

Stefan Vahldieck
— BOCHUM —



#Versicherungen
#Kapitalanlagen
#Immobilien-service
#finanzielle Bildung
#Medien

#Editorial

Guten Tag, liebe Interessenten,

Partner und Freunde,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Unternehmenspräsentation. Hier haben wir all unsere Dienstleistungen für Sie ausführlich zusammengestellt. Oftmals ist es im Gespräch gar nicht so einfach, den kompletten Service zu erfassen und schließlich hinterher zu nutzen.

Was nützen die schönsten Ideen, wenn diese nicht von allen Kunden wahrgenommen werden und auch genutzt werden? Daher haben wir diese Broschüre erstellt, damit Sie genau wissen, was Sie von uns erwarten dürfen.

Neben der ausführlichen Vorstellung erhalten Sie alle Informationen zu unseren sonstigen Dienstleistungen, und wie Sie diese für sich nutzen können.

Stellen Sie uns auf die Probe – gerne helfen wir Ihnen in allen Finanz- und Versicherungsfragen

Wertvolle Grüße

Ihr

Stefan Vahldieck

#Inhalt

Vorstellung von Stefan Vahldieck, der Agentur und der Partnerunternehmen	4
Serviceleistungen der Generalagentur Vahldieck	6
33 Gründe	10
Warum finanzielle Bildung	12
Vortrag Werte schaffen – Werte schützen	14
Seminar	16
Offene Seminartermine	18
Medienübersicht	20
Leseprobe	22
Informationsmedien	27
Testimonials & Referenzen	28
Notizen	30

Stefan Vahldieck

Jahrgang 1982
waschechter Bochumer
verheiratet, zwei Söhne

Versicherungskaufmann (IHK) und DEVK
Investmentberater
Inhaber der ältesten Generalagentur der
DEVK Versicherung,
im Familienbesitz in 3. Generation seit
Gründung 1968

Finanzcoach
privater Immobilienunternehmer
Buchautor und Verleger
Vortragsredner



Seine Ausbildung bei der DEVK Regionaldirektion Essen begann gleich nach dem Abitur am 01.08.2001. Drei Jahre später wurde er nach erfolgreicher Abschlussprüfung mit nur 22 Jahren selbstständig und begann in der Agentur seines Vaters Wolfgang als Vertriebspartner.

Die Agentur wurde 1968 durch Alexander Vahldieck gegründet. Er begann bereits 1953 bereits bei der DEVK als Außendienstler, damals noch von Tür zu Tür gehend. Damals wurden in der DEVK nur Mitarbeiter der Deutschen Bahn und deren Angehörigen aufgenommen. Er knüpfte Kontakte zum Bochumer Verein und durch die dort verwendete Werksbahn, überzeugte er die DEVK, dass es sich bei den Arbeitern des Bochumer Vereins auch um Eisenbahner handelt. Hierdurch legte er den Grundstein für die Öffnung der DEVK für alle interessierten. 1968 wurden die ersten Geschäftsräume für den Außendienst der DEVK in der Rottstraße eröffnet. Seit 1975 befindet sich die Agentur am heutigen Standort, der Annastraße 23 im Bochumer Blaue-Buchsen-Viertel.

Viele Kollegen, die heute ihre eigenen Agenturen haben, haben in dieser ersten Agentur der DEVK Ihre Karriere begonnen.

1969 begann Wolfgang Vahldieck, der Sohn von Alexander, seine Ausbildung bei der DEVK. Nach Abschluss der Ausbildung und ein paar Jahren Erfahrung sammeln im Innendienst der Regionaldirektion startete er zunächst als Mitarbeiter, seit 1983 auch als Inhaber der Agentur in Bochum.

2008 feierte er das 40. Bestehen der Agentur und sein 25. Jubiläum als Agenturleiter. Zwei Monate später starb Wolfgang Vahldieck mit 56 Jahren. Eine Woche später, am 01.01.2009, übernahm Stefan Vahldieck die Leitung der Agentur mit 26 Jahren, als einer der jüngsten Agenturleiter der DEVK.

#Unsere Partnerunternehmen

DEVK

m o n e g a ■



acv
AUTOMOBIL-CLUB
VERKEHR



VOLKSWOHL BUND 
VERSICHERUNGEN



DER **WERTE** BOTSCHAFTER

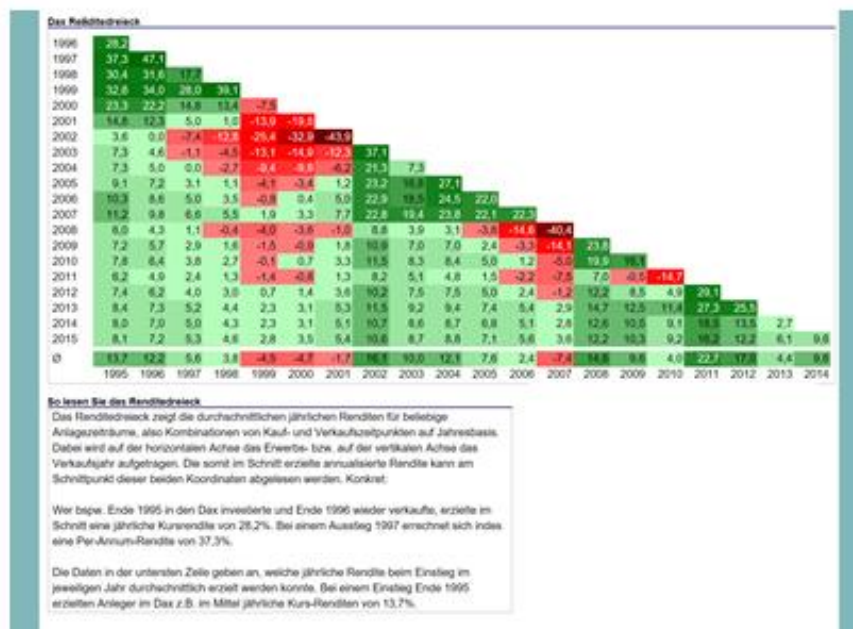
#Das Steckenpferd: Investmentberatung

Aktien, Wertpapiere, Rendite, Zinsen, Renten, Fonds, Immobilienfonds, all das behandelt die Spezialisierung von Stefan Vahldieck. Als geprüfter DEVK Investmentberater und Finanzanlagenvermittler berät er die Kunden der DEVK über Wiederanlagen fälliger Lebensversicherungen, über Kapitalanlagen, Ruhestandsplanung und Tilgungsersatzmodelle.

Nicht nur finanzielle Bildung, sondern auch der finanzieller Erfolg seiner Kunden liegt ihm sehr am Herzen. Als Verwalter des Großvermögens einer Bochumer Familie prüft er ständig neue Formen der Kapitalanlagen und hat einen sehr guten Marktüberblick.

Wie auch Sie von seinem Know How profitieren können, erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch.

Übrigens, wussten, Sie, dass auch heute Aktien im Durchschnitt eine Rendite von 13,7 erwirtschaften?



#Vorteil für Kunden: Ganzheitliche Beratung

Aber was bedeutet das nun genau?

Wir analysieren Ihren persönlichen Istzustand der aktuellen Lebensumstände. Im Sinne einer systematischen Finanzplanung wird die Situation mit dem Ziel einer ganzheitlichen Beratung in Bezug auf finanzielle Absicherung, Vorsorge und Vermögensaufbau analysiert.

Wir erstellen Ihnen unter Berücksichtigung Ihrer Ziele und Aspekte ein umfassendes Konzept. Chancen und Gefahren möglicher Entwicklungen werden mit geeigneten Finanzprodukten genutzt bzw. abgewendet. Dieses erstellte Konzept wird regelmäßig auf seine Aktualität überprüft und an die sich ändernden Situationen wie Heirat, Kinder u.a. angepasst.

#Notfallplanung



Im Falle des Falles ist alles geordnet und die Angehörigen wissen, wo sie alles finden und können in Ihrem Sinne handeln.

Testament, Patientenverfügung, Vollmachten, Unterlagen und sensible Dokumente sind im Notfallordner ordentlich aufbereitet, stets aktuell und sortiert. Und Ihre Vertrauenspersonen wissen ganz genau, was zu tun ist.

Das wichtigste zu regeln ist oftmals eine echte Hürde. In guten Zeiten schiebt man, verständlicher Weise, die unangenehmen Zeiten beiseite – und genießt den Augenblick! Das ist auch gut so, doch dass genießen fängt erst dann an richtig Spaß zu machen, wenn Sie wissen:

Ein unbeschreiblich gutes Gefühl.

Als einer der ersten hat Stefan Vahldieck den Notfallordner für seine Kunden entdeckt und berät seit einigen Jahren über dieses sensible Thema und hilft bei der Erstellung des Ordners.

#Schadenservice

Kleinschäden werden von unserer Agentur schnell und unkompliziert direkt vor Ort reguliert. Schnelle, unbürokratische Lösungen sind bei kleinen Missgeschicken und üblen Wetterereignissen unglaublich wertvoll.

Bei Wetterereignissen wie ELA im Jahre 2014 oder Kyrill im Jahr 2007 haben wir innerhalb kürzester Zeit über 300 Schäden betreut und abgewickelt.

Großschäden werden von uns aufgenommen, an die DEVK weitergeleitet und während des Regulierungsprozesses begleiten wir unsere Kunden, z.B. sind wir bei Gutachterterminen mit vor Ort oder regeln die Korrespondenz mit anderen Beteiligten. Schnelle Hilfe war auch in diesem Fall wichtig, wie die Zeitung berichtete:

Bochum.

Ein 21-jähriger Herner ist nach einem Autounfall in Bochum-Wattenscheid am Dienstagmorgen im Krankenhaus gestorben. Der Mann war mit seinem Fahrzeug frontal gegen eine Hauswand geprallt. Nach ersten Erkenntnissen der Polizei war der Fahrer mit deutlich überhöhter Geschwindigkeit unterwegs. (...)

Es wurden keine weiteren Personen verletzt im Haus wurde niemand verletzt, im Wohnzimmer fiel aber durch den Aufprall ein Heizkörper von den Wand, sagte ein Sprecher.

WAZ.de 16.04.2016

Noch am gleichen Tag besichtigten Statiker und Bausachverständige, gemeinsam mit uns und den geschädigten Hausbesitzern die Immobilie und setzten das Haus in den nächsten Wochen wieder instand. Schadenaufkommen im sechsstelligen Bereich

#Netzwerk

Profitieren Sie von unserem Netzwerk aus Handwerkern, Werkstätten, Gutachtern, Sachverständigen, Anwälten, Notaren und Steuerberatern. Bauen Sie gemeinsam mit uns ein Team aus hochkarätigen Spezialisten um sich herum auf.

#Online Versicherungslexikon

Auf Youtube haben wir für Sie ein online Versicherungslexikon aufgebaut. Sie erhalten dort viele kurze Videos zu allen wichtigen Themen des Fachbereiches „Versicherungen“. Alles Sparten und Fachbegriffe werden einfach, verständlich, kurz und knapp erläutert.

#Versicherungs- und Dokumenten-Check

Regelmäßig überprüfen wir den Vertragsstand und die Lebensumstände unserer Kunden, sortieren und archivieren die Unterlagen.

Wir haben den Anspruch, dass wir unsere Kunden spätestens alle 2 Jahre über den Stand ihrer Versicherungen informieren. Bei Kapitalanlagen und Investmentstrategien sogar jedes Jahr.

Was gehört alles in den Versicherungsordner? Hier ein kleiner Überblick:

- je Vertrag die letzte aktuelle Police, bei Lebensversicherungen auch die erste
- Die letzten 3 Beitragsrechnungen (ggf. für die Steuerunterlagen), sonst reicht auch die aktuellste
- Eine CD mit den aktuellen Versicherungsbedingungen
- Korrespondenz zu einem Schaden, bis dieser abgeschlossen ist.

Es gibt keine Aufbewahrungsfrist für Versicherungsunterlagen

#Immobilienervice

Ob bei Finanzierungen oder dem beim Verkauf Ihrer Immobilie, gerne sind wir Ihnen in diesen Bereichen behilflich. Wir sind gem. §34d GWO Makler für Immobilien und Grundstücken und für unsere Kunden vermitteln wir deren Immobilien provisionsfrei. Um das Angebot interessanter zu gestalten, ist es auch für den potentiellen Käufer provisionsfrei.

Nutzen Sie unser Know How für Exposé Erstellung, Onlinevermarktung und bei Besichtigungsterminen.

#Krankenkasse

Mit unserem Kooperationspartner, der Bahn BKK, können Sie auch uns als Ihren Ansprechpartner in Sachen Gesundheit wählen. Unsere Agentur ist Anlaufstelle für alle relevanten Dinge und Postsendungen zur Bahn BKK.

#33 gute Gründe für unsere Agentur und unsere Serviceleistungen

1. **Diskretion**
ist oberstes Gebot
2. **seit 1968**
wir sind die erste Beratungsstelle der DEVK Versicherung, gegründet 1968 und seither im Familienbesitz. Heute wird die Agentur in der dritten Generation geführt.
3. **persönlicher Ansprechpartner**
Jeder Kunde erhält auf Wunsch einen persönlichen Ansprechpartner. Er ist der „Hausarzt“ für Ihre Versicherungen und Ihre Finanzen. Sollte es erforderlich sein, zieht er einen Spezialisten zu Rate.
4. **Erreichbarkeit**
Ihr persönlicher Ansprechpartner ist Rund um die Uhr für Sie persönlich, telefonisch oder per Mail erreichbar. Unsere Agentur bietet Ihnen eine Anlaufstelle mit kundenfreundlichen Öffnungszeiten.
5. **ganzheitliche Beratung**
mit unserem Beratungskonzept erfassen wir Ihre persönliche Vorsorgesituation und zeigen Ihnen, wie man das Beste aus Ihrem Versicherungsschutz herausholt
6. **Weiterbildung**
unsere Mitarbeiter sind stets gut geschult und bilden sich regelmäßig weiter. Wir nehmen an der Initiative des BVK „gut beraten“ teil.
7. **schnelle Schadenregulierung**
die meisten Schäden regulieren wir direkt vor Ort
8. **Netzwerk**
Profitieren Sie von unserem regionalen Netzwerk von Handwerkern aller Gewerke, Rechtsanwälten, Werkstätten und Notaren
9. **Dauerhafte Beziehungen**
wir legen Wert auf langfristige und nachhaltige Kundenbeziehungen. Schnelle Geschäfte werden Sie bei uns nicht bekommen
10. **flexible Termingestaltung**
unsere Beratungen finden bei Ihnen zu Hause oder bei uns in der Agentur, sowohl innerhalb als auch außerhalb der Geschäftszeiten statt. Des Weiteren bieten wir Ihnen an, sich online von uns beraten zu lassen. Ganz wie Sie es wünschen.
11. **regelmäßiger Kontakt**
durch regelmäßig geplante Betreuungstermine sind Sie stets Top informiert
12. **Faires Preis-Leistungsverhältnis**
Mit unserem Partner, der DEVK bieten wir Ihnen TOP-Leistungen zu TOP Konditionen. Unsere Versicherungsprodukte zählen zu den günstigsten und leistungsstärksten der Branche!
13. **Tarife**
Für Arbeitnehmer im Verkehrsmarkt, Mitglieder der Bahn BKK und des ACV bieten wir Sonderkonditionen
14. **keine Ratenzuschläge**
In allen Sach-Versicherungssparten erheben wir keine Zusatzgebühren, wenn Sie monatlich bezahlen möchten.
15. **Vertragsdauer**
Es gibt bei uns nur Ein-Jahres-Verträge. Unsere Kunden bleiben freiwillig dauerhafte, begeisterte Kunden
16. **Werte schaffen – Werte Schützen**
Unsere Beratungsphilosophie wurde als Buch veröffentlicht, oder auch als Hörbuch, ganz wie Sie mögen
17. **Finanzcoaching**
Speziell für Berufsanfänger und Studenten konzipierten wir einen Workshop zum Thema „Umgang mit Geld“, der aber auch für „gestandene Leute“ interessant ist.
18. **Investmentberatung**
Profitieren Sie von unserem geprüften Know-How in der Anlage- und Finanzberatung

19. Finanzierungen

Für Ihre Neu- oder Anschlussfinanzierung bieten wir Ihnen die optimale Lösung

20. Immobilienservice

Gerne sind wir Ihnen beim Verkauf oder Vermietung Ihrer Immobilien behilflich. Auch professionelle Immobilienverwaltungen empfehlen wir Ihnen gerne.

21. Notfallplanung

gerne beraten wir Sie zu Ihrer Individuellen Notfallplanung. Patientenverfügung, Testamentsinformationen, Vollmachtmuster. Das alles erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner inkl. entsprechender Beratung.

22. Vorträge

Gerne laden wir Sie zu unseren regelmäßigen Vorträgen ein.

23. Charity

Seit Jahren unterstützen wir lokale Vereine und den Kinderhospizdienst Ruhrgebiet. Unseren Erfolg möchten wir mit vielen Menschen teilen.

24. Ablageservice

Ordner voll? Gerne helfen wir Ihnen beim Ausmisten von alten Versicherungsunterlagen

25. begeisterte Kunden

Viele unserer Kunden sind seit dem Bestehen unserer Agentur an unserer Seite, auch über Generationen oder weite räumliche Veränderungen hinweg. Unsere Kunden wohnen im gesamten Bundesgebiet und werden von uns von Bochum aus, und auch vor Ort betreut.

26. immer Aktuell

Mit unserem Aktualisierungsdienst sind Sie immer richtig und vollumfänglich versichert.

27. Gewerbekunden

Sie sind selbstständig? Gerne stehen wir Ihnen mit unseren Gewerbekonditionen aber auch mit unserem Wissen für Unternehmer als verllässlicher Partner zur Seite

28. Versicherungschinesisch- Deutsch

wir erklären Ihnen komplexe Themen einfach, unkompliziert und ohne Fachbegriffe

29. innovative Ideen

ständige Weiterentwicklung und neue, kreative Ideen sichern den Bestand unserer Agentur auch in der Zukunft

30. Versicherungslexikon

Auf unserem YouTube Kanal finden Sie unser Versicherungslexikon, in dem alle wichtigen Grundbegriffe leicht verständlich erklärt werden

31. Korrespondenz

Wir übernehmen für Sie sämtlichen Schriftverkehr mit der DEVK und anderen Versicherungen

32. Kundenportal

Mit „meine.devk“ erhalten Sie Zugang zu Ihren persönlichen Daten und aktuellen Vertragsübersichten

33. Kontorpost

Auf Wunsch erhalten Sie die aktuelle Ausgabe unserer Hausinformation „Kontorpost“ und werden hierüber über aktuelle Geschehnisse in unserer Agentur informiert

Brandstiftung

Kasko-Versicherung ersetzt Zeitwert

Brennt oder explodiert ein Auto, ist der Schaden in der Regel über die Teil- bzw. Vollkasko-Versicherung abgedeckt, erläutert Stefan Vahldieck, Generalagent der DEVK-Versicherung an der Annastraße.

„Wird das Feuer nicht nachweislich vom Besitzer selbst herbeigeführt, wird der Schaden reguliert und der Zeitwert des Wagens erstattet“, so Vahldieck.

Auch der Versicherer hat ein großes Interesse, dass der oder die Brandstifter überführt werden: Bei einer Verurteilung würde versucht, den Täter für den Schaden haftbar zu machen.

Nach Pkw-Bränden geht in Bochumer Siedlung die Angst um | [WAZ.de](https://www.waz.de) 29.09.2016

finanzielle Bildung



Alles nur auf Pump

Das Handy auf Raten, das Auto auf Kredit: Die Zahl der überschuldeten Jugendlichen wächst rasant. Manche haben 30.000 Euro Schulden angehäuft. Gerade junge Menschen erliegen der Illusion, sich alles leisten zu können - auch wenn die Gläubiger ihnen längst im Nacken sitzen.

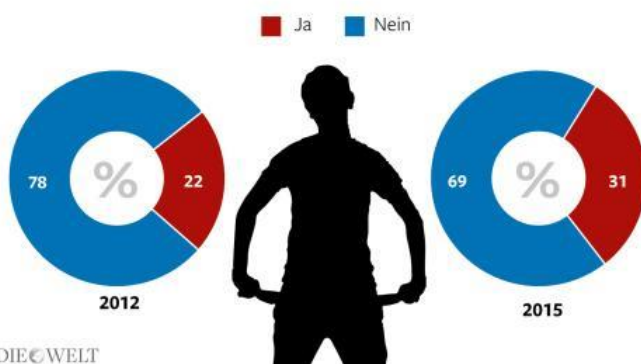
Süddeutsche Zeitung
12.12.2013

Der Anteil junger Menschen mit Schulden steigt an

Jugendliche und junge Erwachsene leihen sich öfter und mehr Geld. Doch das erste Auto oder schicke Kleidung sind kein Grund mehr für die Schulden. Die Top-Plätze haben inzwischen andere eingenommen.

Junge Leute machen heute öfter Schulden als noch vor drei Jahren. Knapp jeder dritte (31 Prozent) der 14- bis 24-Jährigen hat schon einmal Schulden gemacht. Das geht aus einer Umfrage der GfK für den Bundesverband Deutscher Banken her. Vor drei Jahren hatte nur jeder fünfte (22 Prozent) auf die dort gestellte Frage "Haben Sie schon einmal Schulden gemacht" mit "Ja" geantwortet.

JUNGE LEUTE HABEN MEHR SCHULDEN ALS FRÜHER
Verschuldung: Anteil der 14- bis 24-Jährigen in Prozent, die überhaupt schon einmal Schulden hatten



QUELLE: GfK IM AUFTRAG DES BUNDESVERBANDS DEUTSCHER BANKEN; BASIS: 2015 N=651, 2012 N=758; JUGENDLICHE UND JUNGE ERWACHSENE IM ALTER VON 14 BIS 24 JAHREN

DIE WELT

Foto: Infografik Die Welt Der Anteil junger Menschen mit Schulden steigt an

22.07.2015 Die Welt

Warum viele Jugendliche nicht mit Geld umgehen können

Es ist ein Thema, das immer mal wieder an die Oberfläche kommt, aber nie stark genug, dass sich tatsächlich etwas ändert: Viele Jugendliche tun sich um Umgang mit Geld schwer, Grund ist fehlendes Wirtschaftswissen. Wer aber ist eigentlich in der Pflicht ihnen das nahezubringen?

Im Bildungsplan Deutscher Schulen klafft bei dem Thema Wirtschaft und Finanzen eine Lücke. Wie man effektiv wirtschaftet, was Steuern bedeuten – gerade in Bezug auf das eigene **Einkommen** – oder wie hoch die finanzielle Belastung durch Miete und Versicherungen ist, wird an Schulen in der Regel nicht unterrichtet. Die Konsequenz daraus: Viele Jugendliche wissen nicht genug über Wirtschaft und Finanzen. Damit fehlt ihnen das Wissen über einen essentiellen Teil des Erwachsenenlebens. Und dass wirtschaftliche Aufklärung dringend notwendig ist, zeigt die erschreckend hohe Zahl **verschuldeter Jugendlicher**.

bbx.de – Das Verbraucher Portal 09.06.2015

#Finanzielle Bildung ist ein Luxusgut – in der Weltgeschichte haben sich wohlhabende Familien diese Bildung intern weitergegeben – heute muss jeder für sich selbst sorgen.

Im Idealfall hat ein Auszubildender, Student oder Berufsanfänger ein Elternhaus, in dem der Umgang mit Geld perfekt vorgelebt wird. Und was ist, wenn das nicht der Fall ist?

Die Zahlen sprechen für sich – finanzielle Bildung ist heute auf der Strecke geblieben. Kein Schulfach, kein Studiengang und nur wenige Weiterbildungsangebote, die bezahlbar sind, helfen den Menschen sich in diesem trockenen und für die meisten als zu langweilig empfundene Thema sicher zu fühlen.

Die Vorträge, das Seminar und die Medien von Stefan Vahldieck, dem Wertebotschafter, helfen sowohl jungen als auch gestandenen Menschen, sich mit dem Thema finanzielle Bildung intensiv und nachhaltig auseinander zu setzen.

#Vortrag

Werte schaffen – Werte schützen

für Auszubildende, Berufsanfänger, Studierende
Ausbildungsbetriebe, Lehranstalten und Weiterbildungsinstitute

In unterhaltsamen 60 Minuten erfahren die Zuhörer, warum es notwendig ist, sich mit der Finanzplanung von Grund auf auseinander zu setzen.

Mit anschaulichen und lebhaften Beispielen aus der Praxis werden die wichtigsten Themen des kompletten Finanzcoachings angeschnitten und 7 wertvolle Tipps vermittelt, die direkt umsetzbar sind, um seine Finanzplanung zu verfeinern.

Das Publikum wird in den Vortrag mit einbezogen und kann das gehörte und erfahrene sofort nutzen.

Der Vortrag eignet sich für jede nur erdenkliche Art von Veranstaltung, egal ob eine Azubi-Veranstaltung, für Hilfsorganisationen oder als Gastredner bei anderen Coaches.

Der Vortrag kann natürlich auf Ihre Veranstaltung angepasst werden.

Die Kernthemen:

Was ist der Schlüssel zur Finanziellen Sicherheit?

Warum ist die innere Einstellung das A und O?

Die 7 Schritte in Richtung finanzieller Sicherheit

Wie kann ich diese Grundregeln in den Alltag integrieren?

Wie kann ich mich optimal und effektiv mit finanzieller Bildung beschäftigen?

Termine und Konditionen auf Anfrage



#Seminar

Wir behalten von unseren Studien am Ende doch nur das, was wir praktisch anwenden.

Johann Wolfgang von Goethe

Der Workshop „Werte schaffen – Werte schützen“ hat folgendes Ziel:

Junge Menschen erhalten Grundwissen zum vernünftigen und nachhaltigen Umgang mit Geld, bekommen einen Überblick über die eigenen Lebenserhaltungskosten und wie man diese planbar macht. Sie erlangen Hintergrundwissen zu Steuern und Sozialversicherungen. Sie kennen die wichtigsten Versicherungen und bekommen einen Ausblick auf den Immobilienerwerb.



Dauer des Workshops: 4 Stunden inkl. Pausen

Materialien:

- 20 seitiges Workbook zum direkten mitarbeiten, mitschreiben, Top Notizen und Zitate- und Spruchsammlung
- 4 wöchiges Email Training zur nachhaltigen Umsetzung des Gelernten
- Folien der Präsentation
- Exceltool zur direkten Planung und Umsetzung

ideale Gruppengröße: bis zu 12 Teilnehmern

[Termine und Konditionen auf Anfrage](#)

Die Inhalte

Grundlagen

Einführung
Glaubenssätze
Grundgesetze des Geldes
Grundbegriffe
Schulden
Haushaltsbuchführung
Budgetplanung
Erklärung Exceltool

Werte schaffen

Gehaltsabrechnung
Steuern
Renteninformation
Richtig sparen
Macht des Zinses
Wertpapiere
Sparstrategie
Immobilien / Finanzierungen

Werte schützen

Prioritäten von Versicherungen
Arbeitskraft
Hab und Gut
Privathaftpflicht / Rechtsschutz
Gesundheit
Familienvorsorge
Eigentum
Zusammenfassung



Pressemeldungen

28. Juli 2016

IHK bereitet junge Menschen auf den Ausbildungsstart vor

Fettnäpfchen vermeiden

Gelsenkirchen/Emscher-Lippe-Region. – Beim Geschäftsessen mit dem Chef, Telefonat mit Kunden oder Umgang mit dem Smartphone im Büro – überall lauern Fettnäpfchen im Job. „Junge Menschen, die ihre Ausbildung beginnen, kennen die Spielregeln der Arbeitswelt noch nicht“, weiß Katja Venghaus, Abteilungsleiterin Berufsbildung bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen. Sie will, dass die Auszubildenden einen guten Start hinlegen. Über 100 Jugendliche und junge Erwachsene informierten sich daher heute (28. Juli) beim 3. Talent-Start Emscher-Lippe in der IHK in Gelsenkirchen.

Erstmalig erhielten die angehenden Auszubildenden beim Talent-Start Tipps zum Umgang mit dem ersten eigenen Gehalt: „Immer mehr junge Leute haben Schulden und schließen Kreditverträge ab. Darum haben wir den Finanzcoach Stefan Vahldieck eingeladen. Er hat den Teilnehmern erklärt, wie sie ihre Finanzen in den Griff bekommen“, unterstrich Venghaus.

#Offene Finanzseminare in 2017



KICK-OFF EVENT:
BOCHUM
18.01.2017



- 22.02.2017 Bochum** - DEVK Generalagentur Vahldieck
Annastr. 23 - 44793 Bochum
- 22.03.2017 Berlin** - Dorint Hotel Adlershof
Rudower Chaussee 15 - 12489 Berlin
- 26.04.2017 Bochum** - DEVK Generalagentur Vahldieck
Annastr. 23 - 44793 Bochum
- 17.05.2017 Bochum** - DEVK Generalagentur Vahldieck
Annastr. 23 - 44793 Bochum
- 24.06.2017* Bochum** +++ **EXKLUSIV!** +++ EBZ Business School
Springorumallee 20 - 44795 Bochum
- 27.07.2017 Hamburg** - Dorint Hotel HH-Eppendorf
Martinistr. 72 - 20251 Hamburg
- 23.08.2017 Bochum** - DEVK Generalagentur Vahldieck
Annastr. 23 - 44793 Bochum
- 21.09.2017 München** - Dorint Hotel Airport M-Freising
Dr.-von-Daller-Str. 1-3 - 85356 Freising
- 25.10.2017 Bochum** - DEVK Generalagentur Vahldieck
Annastr. 23 - 44793 Bochum
- 30.11.2017 Wiesbaden** - Dorint Pallas
Auguste-Viktoria-Str. 15 - 65185 Wiesbaden



Mehr Informationen:



www.der-wertebotschafter.de

www.facebook.com/wertebotschafter

*limitierte Teilnehmerzahl

Anmeldungen bitte an:

dialog@der-wertebotschafter.de

„Was ist Inflation? Mal ein Beispiel: Vor 10 Jahren habe ich 13 € beim Friseur bezahlt, heute zahle ich 18,00 € - für viel weniger Haare!“

#16 Gründe warum die Vorträge, Seminare und Medien von Stefan Vahldieck so wertvoll sind:

Die Vorträge und Seminare

- sind interessant und motivierend gestaltet
- bieten auch gestandenen Menschen etwas Neues
- machen Lust auf ausprobieren und „ins handeln kommen“
- bereiten die Zuhörer gut auf den Umgang mit Geld vor
- bieten einen Top Einstieg ins Thema
- runden Ihre Veranstaltung perfekt ab
- Ergänzen die Inhalte Ihrer Ausbildung

Der Referent

- holt die Zuhörer sofort ins Boot
- erklärt trockene Themen erfrischend leicht
- spricht die Sprache des Ruhrgebietes
- bezieht das Publikum mit ein
- steht gerne für Fragen im Anschluss parat
- hat über 15 Jahren Privatkundenberatungserfahrung
- hat über 80 Bücher zu den Themen Finanzen und Lebensführung gelesen und durchgearbeitet und es ist kein Ende in Sicht
- hat Erfahrung durch den Erwerb, Verkauf und Sanierung von bisher über 30 Immobilien

Die Medien

- sind übersichtlich strukturiert und einfach verständlich

#Medien



Das Buch

Werte schaffen – Werte schützen

auch als Hörbuch verfügbar

Familie, Karriere, Selbsterfüllung und Wohlstand: Auch in modernen Zeiten messen viele Menschen traditionellen Lebenszielen wie diesen einen hohen Wert bei. Jedoch erschweren gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Rahmendbedingungen deren Umsetzbarkeit zunehmend. Oder kurz gesagt: Wer heute nicht aktiv vorsorgt, darf nicht klagen, wenn er morgen nicht versorgt wird.

Der Ratgeber „Werte schaffen – Werte schützen“ führt Ihnen eindrücklich vor Augen, wie Sie Ihre persönlichen Bedürfnisse definieren und strukturieren sollten, um sich langfristig eine sichere Existenzgrundlage aufbauen zu können. Stefan Vahldieck greift in diesem Werk auf seine langjährige Berufserfahrung in den Bereichen soziale Absicherung und Altersvorsorge zurück.

Mit einfachen Worten und einem bisweilen ironischen Unterton schildert der Autor soziale Veränderungen und damit einhergehende Notwendigkeiten zur Vorsorge. Außerdem gibt er Ihnen nützliche Tools wie Budget- und Notfallordner an die Hand und führt Sie zielsicher durch den bürokratischen Dschungel der Versicherungslandschaft. „Werte schaffen – Werte schützen“ richtet sich damit an alle, die ihre Zukunft aktiv gestalten möchten.

Stefan Vahldieck hat ein Buch für seine Kunden geschrieben und dabei ganz offen über seine persönlichen Werte gesprochen. Er seine Tipps sehr einfach formuliert und bodenständige praktikable Empfehlungen sehr gut beschrieben. Sein Buch ist sehr zu empfehlen in der Welt der Tipps, die einfach zu kompliziert sind. Er macht es einfach richtig gut. Mein Kompliment.

Karl Werner Schmitz



DVD Set – Das Finanzcoaching

Die wesentlichen >Kernaussagen des Seminares in über 30 Videos auf den Punkt gebracht. In diesem DVD Set bestehend aus 4 DVD, einer Arbeitsmappe und dem Excel Tool können im Seminar gelernte Inhalte vertieft werden. Aber auch ohne Teilnahme am Liveseminar ist diese DVD zusammen mit dem Arbeitsbuch genial um die wichtigsten Botschaften und Kernthemen aufzunehmen und umzusetzen.

Vom Erlös unserer Medien unterstützen wir den Kinderhospizdienst Ruhegebiet e.V.
Mehr Infos zu dieser wertvollen Arbeit unter:
www.kinderhospiz-initiative-witten.de/

#Leseprobe aus dem Buch „Werte schaffen – Werte schützen“

Die New Age Rentner

Um Ihnen die Dringlichkeit der Notwendigkeit des sparen noch näher zu bringen, möchte ich an dieser Stelle von den New-Age-Rentnern erzählen:

Das Bild, welches wir heute von einem Menschen im Ruhrstand haben, sieht nach unserer heutigen Wertvorstellung wie folgt aus:

Oma und Opa leben nach einem anstrengenden Arbeitsleben ein paar Jahre gemeinsam, später bleibt einer übrig. Es wird noch vom Krieg erzählt, von Hungersnöten und harten Zeiten. Oma bereitet das beste Essen zu, Opa hat spannende Geschichten. Beiden geht es finanziell gut, jedoch sind große Sprünge nicht mehr zu erwarten und auch nicht mehr gewollt.

Was denken Sie, wie lange wird uns dieses Bild eines Rentners noch verfolgen?

Diese Form der Rentner wird in den nächsten Jahren aussterben. Eine neue Generation von Rentnern, die New Age Rentner, stehen in den Startlöchern.

Menschen, die in Zukunft in den Ruhestand wechseln, werden sich in zwei Gruppen aufteilen:

Die erste Gruppe besteht aus Menschen, die auf ein erfülltes Arbeitsleben zurückblicken können, sind körperlich und geistig fit, ernähren sich gesund. Sie haben ein hohes Maß an Freizeit, haben dennoch feste Strukturen und Rituale. Einige von ihnen sind trotz allem noch erwerbstätig, in Jobs, die ihnen Spaß machen. Sie haben ein real existierendes soziales Netzwerk, einen großen Freundes- und Bekanntenkreis mit dem sich per SMS oder What's App verabredet wird. Ausgedehnte Reisen können unternommen werden, man ist ungebunden. Vielleicht bewohnt man ein abbezahltes Eigenheim. Den lange vernachlässigten Hobbys kann nun gefrönt werden, man gestaltet Freizeit mit der Familie und Enkelkindern. Ein oder auch mehrere Ehrenämter lassen diese Rentner glücklich werden.

Diese Menschen surfen und konsumieren im Internet, sind kulturell auf voller Höhe, bekommen täglich mit, was in der Welt, die sehr klein geworden ist, geschieht. Alle uns heute zur Verfügung stehenden Medien werden genutzt. Man kleidet sich dynamisch und der Mode entsprechend, fährt ein Auto welches man schon immer haben wollte.

Kurz gesagt: Diese Rentner nutzen all die Vorzüge des Lebens, die wir heute auch schon nutzen. Nur mit viel mehr Zeit. Sie haben nach wie vor Ziele, Prioritäten und sehen Sinn in Ihrem Sein!

Die zweite Gruppe besteht aus Menschen, die auf ein erfülltes Arbeitsleben zurückblicken können. Sie sitzen meist in ihrer Wohnung, schauen schlechtes Fernsehprogramm, gehen nur raus wenn es gerade nicht anders geht oder zum Arzt. Ein besonders unangenehmer Weg führt zum Sozialamt, da die kleine Rente nicht reicht. Krankheiten und Wehwehchen sind das Lieblingsthema im immer kleiner werdenden Freundes- und Bekanntenkreis. Reisen fällt schwer, geht auch finanziell gar nicht. Die Modelleisenbahn im Keller, für die eigentlich im Rentenalter Zeit sein sollte, verstaubt oder wird verkauft.

Den Enkelkindern kann nicht viel mitgegeben werden. Man bekommt vom Weltgeschehen nur noch das mit, was sich beim kurzen Plausch mit dem Nachbarn ausgetauscht wird. Man ist jedoch voll im Thema „Soziale Hilfe Leistungen“, dort muss man sich auskennen. Die abgetragenen Klamotten deuten von weitem auf den Gesamtzustand des Menschen hin. Extremfälle vereinsamen in stinkenden Altersheimen und verwahrlosen in der eigenen Wohnung.

Beide Gruppen haben jedoch zwei Faktoren gemeinsam:

- Die Menschen heute werden älter als die Generationen vor uns
- sie haben ein Gesundheitssystem, worüber uns das Ausland beneidet.

Es ist durchaus möglich und es wird immer wahrscheinlicher, dass man 20 Jahre und länger seinen Ruhestand genießen kann.

Wenn Sie sich an die ersten 20 Jahre Ihres Lebens zurückerinnern werden, stellen Sie fest: das ist eine ganz schön lange Zeit in der man viel Freizeit gehabt und viel erlebt hat!

Wenn Sie sich nun entscheiden müssten, wie Sie diese 20 Plus X Jahre lang verbringen möchten, welche der beiden oben genannten Gruppe wählen Sie?

Wer entscheidet das denn überhaupt?

Wann entscheidet es sich?

Und wissen Sie, wer diese New Age Rentner werden?

Hier die Antworten:

Wir alle, die heute im Berufsleben oder davor stehen, werden diese New Age Rentner.

Die Entscheidung fällt zwischen dem 20. und dem 55. Lebensjahr

Das wichtigste zum Schluss: Der Entscheidende sind Sie selbst!

Wie kommt das?

Alle Menschen, die derzeit noch im Berufsleben stehen und alle, die dieses noch vor der Brust haben, pflegen einen Lebensstandard, der sehr individuell gestaltet ist. Während des Berufslebens haben wir einen Job, der uns hoffentlich Spaß macht und uns fordert, pflegen unsere Netzwerke, verreisen, nutzen die gängigen Medien, haben Freizeitaktivitäten und so weiter.

Warum sollte dies alles enden, wenn man in den Ruhestand geht? Es gibt schlicht und einfach keinen Grund, sein bisheriges Leben aufzugeben und in Gruppe 2 zu rutschen.

Wenn man vorher auch so gelebt hat – OK.

Während des Berufslebens müssen also die Weichen für den Ruhestandsmodus nach Gruppe 1 gestaltet werden. Man plant Karriere, Familie, investiert vielleicht ins Eigenheim und zieht seine Pläne durch. Natürlich können Schicksalsschläge einem die Pläne durchkreuzen, aber jeder hat es in der Hand, diese Pläne dennoch umzusetzen – man hat ja auch schließlich 30-35 Jahre Zeit.

Je früher man anfängt mit einer vernünftigen und durchdachten Planung seines Ruhestandes, desto gelassener kann man diesem entgegentreten.

Ich habe viele Menschen gefragt, wie sie sich ihren Ruhestand vorstellen. Hier die häufigsten Antworten:

- Zeit für die Familie haben
- Zeit meine Hobbys und meinen Garten zu pflegen
- die Welt sehen
- Dinge machen, für die ich noch nie Zeit hatte
- Mir wird schon nicht langweilig werden

Und nun stellen Sie sich vor, Sie haben von heute auf morgen den ganzen Tag Zeit!

Die Kinder sind aus dem Haus, die haben jetzt nicht viel Zeit für Sie. Vorher war es umgekehrt – frustrierend, oder? Der Garten ist vor dem Mittagessen in Schuss. Die Briefmarkensammlung ist eine nette Abwechslung zu den sonstigen Dingen, die man schon immer machen wollte. So wirklich definiert sind diese Dinge aber nicht – Langweile stellt sich ein. Für neue Hobbys und Reisen fehlt das nötige Kleingeld. Und nun? VORSICHT: Man tendiert zur Gruppe 2!

Also: wer ohne Plan in den Ruhestand startet, wird sehr wahrscheinlich bald ernüchtert feststellen, dass er eine Bruchlandung erlebt. Frustration stellt sich ein, wenn man Pech hat gesellt sich eine Depression dazu. Wer den ganzen Tag Zeit hat aus dem Fenster zu schauen, der achtet sehr intensiv auf seinen Körper und somit schleichen sich die ersten Krankheiten ein, man wartet fast drauf.

Wer 30-35 oder noch mehr Jahre im Job verbracht hat und mit strukturierten Tagesabläufen, mit Zielen, Entwicklung, Weiterbildung, Wettbewerb, Konkurrenzdenken und kollegialem Miteinander verbunden war, der schneidet die Zöpfe doch nicht einfach ab, nur weil er jetzt „offiziell Rentner“ ist oder die passive Zeit der Altersteilzeit greift.

Daher empfehle ich jedem eine frühe und fundierte Planung seines Ruhestandes, jeder sollte sich folgende Fragen stellen:

- Wie halte ich mich körperlich und geistig fit?
- Was für neue Aufgaben kann ich wagen?
- Wo kann ich mich engagieren? Wo werde ich gebraucht?
- Was möchte ich mir gönnen?
- Wie halte ich intensiv Kontakt zur Außenwelt, wenn der gewohnte Gang zur Arbeit wegfällt?
- Wie kann ich mich weiterbilden, was interessiert mich, was gibt es Neues zu lernen und zu entdecken?
- Wie kann ich das bezahlen?

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um über diese Dinge nachzudenken, selbst wenn sie noch in ferner Zukunft liegen oder kurz vor der Tür stehen. Es ist nie zu spät, besser zu Planen. Fangen Sie ruhig schon mal an, von Ihrem Ruhestand zu träumen.

Wenn Sie erst im Ruhestand sind, ist leider nichts mehr dran zu ändern. Danach kommt nichts mehr!

Während des Arbeitslebens kann man Entscheidungen überdenken und die Folgen abwenden oder ändern – in diesem Falle geht das nicht! Der Ruhestand ist endgültig.

Keine Steigerungen machbar. Jetzt macht vorsorgen und sparen keinen Sinn mehr.

Wer sich am ersten Tag seines Ruhestandes die oben aufgeführten Fragen stellt, kommt schnell in einen unerwünschten Trott.

Aktiv sein, finanziell unabhängig, körperlich und geistig gesund bleiben sind Werte, die man sich nur selbst vergeben kann. Man muss was dafür tun! Vorzeitig!

Wer im Laufe seines Berufslebens einen Trott hat wie in der zweiten Rentnergruppe, der wird sehr wahrscheinlich nicht in Gruppe 1 landen.

Ernten Sie die Früchte Ihrer Arbeit, sorgen Sie aber bitte auch dafür, dass die Früchte genießbar und wohlschmeckend sind.

Übrigens, bereits heute gibt es die ersten New Age Rentner beider Gruppen. Dies sind also keine Phantasie- oder Endzeitgeschichten, sondern leider die ungeschmückte Realität.



Auszug aus dem Buch „Werte schaffen – Werte schützen“

auch als Hörbuch verfügbar

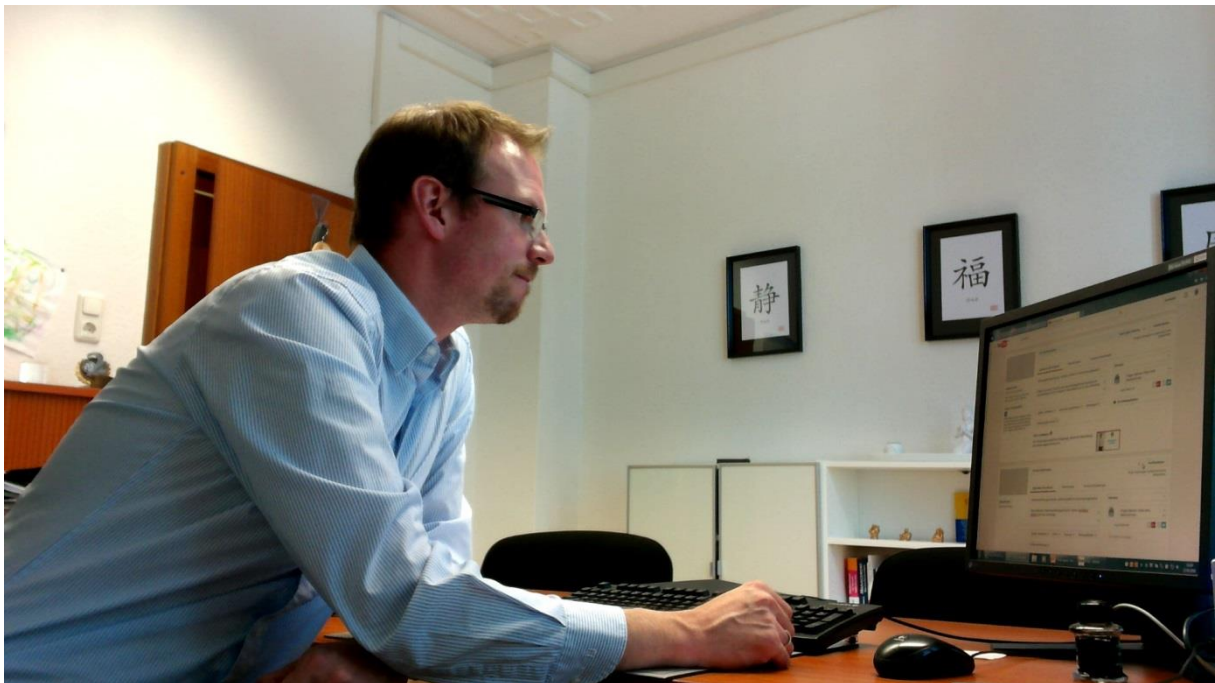
Nach über 25 Jahren Erfahrung in der Finanzdienstleistung habe ich hier endlich etwas gefunden, was das Thema Vermögen und Werte schaffen und schützen knackig und für jedermann verständlich auf den Punkt bringt. Dieses Büchlein fesselt unterhaltsam für drei gute Stunden und gibt wertvolle Praxisanregungen. Es ist sowohl für den erfahrenen Best-Ager wie auch für Jugendliche geeignet, kann sogar ein Standardwerk für den Sozialkundeunterricht werden. Stefan Vahldieck beschreibt das Thema nicht mit dem erhobenen Zeigefinger in dröger Theorie, sondern hat es geschafft, es mit einer gehörigen Portion menschlicher Erfahrung und Nähe und Wärme zu würzen. Für den verantwortungsvollen Finanzdienstleister ist es ein wertvolles Geschenk für diejenigen Kunden, die ihm wirklich am Herzen liegen. Super gemacht!

Andre Fleischhauer

Keine wertvollen Neuigkeiten mehr verpassen:

#Newsletter

Einmal im Monat erhalten Sie aktuelle Neuigkeiten über die Termine und Aktivitäten von Stefan Vahldieck. Er spricht in jedem Newsletter über den „Wert des Monats“, gibt Einblicke in seine Arbeit und empfiehlt interessante und lesenswerte Literatur und Weiterbildungsmöglichkeiten



#Blog

Hier, etwas ausführlicher, finden Sie regelmäßig neue Themen rund um Finanzen, Wirtschaft, Bildung, Werte und über Dinge, die Stefan Vahldieck bewegt und beschäftigt. Die neusten Entwicklungen, Ideen und Projekte des Wertebotschafter – immer up to date!

www.der-wertebotschafter.de

#Testimonials:

Sehr anschaulich dargestellt, gut erklärt, breit aufgestellt. Uns haben besonders die sofortige Beantwortung der Fragen und das Exceltool gefallen. Wir empfehlen das Seminar auf jeden Fall weiter.

Familie K. aus Bochum
Teilnehmer Workshop

Mir haben besonders die Sparstrategien gefallen. Sie sind verständlich erklärt und logisch aufgebaut. Kein Fachchinesisch! Danke!

Tim H. aus Bochum
Teilnehmer Workshop

Vielen Dank, dass Sie meine Eltern gegen Ihren persönlichen Vorteil beraten und ehrlich Ihre Meinung gesagt haben.

Bernd S. aus Bochum
Privatkunde der Agentur

Ich weiß zu 100%, dass wenn ich hier hin komme, dass mir geholfen wird.

Günter K. aus Bochum
Privatkunde der Agentur

Ich unterschreibe niemals etwas blind, außer bei Dir, da weiß ich, dass ich Dir vertrauen kann.

Bernd L. aus Bochum
Privat- und Gewerbekunde der Agentur

Ein Buch über Umgang mit Geld und Versicherungen? Da hatte ich erst meine Bedenken und befürchtete "schwere" Lektüre. Doch weit gefehlt, das Thema wird einem vom Autor sehr persönlich, erfrischend und kein Bisschen trocken näher gebracht. Sehr kurzweilig geschrieben und regt zum Nachdenken an in puncto Vorsorge und Umgang mit Geld. Kaufempfehlung!

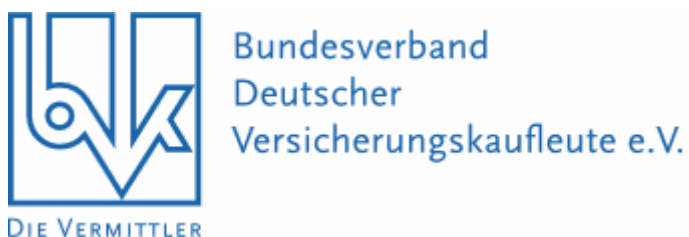
Das Buch ist gleichermaßen interessant für junge oder ältere Menschen. Doch am hilfreichsten ist es meiner Meinung nach für die junge Generation die noch viel Zeit hat sich mit dem Thema sparen zu beschäftigen. Doch nicht nur das Thema sparen wird in diesem Buch aufgegriffen, sondern auch viele verständliche und nachvollziehbare Erklärungen zu Versicherungen und Altersvorsorge. Dieses Thema sollte jedermann interessieren, sei es nur um es dem Nachwuchs richtig erklären zu können. Das Buch ist keine trockene Wirtschaftslektüre oder in einem unverständlichen Fachchinesisch geschrieben. Es ist sehr praxisnah geschrieben und gibt dem Leser auch einen Einblick in das Privatleben und die Lebenseinstellung des Autors. Alles in allem ist es ein sehr empfehlenswertes Buch welches ich jedem nur wärmstens ans Herz legen kann!

Bewertungen auf Amazon.de zum Buch

Referenzen (Auszug)



Mitgliedschaften



#Ihr Betreuungsplan

Wert: Arbeitskraft

	Vertragsnummer	Höhe der Leistung	Beitrag	Check
Krankentagegeld				
Berufsunfähigkeit				
Unfallversicherung				

Wert: fin. Sicherheit

Basis-/Rüruprente				
Riesterrente				
etriebliche Altersvorsorge				
ivate Rentenversicherung				
Rentenversicherung (Fonds)				

Wert: Familie

Haftpflichtversicherung				
Risikolebensversicherung				
Kapitallebensversicherung				
Sterbegeld				

Wert: Gesundheit

ges. / priv. Krankenkasse				
Zusatzversicherung				
Pflegevorsorge				

Wert: Besitz

Hausrat				
Glasbruch				
Kfz Versicherung				
Kfz-Versicherung				
Rechtsschutz				
ohngebäudeversicherung				
Grundbesitzhaftpflicht				
Finanzierung				

Wert: Unabhängigkeit

Depotnummer				
sonstige Anlagen				

#Vertragscheck

Betreuungsintervall: _____

Check 1

Datum: ☐ Hausbroschüre erläutert ☐ Vertragsanalyse
☐ Übersicht gestaltet ☐ Notfallplanung
sonstiges _____
Unterschrift Berater _____

Check 2

Datum ☐ Vertragsanalyse ☐ Verträge aktuell
sonstiges _____
Unterschrift Berater _____

Check 3

Datum ☐ Vertragsanalyse ☐ Verträge aktuell
sonstiges _____
Unterschrift Berater _____

Check 4

Datum ☐ Vertragsanalyse ☐ Verträge aktuell
sonstiges _____
Unterschrift Berater _____

Kontakt:

Stefan Vahldieck

Büro:

Annastr. 23

44793 Bochum

Tel: 0234 - 15019

Fax: 0234 - 15021

Mail: dialog@der-wertebotschafter.de

www.der-wertebotschafter.de

Find us on 

www.facebook.de/wertebotschafter

XING 

https://www.xing.com/profile/Stefan_Vahldieck

You 

Stichwort: Versicherungslexikon

[Kontakt zur Agentur](#)

www.devk-bochum.de

Mail: agentur-vahldieck@vtp.devk.de

Find us on 

www.facebook.de/devk.stefan.vahldieck