

MAGAZIN

Von führenden Finanzexperten empfohlen

Rette sich wer kann!

Ein Artikel von Felix M. Früchtl

Der Rentengarantiefaktor

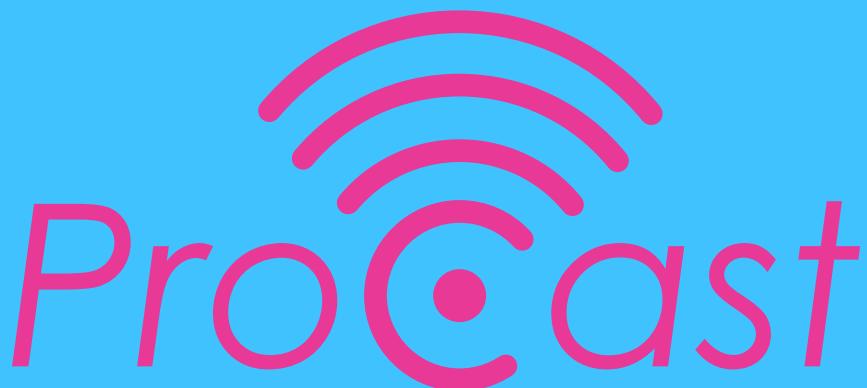
Ein Artikel von Sven Gerngross

Leistungsbilanz

Ein Einblick in unsere Arbeit

Exklusiver
Gastbeitrag
von
**MARC
FRIEDRICH**

Ein bisschen Marc muss sein!



Ein Podcast der ProLife GmbH

Die Idee einen Podcast zu veröffentlichen, wurde in einer Zeit geboren, in der das Zusammenkommen und der Informationsaustausch häufig nicht möglich waren.

Unser Podcast sollte die Kunden aufklären und Momente erzeugen, bei denen man sich in Gedanken vertiefen kann, gespannt zuhört oder einfach nur fassungslos den Kopf schüttelt.

Unser Geschäftsführer Felix M. Früchtli unterhält sich hauptsächlich mit seinem charismatischen Sidekick Sven Gerngross über die verschiedensten Themen der Finanzwelt, Politik und Gesellschaft. Oftmals entwickeln die Gespräche eine Eigendynamik und arten in witzigen, aber dennoch informativen Unterhaltungen aus. Mittlerweile hat sich unser Procast zu einem der beliebtesten Podcasts aus der Finanzbranche entwickelt, der sogar den ein oder anderen Stargast zu bieten hat.

Sie mögen keine aalglatten Stories? Sehr gut! Unser Podcast ist nicht nur frei von Märchen, sondern enthält die unverblümte, meist bittere Wahrheit über die Herausforderungen unserer aktuellen Zeit, die den ein oder anderen Zuhörer einfach nur ins Staunen versetzt. Kommen Sie mit, folgen Sie uns und bleiben Sie stets top informiert, wenn es wieder heißt „Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen Folge Procast!“

Ehrlich!
Unverblümmt!
Informativ!



Jetzt scannen
und nichts mehr
verpassen!

Hallo zusammen!



Liebe Leserinnen und Leser,

es ist uns eine außerordentliche Freude, Sie zur zweiten Auflage der Erstausgabe des ProLife Magazins willkommen zu heißen. Diese Publikation ist das Resultat unseres Engagements und unserer Begeisterung für die vielschichtige Welt der Finanzen. Wir hoffen, dass Sie beim Durchblättern ebenso viel Freude und Inspiration empfinden werden wie wir bei der Erstellung dieses Magazins.

Als Geschäftsführer der ProLife GmbH, Michael und Felix Früchtel, sind wir stolz darauf, Ihnen diese Plattform für Wissen und Inspiration zu präsentieren. In dieser und in den kommenden Ausgaben erwarten Sie informative Artikel, fesselnde Einblicke und exklusive Interviews, die Ihnen helfen werden, sich erfolgreich in der dynamischen Landschaft der Finanzwelt zu bewegen. Diese Inhalte bieten Informationen von unschätzbarem Wert, die Sie anderswo wohl kaum in dieser Form finden werden.

Unsere Mission bei ProLife besteht darin, unseren Kunden erstklassige Lösungen und einen exzellenten Service zu bieten. Dieses Magazin ist eine natürliche Verlängerung dieses Engagements. Unser Ziel ist es, Ihnen wertvolles Wissen zu vermitteln, das sich sowohl in Ihrem persönlichen als auch geschäftlichen Leben als äußerst nützlich erweisen wird.

Wir sind fest davon überzeugt, dass Wissen und Information die Grundpfeiler für fundierte Entscheidungen und langfristigen Erfolg bilden.

Wir laden Sie daher ein, sich zurückzulehnen, dieses Magazin zu erkunden und sich von den Geschichten und Einblicken inspirieren zu lassen, die Sie hier finden werden. Dieses Magazin ist für Sie gemacht, und wir hoffen, dass es einen besonderen Platz in Ihrer Sammlung findet.

Vielen Dank für die Gelegenheit, Sie zu informieren und zu inspirieren. Wir schätzen Ihr Feedback sehr und sind gespannt darauf, wohin uns diese Reise führen wird.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Michael Früchtel".

Michael Früchtel
Geschäftsführer

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Felix Früchtel".

Felix Früchtel
Geschäftsführer

In diesem Magazin!



Hallo Marc,
ich hoffe dir geht es gut,
ich hab eine Idee!
Und zwar bringen wir unser erstes Magazin
auf den Markt und ich wollte dich fragen
ob du uns einen Gastartikel schreiben willst?

Moin Felix,
ja klar! Das klingt klasse!
Viel Erfolg dabei, ich hab dir
meinen fertigen Artikel per Mail geschickt.
Liebe Grüße



Super!
Dein Artikel befindet sich auf Seite 18
Ist richtig gut geworden finde ich.
Wir sehen uns später!

Die beiden sehen sich auf Seite 37 wieder

Inhaltsverzeichnis

01-05 Intro

06-11 Rette sich wer kann! – *Felix M. Früchtli*

12-13 Unsere Bewertungen sprechen für sich!

14-17 Der Rentengarantiefaktor – *Sven Gerngroß*

18-19 Zeitwende – auch beim anlegen – *Marc Friedrich*

20-21 ProLife so gefragt wie nie!

22-27 Risikofaktoren für Ihre Altersvorsorge – *Michael E. Früchtli*

28-31 Geschichten aus dem Hause ProLife

32 Wissenswertes über unseren GreenDeal

33-35 Erfahrungen aus den Gesprächen mit Kunden – *Ketrina Morina*

36-37 ProLife App und FinnCo

38-39 Zahlen, Daten, Fakten & ProLife Backstage

40 Die lustige Seite

41-43 Outro

Rette sich wer kann!

[Felix Frücht, Ingolstadt]

Ein Appell an die sparsame Bevölkerung, die immer noch einen Großteil ihres Vermögens in Geldversprechen geparkt hat.

Rund 7,5 Billionen Euro sind in Deutschland in Bank- und Versicherungsprodukten „investiert“. Und das in einer Zeit, in dem die Kaufkraft des Geldes wegschmilzt wie das Eis in der heißen Sommersonne. Doch was sind die Gründe dafür, dass die Investitionsstrategie vieler Deutscher zum Scheitern verurteilt ist und gibt es überhaupt Möglichkeiten den Kopf aus der Geldschlinge zu ziehen?

Die unsichtbare Gefahr!

Der Mensch ist leider ein Gewohnheitstier. Ein in irgendeiner Art schmerhaftes Ereignis, ist im darauffolgenden Moment nur noch halb so schlimm. Und schon bald hat man sich an den Schmerz gewöhnt. Ebenso hat es sich in den letzten Jahren mit der Inflation verhalten. Wie groß war doch der Aufschrei, als die Inflationsraten das erste Mal die 5 % Hürde überschritten hatten? Dagegen war die Entrüstung bei erstmaliger Überschreitung der Inflationshöhe von 10 % geradezu lachhaft. Und wo stehen wir heute? Die Inflation liegt immer noch bei rund 5 % – Aufschreie? Hören Sie keine mehr, eher Jubel darüber, dass die Inflation augenscheinlich doch so schnell in den Griff bekommen worden ist.

Aber haben die stimulierenden Eingriffe der Notenbank mit Hilfe drastischer Zinsschritte und aller damit inbegriffenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verwerfungen, die Inflation wirklich gebremst?

Wir liegen immer noch um ein Vielfaches über der Zielinflation der EZB. Und gerade bei den wirklich fundamentalen Werten, die im Rahmen der Kerninflation dargestellt werden, ist die Inflationsrate noch nahe dem zweistelligen Bereich.

Eine offizielle, vom Staat präsentierte Inflationsrate, ist sowieso nicht aussagekräftig. Wer lebt schon wie der Durchschnitt? Machen Sie sich einmal den Spaß und studieren Sie den Wiesbadener Warenkorb, auf Grundlage dessen unsere Inflationsdaten ermittelt werden. Anschließend berechnen Sie Ihre persönliche Inflationsrate. Es werden Welten dazwischen liegen.

Und genau hier liegt das Problem. Wir nehmen das Thema Inflation nicht mehr ernst genug. Immerhin gibt es ja wieder Zinsen, oder nicht?

Eine aussagekräftige Kernziffer wäre hier die Nettorealverzinsung, also das, was Sie wirklich an Zinserträgen haben, nach Abzug von Steuern und Inflation. Und da sieht es schlecht aus in den meisten Portfolios der Deutschen. Die vier größten Investmentblöcke in Deutschland sind immer noch reine Geldversprechen, die aufgrund der miserablen Nettorealverzinsung aktuell immens an Kaufkraft verlieren. Hier reiht sich neben den klassischen Tages- und Festgeldeinlagen vor allem auch die private Lebens- und Rentenversicherung mit ein.

Im Jahr 2023 lag die zuvor zitierte Nettorealverzinsung bei immernoch -5%

Teuer eingekauft!

Die letzten Jahrzehnte waren für Verbraucher, die Geld anlegen wollten, ein reiner Segen. Ein stetig wachsender Wettbewerb hat mit harten Preiskämpfen um die Gunst der Kunden gebuhlt. So kam es, dass der einst so teure und aufwändige Aktienhandel, mittlerweile fast ohne zeitlichen und monetären Aufwand durchgeführt werden kann. Neobanken können Konten und internationalen Kapitaltransfer kostenlos anbieten und gleichzeitig wurden so kostengünstige Produkte wie ETFs für die breite Bevölkerung erreichbar.

Sind die Kostenbelastungen für die Verbraucher also überall gesunken?

Nicht ganz! Die Branche der hiesigen Hausbanken und Versicherungsgesellschaften hat sich dieser Preisspirale nach unten geschickt entzogen. Durch cleveres Marketing und vor allem intransparente Produktgestaltungen sind die Kosten verborgen worden. Dass die Kostenstrukturen noch in den 90er Jahren hängengeblieben sind, merken die Sparer leider erst, wenn der Kapitalrückfluss, zum Beispiel im Rahmen einer Auszahlung aus einer Lebensversicherung, ansteht. Doch dann ist es in aller Regel zu spät.



Der gierige Staat!

Der immer weiter ausufernde Staatsapparat muss gefüttert werden. Frische Liquidität ist das Lebenselixier eines Staatshaushaltes, der völlig außer Kontrolle geraten ist. Knapp 45 Milliarden Euro muss die Bundesregierung dieses Jahr allein für Zinszahlungen aufwenden. Das ist deutlich mehr Geld, als für Gesundheit und Familien zusammen zur Verfügung gestellt wird. Und weil frisches Geld so wichtig ist, um die Party am Leben zu erhalten, muss umverteilt werden. Und zwar nicht von reich hin zu arm, sondern von der Gesamtbevölkerung zum Staat. Denn anders als bei Immobilien- oder Firmenvermögen, liegen die Gelder, welche in klassischen Bank- und Versicherungsprodukten geparkt sind, meist in den Händen der Durchschnittsbevölkerung. Wenn also die Abgabenbelastung auf Verträge wie Lebensversicherungen oder Fondssparpläne steigt, wenn der Staat die Möglichkeiten hat Teile der Kundengelder einzufrieren oder komplett zu enteignen, dann geht das nicht zu Lasten der Reichen, die haben solche Produkte nicht. Nein, es geht, mal wieder, zu Lasten der breiten Bevölkerung.

Interessant ist, dass staatliche Zugriffsmöglichkeiten auf die Spareinlagen der Verbraucher, immer unter dem Deckmantel des Verbraucherschutzes lanciert werden. Wir sprechen hier von so harmlos klingenden Regelungen wie dem Risikobegrenzungsgesetz, dem Lebensversicherungsreformgesetz oder der Collective Action Klausel. Im Endeffekt muss man hier aber ganz klar von Bewaffnungen gegen das Vermögen der sparenden Bevölkerung sprechen.

Und lassen Sie uns eines bitte nicht vergessen: Investiertes Kapital wurde, zumindest auf privater Ebene, bereits mindestens einmal versteuert.

Falsche Sicherheit!

Nun kann man der Annahme folgen, dass man für sehr sichere Anlageprodukte auch einen gewissen Risikoabschlag hinnimmt. Bank- und Versicherungsprodukte gelten im Allgemeinen als die sichersten Geldanlagermöglichkeiten. Auch dem Gesetzgeber ist daran gelegen, dass die investierten Gelder der Sparer möglichst nicht verloren gehen und geben den Finanzkonzernen daher ein sehr enges Korsett vor. Der Handlungsspielraum ist deutlich kleiner, wie bei großen Vermögensverwaltern oder Hedgefonds.

Es blieb den klassischen Banken und Versicherungen keine andere Möglichkeit als die Flucht in, vom Gesetzgeber als ausfallsicher eingestufte, Staatsanleihen. Gerade die deutschen Versicherer sind hier überproportional investiert.

Nun ist allgemein bekannt, dass sich der innere Wert einer Anleihe konträr zum Zinsverlauf entwickelt. Folglich hat die noch nie dagewesene Situation des extremen Zinsanstieges in sehr komprimierter Zeit dazu geführt, dass die inneren Werte der Anleihen um bis zu 50 % gefallen sind. Mit Abstand die schlechteste Anleiheperformance seit Beginn der Aufzeichnung.

Nun kann man ins Feld führen, dass eine Schwankung während der Laufzeit keine Auswirkung auf den Erfüllungswert bei Laufzeitende der Anleihe hat. Wenn dann aber zur schlechten Performance der Anleihen noch ein übermäßiger Liquiditätsabfluss hinzukommt, weil zum Beispiel viele Kunden realisieren, dass Ihre Kapitalanlagen keinen Gewinn erzielen, beginnt eine Abwärtsspirale, die allen Sparern teuer zu stehen kommen wird. Wir brauchen uns nur die jüngsten Beispiele von Versicherungen aus der EU ansehen, bei denen Milliarden Summen an Spareinlagen aktuell für den Kunden als nicht verfügbar gelten.

Fazit: Die Vergangenheit ist ehrlich zu uns!

Nun wissen wir über die Probleme, die den 7,5 Billionen Euro an Geldversprechen der Deutschen gegenüberstehen. Aber welche Erkenntnis lässt sich daraus erschließen?

Das Schöne an unserer heutigen Zeit ist doch, dass wir so vieles aus der Vergangenheit wissen und dass sich die Geschichten in der Regel über gewisse Zyklen hinweg wiederholen. Und so lässt sich zum einen festhalten, dass das Sparen in Geldversprechen, namentlich in den bekannten, altehrwürdigen Bank- und Versicherungsprodukten, unter Berücksichtigung der Nettorealverzinsung, noch nie für den Vermögenserhalt, geschweige denn für den Vermögensaufbau geeignet war.

Dem gegenüber haben Sachwerte über die letzten Jahrtausende immer einen Gegenwert darstellen können. Ein Wert, der nicht auf fiktiver und monopolistischer Geldschöpfung basiert, kann niemals wertlos werden. Je stärker die Nachfrage nach Sachwerten aufgrund natürlicher Begrenzungen steigt, umso eher steigt er im Wert und umso wertstabilier ist er. Das ist auch nur logisch, wenn man bedenkt, dass egal welches Volk, zu welcher Zeit und unter welcher geltenden Währung, dem Sachwert einen gewissen Gegenwert beigemessen hat.

Und wenn wir uns schon den aktuellen Trendthemen anschließen wollen. Es gibt schlicht nichts Nachhaltigeres als Sachwerte zum Erhalt von Vermögen.

Machen wir es uns also einfach und partizipieren wir in die Zukunft, in dem wir die Vergangenheit Revue passieren lassen und unser Geld nicht den Institutionen und Einrichtungen überlassen, die in der Vergangenheit immer dafür gesorgt haben, dass Fiatgeld über einen gewissen Zeitabschnitt hinweg wertlos geworden ist. Nehmen Sie das Zepter über Ihr Vermögen wieder selbst in die Hand!

*Alles, was Sie jetzt nicht verlieren,
müssen Sie in Zukunft auch nicht wieder aufholen!*

A close-up portrait of a young man with dark hair and a mustache, wearing a white shirt. He is looking slightly downwards and to his left. The background is a dark blue curtain.

FELIX FRÜCHTL

Unternehmer – Speaker – Wirtschaftsexperte

Nach seinem Masterabschluss in Steuern und Wirtschaftsprüfung, machte Felix M. Früchtel einige Ausflüge in die freie Wirtschaft und sammelte wichtige Praxiserfahrung, um 2018 in das Familienunternehmen ProLife GmbH einzutreten und ab 2020 die Geschicke der familieigenen Unternehmensgruppe zu übernehmen. Mittlerweile gilt er als einer der erfolgreichsten Jungunternehmer und transportiert sein Wissen über journalistische Tätigkeiten und Öffentlichkeitsarbeit!

Die Fachpresse schätzt ihn als gern gesehenen Guest in Livestreams, Podcasts und Diskussionsrunden. In seinen Vorträgen kombiniert er die schonungslose Aufklärung über die fundamentalen Fehler unseres Finanzsystems, mit der Motivation seines Publikums, die persönlichen und finanziellen Ziele in die eigenen Hände zu nehmen.

Werden auch Sie Teil seines Netzwerks und profitieren Sie von knallharten Analysen und Hintergrundinformationen über unser Finanzsystem, die Ihnen sonst wahrscheinlich verwehrt blieben.



Stay in Touch

Hier finden Sie mich auf LinkedIn,
bleiben Sie auf dem Laufenden.

Das sagen zufriedene Kunden der ProLife

4,80 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

17 Jahre Erfahrung zahlt sich aus
Professional und schlanker Weg zum Ziel

5,00 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

Die Abwicklung aller Prozesse in der Vergangenheit waren sehr professionell. Die Zusammenarbeit immer kompetent und freundlich. Danke.

5,00 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

Ich bin sehr zufrieden mit der gesamten (Rück)abwicklung einer Lebensversicherung.
Zahlungstermine wurden stets eingehalten.
Alles ging sehr schnell und unkompliziert.
Erstklassige Adresse für solche Sachen. Werde ich definitiv weiterempfehlen.

5,00 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

Absolut, hier ist eine ausführlichere Formulierung:
Alle Versprechen wurden in voll eingehalten, und das Unternehmen hat sein Engagement unter Beweis gestellt. Besonders beeindruckend war die zügige Bearbeitung, da das Geld bereits innerhalb von erstaunlichen 18 Tagen. Diese effiziente Abwicklung hat meine Erwartungen übertroffen und bestätigt, dass das Unternehmen nicht nur verlässlich, sondern auch äußerst professionell agiert. Aufgrund dieser positiven Erfahrung kann ich es uneingeschränkt weiterempfehlen.

4,80 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

Hallo. Es hat alles gut funktioniert, so wie es in den Videos erklärt wurde. Nach 18 Tagen war das erste Geld auf meinem Konto und der Rest dann auch innerhalb der vorher angegebenen Frist. Hätte ich noch eine LV, würde ich sie ebenfalls über ProLife verkaufen / kündigen lassen.

5,00 von 5
 **SEHR GUT**


Empfehlung

Ich bin sehr beeindruckt über das ProLife-Team, das unkompliziert und herzlich durch einen effektiven und effizienten Kundenservice die allerbeste Beratung sowie zuverlässige und sichere Abwicklungen bietet.
Als Kunde fühlte ich mich absolut sicher und gut aufgehoben, was bei den Werten, um die es hier geht, sehr wichtig ist. Klare Empfehlung meinerseits.

Sind auch Sie mit unserer Arbeit zufrieden?

Der Mensch strebt nach Anerkennung! Anerkennung für seine Taten, Worte und Ideen. Anerkennung führt zu Bestleistungen, spornt an und motiviert.

Und Bewertungen, liebe Leserinnen und Leser, sind die Anerkennung des Internets. Wir sind stolz darauf, auf eine Reputation und Geschichte zurückzublicken, die ihresgleichen sucht. Und gleichzeitig ist dieser Ruf, den wir uns erarbeitet haben, kein Zufall, sondern das Ergebnis harter Arbeit eines jeden Einzelnen im Team der ProLife GmbH.

Daher würde ich mich freuen und lade Sie herzlich dazu ein, meinem Team die Anerkennung zu verleihen, die sie verdient haben. Schreiben Sie uns ein paar nette Worte zu unserer Zusammenarbeit und zu unserem Service. Wir freuen uns auf Ihre Geschichten und ich darf mich schon jetzt im Namen meines gesamten Teams der ProLife GmbH aufrichtig für die Resonanz bedanken. Mit dieser Anerkennung im Rücken werden wir auch in den kommenden Jahren unser Bestes für Sie geben können!



Der Rentengarantiefaktor

Marketinggag oder effektives Mittel gegen eine drohende Rentenlücke?

Eine der wichtigsten Größen in einer privaten, fondsgebundenen Rentenversicherung ist der sogenannte Rentenfaktor. Der Rentenfaktor bestimmt wie viel Rente aus einer fondsbasierten Rentenversicherung, zum Ende der vertraglichen Laufzeit, monatlich bezahlt wird. Der Rentenfaktor findet sich ebenfalls bei fondsgebundenen Riester- und Rürupverträgen, sowie Verträgen für die betriebliche Altersvorsorge wieder. Da es sich hierbei um fondsgebundene Verträge handelt, steht ein Endbetrag erst zum Ablauf des Vertrages fest. Als Rechengrundlage gilt: Je 10.000,00 € angespartes Kapital werden mit dem Rentenfaktor multipliziert.

Zwei Beispiele:

Der Rückkaufswert zu Rentenbeginn beläuft sich auf 30.000,00 € und der Rentenfaktor beträgt 20:

$$30.000 / 10.000 * 20 = 60,00 \text{ € monatliche Auszahlung}$$

Der Rückkaufswert zu Rentenbeginn ist bei 200.000,00 € und der Rentenfaktor liegt bei 25:

$$200.000,00 / 10.000,00 * 25 = 500,00 \text{ € monatliche Auszahlung}$$

Alternativ kann das vorhandene Kapital als Einmalzahlung in Anspruch genommen werden. Eine Kündigung des Vertrages innerhalb der Laufzeit ist natürlich ebenfalls möglich. Hier wird der zum Zeitpunkt der Kündigung vorhandene Vertragswert (abzgl. eventueller Abgeltungssteuer und/ oder eventueller Stornokosten) als Einmalbetrag ausbezahlt.

Die Rentenfaktoren unterteilen sich in 3 verschiedene Arten:

Zum einen gibt es den **aktuellen Rentenfaktor**. Dieser wird mit verschiedenen Rechnungsgrundlagen beim Abschluss des Versicherungsvertrages ermittelt. In die Berechnungsgrundlagen fließen beispielsweise der Zins, die Kosten und die Erlebenswahrscheinlichkeit mit ein. Der aktuelle Rentenfaktor liefert somit die Basis für eine Hochrechnung der zukünftigen monatlichen Rente. Hier gilt es zu beachten, dass der aktuelle Rentenfaktor nicht garantiert ist. Es fehlt zudem häufig an Transparenz. Und es gibt auch Versicherungsgesellschaften, die keine Angaben zum **aktuellen Rentenfaktor** machen.

Auf der anderen Seite gibt es den **garantierten Rentenfaktor**.

Hierbei werden ebenfalls die Berechnungsgrundlagen bei Vertragsabschluss (s. aktueller Rentenfaktor) herangezogen.

Allerdings ist der **garantierte** Rentenfaktor in der Regel geringer als der **aktuelle** Rentenfaktor, da die Versicherer einen Sicherheitsabschlag vornehmen, um das künftige Leistungsversprechen einhalten zu können.

Vorsicht: Auch bei einem garantierten Rentenfaktor darf sich der Versicherungsnehmer nicht zwingend in Sicherheit wiegen. Denn unter Hinweis auf die Treuhänderklausel (§ 163 VVG) oder bei einer drohenden Insolvenz des Versicherungsunternehmens kann der Garantiewert gesenkt werden. Hierfür bedarf es jedoch der Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

In jüngster Vergangenheit kam es tatsächlich auch schon zu Kürzungen von Garantiewerten. Hierbei wurden die **garantierten** Rentenfaktoren um bis zu etwa $\frac{1}{4}$ reduziert. Inwieweit diese Kürzung abschließend rechtlich in Ordnung ist klären nun die Gerichte in verschiedenen Verfahren.

Als dritten Faktor gibt es den sogenannten **hart garantierten Rentenfaktor**. Dieser funktioniert wie der garantierte Rentenfaktor mit der Ausnahme, dass die Versicherungsgesellschaft auf die Anwendung der Treuhänderklausel (§163 VVG) verzichtet. Aktuell gibt es nur noch **ein** Versicherungsunternehmen mit einem **hart garantierten** Rentenfaktor.

Wie bereits erwähnt, kann sich der Versicherungskunde sein angespartes Kapital zu Rentenbeginn als monatliche Rentenzahlung oder als Einmalzahlung auszahlen lassen. Experten weisen darauf hin, dass es gerade bei der monatlichen Auszahlung sehr lange dauern wird, bis der Kunde sein Kapital zurückhält. Aus dem Beispiel mit den 30.000,00 € und einer monatlichen Auszahlung von 60,00 € dauert es etwa 41 Jahre, um die 30.000,00 € wieder zu bekommen.

Die Rentenzahlung beginnt in der Regel im Alter zwischen 60 und 67 Jahren. Somit ist der Versicherungsnehmer im besten Fall bereits über 100 Jahre alt. Rechnet man hierbei noch eine „humane“ Inflation von 2 % mit ein, so dauert es viele weitere Jahre, bis der Kunde sein vorhandenes Kapital vollständig erhält. Es sollte dementsprechend gut überlegt sein, in welcher Form die Auszahlung des Vertrages gewünscht wird.

Fazit:

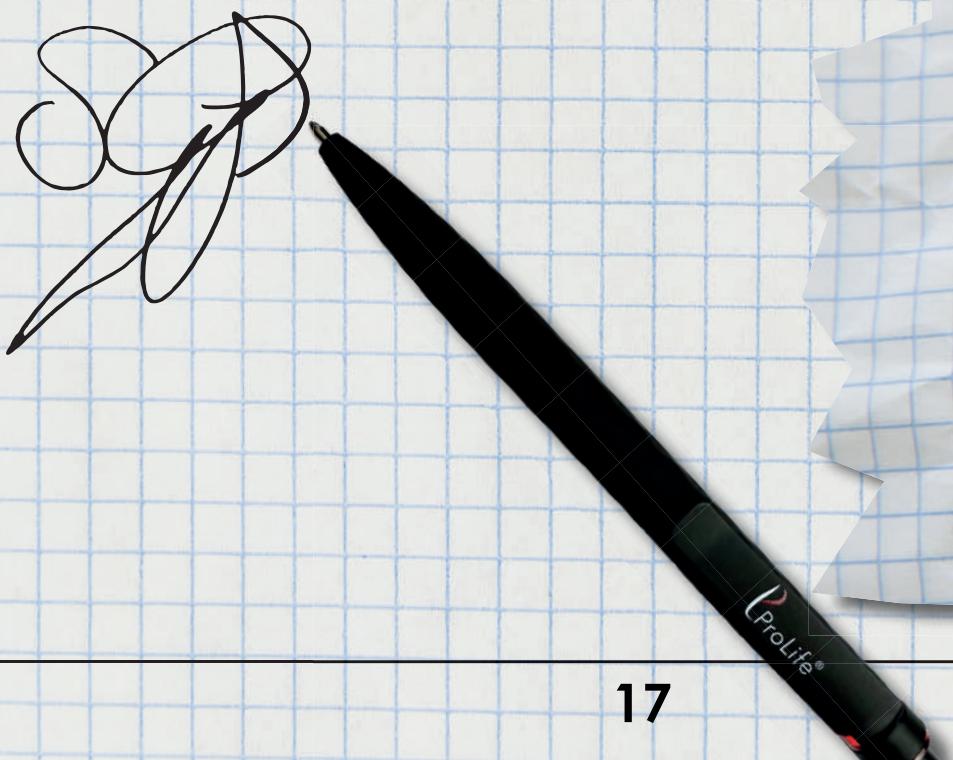
Inwieweit Versicherungsverträge mit garantierten Rentenfaktoren tatsächlich garantiert sind hängt unter anderem mit der Wirtschaftlichkeit der Versicherungsgesellschaften zusammen. Eine Senkung der Garantien kann jedoch zu erheblichen Einschnitten in der monatlichen Rente führen und das dauerhaft. Und ob die resultierenden Rentenzahlungen zu dem erhofften Schließen einer möglichen Rentenlücke verhelfen, bleibt bei einigen Verträgen mehr als fraglich.

A close-up portrait of a man with dark hair and a beard, wearing black-rimmed glasses and a dark suit jacket over a white shirt. He is smiling at the camera.

SVEN GERNGROSS

Die Kunst der Finanzbildung

Mit seiner über 20-jährigen Expertise in der Akquisition und Betreuung von Businesspartnern, sowie dem Aufbau von vertrieblichen Strukturen unterstützt Sven Gerngross, seit mittlerweile mehr als 15 Jahren, die ProLife GmbH. Neben seiner Tätigkeit als Vertriebsdirektor ist er als Dozent an Volkshochschulen, Industrie- und Handelskammern, sowie diversen Akademien unterwegs. Schon früh verschrieb er sich sowohl den Interessen der Kundinnen und Kunden, als auch den Interessen von Geschäftspartnerinnen und -partnern. Als Fachreferent für finanzpolitische Themenschwerpunkte liegt der Fokus hier vor allem auf augenöffnenden Finanzthemen, welche bei Verbraucherinnen und Verbrauchern durch fundierte Recherchen zu Klarheit in ihren Entscheidungen verhelfen sollen. Von unzähligen Gastbeiträgen in verschiedenen Podcastformaten und bei ausgewählten YouTube-Channels können Zuhörer bzw. Zuschauer von seinem tiefgründigen Hintergrundwissen profitieren.



Alle Links, ein Platz

YouTube
LinkedIn
Telegramm
u.v.m

Ein Gastbeitrag vom Bestsellerautor Marc Friedrich

Zeitenwende – auch beim anlegen

Jeder spürt es: Wir sind in einer historischen Zeitenwende – weltweit und in allen Bereichen. Wir sehen den Wandel von einer unipolaren in eine multipolare Welt, parallel haben wir hohe Zinsen, Inflation, Krieg, Deglobalisierung, Energiewende und immer mehr Fragmentierung. Die Welt ordnet sich gerade neu. Wir sehen den Aufstieg der BRICS-Staaten, die ein Gegengewicht zur westlichen G7 werden wollen. Gleichzeitig haben wir Kriege in Israel und in der Ukraine mit noch ungewissem Ausgang. Einen kalten und Wirtschaftskrieg haben wir schon länger zwischen Ost und West. All das sind klare Zeichen, dass sich die Welt in einem tiefen Wandel befindet. Die meisten Menschen sehen, dass wir einen **Paradigmenwechsel** erleben, wirtschaftlich, gesellschaftlich, aber auch geopolitisch. Vieles ist aus den Fugen geraten. Die alte Welt ist passé. Die Entscheidungen der Politik kann der Bürger nicht mehr nachvollziehen (Stichwort Heizungsgesetz). In diesem Paradigmenwechsel wird es auch am Kapitalmarkt viele Gewinner und Verlierer geben.

Einer der großen Gewinner der nächsten Jahre werden mit großer Wahrscheinlichkeit **Sachwerte** sein. Dazu zählen Gold, Silber, Rohstoffe, aber auch der Bitcoin, der durch die Mathematik bzw. durch den Code auf 21 Millionen begrenzt ist. **Warum gerade Sachwerte?** Weil die Notenbanken, wie auch in den vergangenen Krisen, die Druckerresse anwerfen werden. Vor allem die Zinsen in den USA können aufgrund der gigantischen Schuldenberge nicht lange auf diesem hohen Niveau verharren. Schon jetzt gibt es 10-jährige US-Staatsanleihen fast **fünf Prozent**.

Vermutlich sind noch die meisten Menschen und Unternehmen dabei, die erste Inflationswelle zu verdauen. Doch die Zeit der Hochinflation dürfte nun erst einmal vorbei sein. Mittlerweile sind sogar **deflationäre Tendenzen** zu erkennen. So waren zum Beispiel die Erzeugerpreise gewerblicher Produkte im September um **14,7 Prozent niedriger** als im Vorjahresmonat. Das ist der stärkste prozentuale Rückgang seit **1949**. Bereits im August hatte die Veränderungsrate **-12,6 Prozent** betragen. Während Corona hatten die Zentralbanken ihre Geldmengen massiv ausgeweitet, was gepaart mit der Energiekrise in einer davon galoppierenden Inflation mündete.

Doch in Folge dessen haben wir den stärksten Zinsanstieg in der Geschichte der Notenbanken gesehen. Gleichzeitig haben die Notenbanken angefangen, ihre Bilanzen zu reduzieren. So hat sich die EZB-Bilanzsumme vom Jahresanfang bis September 2023 um **mehr als 10 Prozent** reduziert und lag Ende September bei **7,142 Billionen Euro**.

Der starke Zinsanstieg zeigt dabei natürlich Wirkung. Es wird immer teurer sich zu verschulden. Besonders deutlich sieht man das im Immobiliensektor. So sind die **monatlichen Baugenehmigungen** von Wohnungen im August um **-31,6 Prozent** im Vergleich zum Vorjahresmonat gesunken. Und auch die Häuserpreise tendieren aktuell eher nach unten. Alarmierend sind zudem die neuesten Zahlen der Kreditstatistik der Bundesbank. Daraus geht hervor, dass deutsche Unternehmen und Privatpersonen im August ihre Kreditschulden bei Banken um **vier Milliarden Euro** verringert haben. Alles also ganz klar **deflationäre Tendenzen und Zeichen, dass uns eine Rezession bevorsteht**.

Es sind spannende Zeiten und gleichzeitig wichtiger denn je, sich um seine Finanzen zu kümmern und seine Kaufkraft vor der Währungsentwertung zu schützen. Bereiten Sie sich vor!



Der Autor – Marc Friedrich

Marc Friedrich ist Deutschlands erfolgreichster Sachbuchautor (6 SPIEGEL Bestseller in Folge), ausgewiesener Finanzexperte, gefragter Redner, YouTube-Star, bekannt aus Funk und TV, Vordenker, Freigeist und Honorarberater.

Sein nächstes Buch trägt den Titel "Die größte Revolution aller Zeiten – Warum unser Geld stirbt und wie Sie davon profitieren" und wird sich ausschließlich mit dem Thema Bitcoin und Geldgeschichte beschäftigen.

Mehr Informationen: www.friedrich-partner.de und www.marc-friedrich.de

Twitter und Instagram: @marcfriedrich7



**Lesen Sie
nach!**

ProLife so gefragt wie nie!

Liebe Leserinnen und Leser,

die ProLife GmbH hat in den vergangenen Jahren einen außergewöhnlichen Erfolgsweg zurückgelegt. Unsere Mission, finanzielle Aufklärung europaweit zu fördern, wurde durch das unermüdliche Engagement unseres Teams in die Tat umgesetzt.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben durch ihre Hartnäckigkeit und Hingabe an dieser Vision Großartiges geleistet. Wir sind fest davon überzeugt, dass finanzielle Intelligenz eine der mächtigsten Ressourcen ist, die man besitzen kann, und wir setzen alles daran, dieses Wissen zu verbreiten.

Durch intensive Reisetätigkeit haben wir Menschen im gesamten deutschsprachigen Raum erreicht. Unsere Experten hielten Vorträge, leiteten Workshops und stellten Bildungsmaterialien zur Verfügung, um das Bewusstsein für finanzielle Bildung zu stärken. Wir haben ein wertvolles Netzwerk von Unterstützern aufgebaut, die unsere Vision teilen.

Unsere Erfolge der letzten Jahre sind das Resultat des Engagements unseres talentierten Teams. Zahlreiche Menschen konnten von unseren Dienstleistungen, rund um den Ausstieg aus privaten und leider häufig unrentablen Altersvorsorgeverträgen und Bildungsprogrammen profitieren.

Wir sind entschlossen, unsere Vision der finanziellen Aufklärung weiterhin voranzutreiben. Die ProLife GmbH wird sich auch in Zukunft leidenschaftlich für die Arbeit am Mandanten einsetzen.

Wir danken Ihnen, unseren geschätzten Leserinnen und Lesern, für Ihre Unterstützung auf diesem Weg. Unsere Erfolge sind auch Ihre Erfolge, und gemeinsam blicken wir optimistisch in eine finanziell gesündere Zukunft.

Und nun gibt es ein paar Einblicke in unsere täglichen Aktivitäten!

Mit Dankbarkeit und Entschlossenheit,



Felix M. Früchtel
Geschäftsführer, ProLife GmbH



Kongress zur Vermögenssicherung – Ingolstadt



Goldkongress – Aschaffenburg



World of Value – Frankfurt am Main



Interview mit Philip Hopf auf dem HKCM Kanal

Risikofaktoren für Ihre private Altersvorsorge!

[Michael Früchtel, Ingolstadt]

Dass die Bezüge aus der gesetzlichen Rente zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel sind, dürfte mittlerweile ein offenes Geheimnis sein.

Umso wichtiger ist nach wie vor die private Altersvorsorge, um den Lebensstandard im wohlverdienten Ruhestand einigermaßen erhalten zu können.

Fatal ist jedoch zu sehen, wie der deutsche Sparer seine private Altersvorsorge strukturiert hat. Ein Löwenanteil des Geldes ist nämlich immer noch, trotz Rekordinflation und Euroabwertung, in Geldversprechen investiert. Geldversprechen sind Vermögenswerte, die auf einem zukünftigen Versprechen basieren, das von einer dritten Institution in einer bestimmten Währung gemacht wird. Diese dritten Institutionen können Banken, Versicherungen oder im Falle der gesetzlichen Rente auch der Staat sein. Allen diesen Geldversprechen ist gemein, dass zwar eine bestimmte Kapitalsumme für die Zukunft versprochen wird, aber keine Garantie dafür besteht, welche Kaufkraft dieses Vermögen zum Zeitpunkt der Auszahlung haben wird.

Und hier stoßen wir bereits auf das erste große Problem. In einer Zeit, in der jeder von Resilienz spricht, sollte auch die private Altersvorsorge auf ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber der laufenden Kaufkraftentwertung geprüft werden. In den letzten Monaten hat diese Entwertung ungeahnte Ausmaße angenommen und wird in den kommenden Jahren weiterhin dazu führen, dass die Nettorealverzinsung von klassischen Geldversprechen (laufende Rendite abzüglich Kosten, Steuern und offizieller Inflation) deutlich im negativen Bereich liegt.

Die Entwertung der Vermögen des Sparers ist die größte Gefahr für die private Altersvorsorge aufgrund der sich potenzierenden Inflationsspirale. Ich nenne diesen Effekt den umgekehrten Zinseszinseffekt, der dazu führt, dass auf die ohnehin schon hohe Inflationsrate im vergangenen Jahr eine weitere, nicht zu verachtende Kaufkraftentwertung hinzukommt.

Aber nicht nur die Entwertung der Vermögen stellt eine fundamentale Gefahr für den Vermögensaufbau dar, sondern auch die staatliche Begierde nach dem angesparten Kapital wird immer größer. Das ist nur allzu verständlich, denn der großzügige Umgang mit der Vergabe von Geldern durch die aktuelle Ampel-Regierung wird in Zukunft, auch wenn das heute noch kaum ein Regierungsvertreter wahrhaben möchte, bezahlt werden müssen.

Was liegt da näher, als auf Sichteinlagen bei Banken und Versicherungen zuzugreifen? Während bei einer Zwangshypothek auf Immobilien oder einer einmaligen Vermögensabgabe zunächst eine aufwendige Bewertung des Vermögens stattfinden muss, bevor eine Besteuerung erfolgen kann, sind Rückkaufswerte in Versicherungen und Bankguthaben sofort bewertbar und einsehbar. Und auch die Zugriffsmöglichkeiten sind bereits vorhanden. Mit dem § 314 Versicherungsaufsichtsgesetz, dem Lebensversicherungsreformgesetz oder dem Risikobegrenzungsgesetz, die im Übrigen alle unter dem Deckmantel des Verbraucherschutzes lanciert wurden, sind alle Grundlagen für einen schnellen Zugriff auf einen Großteil des Vermögens, die in solchen Geldversprechen geparkt sind, geschaffen worden.

Bloße Theorie? Leider weit gefehlt.

Sowohl in Deutschland als auch im europäischen Ausland werden diese vermeintlichen Verbraucherschutzrichtlinien immer häufiger gegen den Verbraucher eingesetzt.

Jüngstes Beispiel ist die Schieflage des italienischen Lebensversicherers „Eurovita“. Hier haben Versicherungsnehmer aktuell keine Möglichkeit, an ihr Geld zu kommen. Egal ob die Versicherung regulär abläuft, man gerne kündigen würde oder von seinem Ableben Gebrauch macht, die Versicherung ist von der italienischen Finanzmarktaufsicht dazu angehalten, keine Zahlungen an ihre Kunden zu tätigen. Die Versicherungsnehmer hingegen müssen weiter brav ihre monatlichen Zahlungen tätigen. Wie heißt es so schön: „Alle für einen“.

Der Grund dieser Schieflage der Versicherung, und das ist der dritte Punkt, ist symbolisch für die verfehlte Anlagepolitik der Versicherungen und auch der Banken, aus welcher die aktuelle Bankenkrise resultiert.



Versicherer haben in den letzten Jahren massenhaft das Deckungskapital ihrer Kunden in Staatsanleihen „investiert“. Zu diesem Schritt wurden, zumindest die deutschen Lebensversicherer, vom Gesetzgeber sogar gezwungen, um eine zu riskante Anlagepolitik der Versicherungskonzerne zu verhindern.

Diese Regulatorik schlägt jetzt mit voller Härte zurück. Der rasche Zinsanstieg hat zu einem ebenso fulminanten Absturz der fairen Werte der Staatsanleihen geführt. Kein Problem, wenn man die Anleihen bis zur Endfälligkeit hält. Wenn aber die Anleihen vorzeitig veräußert werden müssen, wie das aktuell der Fall ist, führt das dazu, dass die Liquidität, um das Geld der Kunden zur Verfügung zu stellen, schlachtweg fehlt.

Wer jetzt denkt, dass bei einer Pleite der Versicherung die gesetzliche oder die private Einlagensicherung greift, der hat leider auch weit gefehlt. Während die gesetzliche Einlagensicherung für Investment- und Kapitalanlagegesellschaften noch nie Anwendung fand, wurde nun auch mit der letzten Novelle des Bundesverbandes der deutschen Banken die private Einlagensicherung für unter anderem Investment- und Versicherungsgesellschaften komplett abgeschafft.



Fazit:

Wir müssen mehr privat vorsorgen, um die immer größer werdende finanzielle Lücke im Alter kompensieren zu können. Auf die gesetzliche Rente und staatliche Unterstützungsprogramme ist kein Verlass mehr!

Umso wichtiger ist ein gezieltes Augenmerk auf die Vermögensallokation im eigenen Portfolio der privaten Altersvorsorge.

Hier ist es wichtig, sich aus den Fängen der Währungsunsicherheiten, der Kaufkraftentwertung und der politischen Einflussnahme zu befreien. Eine fundamentale Allokation in Sachwerte stabilisiert das Portfolio und führt neben grundsätzlicher Unabhängigkeit vor allem zu einem generationenübergreifenden Vermögenserhalt.

Wenn Sie noch solche Geldversprechen in Ihrem Portfolio Ihr Eigen nennen sollten, müssen Sie schnellstmöglich aktiv werden, um weiterem Vermögensverlust Einhalt zu gebieten. Wir stehen seit über 16 Jahren als Partner für den länderübergreifenden Ausstieg aus solchen Geldversprechen zur Verfügung. Kommen Sie bei Bedarf gerne auf mich und mein Team zu.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Umsetzung.

Ihr Michael E. Früchtl

Schnell
Bequem
Rechtssicher



Jetzt scannen!
und verkaufen.

Auszahlung nach 18 Tagen!



MICHAEL FRÜCHTL

Der Gründer im Portrait

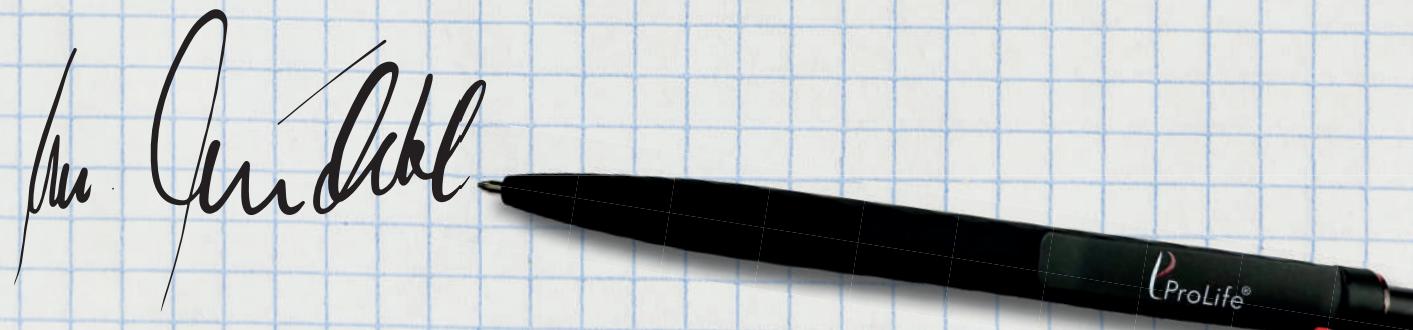
Michael Früchtel ist ein renommierter Experte im Finanz-, Versicherungs- und Immobilienbereich und gleichzeitig der Gründer der ProLife GmbH mit Sitz in Ingolstadt, die er im Jahr 2007 ins Leben rief. Seine berufliche Laufbahn umfasst mehr als 26 Jahre in Führungspositionen innerhalb der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienbranche.

Während seiner langjährigen Tätigkeit in Führungspositionen beherrscht Michael Früchtel eine fachübergreifende Expertise, die sich als fundamentaler Vorteil für den Auf- und Ausbau der ProLife GmbH erwies. Sein tiefgreifendes Verständnis für die vielfältigen Herausforderungen und Bedürfnisse in der Finanzindustrie erwuchs aus seinem umfangreichen Erfahrungsschatz.

Unter Führung von Michael Früchtel als Gründer und Geschäftsführer, avancierte die ProLife GmbH in der DACH-Region zu einem führenden Unternehmen im Ankauf und Factoring von Lebens- und Rentenversicherungen. Seine Expertise und sein ganzheitlicher Blick auf die Branche ermöglichen es der ProLife GmbH, über 60.000 Kunden dabei zu unterstützen, ihre Lebens- und Rentenversicherungsverträge auf eine vorteilhafte und nachhaltige Art zu optimieren.

Eine der Grundüberzeugungen von Michael Früchtel war stets, dass der Kunde im Zentrum jedes Geschäfts stehen sollte. Sein Leitsatz „Nur wenn der Kunde ein gutes Geschäft hat, haben auch wir ein gutes und nachhaltiges Geschäft gemacht!“ prägte die Unternehmenskultur der ProLife GmbH maßgeblich. Diese Philosophie bildet das Fundament für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens und unterstrich sein Bestreben, für Kunden stets das Beste zu erreichen.

Michael Früchtel gilt aufgrund seiner herausragenden Erfolge, seiner umfassenden Branchenkenntnisse und seines klaren Fokus auf die Bedürfnisse der Kunden als eine führende Persönlichkeit im Bereich der Finanzdienstleistungen.



~~Gschichtn ausm Paulanergarten~~ Geschichten aus dem Hause ProLife

Unsere Mitarbeiter haben auch Tastaturen.



Mike K.,
Content Creator

Was kann in einem Jahr passieren?

Seit einem Jahr bin ich nun Teil des Teams bei ProLife GmbH, und in dieser Zeit ist unglaublich viel passiert. Meine Aufgaben haben sich erweitert, und ich habe mich stetig weiterentwickelt. Besonders faszinierend war, wie sich mein Denken im Laufe der Zeit verändert hat. Ich bin fest davon überzeugt, dass das Gesetz der Anziehung eine große Rolle spielt – die Idee, dass unsere Gedanken Realität werden können, hat sich in meinem Leben als wahr erwiesen.

Ein besonderer Moment war für mich das Video mit Philip Hopf. Ich hatte es mir seit Langem gewünscht und es dann tatsächlich manifestiert. Es war wie ein Weckruf für mich, um weiterhin hart zu arbeiten und an meine Träume zu glauben. Zusätzlich dazu habe ich im Laufe des Jahres die Projektleitung von FinnCO übertragen bekommen, was mir eine weitere großartige Möglichkeit eröffnet hat, meine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.

Das alles ist keine Esoterik, sondern die Wirklichkeit! Das war mittlerweile schon der zweite Beweis für mich, für den Fall, dass Sie unsere Erstausgabe gelesen haben.



Damaris S.,
Leitung
Finanzbuchhaltung

Finanzen, Zahlen, Instagram

Am 1. Januar 2021 tauchte ich in die aufregende Welt der Pro-Life GmbH ein und startete als Mitarbeiterin der Verwaltungsabteilung. Ich hatte ja keine Ahnung, wie spannend die kommende Zeit für mich werden würde. Bereits in der Anfangszeit war ich von der Unternehmenskultur und dem Engagement der Mitarbeiter stark beeindruckt, was mich Tag für Tag mehr motivierte. Mit der Zeit hat mich die Welt der Buchhaltung und Finanzverwaltung immer mehr in ihren Bann gezogen. Schließlich bekam ich die Chance, in die Buchhaltungsabteilung zu wechseln. Und dort ging die Action so richtig los! Mein Aufgabenbereich wuchs und wuchs.

Nebenbei durfte ich noch eine Weiterbildung zur Social-Media-Managerin absolvieren. Mit jeder Menge Selbstvertrauen im Gepäck, hat sich im Jahr 2023 eine aufregende Chance für mich ergeben. Herr Frücht hat mir die Möglichkeit gegeben, die Leitung sowohl der Buchhaltung als auch der Verwaltung zu übernehmen. Ich bin dankbar für all die Erfahrungen und Herausforderungen, die ich durch die ProLife GmbH erleben durfte und freue mich sehr auf das, was noch vor mir liegt.

Also, hier ist mein Tipp für alle, die auch so richtig durchstarten wollen: Seid offen für Veränderungen, bleibt hungrig nach Wissen und packt die Chancen, die euch geboten werden!

Funfact

Die ersten 500 Magazine unserer Erstauflage waren innerhalb von 2 Wochen vergriffen, so langweilig können wir also gar nicht sein. 😊



Carolin R.,
Finanzbuchhaltung

Zweite Chance

Das Team der ProLife GmbH fühlt sich wie eine eingeschworene Familie an, und dieser Zusammenhalt ist spürbar, sobald man das Büro betritt. Egal, woher man kommt, welche berufliche Erfahrung man mitbringt oder ob man eine Umschulung absolviert hat – bei uns wird jeder gleichermaßen respektiert und behandelt. Wir sind stets füreinander da, ganz gleich, um welche Fragen es sich handelt. Unsere Zusammenarbeit ist von Teamgeist geprägt, denn gemeinsam arbeiten wir effizienter als alleine.

Ich spreche aus eigener Erfahrung und kann mit Stolz sagen, dass Herr Felix Früchtl und Herr Michael Früchtl mir die Gelegenheit gegeben haben, mich als Quereinsteiger zu beweisen und in der ProLife GmbH zu wachsen, um neue berufliche Horizonte zu erkunden. Obwohl ich zuvor einen anderen beruflichen Weg eingeschlagen hatte, vertrauten mir die beiden Herren, wofür ich ihnen täglich sehr dankbar bin. Ich schätze es außerordentlich, Teil dieses großartigen Teams zu sein.



TEAMWORK!

Auch wenn jeder seine Geschichte zu erzählen hat, ist es immer noch anzumerken, was für ein tolles Team wir alle sind. Zusammenhalt, Loyalität, Ehrlichkeit und Co. sind nicht nur Wertvorstellungen, die man aus Motivationskalendersprüchen kennt, sondern das, wonach wir leben...

Wir sind ProLife!



Sven P.,
Leitung
Businesspartner

Arbeitsatmosphäre on point.

Als ich meine berufliche Reise bei der ProLife GmbH begann, wurde ich von Beginn an herzlich empfangen. Die Atmosphäre im Unternehmen war so einladend und vertraut, dass ich mich direkt wie zu Hause fühlte. Die Kollegen waren äußerst freundlich und hilfsbereit, und es dauerte nicht lange, bis sich aus diesen beruflichen Beziehungen echte Freundschaften entwickelten.

Die ProLife GmbH ist nicht nur ein großartiger Arbeitgeber, sondern auch ein Unternehmen, das Teamarbeit und soziales Miteinander fördert. Schon früh wurde ich zu außerdienstlichen Unternehmungen eingeladen, bei denen wir nicht nur unsere beruflichen Beziehungen vertieften, sondern auch das Vergnügen hatten, gemeinsam Zeit zu verbringen.

Diese besondere Atmosphäre hat dazu geführt, dass viele der Freundschaften, die ich hier geschlossen habe, weit über den Arbeitsplatz hinausgehen. Wir unterstützen uns nicht nur beruflich, sondern auch persönlich. Die ProLife GmbH hat mir nicht nur die Möglichkeit geboten, beruflich zu wachsen, sondern auch einen Ort geschaffen, an dem zwischenmenschliche Beziehungen gedeihen können.

Ich freue mich auf die kommenden Jahre bei der ProLife GmbH und bin gespannt auf all die neuen Erfahrungen und Herausforderungen, die noch auf mich warten. Es ist ein Privileg, in einem Unternehmen zu arbeiten, das nicht nur exzellente berufliche Möglichkeiten bietet, sondern auch eine herzliche und freundliche Gemeinschaft, in der man sich zu Hause fühlt.



ChatGPT ist eindeutig eines der bekanntesten KI-Tools. Wenn Sie in einem Unternehmen arbeiten und darum gebeten werden, einen Artikel zu schreiben, sollten Sie dringend darauf achten, diesen sorgfältig zu korrigieren, um Wiederholungen im Satz zu vermeiden. Lesen Sie den Text gründlich nach, um sicherzustellen, dass sich keine Wiederholungen im Satz verstecken. Aber vielleicht fällt es auch gar nicht auf.



Wussten Sie eigentlich schon, dass...

der ProLife Green Deal im Jahre 2018 geboren wurde? Grundlage dafür war der European Green Deal der EU, welcher aber unserer Meinung nach nicht ganz realitätsgerecht ist.

Wir haben uns auch dagegen entschieden die Regenwälder zu bepflanzen da wir das nicht nachvollziehen können und es viele Veruntreuungen diesbezüglich gibt, haben wir die Initiative ergriffen und den ProLife Green Deal erschaffen und kümmern uns um regionale Wälder die aufgeforstet werden müssen, im engen Kontakt und dem Beisein der Förster der **Schutzbund Deutscher Wald e.V.** - SDW pflanzt unser Team eigenständig die Bäume ein.

Sie tragen dazu bei! Egal ob Sie ein Vertriebspartner oder unser Kunde sind, mit jedem abgewickelten Versicherungsvertrag geht ein Teil in die Pflanzung neuer Bäume, so können wir mehrere 1.000 Stück davon jedes Jahr pflanzen und dafür Sorge tragen dass die Natur sich ein Stück weit erholt, denn regionaler sowie überregionaler Naturschutz ist uns sehr wichtig.



Empfehlungen als Zeichen des unternehmerischen Erfolgs

[Ketrina Morina, Ingolstadt]

Seit Mai 2012 darf ich bei ProLife tätig sein und es erfüllt mich mit großer Freude, Menschen dabei zu unterstützen, fundierte Entscheidungen in Bezug auf ihre Lebensversicherung zu treffen. In den Jahren meiner Tätigkeit habe ich nicht nur zahlreiche Kunden und Geschäftspartner betreut, sondern auch ein umfangreiches Fachwissen aufgebaut, das es mir ermöglicht, individuelle Lösungen anzubieten.

Eine bemerkenswerte Entwicklung, die ich in letzter Zeit beobachte, ist der verstärkte Informationsbedarf unserer Kunden. Immer mehr Privatpersonen nähern sich dem Thema Verkauf von Lebensversicherungen mit einem tieferen Verständnis und einem klaren Fokus auf die Absicherung ihrer finanziellen Zukunft. Sie sind nicht mehr nur auf der Suche nach schnellen Geldversprechen, sondern wollen ihr Vermögen langfristig sichern.

Dieser Wandel in der Denkweise der Kunden zeigt mir, dass unsere Arbeit bei ProLife Früchte trägt. Unsere Bemühungen, umfassende Informationen bereitzustellen und individuelle Lösungen zu finden, werden von den Kunden geschätzt. Durch einen kontinuierlichen Austausch mit unseren Kunden bin ich in der Lage, ihre Bedürfnisse genau zu verstehen und sie optimal zu beraten.

Ein weiterer erfreulicher Aspekt ist die Zunahme von Anfragen von privaten Kunden. Dies ist ein deutliches Zeichen dafür, dass unser Ruf als vertrauenswürdiger Partner in Sachen Ankauf von Renten- und Lebensversicherungen stetig wächst. Die Tatsache, dass viele unserer Neukunden aufgrund von Empfehlungen zu uns kommen, bestätigt, dass unsere bestehenden Kunden mit unserer Arbeit zufrieden sind und uns gerne weiterempfehlen.

In der heutigen Zeit, in der Transparenz und Vertrauen einen immer höheren Stellenwert haben, bin ich stolz darauf, Teil eines Teams zu sein, das diese Werte lebt. Bei ProLife geht es nicht nur darum, Verträge abzuschließen, sondern vor allem darum, Menschen zu helfen, ihre finanzielle Zukunft zu sichern. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass sie von kompetenten und engagierten Mitarbeitern der ProLife GmbH unterstützt werden.

Ich freue mich auf die kommenden Jahre bei ProLife und darauf, weiterhin dazu beizutragen, dass unsere Kunden bestmöglich informiert sind und die bestmöglichen Lösungen für ihre finanzielle Zukunft finden.

A professional portrait of Ketrina Morina. She is a woman with long, straight, light brown hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a white blazer over a white top. A small, thin necklace with a small heart-shaped pendant hangs around her neck. The background is a solid yellow color on the left, transitioning to a dark grey or black on the right.

KETRINA MORINA

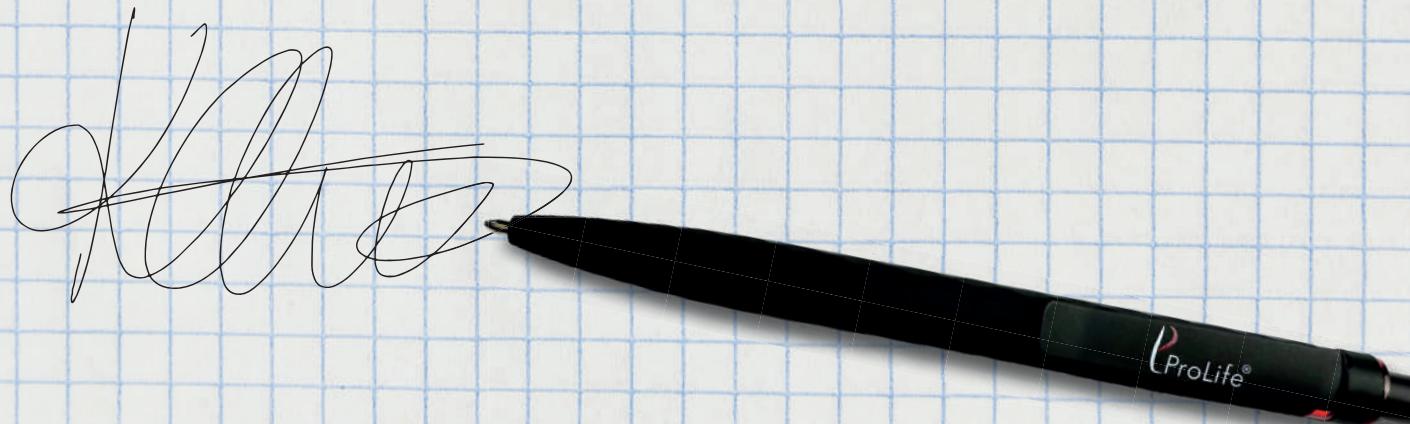
Eine Hunde-Loverin stellt sich vor



Mit über 11 Jahren Erfahrung im Vertrieb bei ProLife bringe ich tiefgreifendes Fachwissen und umfassende Kenntnisse im Vertriebsinnendienst mit. Mein beruflicher Werdegang begann im Mai 2012 als Vertriebsassistentin bei ProLife GmbH, wo ich im September 2020 zur Leitung Vertriebsinnendienst befördert wurde. Im Juni 2023 erfolgte meine Ernennung zur Prokuristin und Leitung Sales.

Ich zeichne mich durch meine herausragende Kommunikationsstärke und Empathie im Kundenkontakt aus. Diese Fähigkeiten ermöglichen es mir, transparente und kundenorientierte Beratung zu bieten, was für mich von höchster Bedeutung ist. Mein persönliches Motto, „Kundenorientierung ist der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg“, spiegelt meine Überzeugung wider.

Als Prokuristin und Leitung Sales bei ProLife setze ich mich dafür ein, die Vertriebsabteilung kontinuierlich weiterzuentwickeln. Durch effiziente Organisation und kluge Leitung von Vertriebsaktivitäten strebe ich danach, Wachstum und Kundenzufriedenheit bei ProLife zu fördern. Ich bin stolz darauf, einen bedeutenden Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens zu leisten, indem ich eine hochwertige Dienstleistung anbiete und langfristige Kundenbeziehungen aufbaue.



Aus unserer Contentschmiede

App-laus für ProLife

Die ProLife-App wurde entwickelt, um den Kunden ein nahtloses Erlebnis zu bieten. Eine der herausragenden Funktionen dieser App ist der eingebaute Bewertungsrechner. Kunden können nun ihre Lebens- und Rentenversicherungen mithilfe dieser Funktion bewerten lassen. Diese Möglichkeit bietet einen klaren Überblick über die Versicherungspolicen und hilft den Kunden, fundierte Entscheidungen über ihre finanzielle Zukunft zu treffen.

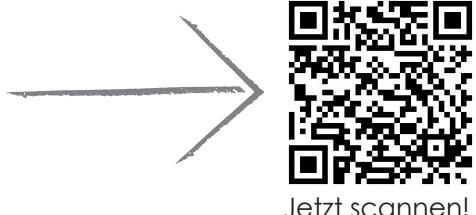
Ein weiterer beeindruckender Aspekt der App sind die Push-Benachrichtigungen, die Kunden in Echtzeit über wichtige Meldungen informieren. Dies ermöglicht es den Nutzern, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und sofort zu handeln, wenn es erforderlich ist. Ob es sich um Änderungen in den Versicherungspolicen, wichtige Branchennews oder individuelle Versicherungsalarme handelt – die Kunden werden nie wieder eine wichtige Nachricht verpassen.

Die ProLife-App geht noch einen Schritt weiter und bietet eine Chat-Funktion, die es den Nutzern ermöglicht, direkt mit Versicherungsexperten zu kommunizieren. Diese innovative Funktion schafft eine persönliche Verbindung zwischen den Kunden und den Fachleuten von ProLife, was zu einem noch effizienteren Kundenservice führt. Fragen stellen, Ratschläge einholen oder Probleme klären – all das ist jetzt bequem über die App möglich.

„Unsere neue App ist das Ergebnis intensiver Arbeit und eines klaren Engagements für unsere Kunden“, sagte Felix M. Früchtel, Geschäftsführer der ProLife GmbH. „Wir verstehen, dass sich die Art und Weise, wie Menschen Versicherungen verwalten, verändert hat. Mit dieser App wollen wir nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden, sondern auch einen Maßstab für die gesamte Branche setzen.“

Die ProLife-App ist ab sofort im App Store für iOS-Geräte und im Google Play Store für Android-Geräte verfügbar. Versicherte und Interessenten können die App kostenlos herunterladen und von den zahlreichen Funktionen profitieren, die das Verkaufen von Versicherungspolicen so einfach und effizient wie nie zuvor machen.

**Erhältlich für
Android und iOS**





*Hier hat unser Geschäftsführer die Sonntagszeitung ausgepackt



Sie träumen von Ihrer eigenen App?
 Aber wissen nicht wie Sie das angehen sollen?
 Kein Problem! Wir sind für Sie da.
 App beantragen, Farbwünsche, Logo und weiteres aus Ihrer CI angeben und wir realisieren die App für Sie.

Sie sind angebundener Geschäftspartner der ProLife GmbH? **Sehr gut!**
 Dann bekommen Sie das Businesspaket zum Preis des Economy Paketes.

Neugierig geworden?
 Schreiben Sie uns.

info@finnco.app

Zahlen, Daten, Fakten

(2023) UPDATED

69.728 KM



gefahren Strecke,
Veranstaltungen + Vertriebspartnerbesuche.



592.000.000,00 €

befreites Kapital aus schlecht laufenden
Versicherungspolicen.

369 Liter Bier



auf Betriebsausflügen und
üblichen Werktagen konsumiert.



28,37 Min.

die schnellste vom Team der ProLife
gelaufene Zeit auf dem Firmenlauf
in Ingolstadt 2023!

* Immer noch Felix!

ProLife Backstage

Exklusive Einblicke



Der sportliche Teil des Teams bei dem Firmenlauf 2023 im Klenzepark Ingolstadt



Der feierwütige Teil des Teams



Bereit für eine neue Folge ProLive TV !?

Die lustige Seite

Finden Sie alle 13 Wörter?

Y	P	L	J	V	B	N	A	C	H	Z	A	H	L	U	N	G	C	X	L
V	R	N	E	T	G	A	O	A	P	X	V	G	W	O	M	G	V	I	T
Z	A	E	Y	B	W	I	D	A	O	G	S	C	A	S	H	F	L	O	W
K	B	O	N	G	E	G	N	D	Y	I	N	E	E	N	A	M	G	Z	D
U	L	M	X	T	R	N	S	F	V	S	A	C	H	W	E	R	T	Y	W
Q	A	T	W	G	E	B	S	3	L	R	X	S	E	O	I	X	G	N	Z
M	U	H	B	R	O	N	A	V	1	A	B	C	L	U	L	I	J	Y	I
G	F	H	P	Y	J	L	V	U	E	4	T	T	Z	Z	X	I	R	Z	N
Y	L	H	D	O	B	N	D	E	S	R	U	I	S	P	O	A	T	A	V
C	E	B	F	D	L	V	T	P	R	P	S	N	O	H	E	E	E	G	E
Y	I	U	X	W	M	I	H	H	R	S	A	I	R	N	O	Q	B	S	S
R	S	Y	B	K	Z	O	C	O	B	E	I	R	C	W	E	N	B	V	T
T	T	U	P	M	L	P	P	E	R	F	I	C	V	H	N	U	V	T	I
T	U	J	F	I	Z	W	G	Y	W	Q	T	S	H	E	E	A	V	T	T
R	N	M	G	W	D	C	F	N	V	N	V	C	M	E	R	R	H	G	I
R	G	S	G	H	U	V	T	R	H	Y	W	I	H	F	R	T	U	S	O
W	U	M	M	V	E	R	S	I	C	H	E	R	U	N	G	U	R	N	N
E	M	Y	N	G	D	V	D	P	N	R	E	S	L	Q	E	U	N	A	G
U	B	M	P	K	R	Y	P	T	O	W	A	E	H	R	U	N	G	G	G
G	V	I	W	X	Q	W	R	F	P	E	P	R	E	Q	H	G	D	I	B

WELCHEN VERSICHERER
HABEN WIR AUF DER
KURZWAHLTASTE?

A **Z**

Geldverständlich

FELIX
FRÜCHTL

Wissen für jeden!

Mit seinem neuesten Projekt „Geldverständlich“ arbeitet er mit seiner Community verschiedene Themen der Finanzwelt ab, und gibt die Inhalte leicht verständlich und nachhaltig wieder. Jeden Donnerstag ab 18:00 Uhr erscheint ein neues Video auf seinem YouTube-Kanal oder der passende Podcast dazu auf Apple Podcasts und Spotify.

Neugierig geworden? Scanne den QR-Code und tritt kostenlos der Community bei, indem du ein Abo da lässt.



Felix Früchtl
auf YouTube

Impressum

Die ProLife GmbH aus Ingolstadt ist ein familiengeführtes Unternehmen, welches sich damit befasst den Kunden aus schlecht laufenden Versicherungspolicen zu holen. Bisher haben uns mehr als 60.000 Menschen ihr Vertrauen geschenkt und haben somit 550 Millionen Euro aus schlecht laufenden Lebens- und Rentenversicherungen, Riester oder Rürupverträgen befreit!

Herausgeber:

ProLife GmbH
Hebbelstraße 61
85055 Ingolstadt
info@prolife-gmbh.de
www.prolife-gmbh.de
Telefon: 0841 - 981 60 13 20

Verantwortlich für den Inhalt:

Die jeweiligen Autoren

Redaktion, Design und Gestaltung:

Michael Kerschenlohr

Redaktionelle Anfragen:

presse@prolife-gmbh.de



Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Recherche vom Herausgeber nicht übernommen werden.
Das Urheberrecht der Texte liegt bei der ProLife GmbH.
Dieses Magazin, sowie all unsere Texte stellen keine Anlageberatung dar!

Folgen Sie uns schon?



**ProLife
Linktree**

Verpassen Sie nicht unsere Social-Media Auftritte.

Von Instagram, bis TikTok über LinkedIn, immer für Sie erreichbar und immer voll mit wertvollen Inhalten. Kennen Sie schon unseren Podcast? Rein hören lohnt sich – informative Gespräche und spannende Monatsreporte erwarten Sie.

Schauen Sie lieber Videos? Kein Problem!

Auf unserem YouTube-Kanal gibt es regelmäßig neue Inhalte, die Sie ins Stauen versetzen werden. Kommen Sie mit und folgen Sie uns auf unseren Kanälen, so verpassen Sie garantiert nichts mehr, wenn es um den Schutz Ihrer Altersvorsorge und Ihres Vermögens geht!

Am Ende angelangt?

Hier ein paar Entspannungstipps

- 1. Tiiieeeeef einatmen**
- 2. Ganz fest ausatmen**
- 3. Affirmation „alles wird gut“**
- 4. Den Kanal der ProLife abonnieren**



ProLife GmbH
Hebbelstraße 61
85055 Ingolstadt
Deutschland
0841 - 981 60 13 20

info@prolife-gmbh.de
@prolifegmbh

