



Frank Knäbe vor seiner selbst gegründeten Firma „Contact“, die unter anderem auf Versicherungen spezialisiert ist. Fotos: Jens Wegner

det. Die hat bis heute Bestand“, sagt er. Schwerpunkte waren anfangs Investmentberatungen und Versicherungen. Das Geschäft mit Versicherungen für privat und Gewerbe habe sich im Laufe der Jahre weiterentwickelt. Dieser Bereich wurde stärker. „Regelmäßige Weiterbildungen gehörten immer dazu. Zudem war ich als Dozent für die Ausbildung von Immobilien- und Versicherungskauleuten tätig und auch Mitglied in der Prüfungskommission der IHK“, berichtet er von seinen vielfältigen Aufgaben. Sein Kundenstamm wuchs kontinuierlich. In der Region liegt sein Tätigkeitsschwerpunkt. „Später entwickelte sich auch der Immobilienanteil immer stärker. Für eine einfachere Immobilienvermittlung wurde die Finanzierung dank Qualifizierung angeboten. Die erste Mitarbeiterin wurde eingestellt“, berichtet er von der Entwicklung seines Unternehmens. 2009 kaufte er das Haus in der Bahnstraße 85. „Durch die großen Schaufenster ist es repräsentativer und die größeren Räumlichkeiten waren zwingend notwendig.“ Dann kam die Hausverwaltung dazu. „Das machen wir jetzt ebenfalls seit mehr als zehn Jahren. Persönlich habe ich mich im Bereich der betrieblichen Versorgung qualifiziert und dafür die höchste Form der IHK-Ausbildung absolviert“, so Knäbe. Überregional berät er hier Unternehmen in den Bereichen der betrieblichen Altersvorsorge, Berufsunfähigkeits-

und Krankenversicherung. Jedes Jahr muss er als Finanzmakler 15 Qualifikationsstunden bei einem dafür zertifizierten Bildungsdienstleister nachweisen. Als Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter stehen alle drei Jahre je 20 Qualifikationsstunden auf dem Programm. An der Wand zeugen zahlreiche Zertifikate von diesem Engagement. „Das ist zwar neben der täglichen Arbeit sehr anstrengend, doch für eine kompetente Beratung der Kunden unerlässlich.“ 2020 zählte er zu den 25 besten Finanzberatern Deutschlands, die in einem Buch des Springer-Verlags veröffentlicht wurden. „Seit 17 Jahren bin ich Mitglied im VIP-Club der Apella AG. Das ist eine Auszeichnung für die besten 49 Makler im Apella-Maklerverbund, dem etwa 4000 Makler angehören“, berichtet er nicht ohne Stolz. „Der Anfang als Makler war sehr schwierig. Ich war immer auf den eigenen Erfolg angewiesen. 2008 ist der Investmentmarkt zusammengebrochen. Das war nicht gut. Heute hat sich meine Strategie als unabhängiger Makler bewährt. Ich kann auch heute noch über den Weichnachtsmarkt gehen, ohne Angst zu haben, verhaufen zu werden“, scherzt der 59-Jährige. Der Erfolg zeige, dass eine individuelle, auf jeden einzelnen Kunden zugeschnittene Beratung wichtig und richtig ist. Hier solle sich jeder gut überlegen, ob der Onlineabschluss von Versicherungen und Anlagen abends auf der Couch besser ist als ein qualifiziertes, persönliches Beratungsgespräch. Ohne

fachliche Kenntnisse und Erfahrungen ist man im Finanzbereich schnell überfordert. „Das tägliche Leben wird rasant teurer. Die laufenden Kosten der Unternehmen steigen Tag für Tag. Wir als Maklerunternehmen bieten unseren Kunden Sonderkonditionen in fast allen Versicherungs- und Finanzbereichen, die für die normalen Bürger, auch im Online-Bereich, gar nicht zur Verfügung stehen. So erzielen wir für nahezu jede Familie oder jedes Unternehmen deutlich günstigere Versicherungsprämien. Das bedeutet eine erhebliche Kostenersparnis von mehreren hundert oder tausend Euro, meist auch mit besserem Leistungsumfang. Denn die Leistungen eines Versicherungsvertrages im Schadensfall sind am Ende der entscheidende Faktor. Danach kommt der Preis“, weiß er. Heute zählen sehr viele zufriedene Kunden zu seinem Kundenstamm. Etlichen Familien konnte er als Immobilienmakler den Traum vom eigenen Haus erfüllen. Neben der Beratung und Vermittlung, sei es im Bereich Finanzen oder für alle Aufgaben im Immobilienbereich, ist der laufende Service sehr wichtig. „Mit unseren Öffnungszeiten sind wir an fünf bis sechs Tagen in der Woche für unsere Kunden da und im Notfall auch darüber hinaus.“

Jens Wegner

Vom Lehrer zur Finanzbranche

Frank Knäbe berät Kunden seit über 30 Jahren erfolgreich

WITTENBERGE. „Vertrauen ist der Anfang von allem“, sagt der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienmakler Frank Knäbe. Diesen Satz machte er zu seiner Unternehmensphilosophie. In Fragen nach der passenden Versicherung, in Finanzangelegenheiten, der betrieblichen Altersvorsorge oder als Immobilienmakler und Hausverwalter haben er und seine Mitarbeiter in mehr als 30 Jahren das Vertrauen seiner Kunden gewonnen. An der Pädagogischen Hoch-

schule „Liselotte Herrmann“ in Güstrow studierte er Lehrer für Polytechnik und Physik. „Mit Polytechnik konnte man die Fächer Einführung in die sozialistische Produktion (ESP) und Technisches Zeichnen (TZ) unterrichten. Zusätzlich legte ich mein Staatsexamen in Physik ab“, berichtet der Diplompädagoge. Nach der Wende 1989 herrschten Wirren. Für viele war es eine schwierige Zeit. „Niemand wusste so recht, wie es weitergeht. Mit der Wende ergaben

sich aber ganz andere Möglichkeiten. Für den Lehrerberuf wären weitere zwei Jahre als Referendar nötig gewesen. Das hat mich nie so richtig befriedigt. Ich hatte immer den Traum eines eigenen Unternehmens“, blickt er zurück. Ein Unternehmen zu führen und zu entwickeln habe ihn sehr gereizt. So beendete er seinen Werdegang als Lehrer und fand relativ zufällig den Weg in die Finanzbranche. Seit 1992 ist er selbstständiger Unternehmer. „In der Firma CA-

TO Investmentberatung sammelte ich erste Erfahrungen und Qualifizierungen. Dann gründete ich zusammen mit einem Partner eine eigene GmbH. Leider bestanden bald erhebliche Differenzen in der Sicht auf die unternehmerische Gestaltung. So habe ich mich getrennt und entschieden, ich mach' dann mein eigenes Ding und die Firma Contact gegrün-



Frank Knäbe berät seine Kunden seit über 30 Jahren in den Bereichen Versicherungen, Finanzen und Immobilien.



Medizin

ANZEIGE

Thema Nervenschmerzen

Karpaltunnelsyndrom? So können Sie wieder fest zupacken!

Wissenschaftler entwickeln verheißungsvolle Arzneistoff-Kombi gegen diese speziellen Nervenschmerzen

Der Karpaltunnel ist ein enger, 4 bis 5 cm langer Durchgang am Handgelenk, durch den der sensible Medianusnerv, der Mittelarmnerv, verläuft. Dieser gilt als echter „Superheld“ unter den Nerven, denn er ist für die Steuerung der Bewegungen von Fingern, Handgelenken und Daumen sowie das Greifen und Halten von Gegenständen zuständig. Wird der Medianusnerv durch eine Verengung des Karpaltunnels gequetscht oder eingeklemmt, bezeichnet man das als Karpaltunnelsyndrom. Die Folge: Nervenschmerzen, die sich häufig auch durch Kribbeln oder Taubheitsgefühle äußern.

Ein Blick auf die potenziellen Ursachen

Untersuchungen zeigten, dass der Karpaltunnel bei rund 10 % der Erwachsenen von Geburt an zu eng ist – eine Eigenschaft, die auch vererbt werden kann. Doch auch übermäßige Belastung kann sprichwörtlich auf den Nerv gehen: Fließband- und Montagearbeiten oder Arbeiten mit bestimmtem Handwerkszeug erhöhen das Risiko genauso wie wiederholende Handbewegungen und ungünstige Handhaltungen.



Nervenschmerzen behandeln – aber wie?

Um Patienten zu helfen, haben Wissenschaftler intensiv nach geeigneten Wirkstoffen geforscht. Dabei stießen sie auf den besonderen Arzneistoff *Cimicifuga racemosa*, der laut Arzneimittelbild stechende und ausstrahlende neuralgische Schmerzen bekämpft sowie Überempfindlichkeit und Taubheitsgefühle. Doch nicht nur das! Vier weitere Arzneistoffe konnten mehr als überzeugen – u. a. *Gelsemium sempervirens*, der beispielsweise bei Symptomen

wie Lähmungsgefühlen und Schmerzen entlang der Nervenbahnen wirkt. *Iris versicolor* hat sich wiederum bei brennenden Schmerzen als wirksam erwiesen. Inzwischen gibt es ein rezeptfreies Arzneimittel in



Deutschland, welches genau diese Kombination aus spezifischen

Arzneistoffen in besonderer Dosierung enthält. Die Arzneitropfen sind in Apotheken unter dem Namen Restaxil erhältlich. Neben- oder Wechselwirkungen sind nicht bekannt. Die Tropfen erfreuen sich bereits großer Beliebtheit bei Anwendern: „Hat wunderbar geholfen, super bei meinem nervenbedingten Karpaltunnelsyndrom. Absolut empfehlenswert.“

Tipp für unsere Leser: Restaxil ist auf pureSGP.de mit attraktiven Rabatten erhältlich.

Unsere Empfehlung



Jetzt Restaxil auf pureSGP.de bestellen und bis zu 17 % sparen!

Knochen und Knorpel im Alltag unterstützen



Auf diese wertvollen Mikro-Nährstoffe sollten Sie nicht verzichten

Eine steife Hüfte, unbewegliche Schultern, müde Knie? Auch im Alter kann jeder etwas für seine Knochen und Knorpel, die wichtigen Bestandteile eines Gelenks, tun! In dem speziellen Mikro-Nährstoffdrink Rubaxx Komplex (Apotheke) stecken u. a. Hyaluronsäure, Glucosamin und Kollagenhydrolysat – elementare Bestandteile des Knorpels und des Bindegewebes. Zudem sind 20 spezifische Vitamine und Mineralstoffe in Rubaxx Komplex aufbereitet. Diese tragen unter anderem zum Erhalt normaler Knochen (z. B. Vitamin K, Magnesium und Zink) oder zu einer normalen Kollagenbildung für eine normale Knorpelfunktion bei (z. B. Vitamin C).

Unser Tipp: 1x täglich ein Glas Rubaxx Komplex, frei verkäuflich in Apotheken erhältlich.

Tipp für unsere Leser

Jetzt Rubaxx Komplex auf pureSGP.de online bestellen und bis zu 20% sparen!



Abbildung Betroffenen nachempfunden. RESTAXIL: Wirkstoffe: Gelsemium sempervirens Dtl. D2, Spigelia anthelmia Dtl. D2, Iris versicolor Dtl. D2, Cyclamen purpurascens Dtl. D6, Cimicifuga racemosa Dtl. D2, Homöopathisches Arzneimittel bei Neuralgien (Nervenschmerzen). www.restaxil.de • Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie die Packungsbeilage und fragen Sie Ihre Ärztin, Ihren Arzt oder in Ihrer Apotheke. • Restaxil GmbH, 82166 Gräfelfing