

Eine starke Partnerschaft

Ihr guter Name.

Unsere gemeinsame Kompetenz.

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



DAS FIRMENPROFIL DER SDV AG

EIN STARKER PARTNER NACH DEM WHITE-LABEL-PRINZIP



VORSTAND

Gerhard Lippert (links)

Thomas Müller (rechts)

SPRECHER DES VORSTANDES

Armin Christofori (Mitte)

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG wurde im September 2009 als Tochterunternehmen der SIGNAL IDUNA Holding mit Sitz in Augsburg gegründet. Wir verstehen uns als erster echter Servicedienstleister für Versicherungsmakler, Maklervertriebe sowie für Bankvertriebe. In unserem Backoffice stehen Ihnen qualifizierte Mitarbeiter mit hohem fachlichem Wissen zur Verfügung.

Wir greifen zur Erledigung der Vorgänge und zur Abarbeitung der anfallenden Administration auf automatisierte Prozesse, verbunden mit einem hohen Technisierungsgrad, zurück. Damit gelingt es uns, unseren Kunden möglichst viele zeitraubende und bürokratische Administrationsaufgaben abzunehmen. Die Folgen sind ein professioneller Auftritt für unsere Kunden in deren Außenwirkung, verbunden mit einem Mehr an Zeit, sowie relevante Kosteneinsparungen. Um unsere Partner in der Erfüllung ihrer verantwortungsvollen sozialpolitischen Aufgabe hinsichtlich Beratung, Vermittlung und Kundenbetreuung optimal zu unterstützen, hat sich die SDV AG der Initiative »gut beraten« angeschlossen. Die SDV AG unterstützt als Bildungsdienstleister und Trusted Partner Service ihre Kooperationspartner.



Besser. Weiter. Bilden.

DAFÜR STEHEN WIR

Als Servicepartner unserer Kunden verfolgen wir die Philosophie, nach dem White-Label-Prinzip stets im Hintergrund für unsere Kunden zu agieren. Unser Service und unsere Dienstleistung stärken Ihr Markenprofil. Seriosität verbunden mit Nachhaltigkeit ist unser Prinzip. Immer unter dem Aspekt des rechts-sicheren Handelns und der Steigerung der Attraktivität Ihres Markenauftritts.

DAS ZEICHNET UNS AUS

Eine konsequente Weiterentwicklung als Servicedienstleister für unabhängige Makler. Mitarbeiter mit einem hohen Ausbildungsstand verstehen unsere Kunden und sprechen dieselbe Sprache. Die SDV AG als »lernendes Unternehmen« fördert gezielt das Wissen ihrer Mitarbeiter und sieht in der kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung langfristig den Erfolg des Unternehmens. Um den Service für unsere Kunden zu gewährleisten, stellen wir ein hochqualifiziertes Backoffice zur Verfügung.

IHRE VORTEILE

AUF EINEN BLICK

Spartenübergreifende Kompetenzerhöhung

- **hochqualifiziertes Backoffice** für jede Versicherungssparte
- **Wissensmanagement** über ein Extranet, einen Newsletter, unseren Social-Media-Auftritt und unsere dezentralen Niederlassungen vor Ort
- **Bestandsaufnahme aller Versicherungssparten** zur ganzheitlichen Beratung
- **Datenpool** für alle Versicherungssparten

Höhere Einnahmen – geringere Kosten

- **ganzheitliche Beratung** durch Produktabsatz in bislang nicht betreuten Sparten
- **eine Courtagerechnung** für alle Versicherungsgesellschaften
- **marktgerechte Courtagessätze**
- **Wegfall interner Abwicklungskosten**
- **automatisierte Vertragsoptimierung** (fakultativ)

Risikominderung

- **einheitliche, gesicherte Verwaltung** des Kundenbestandes mit einheitlicher Abrechnung
- **Bestandssicherheit** der SDV AG als Tochterunternehmung der SIGNAL IDUNA Holding
- **revisions sichere Dokumentation** der Versicherungstechnik
- **Abbildung der gesetzlichen Anforderungen** durch die Reformierung des VVG und die EU-Vermittlerrichtlinie
- **faire Kooperations- und Treuhandvereinbarung** – »Ihr Bestand ist und bleibt IHR Eigentum«

IHRE EIGENTUMSVERWALTUNG DER MAKLERVERTRAGSSERVICE

Ein Servicehighlight ist der Maklervertragsservice – die Verzinsung Ihres Bestandes

Die SDV AG bietet einen professionellen Maklervertragsservice. Unsere Kunden sind in der Lage, ihre Endkunden mittels eines **Maklervertrages** und einer **Bestandsaufnahme** ganzheitlich zu beraten. Wir wickeln diesen Maklervertrag komplett für unsere Kunden ab. Die Gesellschaften werden entsprechend informiert und stellen uns alle Informationen der bestehenden Versicherungsverträge zur Verfügung. Mittels des Maklervertrages generieren wir für unsere Kunden eine deutlich höhere Vertragsdichte und damit ein Umsatzplus und minimieren so die Akquisemöglichkeiten der Mitbewerber. Die SDV AG hat auf die gesetzliche Änderung der Datenschutznovelle vom 1. September 2012 umgehend reagiert und ihren Maklervertrag mit Erstinformation, Datenschutz, Rechtsnachfolge und sonstigen Vereinbarungen entsprechend angepasst.

**Wir sparen für unsere Kunden Zeit und generieren
damit einen höheren Ertrag!**

- 1 **Maklervertrag, Bestandsaufnahme,
Beiblatt zur Bestandsänderung**
- 2 **Anzeige bei den Gesellschaften,
Vertragsüberprüfung zum Vertragsablauf**
- 3 **Umstellungsangebot ein halbes Jahr im Voraus**
- 4 **Kündigung des Vorvertrages durch die SDV AG
(fakultativ)**
- 5 **Neueindeckung des Vertrages bei neuer Gesellschaft
(fakultativ)**



ZIEL: leistungsstarker Tarif mit Prämiensparnis

Ein mögliches Beispiel Ihres Kunden

MAKLERVERTRAG, BESTANDSAUFNAHME

Versicherung	Nettoprämie p.a.
Haftpflicht	90,00 €
Hausrat	100,00 €
Wohngebäude	250,00 €
Kfz	400,00 €
Rente / BU	1.200,00 €
<hr/>	
→ 5 Fremdverträge	Courtage 0,00 €



Versicherung	Nettoprämie p. a.	mögliche Courtage
→ Haftpflicht	56,60 €	12,74 €
→ Hausrat	100,00 €	22,50 €
→ Wohngebäude	250,00 €	56,25 €
→ Kfz	400,00 €	22,00 €
→ Rente / BU	1.200,00 €	12,00 €
<hr/>		
→ 5 Eigenverträge		125,49 € mögliche Gesamtcourtage

WEITERE SERVICEHIGHLIGHTS

ANGEBOT / ANTRAG / VERTRAG / COURTAG



Angebotservice

Die SDV AG stellt ihren Kunden einen Angebotservice über alle Versicherungssparten hinweg zur Verfügung. Auch für nicht alltägliche Risiken – sogar spartenübergreifend – kann eine Lösung gefunden werden. Die Anfragen können komfortabel mittels Angebotsanforderungsblättern gestartet werden. Wir bereiten VVG-konforme Angebote mit allen nötigen Antragsunterlagen, Beratungsdokumentationen usw. entsprechend auf.

Gerne orientieren wir uns an individuellen Wünschen und Vorlieben für bestimmte Gesellschaften. Je detaillierter die eingereichte Angebotsanforderung, desto ausführlicher und spezieller unser Angebot!

Durch kontinuierliche Marktbeobachtungen, verbunden mit unserem hochqualifizierten Backoffice, ist die SDV AG in der Lage, auch komplizierte Risiken zu vermitteln. Im Bereich der Gewerbeversicherung stellen wir eine Vor-Ort-Beratung zur Verfügung, in einer Form, die bisher auf dem Maklermarkt als Alleinstellungsmerkmal gilt und

einen signifikanten Mehrwert für unsere Kunden darstellt. Es können ausführliche, gesellschaftsunabhängige Gutachten erstellt werden. Risiken eines Gewerbebetriebes werden vollständig analysiert, kundenindividuell bewertet und abgedeckt. Mithilfe unseres unabhängigen Gutachterservice wird die maximale Haftungssicherheit in einem einzigartigen Geschäftsmodell gewährleistet.

Wir bieten Ihnen über alle Sparten die kostenlose Versicherungstechnik an.

- Kunden- und Vertragsverwaltung
- Vergleichsrechner
- Online-Abschlusscenter
- BAP Guide



Antragservice

Unser Antragservice stellt sicher, dass jede Form der Versicherungslösung von der Einreichung bis hin zur Pflege der Korrespondenz und Abrechnung leicht und übersichtlich abgewickelt wird – für Sie beratungssicher und ressourcenschonend.

- **Bearbeitung, Überwachung und Sicherstellung** des Antragsprozesses durch ausgebildetes Fachpersonal
- jederzeit **Information über den Bearbeitungsstand** durch ein übersichtliches Kunden- und Verwaltungssystem
- **Courtagercherche und Abrechnung** (auch wöchentlicher Turnus möglich)



Vertragsservice

Eine Schlüsselaufgabe der SDV AG ist auch die Vertragsoptimierung im Privatkundenbereich. Durch systemunterstütztes Ablaufmanagement werden Vergleichsangebote erstellt und auf Wunsch unserer Kunden neu eingedeckt.

Von der **Kündigung der Vorversicherung** bis zur **Überwachung der Policierung** werden sämtliche Aufgaben vom Backoffice der SDV AG übernommen.



Courtageabrechnung / -recherche

Sie SDV AG stellt ihren Kooperationspartnern Provisionsabrechnungen über Abschluss-, Bestands- und Folgecourtage zur Verfügung. Für Maklergesellschaften wird eine strukturierte Abrechnung erstellt. Die SDV AG bildet das breite Spektrum des Versicherungsmarktes im Bereich der Courtage optimal ab, stellt dem Kooperationspartner eine Abrechnung über alle Gesellschaften zur Verfügung und behält auch die Auszahlung der Courtage im Blick. Das bedeutet, dass bei ausstehender oder fehlerhafter Courtagezahlung recherchiert und nachgefordert wird.

Über 270 Gesellschaften – eine Kundenverwaltungssoftware!

- Wir konsolidieren Ihre bestehenden Verträge/Anbindungen unter einem Dach.
- Wir übernehmen die Datenpflege für Ihren Bestand.
- Wir hinterlegen alle Dokumente digital und datensicher.

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN!

Wir unterstützen Sie!

Persönliche, direkte und menschliche Ansprache sind eine Selbstverständlichkeit und prägen die Kommunikation in unserem Unternehmen.

Der Kunde ist König!

Um eben jenen Grundsatz leben zu können, möchte die SDV AG für ihre Kunden eine konsequente Weiterentwicklung als Servicedienstleister mit Anpassung an aktuelle Gegebenheiten und Marktentwicklungen gewährleisten. Durch eine offene Kommunikation und einen konstanten Informationsfluss ist es möglich, schnell und flexibel auf Änderungen und Neuheiten am Versicherungsmarkt hinzuweisen und die daraus resultierenden Chancen zu nutzen.

Die SDV AG bietet ihren Partnern

- Wissensmanagement über Extranet mit Downloadcenter
- Newsletter
- Hauszeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«
- Social Media



Der Makler-Kunden-Newsletter

Kein Muss – aber eine echte Möglichkeit!

Die SDV AG investiert für ihre Kunden in einen neuen Vertriebs- und Kommunikationsweg. Inhalt und Layout des Makler-Kunden-Newsletters werden dem Kooperationspartner zur Verfügung gestellt. Der Makler kann hier selbst seine Signatur, Kontaktdaten und das Logo einfügen. Zudem kann der Makler selbst entscheiden, für welche seiner Kunden der jeweilige Newsletter passt, und hier mithilfe des Moduls »Ihre Kunden« einfach und übersichtlich Selektionen generieren und den Newsletter per Mausclick versenden. Die SDV AG agiert hier im Hintergrund und fördert die »eigene Marke« des Maklers.

Vorteil und Mehrwert für den Makler

- Vernetzung von Internet- und Präsenzvertrieb
- Förderung der Kommunikation zwischen Makler und Endkunde
- einfache Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Ausschöpfung von Cross-Selling-Potenzialen
- direkte Online-Abschlussmöglichkeit im Newsletter
- Online-Abschluss durch den Kunden oder den Makler im Auftrag des Kunden



SDV TV

Um die bestehenden Kommunikationskanäle zu ergänzen, hat die SDV AG ein neues Medium für und mit ihren Kunden geschaffen: SDV TV. Im SDV TV werden hochwertige Fernsehbeiträge produziert. Neuigkeiten des Versicherungsmarktes, Schulungen zu Produktinnovationen verschiedener Gesellschaften und die Dienstleistungen der SDV AG – alles auf einen Blick. Darüber hinaus bietet die SDV AG ihren Kooperationspartnern auch die Möglichkeit, selbst vor der Kamera zu stehen und sich und ihr Maklerunternehmen zu präsentieren.



Unser SDV TV finden Sie über unsere Homepage www.sdv.ag/SDV TV



Makler-Meets-Company

Unsere »Maklerrunde«

Wir bieten unseren Kooperationspartnern regelmäßig die Möglichkeit, an der Veranstaltung »Makler-Meets-Company« teilzunehmen. Der Grundgedanke ist es, den Versicherungsmaklern einen einheitlichen Wissensstand zu vermitteln, eine Marktübersicht zu verschaffen, auf Aktuelles aus dem Versicherungsmarkt hinzuweisen und ihnen die Möglichkeit zu geben, sich mit ihren Maklerkollegen auszutauschen. Darüber hinaus werden auch immer Referenten verschiedener Versicherungsgesellschaften eingeladen, die ihr Unternehmen sowie Produktneuheiten vorstellen.

Unseren Kooperationspartnern soll die Möglichkeit gegeben werden, nicht nur die Räumlichkeiten der SDV AG, sondern auch die Mitarbeiter im Backoffice kennenzulernen, um so ein kollegiales Miteinander zu fördern.

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

100 %IGE TOCHTER DER SDV AG

Manufaktur als Produktgeber: Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Die Manufaktur Augsburg GmbH wurde am 25. Januar 2013 als 100 %ige Tochterunternehmung der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG gegründet. Als branchen- und marktorientiertes Unternehmen bedient die Manufaktur Augsburg GmbH zwei Geschäftsfelder. Die Manufaktur Augsburg GmbH ist als Assekurateur Produktgeber im privaten Sachversicherungsbereich für die Produkte Privathaftpflicht-, Hausrat-/Glas- und Wohngebäudeversicherung. Alle Versicherungsprodukte sind aufgrund des außerordentlich guten Preis-Leistungs-Verhältnisses eine Besonderheit am Versicherungsmarkt. Nach Marktanalysen und Marktbeobachtungen wurden Versicherungskonzepte erarbeitet, die sich an aktuellen Markttrends und Kundenwünschen orientieren. Die Produkte der Manufaktur gewährleisten höchstmögliche Haftungssicherheit durch beste Leistungsinhalte.

»Qualität mit System« durch maßgeschneiderte Versicherungslösungen!

Für eine individuelle Vertriebsunterstützung und eine starke Kundenbindung werden auf Wunsch die persönlichen Daten des Kooperationspartners in die Police des Kunden eingedruckt.

Servicierung von Mehrfachagenten

Des Weiteren ermöglicht die Registrierung der Manufaktur Augsburg GmbH als Versicherungsvertreter die Umsetzung eines zweiten Geschäftsfeldes: die rechtssichere Servicierung von Mehrfachagenten, insbesondere von Banken, die aktiv das Geschäftsfeld der Vermittlung von Versicherungsprodukten betreiben.

Wohngebäude



Rechtsschutz



Unfall



Privathaftpflicht



Hausrat



IHR LEISTUNGSPAKET

ALS PARTNER DER SDV AG

- hochqualifiziertes Backoffice
- Kunden- und Vertragsverwaltung
- revisionssichere Dokumentation
- kostenlose Software
- Angebotsservice
- Maklervertragsservice
- Vertragsoptimierung
- 14-tägige Provisionsabrechnung (auf Wunsch wöchentlich)
- strukturierte Abrechnung
- kostenlose Mitgliedschaft im SdV e. V.
- »das papierlose Büro«
- Makler-Meets-Company (Maklerrunde)
- Vor-Ort-Beratung Gewerbe
- personalisierter Makler-Kunden-Newsletter
- Beratung bei Bestandskäufen
- Sondertarife Komposit
- Risikovorabanfragen KV/LV
- Flottenangebote
- bAV-Kompetenzcenter
- Data Mining – Bestandssektionen
- Erstellung von Kundenmailings
- Extranet als Informationsplattform mit Downloadcenter
- Zugang zu über 270 Versicherungsgesellschaften
- Arbeiten mit dem White-Label-Prinzip

... und das alles zu marktgerechten Courtagen!



SERVICE
macht den
Unterschied!

DIE BESONDERHEITEN DER SDV AG

Über 270 Versicherungsgesellschaften kooperieren mit der SDV AG, hier ein Auszug aus dem Portfolio:



Unabhängig und frei – Sie haben die Wahl!

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Oktober 2015

INTERESSIERT? SO WERDEN SIE PARTNER:

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0
Fax 08 21 / 71 008 -999

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

Sie finden uns auch bei:

