz und steht den Menschen in dem gesamten Prozess zur Seite.

Wie ist das jetzt mit dem Image? Befragt man Kunden, die beide Geschichten dieser Story miterlebt haben, findet man eine sehr hohe Zufriedenheit, oft Dankbarkeit. Also liebe Versicherungsmakler – bleibt nah an Euren Kunden, erzählt Eure Geschichte, dann steht Ihr den Feuerwehrleuten in nichts nach und könnt solche Statistiken wie oben erwähnt einfach vergessen. Punkt für den Maklerberuf, Realität schlägt Image.

„Die vergangene Hochwassersaison hat vielen Menschen gezeigt, wie schnell die Apokalypse Wirklichkeit werden kann.“

Bild: www.shutterstock.com / abstract.rita

IN UNSICHEREN ZEITEN IST VERTRAUEN GEFRAGT

Die Welt ist in extremer Unruhe. Ob Pandemie, Krieg, Energiepreise, Inflation, Wertevernichtung an den Börsen, verunsicherte Politiker – von allen Seiten prasseln Probleme auf die Menschen nieder. Die Folge: Viele ziehen sich in ihr Schneckenhaus zurück, konsumieren nur noch die Medien, die ihnen keine schlechten Nachrichten mehr bringen und blicken weitgehend skeptisch in die Zukunft. Eigentlich sehnt sich jeder nach Sicherheit. Doch wer weiß schon, was man in diesen Zeiten wirklich tun kann? Sparen? Bauen? Alles Geld raushauen? Sich langfristig binden? Wer hilft mir? Genau da setzt die Verantwortung für die Versicherungsmakler an. Sie haben die Antworten, die gerade so gefragt sind. Die Menschen suchen Vertrauen und Verlässlichkeit, dazu ist Fachwissen in diesen Zeiten gefragter denn je. Auch hier: Punkt für den Maklerberuf. Wer seiner Verantwortung gerecht wird, kann langfristige und fruchtbare Geschäftsbeziehungen aufbauen und für die Zukunft eine stabile Erfolgsgeschichte schreiben.

DAS INTERNET KENNT NUR STANDARDS – IN DER REALITÄT ZÄHLT DAS INDIVIDUUM

Wer steigt schon wirklich durch das Dickicht der Finanzindustrie? Produkte sind kaum vergleichbar, die Servicequalität der Anbieter ist vor dem Vertragsabschluss intransparent, viele kennen ihre eigene Problemlage nicht einmal, um überhaupt zu wissen, welche Finanzprodukte essenziell sind. Man wundert sich vielleicht – das gilt auch für viele Betriebe, deren Inhaber sich oft nicht „mit sowas“ auseinandersetzen wollen. Man sieht, eine qualifizierte Beratung ist gefragt, sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich. Automatisierte Internetmakler versuchen, jede Situation in Standards abzubilden, um Angebote automatisch vergleichbar zu machen. Aber: Was nutzt die beste Absicherung oder Geldanlage, wenn im Fall des Falles nicht gezahlt wird oder der Anlagebetrag sich in Luft aufgelöst hat? Hier geht es schnell an die gesamte Existenz und da ist Vertrauen gefragt. Je persönlicher die Beziehung zwischen Makler und Kunde ist, je langwieriger diese Beziehung ist, desto größer ist das Vertrauen. Eine solche Geschäftsbeziehung ist für beide Seiten kaum in Geld aufzuwiegen. Und wieder ein dicker Punkt für den Maklerberuf. »

VERTRAUEN ZÄHLT – ABER SOLL MAN DAS BEZAHLEN?

Mal eben was nachschauen in der Autowerkstatt, mal eben einen Brief aufsetzen beim Rechtsanwalt, mal eben den Abfluss frei machen – für all das braucht man Experten, die das mal eben machen und die man gerne dafür bezahlt. Man vertraut diesen Experten, das Geld ist eher Nebensache. Mal eben die Versicherungen checken – da gehen die Diskussionen ums Bezahlen schon los. Stellt der Makler die Beratung in Rechnung, dann sind wir bei der Honorarberatung. Stellt er keine Rechnung, zahlt man über die Versicherungsbeiträge, wenn man denn eine Versicherung abschließt. Wenn nicht, hat der Makler Pech gehabt, die Beratung wäre schlicht umsonst. Ist das wirklich angemessen? Da muss man einmal auf den Kern der Bedürfnisse zurückkommen: Was will man vom Makler? Ganz klar: Die Menschen wollen in diesen fragilen Zeiten Vertrauen und Verlässlichkeit, dazu ist das Fachwissen des Maklers gefragter denn je. Genauso klar ist: Eine qualifizierte Beratung ist eine komplexe Dienstleistung, die Wissen und Recherche erfordert und damit Zeit kostet. Diese Zeit will bezahlt werden wie in jedem anderen Beruf der Welt auch. Vertrauen zählt – wie bei jeder anderen Dienstleistung auch. Ein weiterer Punkt für den Maklerberuf.

ALLES SPRICHT FÜR DEN MAKLERBERUF – ABER WIE ÜBERZEUGT MAN DEN NACHWUCHS?

Ohne Nachwuchs hat der Maklerberuf keine Zukunft. Wir haben vier überzeugende Punkte für diesen Beruf dargestellt – aber weiß der von allen Seiten begehrte qualifizierte Nachwuchs auch davon? Die Branche arbeitet zumindest daran, durch konsequente Einhaltung definierter Rahmenbedingungen das Image der Versicherungsmakler weg vom „Vertreter“ hin zum Risikoberater und Lösungsexperten zu entwickeln, die Attraktivität des Berufes auch für Frauen herauszustellen. Bis sich ein schlechtes Image zum Guten wendet, das braucht allerdings einen langen Atem. Aber: Nur so kann Nachwuchs gewonnen werden, nur so hat der Beruf des Versicherungsmaklers eine grandiose Zukunft.

MEIN GELD

„Die Branche arbeitet zumindest daran, durch konsequente Einhaltung definierter Rahmenbedingungen das Image der Versicherungsmakler weg vom „Vertreter“ hin zum Risikoberater und Lösungsexperten zu entwickeln, die Attraktivität des Berufes auch für Frauen herauszustellen.“

Bild: www.shutterstock.com/abstract.rita

Bild: © www.shutterstock.com / microstock3D

VERSICHERUNG | GUIDED CONTENT

Arbeitskraftabsicherung und die Herausforderungen der Rechnungszinserhöhung im Jahr 2024

Die Sicherung der Arbeitskraft ist von entscheidender Bedeutung für den individuellen finanziellen Schutz in Zeiten von Krankheit, Unfall oder Berufsunfähigkeit. In diesem Zusammenhang spielen Arbeitskraftabsicherungsprodukte eine zentrale Rolle. Im Jahr 2024 sehen sich Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer mit der Herausforderung der Rechnungszinserhöhung konfrontiert, die Auswirkungen auf die Kalkulation von Prämien und Leistungen hat.

Lesen Sie weiter auf Seite 120

HERAUSFORDERUNGEN DER RECHNUNGSZINSERHÖHUNG IM JAHR 2024

Die Rechnungszinserhöhung stellt eine Herausforderung für Versicherungsunternehmen dar, da sie die Kalkulation von Prämien und Leistungen beeinflusst. Ein höherer Rechnungszins führt dazu, dass die langfristigen Verpflichtungen der Versicherer steigen, da sie ihren Kunden höhere Garantieleistungen bieten müssen. Dies kann zu einer Anpassung der Prämien und Leistungen führen, um die Rentabilität der Versicherungsprodukte sicherzustellen.

Für Versicherungsnehmer kann eine Rechnungszinserhöhung sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben. Einerseits können höhere Zinsen zu attraktiveren Renditen auf Versicherungsverträge führen, besonders in der Altersvorsorge. Andererseits können sich auch die Kosten für bestehende Verträge erhöhen, da Versicherungsunternehmen möglicherweise die Prämien anpassen, um den gestiegenen Verpflichtungen gerecht zu werden.

BEDEUTUNG DER ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Die Absicherung der Arbeitskraft gewinnt an Bedeutung, da die Lebenserwartung steigt und die Arbeitswelt sich kontinuierlich verändert. Arbeitskraftabsicherungsprodukte bieten einen finanziellen Schutz, indem sie im Falle von Erwerbsunfähigkeit Einkommensersatzleistungen erbringen und so den Lebensstandard aufrechterhalten können. Gerade vor dem Hintergrund zunehmender Risiken wie Krankheit, Unfall oder berufsbedingten Erkrankungen ist eine adäquate Absicherung der Arbeitskraft unverzichtbar.

Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung bieten Versicherungsunternehmen eine Vielzahl von Produkten an, die unterschiedliche Bedürfnisse und Risikoprofile abdecken. Zu den gängigen Versicherungen in diesem Bereich gehören die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU), die Grundfähigkeitsversicherung (GF) und die Dread-Disease-Versicherung (DD). Jede dieser Versicherungsarten hat ihre eigenen Merkmale und Leistungen, die es zu berücksichtigen gilt.

„Ein höherer Rechnungszins führt dazu, dass die langfristigen Verpflichtungen der Versicherer steigen, da sie ihren Kunden höhere Garantieleistungen bieten müssen. Dies kann zu einer Anpassung der Prämien und Leistungen führen, um die Rentabilität der Versicherungsprodukte sicherzustellen.“

Bild: © www.shutterstock.com/microstock3D

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine der bekanntesten Formen der Arbeitskraftabsicherung und bietet Schutz, wenn der Versicherte seinen bisherigen Beruf aufgrund von gesundheitlichen Einschränkungen nicht mehr ausüben kann. Sie bietet eine monatliche Rente, die die finanzielle Lücke schließt, die durch den Verlust des Einkommens entsteht.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung hingegen zahlt eine Rente, wenn der Versicherte aufgrund gesundheitlicher Beeinträchtigungen keinerlei Erwerbstätigkeit mehr ausüben kann beziehungsweise nicht mehr als drei Stunden am Tag arbeiten kann, unabhängig von seinem bisherigen Beruf. Diese Versicherungsart bietet einen umfassenderen Schutz als die Berufsunfähigkeitsversicherung, da sie auch in Fällen greift, in denen der Versicherte eventuell noch in einem anderen Beruf arbeiten könnte.

Die Grundfähigkeitsversicherung richtet sich an Personen, die aufgrund des Verlusts grundlegender Fähigkeiten wie Sehen, Hören oder Gehen nicht mehr in der Lage sind, ihren Beruf auszuüben. Diese Versicherung bietet finanzielle Unterstützung, um die Kosten für die Anpassung des Lebensstils oder den Erhalt der Selbstständigkeit zu decken. Hier hat sich der Markt in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Neue Grundfähigkeiten wurden aufgenommen (z. B. Fahrradfahren) und der Trend geht deutlich zu Leistungspaketen, die für verschiedene Berufsgruppen kategorisiert werden. Auch Leistungen, die in der BU gegenwertig zu finden sind, finden den Weg in die GF. So können hier Zusatzleistungen wie die Arbeitsunfähigkeitsklausel sowie die Infektionsschutzklausel eingeschlossen werden.

Die Dread-Disease-Versicherung bietet eine einmalige Kapitalauszahlung im Falle der Diagnose schwerwiegender Krankheiten wie beispielsweise einige Krebsarten, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Diese Versicherung ermöglicht es dem Versicherten, finanzielle Belastungen zu bewältigen, die durch medizinische Behandlungen, Rehabilitation oder den Verlust des Einkommens entstehen können. Bei der Auswahl einer Arbeitskraftabsicherung ist es wichtig, die individuellen Bedürfnisse, finanziellen Möglichkeiten und Risikotoleranz des Versicherten zu berücksichtigen. Eine umfassende Beratung durch einen unabhängigen Versicherungsexperten kann dabei helfen, das passende Produkt auszuwählen und einen optimalen Versicherungsschutz zu gewährleisten. »

TARIFVERGLEICH UND DIE WICHTIGKEIT DER NEUTRALITÄT: EINBLICK IN DIE ANALYSE VON ASCORE ANALYSE

ASCORE Analyse ist ein angesehenes Unternehmen, das sich auf die unabhängige Bewertung von Versicherungsprodukten spezialisiert hat. Bei der Durchführung von Tarifvergleichen legt ASCORE Analyse besonderen Wert auf Neutralität, da sie davon überzeugt ist, dass objektive und verlässliche Ergebnisse nur durch eine unvoreingenommene Herangehensweise erreicht werden können.

Sie berücksichtigt eine Vielzahl von Faktoren wie den Leistungsumfang, die Versicherungsbedingungen sowie die Überschusskalkulation, um eine gründliche Analyse durchzuführen und darauf basierend objektive Empfehlungen auszusprechen. Dieser Ansatz ermöglicht es Versicherungsnehmern, auf fundierte Informationen zurückzugreifen und den für sie optimalen Tarif auszuwählen.

Die Neutralität von ASCORE Analyse gewährleistet Transparenz und Vertrauen in die Ergebnisse ihrer Tarifvergleiche. Dadurch können Versicherungsnehmer sicher sein, dass die empfohlenen Produkte ihren tatsächlichen Bedürfnissen entsprechen und nicht durch versteckte Interessen oder Voreingenommenheit beeinflusst sind. Diese Verlässlichkeit macht die Tarifvergleiche von ASCORE Analyse zu einer wichtigen Orientierungshilfe für Kunden, die auf der Suche nach objektiven und qualitativ hochwertigen Informationen sind.

FAZIT

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Arbeitskraftabsicherung im Jahr 2024 vor neuen Herausforderungen steht, insbesondere aufgrund der Rechnungszinserhöhung, die Auswirkungen auf die Kalkulation von Prämien und Leistungen hat. Dennoch bleibt die Absicherung der Arbeitskraft von essenzieller Bedeutung angesichts sich wandelnder Arbeitswelten und steigender Lebenserwartung. Abzuwarten bleibt weiterhin, in welcher Höhe die Anpassung des Rechnungszinses erfolgen wird.

Die verschiedenen Formen der Arbeitskraftabsicherung bieten eine Vielzahl von Optionen, um individuellen Bedürfnissen gerecht zu werden. Dabei spielen neutrale und gründliche Tarifvergleiche, wie sie von ASCORE Analyse durchgeführt werden, eine wichtige Rolle. Ihre Unabhängigkeit und objektive Bewertung sind entscheidend, um Versicherungsnehmern fundierte Entscheidungen zu ermöglichen und ihnen transparente Orientierungshilfen zu bieten.

NICOLE RODE

Nicole Rode
Abteilungsleitung Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

Bild: © www.shutterstock.com/microstock3D

Bild: © Gaby Kutz

KUNST | GALERIEN

Vom Traumjob zum Traumjob zum Schlamassel

Gaby Kutz – malen und leben „hart am Limit“

Betritt man das Atelier von Gaby Kutz in Bad Münstereifel, wandert der Blick über die vielen ausgestellten Bilder und bleibt irgendwo hängen, nachdenken und sich in das Bild hineindenken sind gefragt. Abstrakt im Bild, aber doch konkret im Thema mit viel Stoff auch für eigene Gedanken – Gaby Kutz hat einen sehr eigenen und unverwechselbaren Stil entwickelt. Dann kommt auch schon die quirlige Künstlerin, ganz wie es sich gehört, mit dem Pinsel in der Hand und einem Umhang voller Farbkleckse: „Irgendein Werk ist immer in Arbeit, jetzt sitze ich gerade an zwei neuen Bildern.“

Lesen Sie weiter auf Seite 140

Bild: © Maslina Resort

LIFESTYLE

Maslina Resort: Begegnung zweier außergewöhnlicher Frauen

Auf der kroatischen Insel Hvar verwirklichen die Deutsche Carmen Hackmann und die Französin Maud Truchi ihre einzigartige gemeinsame Vision von Mindful Luxury

Manuela Blisse & Uwe Lehmann

Kroatien entwickelt sich in jüngster Zeit immer mehr zu einer Sonnen-Destination, die auch im Luxus-Segment erfolgreich mitspielen kann. Kristallklares Wasser, malerische Küstenorte, wildromantische Buchten und traumhafte Inseln – vieles ist in Kroatien fast noch unentdeckt. Auf einer dieser paradiesischen Inseln, auf der Insel Hvar, liegt so ein luxuriöses Hideaway, das es zu entdecken gilt: das Relais & Châteaux Maslina Resort.

Lesen Sie weiter auf Seite 148