

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 15 | OKTOBER 2015

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



Seite 08 Jahresendgeschäft: Türöffner Kfz-Versicherung

MITTENDRIN

SDV AG: langjähriger Ausbildungs-
betrieb – im Gespräch mit Ausbildungsleiter
und Auszubildender

Seite 04

ZEITSTRAHL

Rückblick Roadshow –
IHK Schwaben: Versicherungstag 2015 –
Relaunch Makler-Kunden-Newsletter

Seite 30

IWM CLEVERMOVE

Die SDV AG als »Verwaltungsfabrik«,
Industrialisierung im Versicherungs-
bereich – eine Vision wird Realität

Seite 20



Liebe Leserinnen und Leser!

Wir möchten uns für das bisher erfolgreiche Geschäftsjahr bedanken und wünschen Ihnen viel Kraft und Erfolg für den Endspurt. Die SDV AG steht Ihnen selbstverständlich wie gewohnt auch im Jahresendgeschäft mit vertriebsorientierten Lösungen und Servicekomponenten zur Seite.

Oft zeigt sich, dass bei der Neukundenakquise alles mit der richtigen Ansprache steht und fällt. Es können Potenziale ungenutzt bleiben und es fehlt demzufolge an dem einen oder anderen Geschäftsabschluss. Eine zielgerichtete Kundenansprache ist wichtig, um den Vertrieb auch zum Jahresende entsprechend anzukurbeln. Die solide Kfz-Versicherung hat sich bisher als sogenannter Türöffner bewährt. In letzter Zeit hat sie allerdings nicht mehr die Beachtung gefunden, die einem derartig erfolgreichen Instrument zusteht. Nun stellt sich die Frage, ob man es sich wirklich erlauben kann, auf einen bisher bewährten Türöffner zu verzichten, nur weil seitens der Versicherungsgesellschaften die entsprechenden Vertriebsansätze fehlen. Natürlich ist der Verkauf einer Kfz-Versicherung »Kleingeschäft« mit wenig Ertrag für den Makler, aber wie in einer Studie der Automobilwoche 2014 festgestellt wurde: »Das Auto bleibt des Deutschen liebstes Kind.« Mit der SDV AG und den zur Verfügung stehenden Tools ist der Abschluss im Bereich Kfz so einfach wie noch nie und ausstehende Potenziale können optimal und spielend leicht genutzt werden.

Neben unserem Titelthema finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften, Neues von der SDV AG sowie eine informative Rechtskolumne der Kanzlei Michaelis. Wir freuen uns, Ihnen wieder eine interessante und unterhaltsame Ausgabe präsentieren zu dürfen.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lippert G.' with a stylized flourish.

Ihr Gerhard Lippert
Vorstand SDV AG

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

Die SDV AG: langjähriger Ausbildungsbetrieb Seite 04



UNSER TITELTHEMA

Jahresendgeschäft: »Türöffner« Kfz-Versicherung

Kfz-Haftpflichtversicherung und -Kaskoversicherungen,
Typklassenverzeichnis, Vergleiche starten, besondere Highlights Seite 08

DIE CONTINENTALE

Falsche Annahmen verhindern Pflege-Vorsorge Seite 16

HANSE MERKUR

Hand in Hand mit der HanseMerkur steuergefördert die Rente planen... Seite 18



IWM CLEVERMOVE

Die SDV AG als »Verwaltungsfabrik« Seite 20

RECHT & HAFTUNG

Berufsunfähigkeitsversicherung muss bei Burn-out
des Versicherten zahlen! Seite 24

WÜRTEMBERGISCHE

Über Geld spricht man nicht. Oder doch? Seite 26

GENERALI Ab heute geht Altersvorsorge anders Seite 28



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 30

ALLIANZ Substanzwerte statt Minizins Seite 32

DIE BAYERISCHE Unfallkonzept neu gedacht Seite 34

ALTE LEIPZIGER In drei Schritten zum individuellen ETF Mix! Seite 36

IMPRESSUM Seite 39

Die SDV AG: langjähriger Ausbildungsbetrieb

Im Gespräch mit Ausbildungsleiter und Auszubildender

von Isabell Müller, SDV AG

Als markt- und zukunftsorientiertes Unternehmen setzt die SDV AG auf hohe Qualität in allen Bereichen. Wichtig für den Erfolg eines Unternehmens sind zum einen hohe Investitionen in Technologie und Organisation, zum anderen aber auch die Förderung der Mitarbeiter. Guter Service steht und fällt mit der Qualität der handelnden Personen.

Eine gute Ausbildung und regelmäßige Weiterbildungen sichern die hohe Qualität in Sachen Service und Beratung. Die Kraft eines Unternehmens liegt bei den Angestellten, und zwar bei denen, die mitdenken und mitmachen. Die SDV AG ist seit 2010 ein anerkannter Ausbildungsbetrieb der IHK Schwaben und fördert ihre Mitarbeiter von Beginn an. Um einen besseren Einblick in die »Ausbildungswelt« der SDV AG zu bekommen, haben uns Jürgen Hartmann, Aus-



bildungsleiter der SDV AG, und Denise Wenzl, Auszubildende, ein paar Fragen dazu beantwortet.

Jürgen Hartmann, Ausbildungsleiter und Verantwortlicher Abteilung Sachversicherung

Welche persönlichen Erfahrungen haben Sie als Ausbildungsleiter gemacht?

Die optimale Personalentwicklung ist Aufgabe jeder einzelnen Führungskraft, ganz unter dem Gesichtspunkt der Mitarbeitermotivation und -entwicklung. Darum möchte die SDV AG als Servicepartner der Versicherungsmakler als »lernendes Unternehmen« gezielt das Wissen ihrer Mitarbeiter fördern und entwickeln. Neben reinem Fachwissen sollen auch soziale Kompetenzen und das Denken in Prozessen vermittelt werden. Werte wie zum Beispiel Kundenorientierung versuchen wir unseren Schützlingen bereits ab dem ersten Tag der Ausbildung zu vermitteln, um so eine optimale Integration in das Berufsleben zu erreichen. Märkte und Menschen verändern sich, Unternehmen müssen sich verändern, und zwar gezielt. So muss sich auch die Flexibilität des Unternehmens in Sachen Ausbildung anpassen. Aus meiner Sicht haben sich die Anforderungen an den Auszubildenden mit der Zeit stark verän-

dert. Bei meiner Prüfung zum Versicherungskaufmann musste seinerzeit neben der Zwischenprüfung und der Abschlussprüfung ein Verkaufsgespräch geführt werden.

Heute ist das durchaus umfangreicher. Es bedarf neben der Zwischenprüfung und am Ende der Ausbildung einer schriftlichen Abschlussprüfung nun auch zweier Reporte mit unterschiedlicher Themenausrichtung und dazugehörigen Fallgesprächen. Auch der Stoff und die Fächer in der Berufsschule haben sich teilweise geändert und sind durchaus fachspezifischer. Daher auch die neue Berufsbezeichnung »Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen«. Natürlich darf man auch nicht außer Acht lassen, dass sich die persönliche Entwicklung von jungen Leuten verändert hat. Die »Generation Y« heutzutage hat andere Interessen und Möglichkeiten als noch vor 10 Jahren. Darauf muss man sich als »alter Hase« entsprechend vorbereiten und einstellen.

Bitte nennen Sie uns einige Aufgaben, die Sie als Ausbildungsleiter haben.

Meine Aufgaben sind unter anderem das Führen von Bewerbungsgesprächen und die Auswahl für das Assessment Center sowie die Betreuung der Auszubildenden während der Ausbildung. Hinzu kommen die Kommunikation mit

Jürgen Hartmann, Ausbildungsleiter der SDV AG,
Denise Wenzl, Auszubildende bei der SDV AG



und die Koordination von Seminaren mit dem Bildungsträger SIGNAL IDUNA sowie die Kommunikation mit der jeweiligen Berufsschule und Gespräche mit Lehrern. Daneben gehören die Organisation von Abteilungswechseln und das Schreiben von Beurteilungen ebenso zu meinen Aufgaben wie die Sicherstellung, dass alle Ausbildungsinhalte im Unternehmen vermittelt werden.

Welche Erwartungen und persönlichen Ziele haben Sie als Ausbildungsleiter?

Ich sehe unsere Auszubildenden als zu fördernden Nachwuchs, der die Chance ergriffen hat, in unserem Unternehmen eine fundierte Ausbildung zu machen. Die Ausbildung ist der Grundstein für den späteren beruflichen Werdegang und es soll neben der fachlichen und sozialen Kompetenzen auch die Freude an der Arbeit und an einem guten Miteinander vermittelt werden. Engagement, Erfolg im Unternehmen und in der Schule, respektvolles Verhalten und eine offene Kommunikation bei Problemen, das sind für mich die wesentlichen Eckpfeiler. Des Weiteren ist es mein persönliches Ziel, junge Menschen für das »harte« Berufsleben vorzubereiten und natürlich

qualifizierte Arbeitskräfte für die SDV AG auszubilden, um so gemeinsam den Unternehmenserfolg zu fördern.

Die SDV AG arbeitet in der Aus- und auch Weiterbildung eng mit ihrem Bildungsträger, der SIGNAL IDUNA, zusammen. Das Assessment Center, das von der SIGNAL IDUNA in Augsburg durchgeführt wird, ist das Personalauswahlverfahren für alle Bewerber um eine Ausbildungsstelle bei der SDV AG.

Wie ist hier der Ablauf und worauf kommt es an?

Aufgrund der Größe und den langjährigen und umfassenden Erfahrungen ist die SIGNAL IDUNA ein optimaler Partner und unterstützt die SDV AG bei der Auswahl ihrer neuen Auszubildenden. Das Assessment Center findet einmal im Jahr statt und nutzt das Auswahlverfahren »Jobfidence«. Geprüft werden unter anderem fachliche und soziale Kompetenzen. Dabei wird auch – bedingt durch die prüfungsähnliche Situation – die »Stressresistenz« beobachtet. Die Rechtfertigung der Personalentscheidung: Um das Unternehmen vor Klagen zu schützen – etwa wegen Nichtbeachtung des Gleichheitsgrund-

satzes –, schaffen die Auswahlverfahren nachvollziehbare und überprüfbare Entscheidungskriterien. Der schriftliche Test, Gesprächsübungen und Verkaufsgespräche werden von den Verantwortlichen der SDV AG und der SIGNAL IDUNA gemeinsam ausgewertet.

Was war Ihr Anreiz, Ausbildungsleiter bei der SDV AG zu werden?

Besonders die Zusammenarbeit mit jungen Leuten macht mir sehr viel Spaß. Ich gebe gerne meine Erfahrungen und Kenntnisse weiter und freue mich ganz besonders, die Erfolge und Fortschritte unser »Schützlinge« zu beobachten.

Denise Wenzl, Auszubildende

Könnten Sie uns kurz Ihre persönlichen Erfahrungen innerhalb Ihrer Ausbildung bei der SDV AG schildern?

Bei meiner Ausbildung bei der SDV AG konnte ich viele interessante und für die Zukunft wichtige Erfahrungen sammeln. Man merkt schnell, wie man sich immer weiter entwickelt und viel an Selbstbewusstsein und Reife gewinnt. »



den richtigen Weg für sich zu finden, und unterstützt einen somit in vielen Bereichen, so zum Beispiel beim Thema Fort- und Weiterbildung.

Warum die Ausbildung bei der SDV AG?

Ich habe im Internet nach verschiedenen Ausbildungsstellen gesucht und bin so auf die SDV AG gestoßen. Als ich dann zum Vorstellungsgespräch eingeladen wurde, war mir nach dem ersten Gespräch sofort klar, dass ich hier meine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen beginnen möchte. Die Atmosphäre und das nette Auftreten der Mitarbeiter waren für mich der springende Punkt, warum ich hier die Ausbildung absolvieren wollte.

Da es auch viele jüngere Mitarbeiter in diesem Unternehmen gibt, fällt es einem leichter, auf andere zuzugehen, und falls Probleme auftauchen, diese direkt offen anzusprechen. Es wird viel Wert darauf gelegt, dass sich die Azubis wohlfühlen und man immer einen Ansprechpartner hat. Jeder Azubi hat in den verschiedenen Abteilungen, die man durchläuft, einen persönlichen Ausbilder, der einem das nötige Wissen für die Bearbeitungsabläufe beibringt und bei Fragen oder Wünschen zur Seite steht.

Wie ist der Ablauf Ihrer Ausbildung zur »Kauffrau für Versicherungen und Finanzen«?

Ich durchlaufe eine 3-jährige Ausbildung, die jedoch auf 2 oder 2 ½ Jahre verkürzt werden kann. Man hat im ersten und im zweiten Ausbildungsjahr jeweils einen Stammtag und einen Verdichtungstag in der Berufsschule. Im dritten und letzten Ausbildungsjahr hat man nur noch ein-

mal die Woche Berufsschule. Man besucht alle paar Monate eine Schulung, die von der SIGNAL IDUNA angeboten wird. Dort fährt man zusammen mit Azubis aus ganz Deutschland, die ihre Ausbildung bei der SIGNAL IDUNA machen, auf ein einwöchiges Seminar. Hier erfährt man all das, was man sonst nicht spezifisch in der Berufsschule durchnimmt. Vor allem für die Abschlussprüfung sind diese Seminare von großer Bedeutung. Man lernt dort viele neue Leute kennen und kann sich somit auch mit dem Ablauf und dem Tätigkeitsfeld im Außendienst vertraut machen.

Was sind Ihre beruflichen Ziele?

Mein Ziel ist es, nach meiner Ausbildung selbstständig und sicher an die anfallenden Aufgaben ranzugehen. Ich möchte mir so viel Wissen wie möglich aneignen und den Fachwirt machen. Man kann nie genug Wissen besitzen und die SDV AG hilft den Azubis sowie den Angestellten,

Würden Sie die SDV AG als Ausbildungsstätte weiterempfehlen?

Ich würde sie auf jeden Fall weiterempfehlen. Man hat hier ein breites und abwechslungsreiches Aufgabenfeld und lernt viele nette Kollegen kennen. Ich persönlich fühle mich hier richtig wohl. Für mich ist es am wichtigsten, dass man sich mit seinen Kollegen gut versteht. Es gibt immer was zu tun und es wird einem nie langweilig. Insgesamt ist die SDV AG ein junges, dynamisches Team, das sich in den letzten Jahren immer weiterentwickelt hat. Besonders Spaß machen mir das eigenständige Arbeiten und dass man in verschiedenen Abteilungen arbeiten darf. Man bekommt abwechslungsreiche Aufgaben und hat jeden Tag etwas anderes zu tun. ■

RENTE PROFIL PLUS

Ab heute
geht Altersvorsorge anders.



Geben Sie der Altersvorsorge ein neues Profil mit dem hervorragenden Mix aus Sicherheit und Renditechance. Wir beraten Sie gerne.



Jürgen Nußbaum · Generali Versicherungen
Direktionsbevollmächtigter Finanzen
T 08234 904772, juergen.nussbaum@generali.com

Ein Unternehmen der Generali Gruppe



Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Einstieg in das Jahresendgeschäft – die Kfz-Versicherung

» Jahresendgeschäft: »Türöffner« Kfz-Versicherung

von Isabell Müller, SDV AG

Gerade zum Jahresende hin sind Versicherungen in allen Medien praktisch allgegenwärtig und sensibilisieren die Kunden für das Thema. Doch die zahlreichen Reformen, Gesetze und komplizierten Kalkulationen, die die Versicherungsbranche gerade im Bereich Kranken- und Lebensversicherung zu bieten hat, wirken hier natürlich wenig attraktiv und ansprechend.

Daher ist es sinnvoller, sich zuerst auf Einfaches und Bewährtes zu konzentrieren – eine Versicherung, die fast jeder braucht und die im Jahr 2014 in Deutschland knapp 61,5 Millionen Mal zu Einsatz kam: die **Kfz-Versicherung**.

Gerade jetzt zum Jahresendgeschäft bieten sich dem Versicherungsmakler hier enorme Chancen für eine erfolgreiche Kundenansprache. Denn in dieser Zeit

werden verschiedene Verträge fällig und es werden in vielen Unternehmen Jahresboni, Gratifikationen und Weihnachtsgeld gezahlt, die sich für neue Anlagen eignen. Ziel ist natürlich ein fulminantes Jahresendgeschäft, das sich lohnt. Die Kfz-Versicherung bringt für den Versicherungsmakler zwar nicht sofort den großen Ertrag, kann aber durch ihre Einfachheit beim Endverbraucher der optimale Türöffner sein. Dazu einige Zahlen:

»Auf deutschen Straßen waren am 1. Januar 2014 43,9 Millionen Pkw unterwegs. Dies geht aus jüngst veröffentlichten Zahlen des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) hervor. Innerhalb des letzten Jahres nahm der Bestand um rund 700.000 Fahrzeuge zu. Die Fahrzeugdichte liegt somit bei 658 Kraftfahrzeugen je 1000 Einwohner. Am 1. Januar 2014 waren im Zentralen Fahrzeugregister des Kraftfahrt-Bundesamtes 53,0 Millionen Kfz, 6,5 Millionen Kfz-Anhänger sowie 2,0 Millionen Kfz mit Versicherungskennzeichen eingetragen. Die Gesamtzahl der Fahrzeuge belief sich also auf 61,5 Millionen.«¹



→ Kfz-Haftpflichtversicherung

Was ist die Kfz-Haftpflichtversicherung?

Wer sich mit Pkw, Motorrad, Quad, Mofa, Bus oder Traktor auf die Straße begibt, muss sein Fahrzeug in jedem Fall versichern. Dabei ist der Begriff Kfz-Versicherung ein Überbegriff für:

- » die Kfz-Haftpflichtversicherung – sie ist gesetzlich vorgeschrieben; ohne sie darf kein motorisiertes Fahrzeug auf die Straße. Sie entschädigt die Unfallopfer einschließlich der Mitfahrer des Unfallfahrers bis zur vereinbarten Versicherungssumme.
- » die Teil- und Vollkaskoversicherungen – diese Versicherungen sind freiwillig.
- » weitere optionale Fahrzeugversicherungen bieten zusätzliche Sicherheit, sie übernehmen z. B. nach einer Panne oder einem Unfall im Ausland die Kosten für eine sichere Rückkehr nach Hause.

Was leistet die Kfz-Haftpflichtversicherung?

Die Kfz-Haftpflichtversicherung bietet Schutz vor den Ansprüchen Dritter.

Sichert ab bei ... Schäden am Fahrzeug, z. B.

- » Abschleppkosten
- » Gutachterkosten
- » Reparaturkosten
- » Nutzungsausfall
- » Mietwagenkosten
- » Wertminderung
- » Wiederbeschaffungswert bei Totalschaden
- » An- und Abmeldekosten
- » Anwaltskosten

bei weiteren Sachschäden, z. B.

- » Schäden an Gebäuden
- » Verkehrseinrichtungen

und Personenschäden, z. B.

- » Heilungskosten, die die Krankenkasse nicht übernimmt

- » Ersatz für Verdienstaussfall
- » Schmerzensgeld bei schweren Beeinträchtigungen
- » lebenslange Rente
- » im Todesfall, z. B. Begräbniskosten oder Unterhalt für Hinterbliebene des Opfers

Gesetzliche Mindestversicherungssummen

Die Mindestversicherungssumme legt fest, bis zu welcher Summe der Versicherer die Kosten für einen Schaden übernehmen muss.

- » 7,5 Millionen Euro für Personenschäden
- » bis zu 1.120.000 Euro für Sachschäden
- » 50.000 Euro für reine Vermögensschäden

In der Regel bieten die Versicherer aber deutlich höhere Versicherungssummen (Deckungssummen) an, beispielsweise bis zu 100 Millionen Euro. »

¹ Quelle: www.autobild.de/artikel/kba-statistik-kfz-bestand-2014-4971719.html

Fortsetzung Kfz-Haftpflichtversicherung

➔ Kfz-Kaskoversicherungen

Kauf beim Händler

Beim Fachhändler können Interessierte davon ausgehen, dass die Fahrzeuge vollkaskoversichert sind. Die Versicherung kümmert sich um alles, wenn es bei der Probefahrt zu einem Unfall kommt.

Trotzdem gilt: Vor der Probefahrt unbedingt erkundigen, ob dafür auch tatsächlich eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen wurde und wie hoch der Selbstbehalt ist. Nicht selten wird ein Selbstbehalt von 1.000 Euro vereinbart.

Kauf von privat

Beim Privatkauf ist das Fahrzeug auch während der Probefahrt auf den Verkäufer zugelassen und versichert. Verursacht der Interessent einen Unfall, muss die Haftpflichtversicherung des (Noch-)Eigentümers den Schaden am gegnerischen Fahrzeug bezahlen. Der Eigentümer wird im Schadenfreiheitsrabatt hochgestuft.

Unbedingt beachten: Vor der Probefahrt sollten Verkäufer und Käufer schriftlich festhalten, wer für eventuelle Schäden am Fahrzeug und die Rückstufung aufkommt.

Schwarz auf weiß: der Kaufvertrag

Standardisierte Vertragsformulare gibt es im Internet. Käufer und Verkäufer sollten darauf achten, dass auf Vorschäden und Mängel eines Gebrauchtwagens ehrlich hingewiesen wird. Bei arglistiger Täuschung kann der Kunde ansonsten sein Geld zurückverlangen. Der Verkäufer eines Fahrzeugs sollte seinen Versicherer mit einer Kopie des Kaufvertrags, auf dem Datum und Uhrzeit der Übergabe vermerkt sind, über den Eigentümerwechsel informieren.

Was sind Kaskoversicherungen?

Mit einer Kaskoversicherung kann man sein eigenes Fahrzeug vor den finanziellen Folgen eines Schadens versichern. Pflicht ist sie nicht, dennoch besitzen mehr als 80 % aller Autofahrer eine Kaskoversicherung. Es wird dabei zwischen der Teil- und der Vollkaskoversicherung unterschieden.

Was leisten Kaskoversicherungen?

Die Teilkaskoversicherung übernimmt die Kosten für Schäden am eigenen Fahrzeug. Dabei ist genau festgelegt, welche Schäden versichert sind. Die Vollkaskoversicherung ersetzt – zusätzlich zu den Leistungen der Teilkaskoversicherung – alle weiteren Schäden am eigenen Auto, zum Beispiel die Schäden nach einem selbst verursachten Unfall. Sie übernimmt auch die Kosten für Vandalismuschäden wie zerkratzten Lack oder eine verbeulte Tür.

Grobe Fahrlässigkeit

Die Kfz-Kaskoversicherung muss in der Regel nur teilweise oder gar nicht für die

am Fahrzeug entstandenen Schäden aufkommen, wenn der Versicherungsnehmer den Unfall **grob fahrlässig** verursacht hat. Das heißt, der Fahrer trägt am Unfallgeschehen eine gewisse Mitschuld, denn einem anderen Fahrer wäre dieser Unfall so nicht passiert. Sobald eine Mitschuld des Versicherten vorliegt, kann der Versicherer die Leistungen anteilig kürzen. Entscheidend ist dabei die Schwere seines Verschuldens.

Beispiele zur groben Fahrlässigkeit:

- » Fahren unter Alkoholeinfluss
- » Überfahren einer roten Ampel
- » Fahrzeugbrief im Auto – weil ein Dieb das Auto leicht weiterverkaufen kann, wenn er im Besitz des Fahrzeugbriefs ist
- » Telefonieren ohne Freisprechanlage

Übrigens: Es gibt mittlerweile Anbieter am Markt, die auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit verzichten. Das gilt allerdings nicht für Schäden, die unter Alkohol- oder Drogeneinfluss verursacht wurden.

ANZAHL DER VERTRÄGE IN DER KFZ-VERSICHERUNG (Anzahl der Risiken in Mio.)

Inländisches Direktgeschäft der GDV-Mitgliedsunternehmen

	2000	2005	2012	2013	2014*
Kfz-Haftpflicht	51,8	54,3	59,6	60,2	61,1
Vollkasko	20,0	22,1	26,7	27,0	27,1
Teilkasko	19,1	18,0	17,9	18,1	18,4
Kraftfahrtunfall	6,4	4,6	3,7	3,6	–
INSGESAMT	97,2	99,1	107,9	108,9	110,2

*vorläufiges Ergebnis

➔ Typklassenverzeichnis



Der Beitrag einer Autoversicherung richtet sich unter anderem nach dem Fahrzeugtyp. Dafür sind die einzelnen Fahrzeugtypen in Typklassen unterteilt. Das Typklassenverzeichnis listet die auf dem Markt befindlichen Fahrzeugtypen mit ihren zugehörigen Daten auf und enthält die Typklassen für die Kraftfahrzeughaftpflicht- und die Fahrzeugversicherung.

Das Typklassenverzeichnis beinhaltet:

- » Hersteller
- » Typ (Verkaufsbezeichnung)
- » Leistungsdaten (kW, PS, Hubraum)
- » Schlüsselzahlen für Hersteller und Typ
- » Typklassen für die Kraftfahrzeughaftpflicht-, Vollkasko- und Teilkaskoversicherung
- » Angaben über Wegfahrsperrn und Produktionszeitraum der Pkw

Wissenswertes

Alkohol am Steuer gilt als grobe Fahrlässigkeit – und hat Konsequenzen für den Versicherungsschutz. Wer 0,3 Promille Alkohol im Blut hat, gilt als relativ fahrunfähig. Einzige Ausnahme: Für unter 21-Jährige und für Fahranfänger in der Probezeit gilt ein absolutes Alkoholverbot, also 0,0 Promille.

Die relative Fahrunfähigkeit gilt allerdings nur, wenn noch weitere Indizien hinzukommen, z. B. Sprachschwierigkeiten, ein beeinträchtigter Gang oder Fahrfehler. Bei einem Unfall entscheidet die Polizei je nach Verursachung und Verschulden über mögliche Sanktionen.

Folgen für die Kfz-Haftpflichtversicherung

Die Kfz-Haftpflichtversicherung des alkoholisierten Versicherungskunden übernimmt immer den Schaden des Verkehrsoپfers. Das Verkehrsoپfer geht auch

dann nicht leer aus, wenn der Versicherer dem Kunden den Schaden gar nicht bezahlen muss, weil dieser alkoholisiert gefahren ist. Wer unter Alkoholeinfluss einen Unfall verursacht, kann von seiner Kfz-Haftpflichtversicherung in Regress genommen werden, und zwar grundsätzlich bis zu einer Grenze von 5.000 Euro. Die Regressgrenzen sind in der Kfz-Pflichtversicherungsverordnung geregelt.

Folgen für die Kaskoversicherung

Auch der (Voll-)Kaskoversicherer kann bei relativer Fahrunfähigkeit die Leistungen bei seinem Kunden kürzen. Zwei Fragen sind dabei entscheidend, ob die Leistung gekürzt wird oder nicht:

1. Wäre der Unfall anders verlaufen, wenn der Fahrer nüchtern gewesen wäre?
2. Musste der Fahrer davon ausgehen, dass er sich und anderen Schaden zufügen würde, und hat er somit seine Sorgfaltspflicht schwer verletzt?

Innerhalb der alphabetisch sortierten Fahrzeughersteller sind die Fahrzeugtypen aufsteigend nach kW-/PS-Leistung und bei gleicher kW-/PS-Leistung nach Größe des Hubraums aufgeführt. Um die Anzahl der Typklassen für Pkw zu verringern, wurde eine neue Struktur in den Sparten Vollkasko und Teilkasko eingeführt. Je nach Geschäftsjahr versichern die Unternehmen bei Neuverträgen ausschließlich nach der neuen Struktur. Das bestehende Geschäft wird davon nicht berührt. »

➔ Vergleiche starten

Eine Kfz-Versicherung lässt sich ordentlich zur Hauptfälligkeit des Vertrags wechseln, wenn dieser fristgemäß gekündigt wurde. Liegt keine Beitragserhöhung vor, muss die schriftliche Kündigung einen Monat vor Ablauf des Vertrags beim Versicherer vorliegen. Die Hauptfälligkeit ist in der Regel der 1.1. eines Jahres. Versicherungsmakler sollten die einzelnen Angebote genau vergleichen, um die optimale Variante für die Fahrzeuge ihrer Kunden zu berechnen.

Beispielsweise ist es bei finanzierten oder geleasten Fahrzeugen möglich, die noch offene Finanzierungssumme komplett abzusichern, um bei einem Totalschaden nicht eine zu niedrige Entschädigung zu erhalten. Des Weiteren kann die Dauer der Neuwertentschädigung individuell verlängert werden, wenn das für den jeweiligen Kunden sinnvoll ist. Die große Frage, bis zu welchem Fahrzeugalter eine Vollkasko versichert werden sollte, lässt sich so beantworten: Kann es sich

der Kunde leisten ggf. bei einem selbstverursachten Unfall die kompletten anfallenden Kosten für das eigene Fahrzeug selbst zu bezahlen? Lautet die Antwort nein, sollte eine Vollkasko abgeschlossen werden.

Selbst wenn Abzüge »Neu für Alt« bei der Regulierung vorgenommen werden, sind die Reparaturkosten doch zu einem großen Teil versichert und entlasten das finanzielle Budget des Kunden.

... schnell
... aktuell
... unschlagbar!

nafi-Online-Spezial – der professionelle Online-Kfz-Vergleich

SDV
SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

[Startseite](#) | [Kunden](#) | [Dokumente](#) | [Dienstprogramme](#) | [Tarifliste](#)

Zugang

SDV AG
Servicepartner der
Versicherungsmakler

Vermittler

Nr: 2
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg
☎ +49 (0)21 71008-153
✉ [E-Mail Kontakt](#)

Anwender

Frau
Kramer
Isabell
Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg
☎ 0021-71008-818
✉ [E-Mail Kontakt](#)
▶ [Abmelden](#)

Kunde/Mandant

(nicht vorhanden)
▶ [Auswählen](#)

Willkommen zum Versicherungsvergleich!

Sie möchten Geld sparen?
Dann rechnen Sie für Ihr Fahrzeug unter ausgewählten Versicherungsgesellschaften die für Sie günstigste Prämie aus. Die Prämie wird dabei anhand Ihrer persönlichen Merkmale errechnet und optimiert.

Bitte wählen Sie aus, für welche Fahrzeugart eine Berechnung durchgeführt werden soll


[Pkw](#)


[Krad](#)


[Wohnmobil](#)


[Weitere](#)

In nur 1 Minute Ihr Sparpotential ermitteln? Kein Problem mit der innovativen [Schnellberechnung](#)

Kunden- und Datenverwaltung, sowie weitere Funktionen

Kundenauswahl	Kundenauswahl anzeigen	?
Datenverwaltung	Datenverwaltung (Kunden, Vergleiche, Anträge) anzeigen	?
eVB abrufen	Sie können, falls benötigt, eine elektronische Versicherungsbestätigung hier abrufen.	?



Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG bietet ihren Kooperationspartnern die Speziallösung in Sachen Kfz-Vergleich: **das nafi-Online Spezial**.

Seit 1. Juli 2014 steht der Marktführer für Kfz-Vergleichsberechnungen über das Extranet der SDV AG mittels Single-Sign-on kostenlos und in vollem Umfang für unsere Kooperationspartner zur Verfügung.

Der Vergleichsrechner der NAFI@NET AG aus Höxter bietet Versicherungsmaklern und deren Kunden zahlreiche Funktionen, die es ermöglichen, die besten Kfz-Versicherungstarife noch einfacher, übersichtlicher und kundenfreundlicher zu selektieren.

So erlaubt der Rechner Vergleichsberechnungen für nahezu jedes Wagnis und ermöglicht bei der Auswahl des gewünschten Tarifs einen sofortigen Online-Abschluss mit schneller Bearbeitung und sicherem Datentransfer. Alle Tarife im nafi-Online sind stets auf dem aktuellen Stand und werden von einem Team von Profis gepflegt. Der Rechner erleichtert dem Versicherungsvermittler nicht nur die Arbeit enorm, sondern bietet ihm zahlreiche Funktionen, dank derer er seinen Kunden entscheidende Mehrwerte gegenüber regulären Online-Vergleichsportalen anbieten kann. Hierzu zählen beispielsweise die Schnellberechnung des Einsparpotenzials für den Kunden, der integrierte Schadensfreiheitsrechner oder die Online-Formularsammlung aller wichtigen Dokumente. »

Aktuelle Produktgeber

	
	
 Maßstäbe / neu definiert	
	
	
	
	
	

➔ Besondere Highlights Stand 07/2015

AXA Versicherung

» Zusatzleistungen im Paket Komfort:

- verbesserte Zweitwageneinstufung
- Neuwertentschädigung bis zu 24 Monate nach Erstzulassung
- Sonderausstattung unbegrenzt mitversichert (mobile Navigationsgeräte bis zu 150 EUR)
- Unfälle durch Dachlawinen
- Austausch von Schlössern nach Einbruch oder Raub

HDI

- Ersatz von Vignetten bzw. Plaketten bei Glasbruch
- Ersatz von Brems- und Betriebsstoffen

KRAVAG Versicherung

- Sondereinstufungen möglich
- Reparaturkostenversicherung

SIGNAL IDUNA

» Zusatzleistungen im Paket Exklusiv:

- Tierbiss- und Marderbiss-Folgeschäden in unbegrenzter Höhe mitversichert
- Auslandsschadenschutz-Versicherung
- Betriebs-, Brems- und Bruchschäden
- Sonderausstattung sowie mobile Navigationsgeräte und Speichermedien für die Navigation unbegrenzt mitversichert
- Entsorgung und Restverwertung bei Totalverlust

VHV Versicherung

» VHV-Schadenservice Plus:

- hochwertige Reparatur von Karosserie- und Lackschäden in DEKRA-geprüften Partnerwerkstätten
- kostenloses Ersatzfahrzeug
- kostenloser Hol- und Bringservice
- 5 Jahre Garantie auf die Reparatur

- Reparatur nach Herstellervorgaben mit Originalersatzteilen
- Verzicht auf die Selbstbeteiligung bei Reparatur der Windschutzscheibe

» Zusatzleistungen im Paket Exklusiv:

- Neuwertentschädigung bis zu 24 Monate nach Erstzulassung
- erweiterte Eigenschadendeckung auch für Schäden am eigenen Pkw auf dem Grundstück sowie am eigenen Gebäude/Sachwerten
- kein Abzug »Neu für Alt«, auch für Autoradios und Navigationsgeräte
- Versicherungsschutz auf Fähren
- Austausch von Schlössern auch nach Verlust und Liegenlassen der Schlüssel



ARAG. Auf ins Leben.

Ob Engel oder Bengel, Hauptsache gut versichert

Für die Kinder nur das Beste. Vor allem wenn es um die Gesundheit geht. Mit dem ARAG Junior-Tarif sind Leistungen beim Heilpraktiker, Arzt, Zahnarzt, Kieferorthopäden, Optiker oder im Krankenhaus abgesichert – und das **ohne Gesundheitsprüfung**. Im Monat schon für 13,34 €.



Ein Beitrag für alle
Kinder in einem
Haushalt

Wir beraten Sie gerne persönlich.

Andreas Sedlmeier · Key Account Manager · ARAG Krankenversicherungs-AG
Mobil 0160 90409401 · Andreas.Sedlmeier@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



**Zuverlässiger Partner für Geschäftskunden:
Gemeinsam Risiken minimieren und Erfolg sichern.**

Wer mit seinem Betrieb im Wettbewerb steht, braucht Partner, auf die er sich verlassen kann. Mit den Versicherungen der Haftpflichtkasse Darmstadt können sich Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Und wenn doch mal etwas passiert, helfen wir schnell und zuverlässig.



Falsche Annahmen verhindern Pflege-Vorsorge

Nach aktuellen Prognosen werden im Jahr 2030 etwa 3,5 Millionen Menschen pflegebedürftig sein. Die gesetzlichen Leistungen sind nur als »Teilkasko-Absicherung« zu verstehen, so das Bundesministerium für Gesundheit.

Und obwohl laut Continentale-Studie 2014 die Angst vor Pflegebedürftigkeit die größte Sorge der Deutschen ist, verfügen nur drei Prozent über eine private Pflegezusatzversicherung. Der Grund: falsche Annahmen in der Bevölkerung und bei Vermittlern – auch das ist ein Ergebnis der Studie.

Flexible Lösungen

Aufklärung alleine reicht nicht. Mit der Produktlinie PflegeGarant bietet die Continentale Krankenversicherung flexible Lösungen für die private Pflegevorsorge. Sie besteht aus drei Pfl egetagegeldversicherungen, einem Pflegekapitaltarif (PG-C) und einem Pflegekostentarif (PZ). Bei den Tagegeldern können Kunden zwischen der günstigen Einsteigervariante (PG-E) für den Schutz bei schwerster Pflegebedürftigkeit sowie den Varianten Komfort und Komfort-Plus (PG-K und PG-K-Plus) mit umfangreichem Schutz in

allen Pflegestufen wählen. Die Komfortvarianten leisten zudem bereits bei einer dauerhaft erheblichen Einschränkung der Alltagskompetenz.

Einstieg schon ab 10 Euro

30-Jährige können schon für weniger als 10 Euro den Einsteigertarif abschließen, der ihnen Sicherheit bei schwerster Pflegebedürftigkeit bietet. Um sich Versicherungsschutz in allen Pflegestufen sowohl ambulant als auch stationär zu sichern, kann der Kunde mit 40, 50 oder 60 Jahren in die Tarifvariante PG-K oder PG-K-Plus wechseln. »Mit unserer Produktpalette ist ein guter Einstieg in die private Vorsorge möglich, der später problemlos intelligent ausbaubar ist – passend zu den finanziellen Möglichkeiten und sich ändernden Lebensumständen«, betont Dr. Marcus Kremer, Vorstand Kranken im Continentale Versicherungsverbund.

Das Besondere: Die Tagegeldtarife und der Kapitaltarif sind zukunftssicher, dafür sorgt die Reformoption bei Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Darüber hinaus können die Tagegelder jeweils für stationäre und ambulante Pflege individuell vereinbart werden. Weitere gute Argumente: Alle

Tagegelder sehen eine Beitragsbefreiung in Pflegestufe III vor und lassen sich mit dem PG-C um eine einmalige Kapitalleistung ab Pflegestufe I ergänzen. So kann zum Beispiel zügig mit einem Umbau der Wohnung angefangen oder ein medizinisches Hilfsgerät gekauft werden.

KONTAKT

Richard Lechner

Stahlstr. 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail richard.lechner@
continentale.de

www.contactm.de/pflegetagegelder



Frank



Mats



Pflege kann jeden
Ihrer Kunden treffen



Nina



Bettina

PflegeGarant

Passend für jeden Typen

Stellen Sie den für Ihre Kunden passenden Pflegeschutz selbst zusammen.
Die Produktlinie PflegeGarant bietet für jeden Kunden den passenden Tarif.

- **Einstiegs-Schutz**
Pflegetagegeld in Pflegestufe III
- **Komfort-Schutz**
Gestaffeltes Pflegetagegeld in Pflegestufe 0 - III
- **Komfort-plus-Schutz**
100 % Pflegetagegeld in Pflegestufe 0 - III
- **Pflegekostentarif**
Erhöhung der gesetzlichen Leistungen um bis zu 200 %
- **Pflegekapitalleistung**
Einmalige Pflegekapitalleistung bis 10.000 Euro



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg
Tel. 089 37417-597
Fax 0911 5697-107
Mobil 0173 2844337
richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/pflegetagegelder

Hand in Hand mit der HanseMerkur steuergefördert die Rente planen ...

Die Basisrente steht aufgrund der Möglichkeit einer Steueroptimierung durch Zuzahlungen oftmals nur während des Jahresendgeschäftes im Fokus der Vertriebe. Grundsätzlich gilt jedoch: Je eher man vorsorgt, desto günstigere Konditionen gelten für die Altersvorsorge. Berücksichtigt man dann noch den Sachverhalt, dass auch eine staatlich geförderte Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung eingeschlossen werden kann, macht eine rechtzeitige Absicherung umso mehr Sinn. Für den Kunden bedeutet dies eine wichtige und frühzeitige Absicherung seiner Arbeitskraft. Insofern gilt es, so früh wie möglich den Einkommenserhalt zu sichern und für das Alter vorzusorgen. Für entsprechendes Argumentationspotential ist gesorgt.

Wie kann man jedoch den Steuerkick nutzen um sich das große Ziel zu erfüllen; nämlich mit einer ausreichenden Zusatzrente die Vorzüge des Ruhestandes zu genießen?

Michael Giesler: Steuerliche Aufwendungen optimieren und gleichzeitig für das Alter vorsorgen – das geht: Die Rürup-Rente ermöglicht durch die hohen Steuerförderungen i.d.R. weitaus geringere Steuerbelastungen in der Ansparphase und in der Rentenbezugsphase beste Versorgung. Der Staat hat die Höchstgrenzen für die Sonderausgabenabzüge ab 2015 auf **22.172 EUR/44.344 EUR** (vorher 20.000 EUR/40.000 EUR) erhöht, gewährt in 2015 eine steuerliche Berücksichtigung

von bereits **80 % als Sonderausgabenabzug**. Primäre Zielgruppen wie Selbstständige oder besserverdienende Angestellte können über diesen Vorsorgeweg hohe Renditen erwirtschaften. Aber auch der Angestellte hat häufig noch Beträge frei, um steuerliche Förderung in Anspruch zu nehmen.

Die Signale sind eindeutig: Die Basisvorsorgung soll mit Hilfe staatlicher Förderung gestützt werden und wird in private Hände gelegt. Doch nicht nur die Steuer steht im Vordergrund bei der HanseMerkur.

Michael Giesler: So ist es. Wir möchten Ihnen als Makler die Chance geben, ganzjährig in die Beratung zu gehen. Wie oft haben Sie schon gehört, dass sich die Rürup-Rente nicht lohnt, weil sie wegen der staatlichen Restriktionen zu unflexibel ist. Wenn man jedoch genauer hinschaut, kann eine entsprechende Vorsorge nicht nur flexibel, sondern auch noch mit wertvollen Mehrwerten gestaltet sein. So sind für Selbstständige besonders flexible Vertragsgestaltungen zur Beitragszahlung aufgrund der oftmals schwankenden Einkommen wichtig.

Weiterhin ist die Todesfallleistung aufgrund der gesetzlichen Restriktionen immer wieder ein zentrales Thema in der Beratung. Verfallen doch die eingezahlten Beiträge, wenn kein Ehepartner oder kindergeldberechtigtes Kind vorhanden ist. Bei Ableben des Versicherungsnehmers kurz vor Vertragsende können somit gerne einmal fünfstellige Beitragssummen verloren gehen.

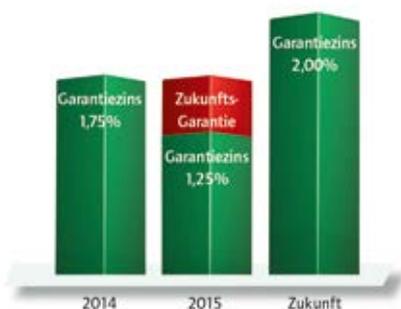
Welche Lösungen bietet die HanseMerkur für Personen, die flexibel bleiben wollen?

Michael Giesler: Für diese Kundengruppe ist unser Produkt Basis Care die ideale Lösung. Von der Ansparphase bis zur Rentenbezugsphase bietet Basis Care Gestaltungsoptionen, die die Kunden nutzen können, wenn sich Lebensumstände oder auch Wünsche verändern. Ganz gleich, ob der Kunde die Beiträge laufend und/oder in Form von Einmalbeiträgen zahlen oder diese konventionell oder in Fonds investieren möchte. Basis Care bietet die entsprechenden Möglichkeiten. Selbst wenn der Kunde sich während der Vertragslaufzeit beispielsweise zu einem Wechsel von der fondsgebundenen in die konventionelle Beitragsinvestition (oder auch umgekehrt) entscheidet, wird dies unproblematisch umgesetzt. Möchte der Kunde von den Chancen an den Börsen partizipieren, stehen sowohl Top-Einzelfonds als auch aktiv gemanagte Strategiefonds zur Auswahl – jederzeitiges Switchen und Shiften kostenlos inklusive.

Wichtig sind übrigens auch die Möglichkeiten, die Basis Care z.B. bezogen auf Kunden mit volatilen Einkommen gewährt: Zuzahlungen, Beitragsfreistellung und -herabsetzung bzw. Beitragspausen bieten flexible Handlungsgrundlagen, die kostenfrei umgesetzt werden können.

Doch das ist noch nicht alles?

Michael Giesler: Einen echten Mehrwert bietet unsere in dieser Form einzigartige **ZukunftsGarantie** in der Mehrberatungsvariante. Denn bei jeder Leistungs-



erhöhung wie Zuzahlung, Dynamik oder sonstigen Beitragserhöhungen erfolgt eine kostenfreie Günstigerprüfung der Rechnungsgrundlagen (Rechnungszins, Sterbetafeln etc.). Leistet der Kunde eine Zuzahlung, wird beispielsweise auf den Rechnungszins bezogen geprüft, ob der zum Vertragsschluss geltende oder der zum Zeitpunkt der Zuzahlung gültige Rechnungszins für den Kunden vorteilhafter ist. Demnach wird der Erhöhung die individuell günstigste Rechnungsgrundlage zugewiesen. Weiteren Argumentationsspielraum erhalten Sie bei Basis Care mit der attraktiven Alternative zur gesetzlich vorgegebenen Todesfalleistung. Die **hinzu wählbare Risiko-Zusatzversicherung** für die Ansparphase, die entsprechend der ansteigenden Beitragssumme günstig kalkuliert ist, bietet dabei elementare Vorteile wie freie Vererbbarkeit und Kapitalauszahlung der Beitragssumme. Und wer zusätzlich eine Todesfalleistung für die Rentenbezugszeit beantragt, erhält **kostenfrei eine Pflegeoption** hinzu, die bereits ab zwei Pflegepunkten beansprucht werden kann. Sprich: mehr Leistung, wenn Ihr Kunde es will, ohne Mehrbeitrag oder Minderleistung.

Die beste Vorsorge nutzt allerdings nichts, wenn man z.B. durch Krankheit nicht mehr dafür sparen kann.

Michael Giesler: Das ist richtig. Gerade für die Zielgruppe der Rürup-Rente ist eine Absicherung des Einkommens in Form einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung unabdinglich. Clever ist, wer eine solche Absicherung mit staatlicher Förderung verbindet. Doch aufgepasst: Priorität hat auch hier die Qualität der

Gesellschaft	Tarifbeitrag	Nettobeitrag	garantierte Rente	voraussichtliche Rente
HanseMerkur	535,50 EUR	500,00 EUR	326,88 EUR	537,00 EUR
Allianz	525,55 EUR	500,00 EUR	303,20 EUR	494,00 EUR
HDI	547,54 EUR	500,00 EUR	297,66 EUR	466,00 EUR
Alte Leipziger	542,52 EUR	500,00 EUR	289,78 EUR	463,00 EUR
Zurich	514,01 EUR	500,00 EUR	280,12 EUR	433,00 EUR
Stuttgarter	592,90 EUR	500,00 EUR	266,32 EUR	446,00 EUR

Absicherung! Bestnoten von Morgen & Morgen, Franke&Bornberg oder auch ascare bestätigen die Klasse von derartigen Produkten. Die HanseMerkur Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung Profi Care hat diese Auszeichnungen aktuell erhalten. Mit exzellenten u. a. berufsspezifischen LeistungsHighlights, wie z. B. der kostenfrei integrierten Infektionsklausel für Ärzte und Mediziner, steht Ihnen ein Top-Produkt mit günstigen Beiträgen zur Verfügung. Und muss einmal ein Vertrag über einen größeren Zeitraum beitragsfrei gestellt werden, ist für die Zusatzversicherung ein BU-Retter wertvoll. Mit Hilfe des **BU-Rettens** besteht für den Kunden die Möglichkeit, innerhalb von 12 Monaten nach Beitragsfreistellung der Basisrente eine neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung in Höhe der bisherigen Rente ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen. Damit bleibt für Ihre Kunden die wichtige Absicherung der Arbeitskraft erhalten.

Und wie steht die HanseMerkur mit diesen Leistungen im Marktvergleich da?

Michael Giesler: Auch hier können wir uns sehen lassen. Nehmen wir einmal an, dass ein Kunde die Altersarmut mit der Rürup-Rente clever bekämpfen und das Pflegerisiko nach Rentenbeginn positiv angehen will. Ganz zu schweigen von der Absicherung seiner Arbeitskraft, von der freien Vererbbarkeit des Kapitals nach dem Tod während der Ansparphase sowie Garantie der stets besten Rechnungsgrundlagen für Leistungserhöhungen. Den Vergleich mit unseren Mitbewerbern haben wir in der nachfolgenden Tabelle

dargestellt. Für dieses Beispiel aus Quelle M&M und eigene Recherche (alle Versicherer/Mindestanforderung 5 Sterne BU) haben wir eine 47 Jahre alte Person angenommen, EA 67, Beitrag 500 EUR mtl., BU 1.500 EUR mtl., Beruf: Arzt der Chirurgie. Fondsgebundene Rentenversicherung mit 3 % Wertentwicklung nach Abzug der Fondskosten und Beitragsgarantie zum Rentenalter.

Die HanseMerkur steht Ihnen auch in Zukunft zur Seite, um dem Kunden immer die günstigsten Konditionen zu sichern.

Michael Giesler: Wenden Sie sich jederzeit gerne an mich. Als Ansprechpartner für die HanseMerkur Lebensversicherung unterstütze ich Sie.



KONTAKT

Michael Giesler

Organisation Leben
 Vertriebsleiter Lebensversicherung
 Siegfried-Wedells-Platz 1
 20354 Hamburg
 Telefon 040 / 4119 4051
 Mobil 0174 / 366 77 13
 E-Mail michael.giesler@hansemerkur.de

Die SDV AG als »Verwaltungsfabrik«

Industrialisierung im Versicherungsbereich – eine Vision wird Realität

von Isabell Müller, SDV AG

Vermutlich lässt sich auf den ersten Blick der Zusammenhang zwischen dem Begriff »Versicherung« und der Definition von »Handwerk« nur schwer erkennen; und auch das Wort »Industrialisierung« scheint in diesem Kontext falsch gewählt zu sein. So sind doch weder Versicherungen noch Maklerpools bzw. Servicedienstleister als Fertigungsfabriken zu betrachten.

Und dennoch ist es vielleicht gar nicht abwegig, dass sich die Versicherungsbranche in Bezug auf ihre anfallenden Verwaltungsarbeiten die kosteneffiziente automatisierte »Fließbandproduktion« zum Vorbild nimmt. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG (kurz: SDV AG) greift als modernes Unternehmen zur Erledigung der Vorgänge und zur Abarbeitung der anfallenden Administration auf automatisierte Prozesse und einen hohen Technisierungsgrad zurück und hat sich eben jene, versicherungsfremden Branchen zum Vorbild genommen – und ihre technischen Arbeitsprozesse mittels einer neuen Softwarelösung auf höchstem Niveau optimiert.

Als Servicedienstleister für Versicherungsmakler steht die SDV AG als Schnittstelle zwischen Versicherungsgesellschaft und Makler vor mehr als nur einer großen

Herausforderung: Die Konzentration auf Kernkompetenzen und Kernprozesse, die Optimierung von nicht profitablen Beständen, die Automatisierung und Anpassung ihrer Prozesse und die Flexibilisierung von Vertriebswegen sind nur einige Bereiche, die es zu meistern gilt. Die SDV AG nimmt einem selbstständigen Versicherungsmakler die administrativen Aufgaben ab, bietet optimale Unterstützung im Vertrieb, stellt Softwarelösungen bereit und schafft so für den Makler entsprechende Freiräume.

Ein Servicebaustein für die Kooperationspartner des Dienstleisters ist die Pflege und rechtssichere Dokumentation des gesamten Schriftwechsels sowie aller Versicherungsunterlagen der Versicherungsnehmer in einem **einheitlichen** Bestandsführungssystem (IWM Finanz-Office).

Die Vision: eine automatisierte Verarbeitung von Massendokumenten

Die stetige Expansion des Unternehmens, einhergehend mit einem permanenten Bestandswachstum, hat zur Folge, dass der Verwaltungsaufwand und die Anzahl der zu verarbeitenden Poststücke kontinuierlich zunehmen. In

der Unternehmensphilosophie und in der täglichen Arbeit der SDV AG werden dem Kooperationspartner über das Bestandsführungssystem 100 Prozent aller Informationen aus dem anfallenden Schriftverkehr zur Verfügung gestellt. Eine derart hochwertige Postverarbeitung ist allerdings als reine Servicekomponente zu betrachten und nicht als Standard zu sehen, da hier für das Unternehmen nur Aufwand, aber kein Erlös entsteht. Im Durchschnitt liegt die Verarbeitung von vielen gleichartigen Schriftstücken (sog. Massendokumenten) je Mitarbeiter bei etwa 150 Dokumenten pro Tag. Folglich bleibt bei gleich bleibender Mitarbeiterzahl weniger Zeit für einen qualitativ hochwertigen Service, da die Zeit in die Erfassung und Verarbeitung der anfallenden Post investiert werden muss. Doch gerade stets freundliche sowie kompetente Mitarbeiter – fachlich und marktorientiert up to date mit vorherrschendem Servicegedanken – sind das, was die SDV AG auszeichnet und von der Konkurrenz abhebt.

Wie also eine entsprechende Entlastung für die Mitarbeiter schaffen? Ist es möglich, die steigende Anzahl der Dokumente in der Masse zu bewältigen und gleichzeitig die entsprechende Verarbeitung mit hoher Qualität unter Wahrung des Servicegedankens zu gewährleisten?

Strukturwandel: die SDV als »Verwaltungsfabrik«

Die Lösung liegt in der Optimierung und Flexibilisierung von Prozessen und Organisationsstrukturen auf Basis effizienter IT-Lösungen: Die IT muss in einem noch höheren Maß einen messbaren Beitrag zum Wachstum und zum Unternehmenserfolg leisten. Das bedeutet, sich hier verstärkt an den Geschäftsprozessen zu orientieren und so die »Industrialisierung« und Automatisierung von Versicherungsprozessen voranzutreiben: Vor allem die automatisierte Dokumentenverarbeitung erweist sich, in Bezug auf die zunehmende Postbearbeitung basierend auf OCR und maschineller Verarbeitung der Inhalte im Bestandsführungssystem, als notwendiger Schritt in Richtung »Strukturwandel«.

Aus einer Vision wird Realität: Software IWM CleverMove

Im Januar 2015 fiel der Startschuss für die Umsetzung einer Massenverarbeitung über einen automatisierten Scanprozess bzw. den Austausch von Datensätzen mit einer direkten Vernetzung zur Technik der Versicherungsgesellschaften, die einen konstanten Datenfluss und eine entsprechende Verarbeitung ermöglichen. Die Softwarelösung **IWM CleverMove** wurde so konzipiert, dass anhand des Poststücks die notwendigen Daten extrahiert und automatisch alle versicherungstechnischen Prozesse im Bestandsführungssystem verarbeitet werden. Dadurch bedarf es keiner aufwändigen Verarbeitung und manuellen Erfassung durch den Mitarbeiter mehr.



Die Verarbeitungsdauer liegt bei wenigen Sekunden je Dokument und verarbeitet so mehrere Tausend Dokumente pro Tag.

Zudem ist die bisherige, manuelle Verarbeitung von Massendokumenten unrentabel, da ein zu hoher Kostenaufwand den dafür ausbleibenden Erträgen gegenübersteht. Bei einer manuellen Verarbeitung liegt je nach Dokument und Bearbeitungsaufwand bzw. Mitar-

beiter der Kostensatz pro Dokument bei ca. 2–3 Euro. Der Kostensatz bei der maschinellen Verarbeitung durch **IWM CleverMove** liegt bei unter 10 Cent und hat somit, neben der Zeitersparnis, einen deutlichen wirtschaftlichen Mehrwert für das Unternehmen. Die Software schreibt die anhand der Templates aus den Dokumenten extrahierten Daten in eine XML-Datenstruktur um, die von beliebigen anderen Programmen eingelesen und verarbeitet werden kann. »

Das bedeutet, dass **IWM CleverMove** auch unabhängig vom IWM FinanzOffice betrieben werden kann. Die Vereinfachung der Arbeitsschritte und die Reduzierung der Komplexität durch Standardisierung der Prozesse und eine effizientere Arbeitsteilung entlang der Wertschöpfungskette gewährleistet die qualitative Verarbeitung der Masse. Die

Initiierung und Umsetzung der neuen Softwarelösung erfolgt zwischen der SDV AG und der IWM Software AG. Eine derartige Automatisierung erforderte eine enge Zusammenarbeit zwischen der SDV AG und ihrem langjährigem Partner. Die Einführung und Nutzung von IWM CleverMove stellt den nächsthöheren Schritt in Richtung »High-Level Techni-

sierung« im Dienstleistungssegment dar. Durch die neue Softwarelösung geht die SDV AG als Vorreiter den Weg von einer funktionsorientierten zu einer prozessorientierten Organisation. ■

Technische Hintergründe IWM CleverMove

IWM CleverMove ist eine Software zur Datenextraktion aus beliebigen PDF-Dateien. Dazu verwendet **IWM CleverMove** OCR-Technologie von ABBYY Software Ltd. Anhand vordefinierter Schablonen (sog. Templates) werden aus den Dokumenten fest definierte Informationen extrahiert und in Form einer XML-Datenstruktur zur Verfügung gestellt. Die Templates besitzen einen gewissen Grad an Flexibilität, sodass die zu extrahierenden Informationen nicht immer an exakt der gleichen Stelle des Dokuments stehen müssen, sondern anhand von Suchbegriffen im Dokument identifiziert werden.



DEURAG:
ENTSCHEIDUNGEN
BESONNEN ABWÄGEN.



SB-Ratio

Rechtsschutz, wenn's drauf ankommt.

Für alle, die Ruhe bewahren, solange der Streitwert unter 500 Euro liegt: unsere Tarifinnovation SB-Ratio. Schützt Sie dann, wenn es um mehr geht.



Leistungsumfang

Ab 500 Euro Streitwert besteht für Sie Rechtsschutz in

- Schadenersatz- und Vertragsrechtsfällen auch im Verkehrsbereich
- Arbeitsrechtsfällen

In allen anderen Leistungsarten entfällt die 500-Euro-Mindeststreitwertgrenze

Ordnungswidrigkeiten mit Punkte-Relevanz im Verkehrsbereich



Wartezeiten

Keine – bei bestehender Vorversicherung

3 Monate – in den Bereichen Wohnungs- und Grundstücksrecht, Vertrags- und Sachenrecht, Steuerrecht, Sozialrecht und Verwaltungsrecht

6 Monate – im Bereich Arbeitsrecht



Selbstbeteiligung

Je Rechtsschutzfall 300 Euro

Jetzt informieren!



Berufsunfähigkeitsversicherung muss bei Burn-out des Versicherten zahlen!

Wichtig für die Beratung des Vermittlers?

von RA Dipl.-Mag.-Jur. Björn Thorben M. Jöhnke, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Das Landgericht München hatte sich mit dem Burn-out-Syndrom eines Versicherten zu befassen (LG München, Urteil vom 22.3.2006, Aktenzeichen 25 O 19798/03).

Dass Depressionen und Burn-out-Syndrome stetig zunehmen, ist mittlerweile auch den Gerichten bewusst. Selbst die Volkskrankheit »Rücken« tritt mittlerweile in den Hintergrund. Berufsunfähigkeitsversicherer lehnen jedoch häufig die Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung ab. Ein Problem ist die Darlegung der Berufsunfähigkeit des Versicherten im Rahmen seiner Beweislast. Hierbei kann der Vermittler den Kunden bei der Beantragung der Berufsunfähigkeitsrenten unterstützen, denn es werden hohe Anforderungen an den Nachweis der Berufsunfähigkeit gestellt. Dazu gehört u. a. das Beibringen aussagekräftiger ärztlicher Nachweise wie Befunde und Diagnosen.

Der Versicherte trägt die Beweislast für die Berufsunfähigkeit

Symptome wie u. a. Erschöpfungsbefinden, Gereiztheit, Müdigkeit und Gleichgültigkeit sind Erscheinungsformen und meist Begleiterscheinungen für weitere

Krankheiten. Das Burn-out-Syndrom selbst lässt sich schlecht klassifizieren und in eine »Schublade stecken«, die man dann als anerkannte Krankheit im Rahmen der Berufsunfähigkeitsbedingungen »aufziehen« kann. Dennoch wird jemand, der an dieser Depression leidet, nicht selten nicht mehr arbeiten können. Kann der Versicherte über eine längere Zeit nicht in seinem Beruf tätig sein, kann man von Berufsunfähigkeit sprechen. Dabei kommt es aber auf die vertraglichen Bedingungen an.

Arbeitsunfähigkeit ist jedoch nicht zwingend auch Berufsunfähigkeit

Nach dem Urteil des Landgerichts München müssen Versicherungen bei Berufsunfähigkeit auch beim sogenannten Burn-out-Syndrom zahlen. In dem zugrunde liegenden Sachverhalt ging es um einen selbstständigen Finanzmanager, der unter Arbeitsüberlastung und Erfolgsdruck litt. Der Kläger hatte dauernd Arbeitsstress und führte täglich bis zu 200 Telefonate, wobei er in der Woche durchschnittlich 10 Stunden pro Tag arbeitete. Auch war er am Wochenende beruflich tätig. Häufige Dienstreisen waren nicht selten. Der Manager bekam

Angstzustände, Kopfschmerzen und Schwindelanfälle. Der Kläger war sozusagen: »ausgebrannt«.

Ein Gutachten bestätigte eine 50%ige Berufsunfähigkeit

Die ärztliche Diagnose lautete: »Burn-out-Syndrom«. Die ärztliche Empfehlung war, nicht mehr in dem Beruf weiter zu arbeiten. Daraufhin beantragte der Kläger bei seiner Berufsunfähigkeitsversicherung die vertraglich vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente. Die Versicherung erkannte das Burn-out-Syndrom als bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit jedoch nicht an und lehnte die Zahlung der Berufsunfähigkeitsrente ab.

Das Landgericht München verurteilte die Versicherung jedoch zu einer Nachzahlung der Berufsunfähigkeitsrente! Es stützte seine Entscheidung auf das eingeholte Gutachten.

»Ist der im Kapitalhandel mit Banken, Versicherungen und Pensionsfonds als Vermittler tätige VN aufgrund einer schweren Persönlichkeitsstörung mit anankastischen und zwanghaften Zügen in seinem Abstraktionsvermögen und seiner Konzentration so beeinträchtigt, dass er den hohen Anforderungen seiner

BESSER WIR SIND AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Tätigkeit zu 50% nicht mehr gewachsen ist, so ist von einer Berufsunfähigkeit auszugehen.» (LG München, Urteil vom 22.3.2006, Aktenzeichen 25 O 19798/03)

Den Versicherten ist meist nicht bewusst, dass sie an Depressionen leiden und vielleicht auch ein »Burn-out« vorliegt. Auch wissen Versicherte meist nicht, dass Sie in diesem Fall möglicherweise schon Ansprüche bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung geltend machen können. Das Urteil des LG München gibt jedoch eine positive Richtung vor!

Der Vermittler ist gut beraten, seinen Kunden bei den Antragsfragen zu unterstützen. Diese Antragsfragen des Versicherers sind nicht selten unübersichtlich und umfassend gestaltet. Auch sind ärztliche und qualifizierte Nachweise zu erbringen. Dieses ist meist nicht von den Versicherten – bei denen akut eine Berufsunfähigkeit vorliegt – alleine zu bewältigen. Zahlt die Berufsunfähigkeitsversicherung die vereinbarten Renten trotzdem nicht an den Versicherungsnehmer? Lehnt diese den

Antrag dennoch ab? Spätestens jetzt sollte unbedingt angeraten werden anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen. Hierbei sollten Sie einen versierten Versicherungsspezialisten aufsuchen. Nicht immer ist die Leistungsablehnung des Versicherers gerechtfertigt. Auch der Versicherer muss sich an den geschlossenen Versicherungsvertrag halten!

**Pacta sunt servanda –
Verträge sind einzuhalten,
sagen die Juristen**

Denken Sie bitte daran: Es wurden meist über Jahre treu und vertragskonform Prämien gezahlt! Nun sollte sich auch der Versicherer an seine vertraglichen Pflichten halten. ■

KONTAKT

**Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft**

Glockengießerwall 2

20095 Hamburg

Telefon 040 / 888 88-777

Telefax 040 / 888 88-737

E-Mail info@kanzlei-michaelis.de

www.kanzlei-michaelis.de

Über Geld spricht man nicht. Oder doch?

Um Kunden umfassend und bedarfsgerecht beraten zu können, ist es wichtig, die jeweilige Einkommenssituation zu kennen. Vom aktuellen Gehalt hängt unter anderem ab, welcher Rentenanspruch und -bedarf besteht, wie hoch der Schutz der Berufsunfähigkeitsversicherung ausfallen sollte und mit welcher Summe der Hauptverdiener in der Risikolebensversicherung abgesichert werden muss.

Darüber hinaus geht es auch um die Frage: Kann eine private Krankenvollversicherung abgeschlossen und der Kunde somit zum **Privatpatient** gemacht werden? Voraussetzung hierfür ist, dass der Verdienst über der **Versicherungspflichtgrenze** liegt. Im Jahr 2015 beträgt diese 54.900 Euro. Allerdings wird diese Grenze oft nur von Teilen der Familie erreicht. Das heißt: Der Hauptverdiener könnte sich privat versichern, während die Ehefrau gesetzlich versichert ist.

Oftmals entspricht die gesetzliche Gesundheitsversorgung jedoch nicht den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden. Dies liegt unter anderem am schlechteren Zugang zu Spezialärzten, hohen Eigenbeteiligungen (Zuzahlungen) und längeren Wartezeiten.

Doch auch bei einem Verdienst unterhalb der Versicherungspflichtgrenze muss man nicht auf die Vorteile des Privatpatientenstatus verzichten. Durch eine zielgerichtete Absicherung im Bereich Krankenzusatzversicherung kann

die individuelle Versorgung an die Wünsche des Kunden angepasst werden. Die Württembergische Krankenversicherung AG bietet daher ihren Vertriebspartnern ein Konzept zur Absicherung an: **»Das bin ich mir wert. Gesetzlich versichert und doch Privatpatient.«**

Dank des Bausteinprinzips kann für jeden Kundenwunsch eine passende Lösung gefunden werden: für gesetzlich versicherte Ehepartner von PKV-Versicherten und dessen Kinder oder für Kunden, die ihren Versicherungsschutz erweitern wollen. Dabei werden vom Heilpraktikertarif über Vorsorgeversicherungen, stationären Zusatzversicherungen, Krankentagegeld, speziellen Kinder-Produkten bis hin zur Pfl egetagegeldversicherung und Zahnzusatzversicherung alle Felder abgedeckt.

Um Makler und freie Vermittler im Beratungsprozess zu unterstützen, hat die Württembergische ein spezielles Tool entwickelt. Dieses beinhaltet allgemeine Informationen zu den angebotenen Bausteinen, aber auch Highlights und Unterlagen zu den jeweiligen Tarifen. In der Startmaske können die gewünschten Komponenten ausgewählt und die relevanten Kundendaten eingegeben werden. Erst nachdem die gewünschten Bausteine mit dem Kunden besprochen wurden, kann dann der Preis eingeblendet werden.



KONTAKT

Lutz Hirschberger
Württembergische
Vertriebsservice GmbH

Vertriebsdirektion Süd Vorsorge
 Postfach 44 04 13
 80753 München

Telefon 0 170 / 85 53 320
 Telefax 0 32 12 / 10 57 164
 E-Mail Lutz.Hirschberger@
 wuerttembergische.de
 www.wuerttembergische-makler.de

Maklerservice:

Telefon 07 11 / 662 722 227
 Telefax 07 11 / 662 800 008
 E-Mail makler-service@
 wuerttembergische.de



Hand in Hand ist ...

...die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Nach der Reform der Krankenkassenbeiträge durch den Bundestag planen führende GKV-Vertreter die Erhebung deutlicher Zusatzbeiträge. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragsätze gehen bei uns Hand in Hand.

Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

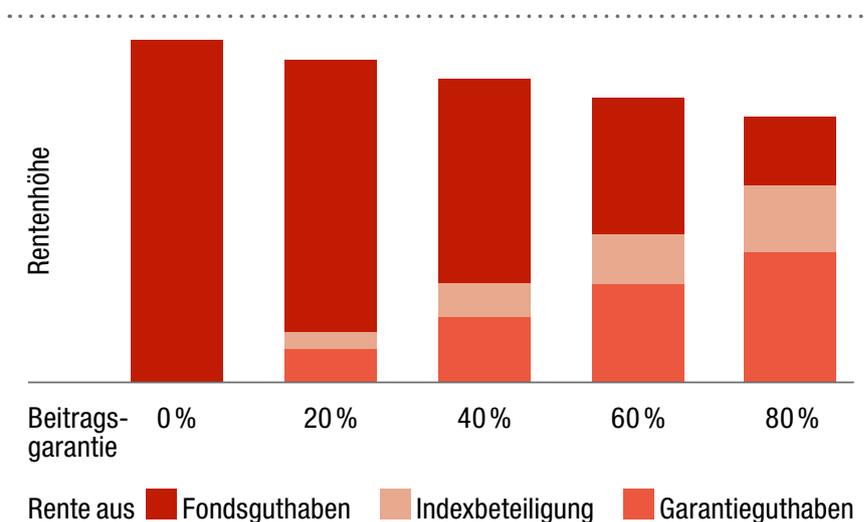
Ab heute geht Altersvorsorge anders

Die eigene Lebenserwartung wird von Kunden oftmals unterschätzt. Und damit auch der Kapitalbedarf, um lebenslang finanziell versorgt zu sein. Hochrechnungen zeigen: Wer 90 wird, statt 80 Jahre alt, braucht rund 200.000 Euro mehr, um seinen gewohnten Lebensstandard halten zu können. Solch einen Betrag anzusparen, ist nur möglich, wenn man frühzeitig beginnt. Hierfür ist die Generali Rente Profil Plus ein optimales Produkt.

Die Generali Rente Profil Plus ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit wählbarem Garantieniveau, die zwei wesentliche Kundenwünsche miteinander kombiniert: den Wunsch nach einer sicheren Rente verbunden mit dem Ziel, Renditechancen der Kapitalmärkte zu nutzen. Lange Laufzeiten gleichen Kursschwankungen aus, die Kunden profitieren vom sogenannten Cost-Average-Effekt und können mit einem relativ geringen monatlichen Beitrag eine stattliche lebenslange Altersvorsorge aufbauen.

Sicherheit und Renditechancen intelligent kombiniert

Zu Beginn entscheidet der Kunde, wie viel Prozent seiner eingezahlten Beiträge er am Ende der Laufzeit garantiert haben möchte. Er hat die Wahl zwischen fünf Varianten: 0%, 20%, 40%, 60% und 80% Beitragsgarantie. Inklusive dem Überschusssystem Indexbeteiligung (EURO STOXX 50), sofern er sich nicht für die 0% Variante, also für 100% Fondsguthaben entscheidet. Feinjustieren können Vermittler dann die Kundenwünsche und Ziele, in dem



Schematische Darstellung bei angenommener jährlicher Entwicklung des Fondsguthabens von 5% und des Guthabens aus der Indexbeteiligung von 3%.³⁾

sie aus drei Anlageprofilen ein persönliches Fondsportfolio zusammenstellen – konservativ, gewinnorientiert oder risikobewusst. Insgesamt stehen rund 40 verschiedene top geratete Fonds zur Auswahl. **Das Gute dabei:** Weder das Beitragsgarantieniveau noch das Fondsanlageprofil noch die hinterlegten Fonds müssen über die gesamte Vertragslaufzeit identisch sein. Alles kann nach Vertragsabschluss individuell geändert werden, abgestimmt auf die jeweilige Lebenssituation.

Vermögenssicherung mit der Generali 3-D Pflegevorsorge

Vermittler, die ihre Kunden rundum gut versorgt wissen möchten, ergänzen die Rente Profil Plus mit einer 3-D Pflegevorsorge. Sollte Pflegebedürftigkeit eintreten – das Risiko liegt ab dem 85. Lebensjahr bei 38 Prozent – wird das über viele Jahre angesparte Guthaben nicht in kurzer Zeit für Pflegekosten aufgezehrt.

So sichern Vermittler ihren Kunden das Vermögen. **Zusätzliche Pluspunkte:** Bei der 3-D Pflegevorsorge werden keine Gesundheitsfragen gestellt; eine Bestätigung, dass aus gesundheitlichen Gründen noch keine Rente bezogen wird oder beantragt ist, reicht aus. Nach 15 Jahren oder mehr kann eine von drei Optionen gewählt werden: Auszahlung des Guthabens, lebenslange monatliche Altersrente oder eben eine lebenslange Pflegerentenversicherung.



KONTAKT

Jürgen Nussbaum

Telefon 0 82 34 / 904-772

E-Mail jürgen.nussbaum@generali.de



ILFT

SICHER FÜRS ALTER VORZUSORGEN.
Die attraktive Lösung mit optimierten Renditechancen.

TwoTrust Selekt ist die richtige Wahl für Kunden, die Wert auf eine verlässliche Altersabsicherung legen. Er kombiniert die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit attraktiven Renditechancen des MultiSelekt Konzepts. Zudem lassen sich ein hochwertiger Einkommensschutz und die Absicherung bei Pflegebedürftigkeit integrieren. So können Ihre Kunden persönliche Ziele sicher erreichen.

Mehr auf www.hdi.de/selekt

HDI

Das ist Versicherung.

Rückblick Roadshow Nachfolgekonzepte: SDV AG in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis

Die Informationsveranstaltungen zum Thema »Nachfolge-Management und -konzepte« fanden bisher regen Zuspruch und wurden von ca. 280 Teilnehmern besucht. Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder Erweiterung des Geschäftsfelds: Die Vorträge der Referenten transferierten umfangreiches Wissen. Neben Gerhard Lippert, Vorstand der SDV AG, referierte auch Armin Christofori, Aufsichtsrat der SDV AG und Leiter freie Vertriebe der SIGNAL IDUNA.

Der Fachbeitrag der Kanzlei Michaelis »Die Bestandsübertragung – Probleme und Lösungen« rundete die Fachveranstaltungen ab, bei der die Teilnehmer auch »gut beraten«-Weiterbildungspunkte gesammelt haben. Die Roadshows fanden in Berlin, Halle, Düsseldorf, Unna, Augsburg, Schweinfurt, Freiburg, Stuttgart, Ulm, Landshut, Rostock und Hamburg statt.



Wir bedanken uns für die große Resonanz und das durchweg positive Feedback aller Teilnehmer.

SDV AG nimmt am »Versicherungstag 2015« der IHK Schwaben teil

»Quo vadis Versicherungswirtschaft?« Diese Frage bildete das Motto zum diesjährigen Versicherungstag. Die IHK Schwaben lud hierzu gemeinsam mit dem Bundesverband der Versicherungskaufleute und dem Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft ein. Die 200 Gäste wurden von IHK-Präsident Dr. Andreas Kopton begrüßt. Anregungen, Herausforderungen und Prognosen für die Zukunft waren Bestandteil des Versicherungstages 2015.

Die Gäste aus den Reihen der schwäbischen Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler trotzten den sommerlichen Temperaturen und nutzten den Versicherungstag zur Information, Diskussion und zum Netzwerken. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG wurde von Vorstand Gerhard Lippert vertreten.

Relaunch Makler-Kunden-Newsletter – Version 2.0

Um die Effizienz zu steigern und das Modul rund um den Newsletterversand benutzerfreundlicher aufzustellen, arbeitet die SDV AG kontinuierlich an einer Optimierung. Unter anderem wurde das Modul »Ihre Kunden« erweitert. Die neue Ansicht Ihrer Kunden bietet eine sogenannte »Kundenwertbetrachtung« und ermöglicht eine detaillierte Auswertung Ihres gesamten Kundenbestands in Bezug auf Vertragsdichte und Courtageerlöse.

Auch im Modul »Makler-Kunden-Newsletter« wurden neue Funktionen eingebaut. Die vollständige Erfassung Ihrer Kunden-E-Mail-Adressen ist Grundvoraussetzung und Basis für den Makler-Kunden-Newsletter. Gerne können Sie uns Ihre CSV-Exportdateien oder Excel-Tabellen aus Ihren eigenen Verwaltungsprogrammen zuschicken. Wir spielen die Kundendaten automatisiert in unser Kunden- und Verwaltungsprogramm ein und vervollständigen so Ihren Kundenstamm.



Über 90% der Versicherten haben keine lückenlose Vorsorge:

Schließen Sie die Vorsorgelücke Ihrer Kunden mit dem besten Angebot am Markt!

Leistungsstärkstes
STERBEGELD
am Markt

Die Vorteile Ihrer Kunden im Überblick

- Auszahlung der doppelten Versicherungssumme bei Unfalltod
- Sofortiger und lebenslanger Versicherungsschutz auch im Ausland
- Auf Wunsch ohne Gesundheitsprüfung
- Abschluss ab dem 18. Lebensjahr möglich
- Kostenfreie Kindermitversicherung
- Versicherung zählt zum Schonvermögen, kann nicht zur Deckung von Pflegekosten herangezogen werden und ist „Hartz-IV-sicher“

Die Vorteile für Makler im Überblick

- Bedarfsgerechte Vertriebsunterstützung und Bereitstellung von Marketingmaterial
- Beste Unterstützung in der Neukundenakquise und Bestandskundenaktivierung (on- sowie offline und vor Ort)
- Kostenlose Teilnahme an Veranstaltungen und Webinaren
- Steigerung der Terminierungsquote durch Zusatzprodukte (z.B. Monuta Notfallkarte oder Monuta Szenarium)
- Professioneller On- und Offline-Support bei der Angebotserstellung und Vertragsbearbeitung

Monuta – der Partner in der Trauerfall-Vorsorge der SDV



Sie möchten mehr über die Monuta erfahren?

Substanzwerte statt Minizins

Ab Juli 2015 erweitert Allianz Leben ihr Altersvorsorgeangebot um ein weiteres, innovatives Vorsorgekonzept: KomfortDynamik. Es verbindet das starke Sicherungsvermögen der Allianz mit einer Dynamik-Komponente, die weltweit in chancenorientierte Anlagen investiert.

Das gesetzliche Rentenniveau sinkt. Ausschließlich sicherheitsorientierte Anlagen wie etwa deutsche Staatsanleihen haben bereits die Nulllinie erreicht, für sie gibt es praktisch keine Zinsen mehr. Ein Ende der Zinsflaute scheint nicht in Sicht. Die Auswirkungen sind für alle Sparer spürbar: Anfang Juni 2015 betrug die Rendite der 10-jährigen Bundesanleihe nur noch 0,5 Prozent.

Auf der Suche nach Rendite

In Anbetracht der aktuellen Marktsituation kann der Vorsorgebedarf nicht allein mit festverzinslichen Anlagen gedeckt werden. Das ist inzwischen allen klar. Mit höheren Erträgen aus einer chancenorientierten Anlagestrategie – wie beispielsweise aus Aktien – können Anleger bei ihrer Altersvorsorge der »Zinsfalle« entkommen. Aber: Viele können oder wollen sich nicht selbst um die richtige Ausrichtung ihrer Anlagen auf den weltweiten Finanzmärkten kümmern, da ihnen entweder die Zeit oder das Know-how fehlen.

Altersvorsorgesparer haben zwei Grundbedürfnisse: Sicherheit und Rendite. Lange war das Angebot der privaten und betrieblichen Altersvorsor-

gung in Deutschland dominiert von sehr sicherheitsorientierten Produkten. Chancenorientierte Vorsorge fand nur in einem überschaubaren Umfang statt. Dies ändert sich inzwischen deutlich. Denn Vorsorgekonzepte mit einem festen Garantiezins schränken die Freiheitsgrade in der Kapitalanlage stark ein und kosten den Kunden Rendite. Neue Lösungen sind gefragt. Allianz Leben hat bereits 2007 angefangen, Produkte mit neuen Garantien auf den Markt zu bringen. Mit ihnen kann man chancenorientiert beispielsweise in Aktien anlegen, ohne auf wesentliche Garantien zu verzichten. Allianz Leben startet im Juli 2015 nun mit einem weiteren, innovativen Vorsorgekonzept: KomfortDynamik.

Managed by Allianz

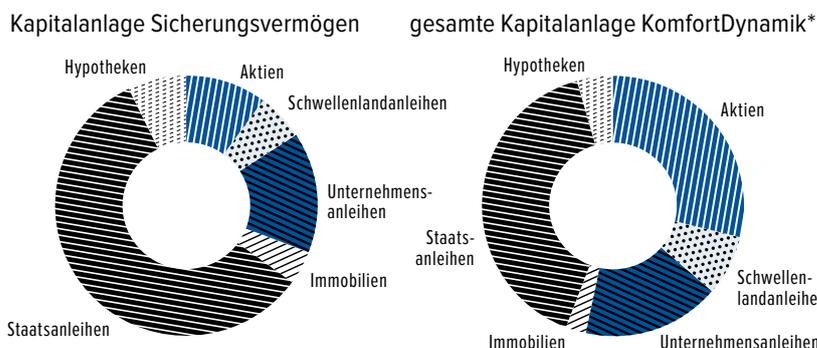
Das neue Vorsorgekonzept KomfortDynamik kombiniert die Kapitalanlage im

starken Sicherungsvermögen von Allianz Leben mit einer Dynamik-Komponente mit höheren Renditechancen und dem Komfort des Kapitalanlagemanagements durch die Experten der Allianz. Die Dynamik-Komponente legt dabei den Fokus auf Anlageklassen, die hohe Renditen erwarten lassen. Das sind im gegenwärtigen Kapitalmarktumfeld insbesondere Substanzwerte wie Aktien, die durch Dividenden und Beteiligung am globalen Wirtschaftswachstum langfristige Renditechancen bieten, aber auch Unternehmensanleihen und Staatsanleihen von Schwellenländern.

Startet der Kunde mit KomfortDynamik, ist das Kapital teils im starken Sicherungsvermögen, teils in der Dynamik-Komponente investiert. Je nach der Entwicklung der Kapitalmärkte schichtet das professionelle Anlagemanagement zwischen Sicherungsvermögen und

ZEITGEMÄSSE CHANCE MIT KOMFORT

Hier im Beispiel die anfängliche Kapitalanlage eines Vertrags mit 30 Jahren Ansparphase im Vergleich:



*Anfänglicher Anteil der chancenorientierten Anlagen an der Kapitalanlage ist laufzeitabhängig. Zugrunde liegt die Aufteilung des Sicherungsvermögens zum 31.12.2014 und die Zielallokation des KomfortDynamik-Sondervermögens zum 1.7.2015.

Dynamik-Komponente um. Diese integrierte Steuerung des Kapitals zwischen Sicherungsvermögen und Dynamik-Komponente ist ein wesentlicher Vorteil von KomfortDynamik. Sie federt Wertschwankungen der Kapitalanlage während der Laufzeit des Vertrages deutlich ab. Die hohe Aktienquote in der dynamischen Anlage wird zusammen mit dem derzeitigen Aktienanteil im Sicherungsvermögen die gesamte Aktienquote bei KomfortDynamik bei Verträgen typischer Laufzeit auf 30 Prozent anheben. Im Laufe des Vertrags kann sie je nach Marktlage erheblich ausgebaut werden. Bei Unternehmensanleihen, also Papieren zur Kreditbeschaffung von Unternehmen auf dem Kapitalmarkt, wählen die Anleger der Allianz Unternehmen mit hoher Bonität aus, die für langfristig stabile Zinszahlungen bei geringen Ausfallraten stehen. Anleihen aus so genannten Schwellenländern versprechen zudem noch höhere Renditen als Staatsanleihen aus Industrieländern, speziell Anleihen der europäischen Staaten. Und: Die Kunden profitieren davon, dass große Anleger wie die Allianz zu weit günstigeren Konditionen investieren können.

Die Anlageexperten der Allianz können in der Kapitalanlage der Dynamik-Komponente schnell und flexibel auf die Veränderungen am Kapitalmarkt reagieren. Damit ist KomfortDynamik auch in zehn oder 20 Jahren so aktuell wie heute – unabhängig davon was am Kapitalmarkt geschieht. Kunden profitieren so vom Know-how der Allianz und von der Steuerung der gesamten Kapitalanlage aus einer Hand.

Lösung für die betriebliche Altersversorgung

»Managed by Allianz« bedeutet zukunftsfähigen Komfort – gerade in der betrieblichen Altersversorgung ein wegweisender Ansatz nach dem Motto »Dynamisch geht auch ganz entspannt«. Denn der Arbeitgeber hat mit diesem chancenorientierten Vorsorgekonzept keinen Aufwand und auch kein Verlustrisiko. Und gerade in der betrieblichen Altersversorgung scheuen sich bislang viele Arbeitgeber ihren Mitarbeitern Lösungen mit höheren Kapitalmarktchancen anzubieten. Mit KomfortDynamik können die Arbeitgeber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nun eine Betriebsrente bieten, die sie an den Chancen des Kapitalmarktes teilhaben lässt – verbunden mit dem gewohnten Komfort einer betrieblichen Altersversorgung. Aufwand und Rückfragen im Zusammenhang mit einem Wechsel der Kapitalanlage entfallen. Zudem profitieren die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von der steuerlichen Förderung und den kostengünstigen Gruppenverträgen einer Betriebsrente. Ein weiteres Plus: Haftungsrisiken des Arbeitgebers werden durch die Erfüllung aller arbeitsrechtlicher Erfordernisse ebenfalls ausgeschlossen.

Dank Sicherungspaket ganz entspannt

Die Altersvorsorge bleibt verlässlich und planbar. Dazu baut KomfortDynamik auf ein Sicherungspaket mit zwei wesentlichen Stufen: Abgestimmt auf die chancenorientierte Ausrichtung von Kom-

fortDynamik werden zum einen hohe Erträgen während der Laufzeit teilweise gesichert, zum anderen wird vor der Rentenzahlung das angesammelte Kapital schrittweise in das Sicherungsvermögen der Allianz überführt. Eine integrierte Kapitalsteuerung zur Verringerung von Wertschwankungen und der von Anfang an garantierte Erhalt der gezahlten Beiträge runden das Sicherungspaket ab.



KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs-AG

Mario Granzer

Key Account Manager Maklerverbände,
Maklervertrieb Stuttgart

Postanschrift:

Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart

Besucheranschrift:

Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon 07 11 / 663 -3614

Telefax 07 11 / 663 -83614

Mobil 0 172 / 10 40 131

E-Mail mario.granzer@allianz.de

Unfallkonzept neu gedacht

Einmalig in Deutschland: 10 Millionen Deckungssumme

Die Bayerische hat mit Hilfe der Expertise ihrer Vertriebspartner ihre neue Unfallwelt entwickelt. Herausgekommen ist der modernste Unfallschutz am Markt: Starke Einzellösungen, die sich perfekt miteinander kombinieren lassen.

Kleiner Anlass, großes Malheur: Oft sind es bei Unfällen die kleinen Dinge, die besonders großen Schaden anrichten – und von einer Sekunde auf die andere ist nicht nur die Gesundheit ruiniert, sondern auch die Lebensplanung. Hier stellt sich die Frage: Wie sieht der ideale Unfallschutz für solche Fälle aus?

Die neue Unfallwelt der Bayerischen wurde in fünf deutschlandweiten Workshops in enger Zusammenarbeit mit Maklern entwickelt. Im Ergebnis wurden die Tarife teilweise vollständig überarbeitet, teilweise gehen sie komplett neue Wege und stellen die klassische Denkweise dabei völlig auf den Kopf: Bei der Unfall-Police Individual beispielsweise werden Unfälle analog zur Haftpflichtversicherung reguliert – ein in der hiesigen Versicherungslandschaft einzigartiges Konzept. Mit einer Deckungssumme von zehn Millionen Euro verfügt die Individual über das höchste Leistungsversprechen in Deutschland – und das bereits ab einem Prozent Invalidität. Durch das neue Prinzip des Schadenersatzes wird der Beratungsprozess bei der Unfall-Police Individual

erheblich vereinfacht. Komplizierte Berechnungen entfallen, denn hier gilt ein Tarif für alle: für jeden Beruf und für nahezu jede Berufsgruppe, für Hausfrauen, Senioren, Selbstständige und Schüler sowie Kinder. Zu haben ist diese Absicherung bereits für 9,90 Euro im Monat.

Alleine stark, gemeinsam unschlagbar

Die Unfall-Police Individual ist kombinierbar mit der Unfall-Police Optimal sowie der Existenzsicherungsrente Multi Protect, die beide ebenfalls überarbeitet wurden. Der Tarif Optimal ist eine klassische Unfallversicherung und verfügt jetzt über die drei Varianten Smart, Komfort und Prestige, die den unterschiedlichen Leistungsansprüchen der Kunden gerecht werden. Smart steht für die Grundabsicherung zum kleinen Preis während Prestige sämtliche Leistungen bündelt und besonders attraktive Assistance-Leistungen bietet. Multi Protect ist eine lebenslange Existenzsicherungsrente. Diese Absicherung springt insbesondere bei schwerer Krankheit als auch bei Unfall ein und sorgt dafür, dass der Kunde laufende Kosten und zusätzliche medizinische Leistungen und Medikamente bezahlen kann.

Die Abschlussmöglichkeiten der neuen Unfallwelt sind vielfältig – entweder mit der umfassenden elektronischen Lösung

mit Online-Gesundheitsprüfung über Vergleicher oder als beschreibbarer PDF-Antrag, Deckungsnoten inklusive. Weitere Informationen zur neuen Unfallwelt der Bayerischen unter:

www.kleinabergemein.de



KONTAKT

Weitere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer **Christian Lhotka**:
 Mobil 0 174 / 322 42 51
 E-Mail Christian.Lhotka@diebayerische.de

Oder bei unserem **Vertriebsservice**:
 Telefon 0 89 / 67 87 -2222
 E-Mail vsc@diebayerische.de

Oder Sie melden sich direkt zu einem Webinar an:

www.kleinabergemein.de

Risikolebensversicherung.

Sicherheit und Schutz für Familien.

Finanzieller Schutz für den schlimmsten Fall.

Mit der neuen Risikolebensversicherung der Stuttgarter erhalten Ihre Kunden finanziellen Schutz zum erschwinglichen Preis. Flexibel kann Ihr Kunde zwischen konstanter oder fallender Versicherungssumme wählen. Auch die Absicherung von zwei versicherten Personen in einem Vertrag ist möglich.

Jetzt informieren unter www.stuttgarter.de/risikolebensversicherung

Die
1
Nummer



Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

In drei Schritten zum individuellen ETF Mix!

Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung bietet Ihnen in der flexiblen Fondspolice ALfonds eine umfangreiche ETF-Auswahl an. Der »ETF-Anlageplaner« unterstützt Sie dabei in Ihrer Fondsberatung professionell.

Presse und Verbraucherschützer sind sich einig: ETFs gehören zu den Trends der Zukunft. Neben Einfachheit und einer hohen Risikostreuung werden vor allem Transparenz und geringe Fondskosten gelobt. Es überrascht daher nicht, dass der ETF-Markt in den letzten zehn Jahren stark gewachsen ist – allein in Europa hat sich das Fondsvolumen seit der Einführung 1993 mehr als ver Hundertfacht!

Die ALTE LEIPZIGER Leben folgt dieser Entwicklung und hat im Juni 2015 zwölf weitere ETFs in die Fondsauswahl aufgenommen, so dass Ihnen jetzt insgesamt **18 ETFs** im Rahmen von ALfonds zur Verfügung stehen. Neben vielen Aktien-ETFs können Sie Ihren Kunden ab sofort auch Renten-ETFs anbieten und damit die komplette Altersvorsorge mit ETFs aufbauen. Es ist sinnvoll, sich bei der Anlage nicht nur auf die Entwicklung eines Marktes oder Indizes zu verlassen, sondern mehrere ETFs zu einem individuellen Portfolio zusammenzufügen.

Doch wie finden Sie die zu Ihren Kunden passende und sinnvolle Kombination? Bei dieser Frage unterstützt Sie der neue **ETF Anlageplaner!**

Die ALTE LEIPZIGER Leben hat dieses Tool in Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung entwickelt. Mit nur drei Schritten können Sie direkt in der Beratungssoftware E@SY WEB LEBEN für die ALfonds-Tarife FR10 und FR70 den passenden ETF-Mix für Ihre Kunden erstellen.

Schritt 1:
Wählen Sie mit Hilfe eines Schiebereglers das Verhältnis von Aktien- und Renten-ETFs aus.

Schritt 2:
Wählen Sie eine Aktienstrategie.

Regionen

Die Regionenstrategie teilt die Welt in verschiedene Gebiete auf: Deutschland, USA, Asien/Pazifik und Japan werden dabei jeweils durch einen ETF und Europa durch zwei ETFs abgebildet. Sie können sich sowohl für eine weltweite Anlage entscheiden, als auch Ihren eigenen, individuellen Regionen-Mix zusammenstellen. Diese Strategie eignet sich besonders für chancenorientierte Kunden.

Dividenden

Dividenden zählen neben Kursgewinnen zu den wichtigen Ertragsbestandteilen eines Aktieninvestments. Bei dieser Strategie wird mit ETFs gezielt in Aktien von Unternehmen investiert, die in der Vergangenheit hohe und nachhaltige Dividenden gezahlt haben. Somit werden Anleger regelmäßig am Unternehmensgewinn beteiligt. Gerade für wachstumsorientierte Kunden ein interessanter Ansatz!

Minimale Volatilität

Studien beweisen: Aktien mit niedrigen Kursschwankungen, auch Volatilität genannt, entwickeln sich in schwierigen Börsenzeiten besser. Daher konzentrieren sich diese ETFs auf Titel, die in der Vergangenheit die geringsten Schwankungen gezeigt haben.

Zur Auswahl stehen ein europäischer und ein weltweiter ETF. Eine Anlagestrategie, die sich besonders für ausgewogene Kunden eignet. Die gewählte Aktienstrategie kann zudem durch die Beimischungen von Wachstumsmärkten, Technologie und Nebenwerte ergänzt und individualisiert werden.



Schritt 3: Bestimmen Sie die Rentenstrategie.

Hier können Sie jeweils einen ETF mit deutschen, europäischen und weltweiten Staatsanleihen wählen. Diese sind

bereits vorausgewählt. Jeder individuelle ETF-Mix wird dabei grafisch als Tortendiagramm dargestellt und verändert sich je nach Auswahl dynamisch. Auch die ALTE LEIPZIGER Fondsrisikoklasse wird ermittelt und angezeigt. Die Darstellung des ausgewählten ETF-Mix erhält Ihr Kunde zudem mit seinem Vorschlagsausdruck.

Neugierig? Alle Informationen rund um das Thema finden Sie unter:
www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/etfs



KONTAKT

Mathias Meier
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.
Accountmanager (Leben)
Vertriebsdirektion Süd

Telefon 089 / 23 195 223

Telefax 061 71 / 667 53 20 -223

Mobil 0174 / 34 66 861

E-Mail mathias.meier@alte-leipziger.de
www.alte-leipziger.de

Die Pflegerente **ALvita!**


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

P F L G E



Vom Pflegefall zum Sozialfall? Nicht mit ALvita.

Finanziell abgesichert mit der Pflegerente der ALTE LEIPZIGER.

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben
Telefon 089 23195223 • Mobil 0174 3466861 • mathias.meier@alte-leipziger.de



„Mein Ziel ist ganz einfach:
einfach das passende
Vorsorgekonzept für Ihre
Kunden.“



Marcel Schrauth
Allianz Maklerbetreuer

Wir haben für jeden Kunden die richtige Lösung.

Mit unserem modernen Vorsorgekonzept-Portfolio bieten wir nun vier Antworten, die die Chancen auf attraktive Wertentwicklungen mit garantierten Leistungen kombinieren. Unser neues Vorsorgekonzept KomfortDynamik setzt auf chancenorientierte Anlagen, verbunden mit der Sicherheit und dem Kapitalanlagemanagement von Allianz Leben. Im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort –

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- **NEU:** Allianz KomfortDynamik

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit –

Gestaltungsmöglichkeit bei der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz Invest alpha-Balance

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.

➤ Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter www.allianz-fuer-makler.de/vk



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

**SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG**

Proviantbachstr. 30
86153 Augsburg
Telefon 08 21 / 71 008 -0
Telefax 08 21 / 71 008 -999
E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE

Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN
Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel: © goodluz / Fotolia.com
Seite 03 / 08: © Stocksnapper / Fotolia.com
Seite 03 / 09 / 30 / 31: © contrastwerkstatt / Fotolia.com
Seite 03 / 22: © tashatuvango / Fotolia.com
Seite 03 / 31: © mtkang / Fotolia.com
Seite 05: © DragonImages / Fotolia.com
Seite 06: © stockpics / Fotolia.com
Seite 11: © Ulrich Müller / Fotolia.com
Seite 21: © Mike Richter / Fotolia.com

Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.



Vitamine aus der Natur, Rundumschutz von uns!

DOMCURA *pro care*

**Innovativ & leistungsstark - das ausgezeichnete
Premium-Deckungskonzept im Rahmen der privaten
Kranken-Zusatzversicherung mit den vier wichtigen
Bausteinen:**

Ambulant · Stationär · Zahnzusatz · Krankentagegeld

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-607
procare@domcura.de
www.domcura.de



Sie lieben Ihr Auto – und Ihr Auto wird
unsere **Kfz-Versicherung** lieben.



Damit Ihr Auto Ihr Traumauto bleibt, sorgt SIGNAL IDUNA für starken Schutz – und das zu überraschend günstigen Beiträgen. Wechseln Sie jetzt zur Kfz-Versicherung der SIGNAL IDUNA, die 2015 zum vierten Mal in Folge als „Fairster Kfz-Versicherer“ ausgezeichnet wurde. Lassen Sie sich ein Angebot erstellen.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen