

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

SDV ZEITUNG | AUSGABE 20 | JANUAR 2017

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Seite 10

Digitalisierung? Hybride Beratung? FinTechs?

Chancen nutzen – Lösungen finden!



MITTENDRIN

Makler-meets-Company – die einzigartige
Veranstaltungsreihe der SDV AG

Seite 04

ZEITSTRAHL

SDV Angebotssofortservice – Ankündigung:
3. Augsburger Maklerkongress

Seite 27

RECHT & HAFTUNG

Beratungspflicht des Maklers über
Klagemöglichkeiten und Kostenrisiko?

Seite 20



Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die mittlerweile 20. Ausgabe unserer SDV Zeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« zu präsentieren.

Die Versicherungswelt befindet sich im Umbruch. Themen wie Insur bzw. FinTechs, Versicherungsapps und die allgemeine Digitalisierung des Versicherungsvertriebes stehen derzeit fast täglich auf der Medienagenda. Die Vor- und Nachteile werden diskutiert und unterschiedliche Positionen eingenommen. Wir sind aber davon überzeugt, dass auch in Zeiten der Digitalisierung die persönliche Nähe und der direkte Kontakt zum Kunden weiterhin höchste Priorität haben. Wir setzen gezielt darauf, die Kernkompetenz des Maklers herauszuarbeiten, und unterstützen ihn künftig, die persönliche Beratung und den digitalen Weg zu vereinen – was wir als hybride Beratung bezeichnen. In unserem Titelthema »Hybrid unterwegs – auch in der Beratung« informieren wir über die diesbezüglichen Veränderungen in der Branche und bieten Ideen, wie man den Anforderungen aus digitaler und persönlicher Beratung begegnen kann. Unsere Lösung hierfür lautet unter anderem: eine App, die sowohl einen Nutzen für den Makler als auch für seine Kunden hat.

Neben unserem Titelthema finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften und Neues aus der SDV AG. Außerdem kündigen wir auf Seite 27 das besondere Highlight der SDV AG, den 3. Augsburger Maklerkongress 2017, an. Denn nach den Erfolgen der beiden letzten Kongresse möchten wir Sie auch für 2017 herzlich zu unserem Maklerkongress nach Augsburg einladen. Wir hoffen, Ihnen eine informative und interessante Ausgabe zu präsentieren, und freuen uns wie immer sehr über Rückmeldungen und Reaktionen Ihrerseits.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armin Christofori'.

Ihr Armin Christofori
Vorstand (Sprecher)
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

INHALTSVERZEICHNIS



MITTENDRIN

Makler-meets-Company –
Die einzigartige Veranstaltungsreihe der SDV AG **Seite 04**

CONSAL MAKLERSERVICE Betriebliche Krankenversicherung –
Win-win-Situation für Firmen und Mitarbeiter Seite 06

DIE STUTTGARTER Die Risikolebensversicherung
der Stuttgarter: Passender Schutz zum ausgezeichneten Preis Seite 08



UNSER TITELTHEMA

Digitalisierung? Hybride Beratung? FinTechs?
Chancen nutzen – Lösungen finden! **Seite 10**

ALLIANZ LV Clevere Kombinationen Seite 18

RECHT & HAFTUNG Beratungspflicht des Maklers
über Klagemöglichkeiten und Kostenrisiko? Seite 20

DEURAG Immobilienkauf – Kapitalaufbau oder Vermieterfalle? Seite 22

ALTE LEIPZIGER ALfonds^{IAS}: Trends und Volatilität fest im Blick! Seite 24

FINANZIERUNG SELECT Neue Kooperation der SDV AG Seite 26



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 27**

DIE BAYERISCHE Riestern jetzt noch cleverer Seite 30

HDI Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko Seite 32

DIE CONTINENTALE Continentale PremiumBU Start Schüler:
Starker Schutz, günstige Beiträge, kurzer Antrag Seite 34

LV 1871 bietet Pflegeschutz für die Altersvorsorge Seite 36

NÜRNBERGER »inForm« der NÜRNBERGER:
Zusatzversicherung für Hobbysportler Seite 38

IMPRESSUM Seite 39

Makler-meets-Company

Die einzigartige Veranstaltungsreihe der SDV AG

Eines der Vertriebshighlights der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat für 2017 ein Make-over erhalten: Nachdem die Makler-meets-Company-Veranstaltungsreihe auf derart große Begeisterung stößt, wird sie künftig zweimal im Jahr in jeder der Regionen Nord, Ost, Süd sowie West in attraktiven Städten und edlen Hotels stattfinden.

Sie richtet sich exklusiv an alle Kooperationspartner der SDV AG und ist zum Austausch zwischen ihnen, den Gesellschaften und den Vertretern der SDV

AG gedacht. Dabei soll allen teilnehmenden Partnern von 10.00 bis ca. 16.30 Uhr in angenehmer Atmosphäre ein einheitlicher Wissensstand vermittelt, eine Marktübersicht verschafft und Aktuelles aus dem Versicherungsmarkt nähergebracht werden. Zudem werden Produktneuheiten der vortragenden Gesellschaften vorgestellt. Auch wertvolle »gutberaten«-Weiterbildungspunkte können gesammelt werden.

Als Kooperationspartner erfahren Sie dort auch alles rund um Neuerungen in der SDV AG und werden persönlich auf

den aktuellen Stand gebracht. Die direkte Kommunikation, persönliche Nähe und Vernetzung untereinander stehen dabei an oberster Stelle. Die Veranstaltung lässt insbesondere Raum zur Diskussion und zum Austausch unter den Maklerkollegen und mit den Gesellschaften. ■



Besser. Weiter. Bilden.



Eines der Vertriebshighlights 2017 der SDV AG: die Makler-meets-Company-Veranstaltungen.



TERMINE

Süd	Augsburg	27. Januar 2017 11. Juli 2017
West	Düsseldorf	31. Januar 2017 6. Juli 2017
Nord	Hamburg	2. Februar 2017 27. Juni 2017
Ost	Leipzig	7. Februar 2017 13. Juni 2017

Nutzen Sie die Gelegenheit, seien Sie Teil dieser besonderen Veranstaltungsreihe und melden Sie sich jetzt online an:

www.sdv.ag/veranstaltungen



Weitere Informationen zum Tagungsort und zum Programm erhalten Sie nach der Anmeldung.

SEIT GENERATIONEN
IHR PARTNER FÜR RECHTSSCHUTZ.
60 JAHRE DEURAG.



Betriebliche Krankenversicherung – Win-win-Situation für Firmen und Mitarbeiter

Ein Unternehmen – das sind nicht nur Geräte, Gebäude und Waren, das sind vor allem die Menschen, die dort arbeiten, und mit viel Einsatz zum Erfolg beitragen. Eine optimale gesundheitliche Absicherung in Form einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ist eine gute Möglichkeit, von der beide Seiten profitieren: Arbeitnehmer erhalten einen privaten Gesundheitsschutz von ihrem Arbeitgeber – und dieser stärkt seine Attraktivität und die Mitarbeiterbindung.

Die Familienunternehmen in Deutschland leisten einen überproportionalen Beitrag zur Beschäftigung. Aber auch sie werden nicht unberührt bleiben von den Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt: Das Durchschnittsalter der Angestellten, heute 41 Jahre, steigt bis 2019 auf 46 Jahre. Krankheitsfälle werden sich nahezu verdoppeln¹. Hinzu kommt noch der Fach- und Führungskräfemangel, der Arbeitgebern schon jetzt Sorgen bereitet. Die bKV mit privaten Zusatzleistungen ist für Unternehmen gut geeignet, die Mitarbeiter zu motivieren und neue Mitarbeiter zu gewinnen. Umfragen zeigen, dass Mitarbeiter die Angebote der betrieblichen Krankenversicherung als finanziellen und gesundheitlichen Mehrwert schätzen – mehr als einen Firmenwagen oder Erfolgsprämien. Doch bisher bietet über die Hälfte der Unternehmen ihren Mitarbeitern weder gesundheitsfördernde Maßnahmen noch eine bKV an.

Der Aufwand rechnet sich für Arbeitgeber

Ausfallzeiten wegen Krankheit sind für Mitarbeiter unangenehm – und für Firmen teuer. Besonders, wenn die Mitarbeiter größtenteils in der gesetzlichen Krankenkasse versichert sind. Deren Leistungen gehen nämlich seit Jahren nur in eine Richtung – nach unten. Angefangen mit langen Wartezeiten auf Facharzt-Termine über zahlreiche Eigenleistungen bis hin zu weniger modernen Behandlungsmethoden. Was bedeutet das für die Arbeitgeber? Es dauert vergleichsweise länger, bis ein gesetzlich versicherter Mitarbeiter wieder ganz gesund ist. Zum Vergleich: Manche Erkrankungen werden sogar überhaupt nicht angemessen behandelt und der Arbeitnehmer kann sich nicht richtig auskurieren. Es folgen verminderte Leistungen und weitere Krankmeldungen.

Also sollten Mitarbeiter »gesunde« Rahmenbedingungen haben. Das beginnt beim betrieblichen Gesundheitsmanagement und endet mit einer leistungsstarken bKV. Mit dieser werden die Arbeitnehmer auf dem Niveau eines Privatpatienten behandelt. Mit dem Ergebnis einer schnelleren und vollständigen Genesung. Ein Unternehmen, das in die bKV investiert, spart also ein Mehrfaches der investierten Kosten, weil es weniger Geld verliert durch krankheitsbedingte Kosten und Produktivitätsverlust². Außerdem gewinnt eine Firma durch die bKV einiges: Image, Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit.

Zahlreiche Vorteile für Mitarbeiter

Wie funktioniert das mit der bKV? Zunächst wählt der Arbeitgeber für die gesetzlich versicherten, voll beschäftigten Mitarbeiter einen passenden Gesundheitsschutz aus und finanziert diesen. Dadurch bekommen Arbeitnehmer eine zusätzliche und kostenlose Absicherung. Es gibt in der Regel keine Gesundheitsfragen und keine Wartezeiten. Wer auf Dauer gesund bleibt oder im Krankheitsfall die bestmögliche Behandlung erhält, hat geringere Ausfallzeiten – und sichert dadurch seinen Arbeitsplatz. Auf Wunsch kann sich jeder Mitarbeiter individuell höher versichern, wenn er den zusätzlichen Beitrag selbst bezahlt. Auch Familienangehörige können in der bKV mitversichert werden; deren Beiträge zahlt der Mitarbeiter selbst, und es gibt für die Familienmitglieder eine Gesundheitsprüfung.

KONTAKT

CONSAL MaklerService GmbH
Martin Reiser, Direktionsbevollmächtigter Krankenversicherung

Postanschrift:

Kreuzweg 2, 82131 Stockdorf

Telefon 0 89 / 45 21 67 89

Fax 0 89 / 45 21 67 90

Mobil 0 171 / 560 02 26

E-Mail martin.reiser@ukv.de

SERVICELINE 0 89 / 21 60 -86 66

¹ Quellen: Forsa, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit; MaFo 2012; McKinsey

² Quelle: Booz & Company; Steven Aldana, Financial Impact of Health Promotion Programs, 2001

**Ich gebe alles,
weil mein Chef alles für mich gibt.**



Bei Fragen wenden
Sie sich an
Martin Reiser
Tel. (0 89) 45 21 67 89
Mobil (01 71) 560 02 26
martin.reiser@ukv.de

Unsere betriebliche Krankenversicherung: Mit Sicherheit ein Gewinn!

Unser erstklassiger Gesundheitsschutz für Angestellte. Damit sagen Unternehmen „**Danke**“. Denn Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital.

Seien Sie Teil des Erfolgs!

Wir unterstützen Sie gerne bei der Beratung und Betreuung Ihrer Firmenkunden!



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Die Risikolebensversicherung der Stuttgarter: Passender Schutz zum ausgezeichneten Preis

Würden Sie Ihrem Kunden einen finanziellen Schutz für den schlimmsten Fall anbieten, wenn Sie vom Vorsorgeprodukt überzeugt wären? Wären Sie überzeugt, wenn das Produkt zu Ihrem Kunden passen würde, eine hohe Flexibilität hätte und das zu günstigen Beiträgen? Dann überzeugen Sie sich von der Risikolebensversicherung der Stuttgarter. Günstige Beiträge, Flexibilität zwischen konstanter und fallender Versicherungssumme, verschiedene Zusatzversicherungen sowie eine Beitragsdynamik kennzeichnen den Stuttgarter Tarif. Falls sich der Bedarf ändert, lässt sich der Schutz durch die Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung anpassen. Auch Ratingagenturen sind überzeugt. Das renommierte Analysehaus Morgen & Morgen hat die Stuttgarter Risikolebensversicherung mit der Höchstbewertung »5 Sterne« ausgezeichnet, bei Öko-Test erreicht der Tarif in sieben von acht Mustertfällen Rang 1.

Günstige Beiträge durch individuelle Kalkulation

Bei der Berechnung der Beiträge legen wir mehrere Personenmerkmale zugrunde: Neben dem Alter zählen das Rauchverhalten, die ausgeübte Tätigkeit sowie Körpergröße und Gewicht. So zahlt jeder Kunde den adäquaten Beitrag für sein individuelles Risiko.

Highlight: Bei der Stuttgarter wirkt sich Motorradfahren im öffentlichen Straßenverkehr nicht auf den Beitrag aus!

Flexibilität mit der Nachversicherungsgarantie

Durch bestimmte Ereignisse im Leben kann der individuelle Bedarf nach Absicherung steigen. Zum Beispiel durch Heirat, die Geburt eines Kindes, den Kauf einer Immobilie oder nennenswert gestiegene Einkünfte. Dann kann Ihr Kunde seinen Schutz erhöhen. Und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Zusätzlich flexibel durch ergänzende Wahlmöglichkeiten

Ein Inflationsausgleich durch eine Beitragsdynamik ist einschließbar. Außerdem können Ihre Kunden Zusatzversicherungen zur Beitragsbefreiung bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder eine Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit hinzuwählen.

Risikoprüfung und medizinische Untersuchung leicht gemacht

Fragen rund um den Gesundheitszustand beantworten Ihnen unsere Risikoprüfer unter 0711 665-2310. Bis zu einer Versicherungssumme von 250.000 Euro ist eine Online-Risikoprüfung mit der elektronischen Risikoprüfungsplattform vers.diagnose möglich. Bei höheren Versicherungssummen erleichtert Ihnen Die Stuttgarter den Antragsprozess mit M-Check direct, der medizinischen Untersuchung ohne Arztbesuch.

Auch mit vereinfachter Gesundheitserklärung möglich

Bei Immobilien- und Praxisfinanzierungen ist der Abschluss einer Stuttgarter Risikolebensversicherung auch mit einer vereinfachten Gesundheitserklärung möglich: bis zum Alter 45 und bis zu einer Versicherungssumme von 200.000 Euro.

So günstig kann Schutz sein: drei Musterfälle

Beispiel 1: Kraftfahrer/-in	Nichtraucher/-in ¹ , Größe 180 cm, Gewicht 80 kg Todesfall-Versicherungssumme: 125.000 € Bruttobeitrag / Monat: 9,45 € Nettobeitrag ² / Monat: 7,09 €
Beispiel 2: Erzieher/-in	Raucher/-in, Größe 170 cm, Gewicht 70 kg Todesfall-Versicherungssumme: 150.000 € Bruttobeitrag / Monat: 22,40 € Nettobeitrag ² / Monat: 16,80 €
Beispiel 3: Ärztin / Arzt für Allgemeinmedizin	Nichtraucher/-in ¹ , Größe 170 cm, Gewicht 80 kg Todesfall-Versicherungssumme: 250.000 € Bruttobeitrag / Monat: 17,13 € Nettobeitrag ² / Monat: 12,85 €

Eintrittsalter: 30 Jahre, Versicherungsdauer: 20 Jahre, konstante Todesfall-Versicherungssumme.

¹ In den letzten 12 Monaten.

² Die ausgewiesenen, reduzierten Nettobeiträge können nicht garantiert werden und sind als unverbindliche Beispiele anzusehen. Sie enthalten Leistungen aus der Überschussbeteiligung.

KONTAKT

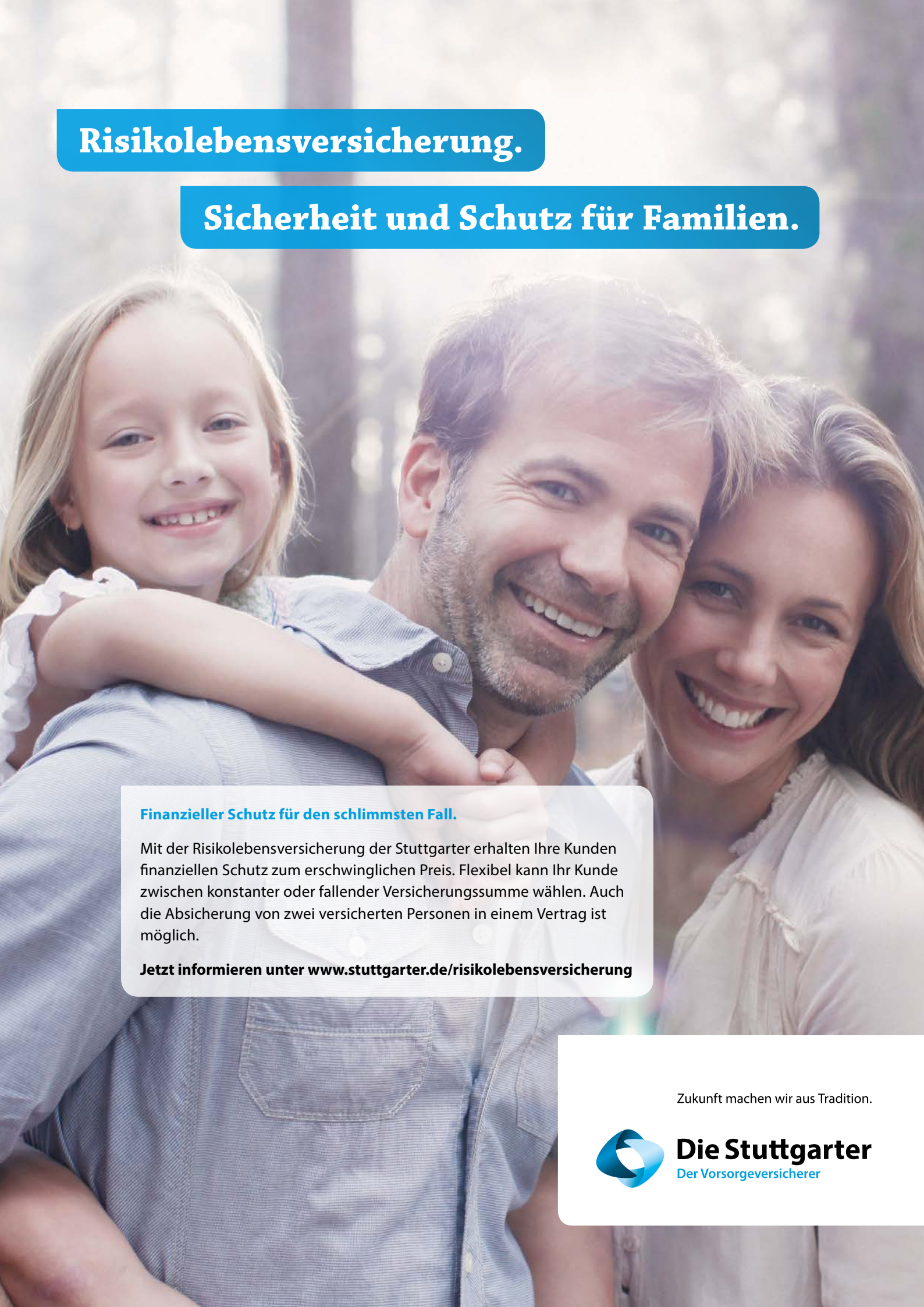
Peter Schreiber

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Filialdirektion München

Mobil 0 172 / 88 540 54

E-Mail peter.schreiber@stuttgarter.de



Risikolebensversicherung.

Sicherheit und Schutz für Familien.

Finanzieller Schutz für den schlimmsten Fall.

Mit der 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

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer



Die hybride Beratung als Antwort für den Makler auf den Digitalisierungswandel des Versicherungsbetriebs.

» Hybrid unterwegs – auch in der Beratung

Raphaela Carsten, SDV AG

Hybride Beratung? Noch nie gehört. Was soll das sein? Doch genau so heißt die Idee der SDV AG, die beschreibt, wie der Makler auf die Veränderungen des Marktes reagieren und sich durch die Kombination aus digitaler und persönlicher Beratung Vorteile in der Kundenbindung verschaffen kann. Es ist also die Chance für Versicherungsgesellschaften und

-makler, im digitalen Zeitalter vorne mitzuspielen und sich speziell gegen FinTechs durchzusetzen.

Täglich greifen wir zum Smartphone, checken unsere E-Mails, organisieren mit wenigen Klicks unseren Sommerurlaub, vergleichen online Preise und nutzen Bewertungsportale, um uns für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu entscheiden.

Wir machen diese Dinge automatisch und gerne. Denn all das und noch viel mehr ist heutzutage selbstverständlich geworden – und somit gehören wir alle zu den neuen Kunden des Digitalisierungszeitalters.

Entgegen des allgemeinen Digitalisierungsbooms arbeitet die Versicherungsindustrie auch 2016 noch eher traditio-

nell und kann dem Kunden von heute mit seiner selbstverständlichen Nutzung von Online-Angeboten noch nicht gerecht werden. Technologisch gesehen hinkt die Branche etwa drei bis fünf Jahre hinter den Banken her. Sowohl seitens der Versicherer als auch seitens der Makler besteht daher Aufholbedarf.

Die Herausforderung liegt nicht nur darin, eine einheitliche, standardisierte und digitale Kommunikation zwischen beiden Parteien zu schaffen, sondern besteht auch darin, die digital immer verwöhnteren Kunden durch einfache, digitale und persönliche Beratung zufrieden zu stimmen. Es ist daher notwendig, dass sich die Versicherungs- und Finanzwelt hinsichtlich des Wandels hin zur Digitalisierung weiterentwickelt.

Status quo

Das Gros der Versicherungsmakler arbeitet nach wie vor nach dem altbewährten System: In der Regel geht der Versicherungsmakler einmal im Jahr auf seine Kunden zu und nutzt traditionelle Kommunikationswege wie Telefon, Post oder den jährlichen Termin. Demzufolge nimmt der Versicherungsmakler die Rolle eines Verkäufers ein. Die Versicherungsgesellschaften auf der anderen Seite setzen zwar bereits auf eine gewisse Online-Präsenz und einige von ihnen zeigen sich auch in sozialen Netzwerken. Noch fehlt allerdings bei vielen ein funktions- und bereichsübergreifender Ansatz, der für Kunden und Makler einen Nutzen hat. Das Problem an diesem Status quo ist vor allem, dass der Kunde seine Ansprüche geändert hat und die Versicherungsbranche deshalb reagieren muss. Denn die Kunden setzen nun vermehrt auf digitale Lösungen, so, wie sie es aus etlichen anderen Lebensbereichen gewohnt sind.

Hybride Kunden

Die Kunden von heute recherchieren, vergleichen und sind schnell. Sie wollen den Kontakt und die Betreuung zu einem Zeitpunkt, der ihnen passt. Sie wollen online und offline rund um die Uhr begleitet werden. Sie fordern schlichtweg ein Komplettpaket aus Beratung, Abschluss und Service. Allerdings fordern die Kunden nicht nur, sondern bestimmen durch das Internet mit seinen ständigen Vergleichsmöglichkeiten und einem Überangebot entscheidend mit. Sie erwarten ein umfangreiches digitales Angebot sowohl beim Thema Finanzen als auch in Sachen Vorsorge.

Täglich werden beispielsweise per Online-Banking die Finanzen gecheckt oder Überweisungen vorgenommen – genau diesen Komfort möchten die Kunden auch in puncto Versicherungen und ihre Verträge permanent im Blick haben. Sie setzen solch ein digitales Angebot voraus und schließen sich dem an, der es anbietet.

Denn sie nutzen die digitale Welt, um bei den Regeln der Kommunikation mitzubestimmen: Sie veröffentlichen ihre Erfahrungen und üben Einfluss auf die Produkt- und Dienstleistungsgestaltung aus. Sie warten nicht auf den jährlichen Besuch des Maklers, der ihnen neue Produkte vorstellt. Das Internet mit all seinen Möglichkeiten stellt ihnen dafür sämtliche Kanäle zu Verfügung. Daher recherchieren die Kunden das Produkt bereits vor dem Besuch des Maklers. Dieses veränderte Verhalten der Kunden hat nicht nur Auswirkungen auf die Produkte, sondern vor allem auch auf die Wechselbereitschaft. Denn mit nur wenigen Klicks kann der Stromanbieter, der Reiseveranstalter oder eben der Versicherungsanbieter gewechselt werden.

Bereits 60 Prozent der Bundesbürger über 40 sehen das Internet als wichtigsten Kanal der Zukunft für Transaktionen mit ihren Versicherern. Somit erfassen die Digitalisierung und der technologi-



Hybride Beratung: eine Kombination aus digitaler und persönlicher Beratung.



Mehr als 60 Prozent der Bundesbürger sehen das Internet als wichtigsten Kanal der Zukunft für Versicherungstransaktionen.

sche Fortschritt die gesamte Wertschöpfungskette der Assekuranz. Die Kundenbindung und Präsenz beim Kunden ist in diesen Zeiten eines der zentralen Erfolgselemente. Aus diesen Gründen müssen Versicherer und Makler darauf antworten und die Zügel wieder in die Hand nehmen. Denn momentan ist die Versicherungsbranche hier noch nicht in der Lage, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen.

Neue Rolle des Maklers: hybrider Berater

Der hybride Kunde wird seine Versicherungsprodukte nicht mehr nur auf traditionellem Wege über den persönlichen Besuch des Maklers seines Vertrauens abschließen. Er wird die digitale Beratung hinzuziehen und der physische Besuch des Maklers wird seltener werden; der persönliche Kontakt wird allerdings zunehmen. Denn mithilfe von Cloud-Lösungen kann der Kunde beispielsweise überall auf seine eigenen Unterlagen zu-

rückgreifen und gleichzeitig mit seinem Makler sprechen. Somit kann er Erledigungen, wann er will, parallel abarbeiten und hat mehr von seiner kostbaren Freizeit. Aber: Versicherungsprodukte sind meist zu komplex, als dass der Kunde komplett eigenständig online abschließen wird.

Auch das digitale Überangebot wird ihm dabei leicht zum Verhängnis werden, da jede Versicherungsgesellschaft andere Konditionen und Bedingungen hat. Unzählige Stunden müssten in Recherchen und Vergleiche investiert werden. Genau diese Komplexität und der Aufwand können Chancen für die Maklerwelt bedeuten. Entscheidend ist, dass der Makler die Impulse setzt. Nur wenn er seinem Kunden gezielt Informationen weitergibt und einen Anreiz für neue Produkte schafft, wird der Kunde sich auch im Dschungel der Online-Angebote zurechtfinden, sich vorab informieren können und dann wiederum auf den Makler zugehen.

Das zeigt, dass die reine Digitalisierung der Versicherungswelt nicht die Lösung ist und die persönliche Kunden-Vertrauensbeziehung sowie eine kompetente individuelle Beratung digital nicht ersetzt werden können. Genau daraus können sich Makler einen Vorteil verschaffen. Sie entwickeln sich vom klassischen Verkäufer zum modernen Berater mit vollumfänglichem Know-how und auf ihre Kunden abgestimmten Beratungstätigkeiten, was online so nicht zu finden ist. Wenn der Makler künftig digital breit aufgestellt ist und das nicht nur mit einer eigenen Website, sondern beispielsweise mit Facebook, WhatsApp-Gruppen und persönlichen Kunden-Newslettern arbeitet, steht er dem Kunden online und offline rund um die Uhr zur Verfügung.

Setzt der Makler beispielsweise über einen Newsletter seine Kunden über ein neues Angebot einer Risikolebensversicherung in Kenntnis, weil er weiß, dass sich einige von ihnen dafür interessieren, kann er vorab Impulse setzen und durch persönliche Nähe konkrete Fragen zum Abschluss beantworten. Das zentrale Ziel muss für den Makler sein, auf die Smartphones seiner Kunden zu kommen. Nicht mehr die private Telefonnummer ist von großem Interesse, sondern die Handynummer und E-Mail-Adresse. Letztere bedeuten heutzutage, dass ein lebenslanger Zugang zu seinem Kunden gewährleistet wird, da in den seltensten Fällen die Nummer oder E-Mail-Adresse geändert wird.

Der Makler kann also durch die Kombination aus digitaler und persönlicher Beratung den Kunden nachhaltig begleiten und ihn durch teilweise wenig Aufwand an sich binden. Da die 24/7-Verfügbarkeit für den Kunden von heute selbstverständlich ist, kann der Makler dem nur

mit digitalen Angeboten und dementsprechend guter Erreichbarkeit gerecht werden. Doch neben der digitalen Präsenz wird die persönliche Nähe wichtiger denn je werden, um dem Kunden komplett und langfristig zur Seite zu stehen. Denn nur wer dort mit den Kunden kommuniziert, wo sie sich aufhalten, dabei alle Kanäle nutzt und zugleich durch Know-how sowie individuelle Beratungsexpertise glänzt, wird auch in Zukunft erfolgreich sein.

Mit den Kunden von heute sind im Übrigen nicht nur die sogenannten Digital Natives, die »Generation Y« (Jahrgang 1980 bis 2000), gemeint. Auch die Generationen über 50 befassen sich inten-

siv mit dem Internet. Allerdings werden besonders die Digital Natives durch entsprechende Anreize des Maklers das einfache Versicherungsgeschäft wie Auslandsversicherungen und kleinere Zusatzversicherungen komplett online abschließen. Das komplexe Geschäft hingegen mit Lebens-, Pflege- oder Risikoversicherungen wird weiterhin nicht ohne den Makler funktionieren. Die hybride Beratung ist daher der Erfolgsfaktor der Zukunft der Versicherungswelt.

Hype um FinTechs

Festzuhalten ist: Nur wer sich beim Kunden persönlich und in der digitalen Welt präsent zeigt, wird erfolgreich in die Zu-

kunft gehen. Der alleinige Fokus auf Digitalisierung ist zwar kein Garant für eine Umsatzsteigerung, aber sie auszublenken, führt früher oder später sicherlich zu weniger Umsatz. Aus diesem Grund gilt es, die digitalen Kanäle, die auch die Kunden nutzen, gekonnt einzusetzen.

In der Versicherungswelt gibt es bereits einige Antworten darauf. Die Themen FinTechs (moderne Technologien im Bereich der Finanzdienstleistung) und InsurTechs (Lösungen für den Versicherungsbereich) sind daher fast täglich Teil der medialen Berichterstattung. Die Grundidee vieler Fin/InsurTechs ist es, Prozesse zu vereinfachen und eine digitalisierte, transparente Verwaltung

ARAG. Auf ins Leben.

Kunden mit innovativen Produkten begeistern



Die ARAG überzeugt in Sachen Leistung und Service, das bestätigen immer wieder unabhängige Ratings.

So bietet die ARAG Krankenversicherungs AG eine exzellente Betreuung am Telefon. Das ergab eine Untersuchung der deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien im April 2015, mit Bestnoten in jeder Kategorie und 99 von 100 möglichen Punkten.

Surfen, ohne baden zu gehen? Nichts leichter als das, mit ARAG web@ktiv® Plus. Der neue Internet-Rechtsschutz der ARAG, Sieger beim Deutschen Kunden-Innovationspreis 2015, ist bei rechtlichen Konflikten im Netz zur Stelle.

Mehr erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer vor Ort!

ARAG Makler Sales Competence · Team Sales&Support
Telefon 0211 963-4545 · Fax 0211 963-4577
msc@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



zur Verfügung zu stellen, was für Kunden sowie Versicherungsgesellschaften und -makler Vorteile schaffen soll. Fin/InsurTechs sind grundsätzlich etwas Positives für die Versicherungsindustrie, da sie einen Weg für Veränderungen ebnen. Diese neuen digitalen Angebote bringen aber natürlich auch deutliche Auswirkungen für Maklerunternehmen mit sich. Vor allem InsurTech-Lösungen verunsichern die Branche, obwohl sie weder eine Ablösung der persönlichen Betreuung noch eine Bedrohung für den Makler darstellen. Bisher ist es so, wie beispielsweise eine Studie von Ass-

Compact¹ zeigt, dass sich mehr als die Hälfte von 412 befragten Maklern und Mehrfachagenten noch gar nicht mit Fin/InsurTech-Lösungen beschäftigt hat und nur ein sehr geringer Anteil diese digitalen Angebote auch tatsächlich auf dem Smartphone nutzt.

Demnach existiert momentan noch nichts, was die persönliche Beziehung zwischen Kunden und Maklern ersetzen könnte. Auch die in den Medien gehypten Apps wie Knip, Clark, Getsafe oder FinanceFox können dem noch nicht gerecht werden. Der mobile Versicherungs-

manager Knip, der verschiedene Policen in einer App bündelt und mit großen Versicherungsunternehmen kooperiert, hat trotz seines Erfolges Probleme, sich langfristig beim Kunden zu etablieren. Teilweise wurden für die Kundengewinnung dieser Apps Millionen eingesetzt, doch die Nutzerzahlen sind weiterhin bei allen Anwendungen gering. Das Problem in Bezug auf den Kundennutzen ist vor allem, dass die meisten dieser Apps erst von den Kunden mit Informationen zu Verträgen etc. gefüttert werden müssen. Das ist aufwendig und langweilig für den Kunden.

¹ AssCompact, Ausgabe 09/2016, S. 18ff.

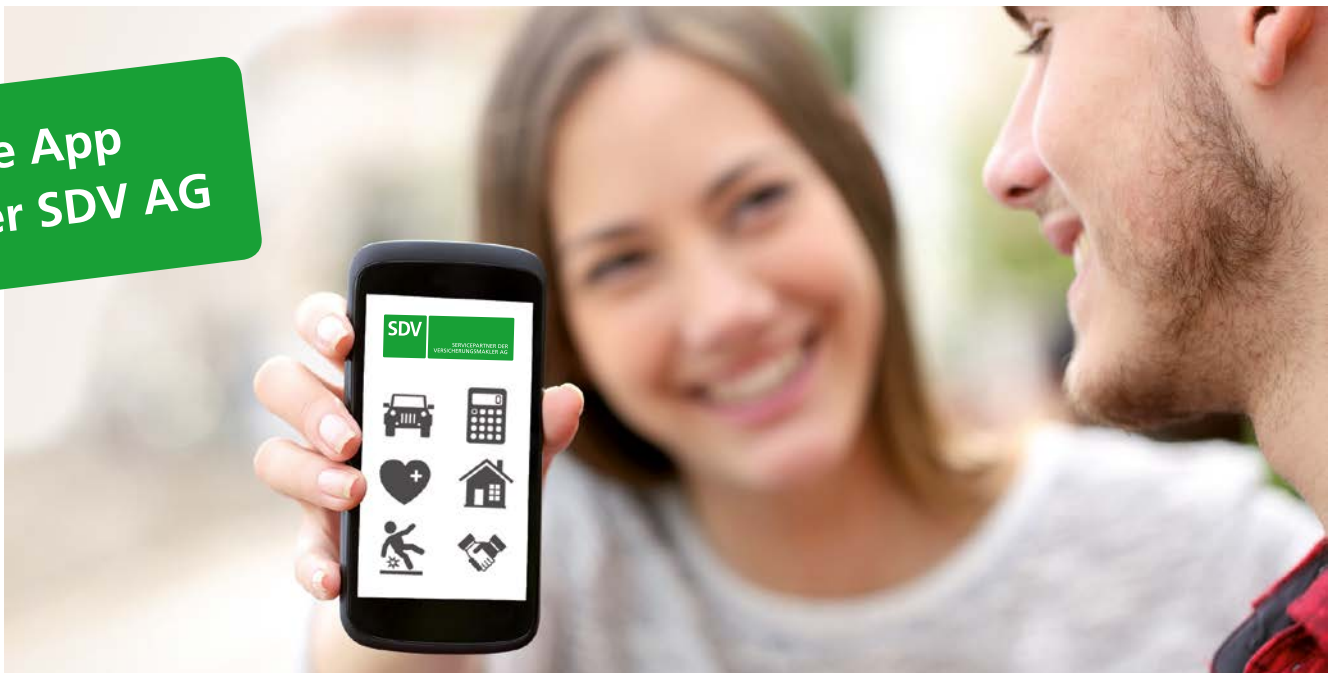
Vertriebslösung App

Was hinsichtlich Apps allerdings Anklang findet, sind die Angebote von Maklerpools. Da der Kunde stets sein Smartphone bei sich hat und alles per mobiler Kommunikation mit nur we-

nigen Klicks löst, wird bereits mit Apps für Kunden und Makler experimentiert. Was die vorhandenen Apps am Markt angeht, ist das Problem, dass sie meist ohne Inhalt sind und somit einen geringen Nutzen haben.

Genau an diesem Punkt setzt die SDV AG an: Eine App, die Kunden- und Vertragsdaten mobil und automatisch für Makler und Kunden zur Verfügung stellt, wird ab März 2017 veröffentlicht.

Die App der SDV AG



Die SDV App stellt Kunden- und Vertragsdaten mobil und automatisch zur Verfügung.

Unzählige Vorteile ergeben sich mit der **SDV App** in der Version für den Makler:

Überall kann er auf seine Kundendaten zurückgreifen und sämtliche Dokumente sowie das Maklermandat direkt in der App einsehen. Er hat somit ein mobiles Abbild seiner Kundenverwaltung, die die SDV App aus der für den Makler gespeicherten Datenbank überträgt und ständig aktualisiert, stets bei sich. Zudem hat der Makler die Möglichkeit, die App zu personalisieren und sie so seinen Kunden zu präsentieren. Er sitzt beispielsweise mit dem Kunden zusammen und geht alle Verträge ganz einfach in der App mit ihm durch, ohne dass unzählige Ordner oder Dokumente durchforstet werden müssen.

Wesentliche Vorteile in der Nutzung der **SDV App** ergeben sich natürlich auch in der Version für die Kunden:

Sie können ihre Daten verwalten sowie Verträge und Dokumente ganz einfach fotografieren und hinterlegen. Auch Schäden können unkompliziert über die App gemeldet werden. Hat der Kunde noch kein Maklermandat, kann er es direkt in der App erteilen und unterschreiben. Zusätzlich können Fremdverträge in der App abgespeichert werden. Der absolute Mehrwert der SDV App ist also, dass sie, wenn Verträge über die SDV AG vorhanden sind, von vornherein persönliche Daten enthält, nicht erst mühevoll gefüttert werden muss und sämtliche Informationsverläufe nachvollziehbar dar-

legt. Denn mit veralteten Datenständen oder leeren Apps wird sich kein Anbieter dauerhaft durchsetzen können.

Mithilfe der SDV App wird eine weitere Weiche für die Digitalisierung und so auch ein weiteres Servicepaket für Versicherungsmakler zur Verfügung gestellt. Denn den Anforderungen der Digitalisierung müssen nicht nur Versicherungsgesellschaften und -makler entgegenreten, sondern eben auch die immer wichtiger werdenden Full-Service-Dienstleister.

Denn wie soll der Makler diesen Anforderungen und Wünschen der Kunden und der Branche gerecht werden? Wie soll er digital und persönlich präsent sein,



DMB Rechtsschutz

Alles Recht: Günstig. Gut. Gemeinsam.

Wenn Sie nicht irgendeine suchen...

Die Richtige zu finden, ist nicht immer leicht. Den richtigen Rechtsschutz-Partner zu finden, aber schon!

Wenn es mal kräftig knirscht oder hakt, sollten Ihre Kunden auf einen erfahrenen und zuverlässigen Experten vertrauen können. Umso besser, wenn man einen unabhängigen Rechtsschutz-Spezialisten an seiner Seite hat.

Mit zeitgemäßen, ausgezeichneten Produkten, innovativen Angeboten für die Absicherung besonderer Risiken und einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Und einem großen Beratungs- und Betreuungsangebot für Vertriebspartner.

Für Makler und unabhängige Vermittler mit hohem Anspruch.

Mehr unter www.dmb-rechtsschutz.de/maklerportal

Transparente Produkte
und Prämien

Top Preis-Leistungs-
Verhältnis

100% Konzern-
unabhängigkeit

Erfahrener Rechtsschutz-
Spezialist

wenn der Tag doch »nur« 24 Stunden hat? Vom finanziellen Aufwand abgesehen, wie soll sich der Makler gleichzeitig um eine standardisierte, digitale Kundenverwaltung, die Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit und seine Beratungstätigkeit als Kernkompetenz und Einnahmequelle kümmern? Die Antwort dazu lautet: Full-Service-Dienstleister. Die Funktionalität zeigt vor allem in Zeiten der Digitalisierung ihre Vorteile für Versicherungsmakler. Der Trend geht daher hin zu einem leistungsstarken Full-Service-Anbieter, der Maklern hilft, ihre Datenbestände einheitlich zu verwalten.

Um die weiteren Entwicklungen in puncto Digitalisierung zu meistern, lohnt es sich in jeglicher Hinsicht, auf Full-Service-Dienstleister zu setzen. Mit individueller Betreuung und einem hohen Technisierungsgrad begegnet die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG als Marktführer der Digitalisierung und der hybriden Beratung. Dabei ist die Entwicklung einer App für Kunden und



Makler nur ein Bestandteil. Auch das einfache Versenden von Kunden-Newslettern ist mit der SDV AG möglich und stellt eine weitere Antwort auf die Ansprüche des hybriden Kunden dar. »Uns als SDV ist es schon rein finanziell eher möglich, in neue, aktuelle Software zu investieren. Nicht nur, dass wir das geschulte Personal und Know-how dafür haben – auch nehmen wir uns die Zeit dafür, uns um diese Dinge zu kümmern,

da unsere Kernkompetenz die Belange der Makler sind«, so Stefan Eisenmann, Leiter Maklervertrieb Süd der SDV AG. In Zusammenarbeit mit Full-Service-Dienstleistern kann der Versicherungsmakler also vom traditionellen Verkäufer zum hybriden Berater werden, der bestens für die Digitalisierung gewappnet ist, und sich voll und ganz auf die kompetente digitale und persönliche Betreuung seiner Kunden konzentrieren.

Fazit

Das Thema Digitalisierung des Versicherungsvertriebs ist brandaktuell und in aller Munde. Die Kunden verändern sich und dementsprechend auch ihre Erwartungen und Anforderungen an die Versicherungsindustrie. Die Bedenken, dass sich alles nur noch digital abspielt, sind unbegründet. Die Kompetenz eines Versicherungsmaklers wird wichtiger denn je werden. Durch individuelle, persönliche Beratung mit gleichzeitiger digitaler Präsenz kann er Impulse beim Kunden setzen und ist somit hybrid unterwegs. Ein gesundes Mittelmaß zwischen digitaler und persönlicher Betreuung des Kun-

den wird die Antwort der Versicherungsbranche auf das Thema Digitalisierung sein. Das zentrale Ziel des Maklers muss sein, auf die Smartphones der Kunden zu kommen, um langfristig mit ihnen in Verbindung zu bleiben – sei es über Newsletter, WhatsApp, Telefon oder eine Kundenapp.

Ein möglicher Weg für Makler ist die Entscheidung für einen Full-Service-Dienstleister wie die SDV AG, die die technischen Weichen für die Digitalisierung stellt und bei sämtlichen Prozessen unterstützt. Das Zurückgreifen auf ein einheitliches System zur Kunden- und Vertrags-

verwaltung, die komplette Übernahme des Backoffice und die Bereitstellung einer einzigartigen Makler- sowie integrierter Kundenapp sprechen dafür. Generell wird künftig vermehrt auf Apps gesetzt werden, da die mobile Kommunikation auf dem Vormarsch ist und das wiederum einen entscheidenden Teil der hybriden Beratung darstellt. Wenn Versicherungsmakler sich diesem Wandel stellen, offen für die Veränderungen sind und sich mithilfe von Service-Dienstleistern via zentraler Kundenverwaltungsprogramme und Apps hybrid aufstellen, ist dem Erfolg des eigenen Maklerunternehmens künftig nichts entgegenzusetzen. ■

Regeln der digitalen Kommunikation

Die digitale Kommunikationsbereitschaft der Kunden können sich Makler zunutze machen. Weiterempfehlung lautet dabei die Devise. Denn die Kunden tauschen ihre Erfahrungen gerne online mit ihren Freunden und Followern aus. Sie teilen interessante Links oder Posts und lassen ihre Community daran teilhaben. Dadurch verbreiten sich digitale Meldungen rasend schnell und erreichen unzählige Menschen. Auf Folgendes gilt es dabei zu achten:

» **Der Mehrwert der Botschaft** für den Kunden muss im Vordergrund stehen. Produktneuheiten, Gesetzesänderungen oder wichtige Hintergrundinformationen können den Kunden beispielsweise interessieren.

» **Die Authentizität der Makler ist sehr wichtig.**

Sie sollten nur Informationen teilen bzw. bereitstellen, hinter denen sie auch selbst stehen. Die Kunden von heute merken schnell, wenn etwas gefaket ist.

» **Der Makler sollte sich auf allen Kanälen gleich präsentieren und eine Linie fahren.** Das heißt nicht, dass er per copy and paste alle Kanäle gleich bedient, sondern gleich auftritt. Das hat Wiedererkennungswert und vermittelt Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit.

» Sich an Kunden zu wenden, **mit denen man positiv und regelmäßig zusammenarbeitet**, kann viele Vorteile haben. Denn diese Kunden werden gerne ihre Erfahrungen teilen und eine persönliche Note ins Spiel bringen.

» **Ausgewogenheit ist ein wichtiger Punkt in Sachen Social Media.** Auf den verschiedenen Kanälen sollten unterschiedliche Arten von Posts vorkommen. Ein ausgewogener Mix aus eigenen Posts und geteilten Links oder Posts ist empfehlenswert. Selbiges gilt für den Mix aus eigenem Inhalt und Werbung.

Intelligente Anlagesteuerung –
vollautomatisch!


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FONDS-CONTROL

ALfonds^{IAS}: Damit die Fondsrente auf Kurs bleibt.

»IAS« – die intelligente Anlagesteuerung: Volatilität und Trends immer im Blick.

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



Clevere Kombinationen

Die neuen StrategieDepots innerhalb des Vorsorgekonzepts InvestFlex setzen auf Expertenwissen: Erfahrene Anlagespezialisten kümmern sich laufend um die Optimierung des Portfolios.

In Zeiten niedriger Zinsen wünschen aktive Kunden individuelle und flexible Vorsorgelösungen, die gleichzeitig attraktive Renditechancen bieten. Fondsgebundene Produkte können hier eine zeitgemäße Lösung für alle bieten, die ihre Kapitalanlage mitgestalten wollen. Eine langfristig erfolgreiche Ausrichtung der Kapitalanlage setzt für Vermittler aber auch voraus, sich mit den Kapitalmärkten auseinanderzusetzen und den Kunden laufend zu betreuen.

Eine Antwort im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge bietet jetzt Allianz Leben in Zusammenarbeit mit Allianz Global Investors (AllianzGI): Ab Ende Juli 2016 besteht die Möglichkeit, InvestFlex mit den neu entwickelten Allianz StrategieDepots zu kombinieren. Einsetzbar ist diese Kombination in der dritten Schicht und der betrieblichen Altersversorgung und steht in den Varianten »wertorientiert«, »ausgewogen« und »chancenreich« zur Verfügung.

Gemanagt werden die StrategieDepots von den Experten der AllianzGI. Und so läuft der Investmentprozess ab: Die Ka-

pitalanlagestrategie wird fortlaufend aus der jeweils aktuellen Markteinschätzung abgeleitet und die Gewichtung der Anlageklassen, Anteil von Aktien- und Rentenfonds, werden festgelegt. Danach werden die einzelnen Segmente (Länder, Branchen etc.) der Anlageklassen analysiert. Denn: Je nach Marktphase sind deren Renditeaussichten unterschiedlich. Für eine solide Kapitalanlagestrategie müssen die aussichtsreichsten Segmente identifiziert und in Investmentfonds abgebildet werden. Die StrategieDepots bestehen aus Investmentfonds von AllianzGI wie auch aus Fonds von externen Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Es werden ausschließlich qualitätsgeprüfte Fonds aus dem ganzen Markt eingesetzt. Durch eine laufende Optimierung von Kapitalanlagestrategie und Portfoliozusammenstellung sind Vermittler und Kunden auch während der Laufzeit auf dem richtigen Weg. Ein weiterer Pluspunkt: Zusätzlich werden Vermittler im Beratungsprozess mit einem Fondsquotenrechner unterstützt, damit können sie ihren Kunden anfängliche Fondsquoten und Renditechancen zeigen je nach Aufschubdauer, Höhe der Beitragsgarantie (0, 60, 80 und 100 Prozent möglich) und der gewählten StrategieDepot-Variante. Darüber hinaus stehen Übersichten zu tagesaktuellen Vertragswerten, Videos, Infografiken und Berichte des Portfoliomanagers zur Verfügung.



KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs-AG

Mario Granzer

Key Account Manager Maklerverbünde,
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



„Gute Zukunftsaussichten?
Sind bei unseren bAV-Lösungen
schon inklusive.“



Angela Stark

Angela Stark
Allianz Maklerbetreuerin

Komfortable Lösungen für die Arbeitswelt von heute und morgen.

Die Arbeitswelt entwickelt sich stetig weiter – und eine betriebliche Altersversorgung sollte das auch tun. Um aktuellen und künftigen Herausforderungen begegnen zu können, bieten wir Ihnen und Ihren Kunden zwei attraktive Vorsorgekonzepte mit Komfort.

Allianz Perspektive und Allianz KomfortDynamik verbinden ein Plus an Chance mit den wesentlichen Sicherheiten – und das alles gewohnt unkompliziert:

- Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen keine Anlageentscheidungen treffen.
- Experten der Allianz kümmern sich professionell um die Kapitalanlage.
- Alle zentralen Kriterien einer erfolgreichen bAV sind erfüllt.



Mehr bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter www.allianz-fuer-makler.de/bav

Allianz 

Beratungspflicht des Maklers über Klagemöglichkeiten und Kostenrisiko?

von RA Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht – Kanzlei Michaelis

Der Versicherungsmakler ist häufig mit der Schadenregulierung befasst, wenn es für seine Kunden um Leistungsansprüche aus einem Versicherungsvertrag geht. Dabei kann es manchmal auch vorkommen, dass der Versicherungsmakler nicht alle Regulierungsansprüche seines Kunden erfolgreich umsetzen kann.

Aufgrund von tatsächlichen oder rechtlichen Bedenken kann es vorkommen, dass ein Versicherer die geltend gemachte Versicherungsleistung ablehnt. Bedeutet dies, dass der Versicherungsmakler dann »nur« diese Entscheidung gegenüber seinem Kunden kommuni-

ziert, oder kann der Versicherungsmakler im Zusammenhang mit der Unterstützung bei der Leistungsregulierung für den Versicherungsnehmer noch wertvolle Tipps geben?

Zunächst einmal stellt sich die Frage, ob der Versicherungsmakler überhaupt eine rechtliche Beratung und Empfehlung leisten darf. In Ansehung der BGH-Entscheidung vom 14. Januar 2016 zu dem Aktenzeichen I ZR 107/14 hat der BGH sehr deutlich gesagt, dass der Versicherungsmakler selbstverständlich berechtigt ist, die rechtlichen Interessen seines Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer beraten zu dürfen. Als berechnete Nebenleistung im Sinne des

§ 5 RDG kann der Versicherungsmakler daher auch Tipps geben, wie nach einer Ablehnung der Schadensregulierung sein Kunde (also der Versicherungsnehmer) weitere rechtliche Schritte einzuleiten hat.

Eine gute Empfehlung wäre es natürlich immer gewesen, wenn der Versicherungsmakler seinem Versicherungsnehmer eine Rechtsschutzversicherung vermittelt hatte, die auch den strittigen Leistungsfall abdeckt. Dann kann der Versicherungsmakler die Empfehlung aussprechen, dass der Versicherungsnehmer sich einen geeigneten Anwalt suchen soll, damit dieser die weiteren rechtlichen Interessen, gegebenenfalls

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

auch gerichtlich, vertritt. Sollte der Versicherungsnehmer aber keine Rechtsschutzversicherung haben, die den eingetretenen Leistungsfall übernimmt, so stellt sich die Frage, welche Tipps der Versicherungsmakler möglicherweise zusätzlich erteilen kann?

1. Prozesskostenhilfe

Es ist sicherlich keine umfassende Rechtsberatung zu den möglichen Verfahrenskosten dienlich, aber ein Versicherungsmakler kann grundsätzlich den Tipp geben, dass auch bedürftige Kunden die Möglichkeit haben, ein gerichtliches Verfahren zu führen, in dem der Versicherungsnehmer geltend machen muss, dass er einen Anspruch auf Prozesskostenhilfe hat. Im Wesentlichen setzt der Anspruch auf Prozesskostenhilfe voraus, dass der Versicherungsnehmer aufgrund seiner wirtschaftlichen Situation (1) nicht in der Lage ist, die Prozesskosten aufzubringen und dass hinsichtlich seines geltend zu machenden Anspruches (2) hinreichende Erfolgsaussichten bestehen. Dementsprechend bedarf es gegenüber dem zuständigen Gericht einer Auskunft über die wirtschaftlichen Verhältnisse von dem Anspruchsteller, verbunden mit dem Antrag auf Prozesskostenhilfe. Liegen die beiden Voraussetzungen vor, so entscheidet das angerufene Gericht über den Prozesskostenhilfeantrag – also die Verfahrenskosten – des Kunden.

2. Öffentliche Rechtsauskunft

Vielleicht ist es seitens des Maklers auch ein guter Tipp, wenn grundsätzlich die Einschaltung einer öffentlichen Rechtsauskunft anempfohlen wird. Die öffentliche Rechtsauskunft unterstützt den betroffenen Kunden kostenfrei in der Beratung und der Möglichkeiten, wie entsprechende Ansprüche erfolgreich durchgesetzt werden können.

3. Ombudsmann

Vielleicht sollte der Versicherungsmakler auch den Tipp aussprechen, dass ein Ombudsmann-Verfahren möglich wäre und es sich hierbei ebenfalls auch um ein kostenfreies Verfahren handelt, welches dazu dienen soll, die Ansprüche eines betroffenen Kunden gegenüber einem Versicherer vorgerichtlich zu klären.

4. Prozessfinanzierung

Zuletzt möchte ich aber noch darauf hinweisen, dass es auch die Möglichkeit einer Prozessfinanzierung gibt. Diese sogenannten Prozesskostenfinanzierer sind bereit, das gesamte Prozesskostenrisiko für einen Anspruchsteller zu tragen. Eine der großen Hürden besteht häufig darin, dass ein gewisser Streitwert überschritten sein muss. Dieser Streitwert, also jener Betrag, den der Kunde als berechtigte Forderung geltend macht, dürfte in der Regel eine Größenordnung von etwa 300.000,- Euro haben. Allerdings gibt es auch Prozesskostenfinanzierer, die schon bei kleineren Streitwerten bereit sind, ein solches Verfahren durch die Übernahme der Prozesskosten zu begleiten. Die Prozesskostenfinanzierer prüfen dann ebenfalls die Chancen eines solchen gerichtlichen Verfahrens und bieten dann in Abhängigkeit der Erfolgsaussichten und der Kostensituation eine Kostenübernahme an.

Als Faustregel lässt sich wohl sagen, dass von dem wirtschaftlichen Gesamterfolg des gerichtlichen Verfahrens ein Prozesskostenfinanzierer dann zwischen 30 und 50 Prozent des Erfolgs als Erfolgsvergütung der Finanzierung der Verfahrenskosten für sich beansprucht. Besteht aber nicht die Möglichkeit, dass der Kunde seine berechtigten Ansprüche auf anderem Wege gerichtlich verfolgen kann, so ist die Anempfehlung der Einschaltung eines Prozesskostenfinan-

zierers durchaus ein guter Tipp. Denn der Kunde würde keinerlei Kostenrisiko tragen und würde bei der erfolgreichen Durchsetzung seiner Ansprüche mindestens die Hälfte, wenn nicht sogar 70 Prozent seiner Ansprüche erhalten, ohne ein eigenes Kostenrisiko dabei tragen zu müssen.

Fazit

Wenn der Versicherungsmakler in der Schadensregulierung nicht weiterkommt, so sollte er seinem Kunden zumindest grob aufzeigen, welche weiteren Möglichkeiten noch bestehen: Ombudsmann-Verfahren, öffentliche Rechtsauskunft, Prozesskostenhilfeantrag und die Möglichkeit einer Prozesskostenfinanzierung sollten dem Kunden als Lösungsmöglichkeit seiner Kostenprobleme aufgezeigt werden. Die beste Lösung ist natürlich eine Rechtsschutzversicherung, die die nicht unerheblichen Prozesskosten für den betroffenen Kunden übernimmt und ein guter Rechtsanwalt.

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



Immobilienkauf – Kapitalaufbau oder Vermieterfalle?

Durch den Kauf einer Immobilie versprechen sich viele Kapitalanleger einen Vermögensaufbau, die Nutzung steuerlicher Vorteile und zusätzliches Einkommen im Alter. Dieses Konzept kann ordentliche Rendite bringen, aber auch Ärger bedeuten.

Wer als Vermieter agiert, hat Rechte und Pflichten, welche er gegenüber seinen Mietern oder der Wohnungseigentümerschaft zu erfüllen hat. So hat der Vermieter für die Instandhaltung und Reparaturen der vermieteten Wohnung zu sorgen, die Funktion der Heizung während der Heizperiode vom 1. Oktober bis zum 30. April sicherzustellen und viele Pflichten mehr.

Macht der Vermieter aber von seinen Rechten Gebrauch und erhöht die Miete oder kündigt den Mietvertrag wegen Eigenbedarf, kommt es immer wieder zu Streitigkeiten mit den Mietern.

Die häufigsten Vermieterfallen

Beim Abschluss des Mietvertrages gehen viele Vermieter nicht professionell genug vor. In der Regel wird die Zahlungsfähigkeit der potenziellen Mieter nicht überprüft. Monatelanger Mietausfall und Zwangsräumung sind dann meist die Folgen. Bis es zu einem Vollstreckungstitel kommt, entstehen zusätzliche Anwalts- und Gerichtskosten, für welche ein Vermieter in Vorlage treten muss.

Mietkürzungen wegen Mängeln sind ein weiterer Streitpunkt. Die Eigentümer müssen gegen unberechtigte oder zu hohe Mietkürzungen vorgehen. So entstehen Kosten für einen Rechtsanwalt,

obwohl zum Beispiel Klein- und Schönheitsreparaturen meistens dem Mieter selbst obliegen.

Auch die Erhöhung der Nebenkosten ist ein häufiges Streitthema. Werden die Müll- oder Abwassergebühren von der Stadt angepasst, legt der Vermieter diese Kosten auf die Mieter um, was sich in der Erhöhung der Nebenkosten widerspiegelt. Doch nicht alle Mieter akzeptieren eine solche Erhöhung und suchen Rechtsbeistand oder ziehen sogar vor Gericht. Abgesehen von den nicht bezahlten Nebenkosten haben die Vermieter wegen drohender Anwalts- und Gerichtskosten ein weiteres Kostenrisiko.

DEURAG Vermieter-Rechtsschutz – setzen Sie Ihr Recht durch

Um seine Rechte als Vermieter zu schützen und Ansprüche durchzusetzen, ist man häufig gezwungen, einen Rechtsanwalt einzuschalten. Der DEURAG Vermieter-Rechtsschutz bietet eine optimale Absicherung und erstklassige Serviceleistungen zu günstigen Konditionen.

Neben der unbegrenzten Deckungssumme und Leistungen des Steuer-Rechtsschutzes vor Gerichten bietet DEURAG die Möglichkeit, einen Mediator hinzuzuziehen und somit den Konflikt mit den Mietern außergerichtlich zu lösen. Gerade bei Mietverhältnissen, die auf eine längere Dauer angelegt sind, ist die Mediation oft der bessere Weg der Streitschlichtung.

Soll stattdessen ein Anwalt schon mit der außergerichtlichen Interessenwahrnehmung beauftragt werden, besteht

hierfür ebenso Versicherungsschutz wie für die Wahrnehmung der Interessen vor Gericht.

Zusätzliche Serviceleistungen

- » Professionelle Rechtsberatung durch unabhängige Rechtsanwälte in allen Rechtsgebieten.
- » AuskunftPLUS – professionelle Auskünfte über die Bonität potenzieller Mieter zu Sonderkonditionen.
- » AnspruchPLUS – Forderungsmanagement für fällige, unbezahlte und unstreitige Rechnungen.

Mit dem DEURAG Vermieter-Rechtsschutz können Vermieter einer Immobilie potenzielle Mieter besser einschätzen und im Streitfall die Kosten für einen Anwalt oder Gerichtskosten minimieren. Diesen Versicherungsschutz bietet die DEURAG zu Festbeiträgen an, die von der Höhe der jährlichen Mieteinnahmen abhängen.

KONTAKT

Jochen Lilleike

Filialdirektor München / Stuttgart
DEURAG – Deutsche
Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3,
65189 Wiesbaden

Telefon 0 89 / 21 75 49 340
Fax 0 89 / 21 75 49 349
E-Mail jochen.lilleike@deurag.de
www.deurag.de



Hand in Hand ist ...

... als Team unschlagbar zu sein.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Eine Vertriebspartnerschaft ist dann erfolgreich, wenn hochmotivierte Menschen auf ausgezeichnete Leistungen treffen. Die HanseMerkur steht Ihnen hier als verlässlicher Partner zur Seite. Mit unseren Krankenversicherungstarifen wie z. B. den Hochleistungsprodukten Top Fit und Pro Fit werden Sie Ihre Kunden noch besser überzeugen können. Denn maßgeschneiderte Lösungen und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis gehen bei uns Hand in Hand. **Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?**

vertriebsportal@hansemerkur.de

ALfonds^{IAS}: Trends und Volatilität fest im Blick!

Mehr Sicherheit in der Kapitalanlage dank automatischer »Fondscontrol«!

Niedrigzinsphase und kein Ende in Sicht: Viele Menschen fahren bei ihrer Altersvorsorge mit angezogener Bremse – und das dauerhaft. Doch wer schnell und sicher ans Ziel gelangen will, sollte auch Gas geben können und nur dann abbremsen, wenn es erforderlich ist. Die Lösung: ALfonds^{IAS}. Denn mit der intelligenten Anlagesteuerung bei ALfonds^{IAS} kann Ihr Kunde in renditestarke Aktienfonds investieren, ohne auf Sicherheit verzichten zu müssen – und das ohne feste Garantien. So bieten wir in der derzeitigen Niedrigzinsphase eine erstklassige Alternative zu Garantieprodukten!

ESP für die Kapitalanlage

Wenn Sie mit Ihrem Auto zu schnell in eine Kurve fahren greift »ESP« elektronisches Stabilitätssystem. Es bremst kurzfristig um Sie sicher durch die Kurven zu geleiten. Ähnlich funktioniert auch ALfonds^{IAS}: Dank eingebauter »Fondscontrol« ziehen wir bei hohen Schwankungen der Fonds kurzfristig die Bremse, in dem wir einen Teil der Fonds in einen Sicherungsfonds umschichten. Beruhigen sich die Märkte und der Kunde hat noch viel Zeit bis zum Rentenbeginn, geben wir Gas und sind stark in die Aktienmärkte investiert.

Der Effekt für Ihren Kunden ist ein deutlich geglätteter Kursverlauf. So kann er beruhigter in Aktien investieren und erreicht sicherer sein Anlageziel. Und weil Kunden unterschiedlich schnell fahren wollen, bieten wir bei ALfonds^{IAS} direkt in drei Varianten an: »Balance«, »Wachstum« und »Chance«.

So funktioniert ALfonds^{IAS} im Detail

Zu Vertragsbeginn wird die Höchstgrenze der zulässigen Schwankung (Volatilitäten) festgelegt. Diese sogenannte Basis-Volatilität sinkt mit kürzer werdender Restlaufzeit bis zum Rentenbeginn.

Vola-Control: Wir beobachten regelmäßig die Schwankungen (Volatilitäten) jedes einzelnen Fonds. Übersteigt die Volatilität des einzelnen Fonds diese Höchstgrenze, schichten wir automatisch Anteile der Fonds in einen sicheren Fonds um.

Trend-Control: Gleichzeitig schauen wir uns die Kursentwicklungen über unterschiedliche Zeiträume an. Denn zeigen uns die Kursentwicklungen, dass die Kurse sich kurzfristig besser entwickeln als langfristig, so werten wir das als positives Signal und erhöhen kurzfristig die zulässige Schwankung.

Monatliches Rebalancing: Zu Beginn des nächsten Monats stellen wir dann die ursprüngliche prozentuale Verteilung der gewählten Fonds wieder her. Auch das Fondsvermögen aus dem Sicherungsfonds wird wieder auf die Fonds verteilt. Dadurch vermeiden wir das Risiko eines Cash-Locks!

Auszeichnungen für ALfonds^{IAS}

Innovationspreis der Assekuranz: Das Versicherungsmagazin vergibt jährlich einen Innovationspreis an Versicherer, die die Branche mit neuen Produkten überraschen. Bei der Entscheidungsfindung bewerten die Juroren nicht nur rein schematisch – jedes Produkt wurde intensiv diskutiert. Im vergangenen Jahr erreichte

unser ALfonds mit der intelligenten Anlagesteuerung »IAS« die höchste Auszeichnung »Gold«!

Financial Advisors Award 2016: Im Jahr 2016 wurden zum 14. Mal in Folge die Financial Advisors Awards vergeben, die zu den bedeutendsten Produktauszeichnungen der Finanzdienstleistungsbranche zählen. In der Kategorie »Fonds-/Indexpolice« gewann unser ALfonds^{IAS}. Dabei standen folgende Kriterien im Fokus: innovativ, transparent, anlegerfreundlich und vermittlerorientiert.

Informieren Sie sich unter:

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/ias
 P.S.: Dort finden Sie auch das Erklärvideo zu ALfonds^{IAS}.



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-leipzig.de

www.alte-leipzig.de



Manchmal
muss man etwas
riskieren,
um auf Nummer
sicher
zu gehen.



Neue Kooperation der SDV AG

Ihr Baufinanzierungspartner Finanzierung Select

Die Baufinanzierung ist ein wichtiges Instrument der Kundenbindung, Kundengewinnung und als Ertragsstandbein – mit dem richtigen Produktpartner ist das einfach umzusetzen!

Als Ihr Partner im Finanzierungsbereich ist es uns wichtig, Ihnen einen hohen Servicelevel und gleichzeitig attraktive Provisionen zu bieten. Finanzierung Select als Geschäftsbereich der Vermögensberatung Select AG – Hauptstandort: Löhrrstr. 2, 04105 Leipzig – besteht ausschließlich aus selbständigen qualifizierten Baufinanzierungsberatern. Für Sie sind wir am Standort Berlin gerne Ihre Ansprechpartner.

Wir nutzen wichtige Synergieeffekte sowohl im Finanzierungsvolumen als auch bei der personellen Unterstützung. **Uns stehen mehr als 300 Finanzierungspartner zur Verfügung und wir sprechen bei Bedarf persönlich mit örtlichen Kreditinstituten.** Sie können mit uns in allen Finanzierungsvarianten zusammenarbeiten, insbesondere bei Neu- oder Anschlussfinanzierungen, Modernisierungsdarlehen, Konsumentenkredite sowie gewerblichen Finanzierungen.

Selbstverständlich beziehen wir die regionalen und überregionalen Fördermöglichkeiten ein. Auch Bausparkassen gehören zu unseren Finanzierungspartnern. Beachten Sie bitte für alle Kreditgespräche ab 21. März 2016 die geltende Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Nach dem Übergangsjahr bis 20. März 2017 sind Beratungsgespräche etc. nur bei Vorlage

der Erlaubnis §34i GewO möglich. Alle weiteren Berater fungieren ausschließlich als Tippgeber. Eine Übersicht zu den Rechtsgrundlagen finden Sie in Ihrem SDV-Extranet.

Abhängig von Ihren fachlichen und rechtlichen Voraussetzungen und Ihren persönlichen Vorstellungen führen Sie die Kundengespräche und wir erstellen die Angebote sowie Unterlagen und stehen helfend zur Seite. Die Zusammenarbeit mit uns kann gern soweit reichen, dass wir die Kundengespräche bei Ihrem Kunden führen und Sie persönlich oder informativ eingebunden sind.

Datenschutz ist unsere und Ihre Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Ihre Kunden bleiben Ihre Kunden. Wir sind ausschließlich Ihre Produktpartner für Finanzierungsanfragen. Gerne geben wir alle Ansatzpunkte für Cross-Selling, die sich durch die Finanzierungsgespräche eröffnen, an Sie weiter. Berücksichtigen Sie bitte diese zusätzlichen Vertragsabschlüsse als lukrative Einnahmequelle neben der Finanzierungsprovision.

Die Finanzierungsprovision richtet sich nach den vereinbarten Margen und nach Ihrer Qualifikation. Wir streben eine Ertragsmarge von 2 % der Kreditsumme an. Abhängig von der Zusammenarbeit und Ihrer Zuarbeit wird der Provisionsertrag verteilt. Sofern Sie die **Zulassung 34iGewO** besitzen, erfolgt eine hälftige Teilung der verdienten Marge (Ziel: 1 %). Sofern Sie als **Tippgeber** fungieren, streben wir eine

Vergütung von 0,50 % des Kreditvolumens an. Individuelle Regelungen sind möglich. Eine Auszahlung erfolgt innerhalb von 2 Wochen nach Zahlungseingang des Finanzierungspartners durch die Vermögensberatung Select.

Gerne stellen wir uns persönlich bei Ihnen vor, u.a. auf den »Makler-Meets-Company«-Tagungen und auf Online-Schulungen. Verwenden Sie für Neuansfragen unsere E-Mail-Adresse: team-berlin@finanzierung-select.de

Alle wichtigen Unterlagen sind im SDV-Extranet hinterlegt. Die Datenbasis für alle Anfragen stellt die Selbstauskunft dar. Zur Unterstützung und für eigene erste Berechnungen sind verschiedene Baufinanzierungsrechner sowie ein Ratenkreditrechner im SDV-Extranet hinterlegt. Selbstverständlich stehen Ihnen Ihre Baufinanzierungsspezialisten auch als direkte Ansprechpartner zur Verfügung. Alle Kontaktdaten finden Sie im SDV-Extranet.

KONTAKT

Marc Völker
Finanzierung Select – Team Berlin
Maklerbetreuer

Telefon 0 30 / 57 70 74 17
Mobil 0 179 / 66 38 481

E-Mail marc.voelker@finanzierung-select.de

SDV Angebotssofortservice

Die höchste Anforderung, die die SDV AG an sich selbst stellt, ist es, ihre Kooperationspartner jederzeit kompetent zu unterstützen. Aus diesem Grund bietet die SDV AG seit November 2015 ihren Partnern einen telefonischen Angebotssofortservice für die Fachbereiche Sach-, Kranken- und Lebensversicherung (ausgenommen schwere Risiken) an. Das bedeutet, dass Angebote zwischen 8.30 und 18.00 Uhr auch telefonisch von der entsprechenden Fachabteilung entgegengenommen, sofort bearbeitet und ohne Zeitverzug berechnet werden. Zudem besteht auch die Möglichkeit eines telefonischen Direktabschlusses. Wenn der Makler also ein dringendes Anliegen hat, kann er den Service der SDV nutzen, und ihm wird sofort geholfen.

Nachdem der Angebotssofortservice nun seit über einem Jahr läuft, freut sich die SDV AG über das positive Feedback: Weit über 6.000 Angebote wurden über den telefonischen Angebotssofortservice berechnet. Daraus resultierten über 4.500 Anträge mit erfolgter Policierung. Diesen erfolgreichen Weg werden wir weiter gehen und ausbauen.



Nutzen Sie dieses Servicemodul, um Ihre Kunden noch schneller und effizienter zu betreuen!

Fachabteilung Sachversicherung: 08 21 / 71 008 -400

Fachabteilung Krankenversicherung: 08 21 / 71 008 -300

Fachabteilung Lebensversicherung: 08 21 / 71 008 -200

Ankündigung für 22. März 2017: 3. Augsburger Maklerkongress

Nach dem Erfolg der beiden letzten Augsburger Maklerkongresse und dem positiven Feedback von allen Teilnehmern und Referenten sind die Planungen für den **3. Augsburger Maklerkongress** mit anschließender Experten-Tour 2017 bereits in vollem Gange. **Die Veranstaltung wird am 22. März 2017 an der Universität Augsburg stattfinden.**

»Eine vergleichbare Veranstaltungsreihe wie den Augsburger Maklerkongress mit anschließender SDV Experten-Tour findet man in Deutschland sonst nicht, obwohl die Nachfrage erkennbar groß ist. Daher werden wir uns auch weiterhin für die Professionalisierung der kleinen und mittelständischen Maklerunternehmen starkmachen. Dieses Jahr nehmen wir Themen wie Digitalisierung, hybride Beratung und Vertriebslösung App mit auf die Agenda«, so SDV Vorstandssprecher Armin Christofori.





Im Vergleich zum bisherigen Format hat sich das Konzept des **3. Augsburger Maklerkongresses** etwas verändert. Ziel ist es, ein Event zu organisieren, das die Teilnahme für den Versicherungsmakler noch attraktiver macht und verschiedene Interessengebiete und Weiterbildungsangebote miteinander verknüpft. Im Zuge dessen wird 2017 der Maklerkongress in insgesamt 12 Räumen, mit familiärem Messecharakter und in angenehmer Atmosphäre stattfinden. Neben interessanten Vorträgen der SDV AG sind Fachvorträge verschiedener Versicherungsgesellschaften und der Kanzlei Michaelis zu hören. Entsprechende Weiterbildungspunkte der Initiative »gutberaten« können ebenfalls gesammelt werden. Darüber hinaus bietet sich natürlich zwischen den Vorträgen die Möglichkeit zum gemeinsamen Austausch.

Die Teilnahme am **3. Augsburger Maklerkongress** lohnt sich in jedem Fall. Der exklusive Teilnehmerkreis bestehend aus erfolgreichen Maklern aus ganz Deutschland, großen Versicherungsgesellschaften wie beispielsweise Allianz, Rhion, Axa und Standard Life sowie der Kanzlei Michaelis werden den Erfolg des 3. Augsburger Maklerkongresses garantieren.

Stellen Sie sich Ihr Programm vor Ort zusammen und besuchen Sie je nach Interesse die verschiedenen Vorträge der Gesellschaften, der Kanzlei Michaelis oder der SDV AG. Lassen Sie sich zwischendrin mit einem reichhaltigen Essen in guter Gesellschaft verwöhnen und nutzen Sie dieses besondere Event, um sich zu vernetzen und auszutauschen.

Wir, die SDV AG, freuen uns auf Ihre Teilnahme und auf eine gelungene Veranstaltung!



In Kooperation mit



WICHTIGES AUF EINEN BLICK

3. Augsburger Maklerkongress am 22. März 2017

Beginn bzw. Come Together ist um 10.00 Uhr an der Universität Augsburg, Gebäude D1 und D2.

Auch die Städte und Termine der darauffolgenden Experten-Tour stehen schon fest:

Ab **10.30 Uhr folgt der Kick-off** im SDV Hörsaal.

Ab **11.00 Uhr starten zeitgleich die Vorträge** in den einzelnen Seminarräumen der Gesellschaften und Hörsälen der SDV AG bzw. der Kanzlei Michaelis.

In jedem Raum finden 45-Minuten-Vorträge statt. Im Anschluss bleiben ca. 15 Minuten, um ggf. die Räumlichkeiten zu wechseln. Für das leibliche Wohl zur Mittagszeit ist natürlich gesorgt.

Gegen **16.45 Uhr findet man sich zum Schlusswort** im SDV Hörsaal ein.

Ende ist dann gegen 17.30 Uhr.

TERMINE EXPERTEN-TOUR

München	5. April 2017
Stuttgart	6. April 2017
Düsseldorf	20. April 2017
Hamburg	3. Mai 2017
Berlin	4. Mai 2017
Leipzig	18. Mai 2017
Frankfurt	23. Mai 2017

Nähere Informationen zum Kongress, Anmeldemöglichkeit und Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter:

www.maklerkongress.de

3. Augsburger Maklerkongress

UNIVERSITÄT AUGSBURG

22. MÄRZ 2017

SEIEN SIE DABEI!



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

In Kooperation mit



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Digitalisierung? Hybride Beratung? FinTechs?

Chancen nutzen – Lösungen finden!

**Für Kunden und
für Makler:
Eine APP für alles!**

**Premiere auf dem
Maklerkongress**



Online-Anmeldung und
Hinweise zum Programm
erhalten Sie unter:



www.maklerkongress.de

Riester jetzt noch cleverer

Zweifach profitieren durch Förderung und Cashback

Die Bayerische erweitert ihr Altersvorsorgeangebot Plusrente um eine Riesterversicherung. Damit lohnt sich Riester jetzt doppelt: Versicherte kommen nicht nur in den Genuss der staatlichen Maximalförderung, sondern können auch die Vorteile des Plusrente Cashback-Systems nutzen.

Es ist ein in Deutschland in dieser Form einmaliges Konzept: Die Plusrente Riester bietet lukrative Rückvergütungen beim Online-Einkauf: Immer dann, wenn Versicherte über einen der beteiligten Online-Shops beispielsweise neue Schuhe bestellen, oder eine Urlaubsreise buchen, fließt ein prozentualer Bonus aus dem Cashback-Programm direkt auf das eigene Rentenkonto. Konsequenterweise genutzt, können so im Laufe des Lebens einige Tausend Euro Rentensumme mehr zustande kommen, ohne dass der Nutzer selbst mehr ansparen muss. »Die Plusrente Riester ermöglicht einen zusätzlichen Steuervorteil, denn zum Eigenbeitrag wird das Cashback hinzugerechnet«, sagt Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der Bayerischen: »Diese doppelte Förderchance bietet den Kunden besondere Vorteile.«

Plusrente Riester: Im Sinne des Kunden entwickelt

Bei der Entwicklung der neuen Bedingungen hat der renommierte Riester-Experte Joachim Haid die Bayerische beraten. Dadurch ist die Plusrente Riester ganz im Sinne des Kunden entwickelt. Das wird beispielsweise deutlich durch die verständlichen Bedingungen.

Schwierige Begriffe werden zusätzlich am Anfang erklärt. Durch die transparente und faire Kostenstruktur profitiert der Versicherungsnehmer direkt. Für Berater ergibt sich hier die Chance, die oft zu Unrecht kritisierte Riester-Rente wieder attraktiver und einer breiten Kundenklientel zugänglich zu machen. Das System funktioniert ganz einfach: Die Kunden erhalten bei ihren Einkäufen ein Cashback. Diese Beträge fließen – zusätzlich zu den eigenen Einzahlungen – auf das Plusrente-Konto. Ab einem Mindestguthaben von 50 Euro wird das gesammelte Cashback automatisch auf den Altersvorsorgevertrag überwiesen. Einzige Voraussetzung dafür: Der Kunde muss die beteiligten Online-Shops über das Portal der Plusrente Riester aufrufen.

Absicherung und Rendite durch das »Drei-Topf-Hybridmodell«

Die Basis für die Plusrente Riester bildet die Riesterrente Zukunft, die staatlich geförderte Version der Garantierente Zukunft der Bayerischen. Das Produkt kombiniert für die Beiträge der Kunden eine klassische, konservative Anlage mit einem Wertsicherungs-Fonds und einer Auswahl besonders hochwertiger Aktienfonds. Der Wertsicherungsfonds garantiert dabei grundsätzlich 80 Prozent der Anlagesummen, während der renditestarke dritte Topf jedem Kunden die Auswahl aus einer hochwertigen Fondspalette ermöglicht. Durch dieses hybride Anlagemodell wird hohe Sicherheit mit einer attraktiven Rendite erzielt. Hinzu kommen die Höchststandsgarantie, die den Wert der Altersvorsorge

regelmäßig absichert, und die Beitrags-erhalt-Garantie, die sicherstellt, dass zu Rentenbeginn mindestens 100 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung stehen. Neben den eingezahlten Beiträgen kann der Kunde zu Rentenbeginn dann auch das erworbene Cashback abrufen. Wahlweise kann auch eine lebenslange Rentenzahlung erfolgen.

Durch die Kombination mit der steuerlich geförderten Riester-Rente erreicht das Angebot nun eine neue Qualität und noch deutlich mehr potenzielle Nutzer. Ein weiterer Pluspunkt für Berater: Der Tarif bietet durch das Cashback-Programm ganz andere Möglichkeiten für Beratungsgespräche und Gesprächseinstiege.



KONTAKT

Christian Lhotka

Direktionsbevollmächtigter

Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München

Telefon 0 89 / 67 87 -8023
Fax 0 89 / 67 87 -9666
Mobil 0 174 / 322 42 51
E-Mail Christian.Lhotka@
diebayerische.de
www.diebayerische-makler.de

3x Zuschuss für die Riester Rente

Mit der plusrente Riester können Kunden beim Online-shoppen zusätzlich für die Riester Rente sparen.

Denn in mehr als 800 Online-Shops wird von jedem Einkauf über ein Cashback-System ein Teil des Umsatzes auf die Riester Rente gutgeschrieben.

So erhalten Ihre Kunden nicht nur die staatliche Förderung und den Steuervorteil als Zuschuss sondern sammeln 3x Zuschuss für die Rente.



mehr. wert. shopping.

- Mit jedem Einkauf Geld verdienen
- Stetiger Rentenzuwachs durch Cashback
- Staatliche Förderung sichern
- So zahlt sich Shopping zweifach aus

Interessiert?

Dann wenden Sie sich einfach an:

Vertriebs-Service

T 089/6787-9232

vsc@diebayerische.de

Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko

Der Verlust der Arbeitskraft ist ein existenzielles Risiko, denn nicht mehr arbeiten zu können heißt, nichts mehr zu verdienen. Wer nicht vorgesorgt hat, ist gezwungen seinen Lebensstandard drastisch herunter zu schrauben. Deshalb ist die Absicherung der Arbeitskraft ein Muss für jeden Berufstätigen.

Der Staat zieht sich immer weiter aus seiner Verantwortung zurück. Seine Leistungen reichen bei Weitem nicht, um den Verlust des Einkommens zu kompensieren. Der Staat versorgt Menschen, die aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten können, nur notdürftig: Rund 627 Euro monatlich beträgt die durchschnittliche, volle Erwerbsminderungsrente in 2014. Über zwei Drittel aller Privathaushalte hat keinen Einkommensschutz. Dabei ist der Bedarf enorm: Im Durchschnitt wird jeder vierte Arbeitnehmer erwerbsunfähig. Die häufigste Ursache sind psychische Erkrankungen. Die staatliche Unterstützung bei Erwerbsunfähigkeit liegt meist unter dem steuerfreien Existenzminimum – den Betroffenen ohne Absicherung droht also eine existenzielle Katastrophe.

Früher Abschluss lohnt sich

Den umfassendsten Schutz der Arbeitskraft bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie leistet, wie der Name schon sagt, wenn der Kunde seinen bisher ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben kann und schützt damit den materiellen und gesellschaftlichen Status. Wer sich für den Abschluss einer BU-Police interessiert, sollte schnell handeln, und

zwar aus drei Gründen: Erstens ist Berufsunfähigkeit keine Frage des Alters. Auch Studenten und Azubis können ihre Arbeitskraft verlieren. Zweitens ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Versicherungsantrag ohne Einschränkungen angenommen wird, bei jungen Interessenten besonders hoch. Und drittens gilt die Faustregel, dass die Monatsprämie umso niedriger ausfällt, je jünger der Kunde bei Vertragsabschluss ist

Berufsunfähigkeitsschutz jetzt mit Zusatzbaustein »Gelber Schein«

Geht die Arbeitskraft verloren, sind schnelle und unbürokratische Leistungen gefragt. Denn: Je länger die Erkrankung andauert, desto größer wird die Versorgungslücke. Für Angestellte gilt: Die Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber wird schon nach sechs Wochen durch das Krankengeld abgelöst, und dies beträgt maximal 90 Prozent des letzten Nettoeinkommens. Ist der Anspruch auf Krankengeld nach längstens 72 Wochen erschöpft, zahlt der Staat nur noch eine dürftige Erwerbsminderungsrente. Für Selbständige ist die Situation oft sogar noch dramatischer, weil das Einkommen ab dem ersten Krankheitstag komplett wegbreicht. Gute Berufsunfähigkeitsversicherer bieten deshalb Leistungen bei »gelbem Schein« an. Das heißt: Wer mindestens sechs Monate ununterbrochen krankgeschrieben ist, bekommt Leistungen in Höhe seiner BU-Rente – auch, wenn über seinen Antrag auf BU-Rente noch gar nicht entschieden ist. Das wirkt wie eine Überbrückungshilfe vom ersten Krankheitstag bis zur Entscheidung über die BU-Rente.

So ist die Arbeitskraft gesetzlich abgesichert:	
Arbeitsfähigkeit	maximale staatliche Rente (bei einem monatlichen Bruttoeinkommen von 3.000 EUR)
 Von weniger als 3 Std.	volle Erwerbsminderungsrente 811 EUR ca. 27 % vom Bruttoeinkommen
 Zwischen 3 und weniger als 6 Std.	halbe Erwerbsminderungsrente 405 EUR ca. 14 % vom Bruttoeinkommen
 Von mehr als 6 Std.	keine staatlichen Leistungen

Quelle: Quelle: Schalljör – Rentenanzeiger 2015

Ursachen für die gesetzliche Erwerbsminderungsrente:	
	43,1 % Psyche
	12,9 % Skelett/Muskeln
	12,5 % Krebs
	9,5 % Herz/Kreislauf
	22,0 % Sonstiges

Quelle: Statistik der Deutschen Rentenversicherung 2014

KONTAKT

Sonja Schrollinger

HDI Vertriebs AG
Vertriebsdirektion München
Ganghoferstr. 37 – 39
80339 München

Telefon 0 89 / 21 07 -406
Fax 0 221 / 144 -60 11 250
Mobil 0 172 / 237 44 15
E-Mail sonja.schrollinger@hdi.de
www.hdi.de



**RISIKO-
ABSICHERUNG**
AUS EINER HAND:
FÜR JEDEN DIE
PASSENDE LÖSUNG

Seit 1847 vertrauen uns Kunden weltweit bei der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit uns kommen auch Sie nicht zu kurz, wenn es darauf ankommt.

**DA BIN ICH
VERSICHERT**



Canada Life™

Interessiert? Dann wenden Sie sich an
Ihren vertrieblichen Ansprechpartner:

Markus Zinser

Telefon: 0173-53 98 431

E-Mail: markus.zinser@canadalife.de

Continentale PremiumBU Start Schüler: Starker Schutz, günstige Beiträge, kurzer Antrag

Bei der Vorsorge für die finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit (BU) gilt: Je früher sie abgeschlossen wird, desto günstiger ist sie und desto seltener erschweren erste gesundheitliche Probleme die Absicherung. Eltern können schon früh einen Grundstein für den BU-Schutz ihrer Kinder legen.

Für künftige Tierärzte, Piloten und Rock-Stars

Mit der Continentale PremiumBU Start Schüler können Eltern bereits ihre Kinder ab zehn Jahren umfassend schützen – egal, welchen Beruf der Nachwuchs später tatsächlich ergreift. Die BU-Vorsorge ist für Kunden und Vermittler einfach abzuschließen: Der Antrag ist kurz, die Gesundheitsprüfung stark vereinfacht – und der Preis stimmt. Der junge Kunde ist von Anfang an umfassend für den BU-Fall versichert. Dabei zahlt er in den ersten drei Jahren nur die Hälfte des Beitrags, der in den folgenden Jahren in kleinen Schritten steigt. Erst ab dem achten Versicherungsjahr ist die volle Prämie fällig. Maximal ist eine monatliche BU-Rente von 1.000 Euro versicherbar.

Schutz bleibt garantiert

Beginnt der Versicherte eine Ausbildung, ein Studium oder den ersten Job, sollte er sich innerhalb von sechs Monaten bei der Continentale melden. Auf Basis des angestrebten Berufs oder der Studieneinrichtung stuft das Unternehmen den Kunden dann neu ein – ohne Gesund-

heitsprüfung und mit dem ursprünglichen Eintrittsalter. Der BU-Vertrag bleibt, auch bei weiteren Veränderungen wie Nachversicherungen, immer mit den ursprünglichen Tarifbestimmungen und Rechnungsgrundlagen bestehen. Wird die Meldung vergessen, ist das kein Problem: Ein halbes Jahr vor seinem 22. Geburtstag wird der Kunde angeschrieben. Reagiert er nicht, besteht zumindest ein Schutz vor den Folgen einer Erwerbsunfähigkeit (EU).

Karriere-Paket für 10 Prozent Mehrbeitrag

Weitere Pluspunkte sind die vielfältigen Nachversicherungsoptionen und Upgrade-Möglichkeiten – etwa das Karriere-Paket für nur 10 Prozent Mehrbeitrag. Damit erhält der Versicherte bei EU in den ersten fünf Berufsjahren eine zusätzliche EU-Rente von bis zu 500 Euro. Zudem kann die BU-Rente nach Ausbildungs- oder Uniabschluss ohne erneute Gesundheitsprüfung auf bis zu 2.000 Euro verdoppelt werden. Nach Ausbildungs-, Meister- oder Uniabschluss wird auf Wunsch geprüft, ob ein günstigerer Beitrag möglich ist. Zusätzlich profitiert der Kunde von 5 Prozent Rabatt auf alle Nachversicherungen.

Rechenbeispiel

Für einen 10-Jährigen kostet die BU-Vorsorge bei einer monatlichen Rente von 1.000 Euro inklusive Karriere-Paket rund 15 Euro im Monat.



KONTAKT

Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail richard.lechner@
continentale.de

www.contactm.de/premiumbu-start



PremiumSchutz von Anfang an!

Die Continentale PremiumBU Start

*Echter BU-Schutz
jetzt auch für Schüler!*

Jede Geschichte braucht einen guten Anfang: Mit der PremiumBU Start sichern sich Ihre jungen Kunden den erstklassigen Schutz der PremiumBU zu einem reduzierten Startbeitrag. Die BU-Vorsorge lässt sich durch die große Gestaltungsfreiheit ganz einfach auf die persönliche Lebenssituation anpassen. Die beste Voraussetzung für ein Happy End.

- **PremiumSchutz**
100 % PremiumBU-Schutz von Anfang an.
Günstiger Startbeitrag durch stufenweise Beitragsentwicklung in den ersten 8 Jahren.
- **PremiumFlexibilität**
Mit attraktiven Upgrade-Paketen,
z.B. das Karriere-Paket – für nur 10% Mehrbeitrag.
- **PremiumService**
Bei Antragstellung und im Leistungsfall,
inklusive Haftungsfreistellung und 50 Euro-Service-Versprechen.

*Für Schüler ab 10 Jahre:
Extra kurzer Antrag und
vereinfachte Gesundheitsprüfung*



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/premiumbu-start



LV 1871 bietet Pflegeschutz für die Altersvorsorge

Die Lebenserwartung steigt, aber auch Gesundheitsrisiken nehmen im hohen Alter zu. Deshalb ist es sinnvoll, Altersversorgung und Pflegeschutz zu kombinieren. Die LV 1871 bietet hierfür umfassende Vorsorgelösungen.

Das Wichtigste auf einen Blick:

- » Altersvorsorge und Pflegeschutz gehören zusammen
- » mit LV 1871 lässt sich Altersvorsorge mit einer Pflege-Option kombinieren
- » Expertenpolice und ETF Portfolio Plus als **exklusive, fondsgebundene Vorsorgelösungen**



Altersvorsorge und Pflegeschutz gehören zusammen

Die gute Nachricht zuerst: Wir werden immer älter. Jede Generation lebt im Durchschnitt 7,5 Jahre länger als die vorherige. Aber mit zunehmender Lebenserwartung steigt auch das Risiko für Krankheits- und Pflegefälle. Umso sinnvoller ist es, Altersversorgung und Pflegeschutz zu verbinden. So lassen sich Vorsorge- und Pflegegücke am besten schließen.

Altersvorsorge mit Pflege-Option kombinieren

Bei der LV 1871 kann die Altersversorgung mit der Pflege-Option kombiniert werden. Soll der Pflegeschutz während der Rentenphase aufrechterhalten bleiben, verringert sich die monatlich garantierte Rente zunächst. Tritt ein Pflegefall ein, verdoppelt sich die reduzierte Rente – und das ein Leben lang. Ähnliche Kombinationsmöglichkeiten bietet die LV 1871 auch bei Berufsunfähigkeit.

Exklusive, fondsgebundene Vorsorgelösungen

Für die Altersvorsorge bietet die LV 1871 Kunden und Geschäftspartnern zahlreiche ansprechende, fondsgebundene Verkaufskonzepte. Dazu gehören die LV 1871 Expertenpolice oder das neue ETF-Portfolio Plus. In der Expertenpolice kombinieren die LV 1871 Anlagespezialisten fünf vermögensverwaltende Fonds. Geschäftspartner brauchen sich um nichts zu kümmern. Das neue ETF-Portfolio Plus bietet zwei Anlagestrate-

gien ausgewogen und dynamisch. Die neue exklusive Fondslösung kombiniert zusätzliche Renditechancen mit allen Vorteilen einer Versicherung.

Umfassende Beratung gefragt

Jetzt sind Vermittler besonders gefragt: Die Absicherung im Alter erfordert eine ganzheitliche Beratung, denn der Bedarf an finanzieller Sicherheit ist enorm. Die LV 1871 unterstützt Sie mit umfangreichem Informationsmaterial. Alle Informationen finden Sie auf der Webseite sicher.lv1871.de oder bei Ihrem LV 1871 Maklerbetreuer.



KONTAKT

Gereon Ries, Bezirksdirektor

Filialdirektion München
Lebensversicherung von 1871 a. G.
München (LV 1871)
Schwanthalerstraße 102
80336 München

Telefon 0 89 / 551 67 -5 51
Fax 0 89 / 551 67 -3 10
Mobil 0 160 / 587 26 69
E-Mail gereon.ries@lv1871.de
www.lv1871.de/gereon.ries

KRAVAG-Fahrerschutz-Versicherung.

Bei selbst- oder mitverschuldeten Unfällen ist der Fahrer nicht ausreichend gegen Personenschäden und deren Folgen abgesichert. Mit dieser Zusatzversicherung ist er auf der sicheren Seite.



**KRAVAG-ALLGEMEINE
Versicherungs-AG**
Heidenkampsweg 102
20097 Hamburg
www.makler.kravag.de



Ihr Ansprechpartner:
Nelson Peixoto
Nelson.Peixoto@kravag.de



Damit der Fahrer
nicht auf der
Strecke bleibt!



»inForm« der NÜRNBERGER: Zusatzversicherung für Hobbysportler

Immer mehr Menschen suchen im Freizeitsport einen Ausgleich zu ihrem Bürojob und kümmern sich um ihre Fitness. Die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG bietet eine Zusatzversicherung an, die wichtige Leistungen für gesetzlich versicherte Hobbysportler in einem Gesamtpaket kombiniert.

Mit dem Tarif »inForm« wird der richtige Einstieg ins Training einfach: Die NÜRNBERGER übernimmt die Kosten für sportmedizinische Vorsorgeuntersuchungen, die von der gesetzlichen Krankenkasse oft nicht erstattet werden. Und wer seine Ernährung auf das Training abstimmen möchte, kann sich eine Ernährungsberatung durch Arzt, Diätassistent, Ökotrophologe oder Ernährungswissenschaftler von der NÜRNBERGER bezahlen lassen.

An alle, die sich unter Wasser sportlich betätigen wollen, wurde bei »inForm« ebenfalls gedacht: Während die gesetzlichen Krankenkassen hier »auf Tauchstation gehen«, erstattet »inForm« die Kosten für eine Tauchsportuntersuchung im Rahmen der sportmedizinischen Vorsorgeuntersuchung – und zwar alle 2 Jahre im Gesamtwert von 200 EUR.

Auch nach dem Training ist medizinische Betreuung wichtig, zum Beispiel bei Muskelverspannungen oder Zerrungen. Durch eine geeignete Therapie kann die Gesundheit erhalten und Verletzungen

vorgebeugt werden. »inForm« bezahlt unter anderem Krankengymnastik, manuelle Therapie, Massagen und osteopathische Leistungen bis zu 200 EUR innerhalb von 2 Jahren – und zwar nicht nur nach Vorleistung der gesetzlichen Krankenkasse, sondern auch, wenn der Arzt ein Privatrezept ausstellt.

Deutlich höher können die Kosten sein, die bei einem Krankenhausaufenthalt entstehen. Hobbysportler sind aufgrund ihrer körperlichen Aktivität verstärkt Unfallgefahren ausgesetzt. »inForm« übernimmt nach einem (Sport-)Unfall die nach Vorleistung der GKV verbleibenden Kosten der Behandlung durch den Chefarzt oder einen Spezialisten im Krankenhaus bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Ärzte, außerdem die Unterbringung im 2-Bett-Zimmer. Auch die gesetzliche Zuzahlung von 10 EUR pro Tag im Krankenhaus wird von der NÜRNBERGER erstattet. Und wer sich ambulant statt stationär operieren lässt, erhält 200 EUR als Aufwandspauschale.

Im Ausland krankenversichert

Da die Sportbegeisterung in der Regel vor Ländergrenzen nicht Halt macht, enthält »inForm« als weiteren Baustein eine Auslandsreise-Krankenversicherung mit attraktiven Leistungen, inklusive Rücktransport in eine deutsche Klinik, wenn er medizinisch sinnvoll ist. Zudem übernimmt die NÜRNBERGER Bergungs- und Rettungskosten bis 10.000 EUR, wenn die versicherte Person im In- und Aus-

land in eine Notlage gerät. Die Zusatzversicherung kann bereits mit 16 Jahren für 14,50 EUR im Monat abgeschlossen werden. Wartezeiten und Gesundheitsfragen gibt es bei dem Tarif nicht. Ab dem vollendeten 61. Lebensjahr gibt es »inForm« für 24,60 EUR.

KONTAKT

Uwe Theil
Vertriebsleiter



NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
Sendlinger Straße 27
80331 München

Telefon 089 / 231 94 339
Mobil 0151 / 538 40 641

E-Mail uwe.theil@nuernberger.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

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

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),
Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller, Raphaela Carsten

GESTALTUNG

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

DRUCK

DRUCK-Kultur GmbH, printmedien & direktmarketing
Pfarrweg 21, 81539 München, www.druck-kultur.de

BILDNACHWEISE

Seite 03 / 04: © nd3000 / Fotolia.com
Seite 05: © arsdigital / © studioshot / © dragonstock / Fotolia.com
Seite 11: © Picture-Factory / Fotolia.com
Seite 12: © WavebreakMediaMicro / Fotolia.com
Seite 14: © Antonioguillen / Fotolia.com
Seite 16: © Yeamake / Fotolia.com
Seite 27: © shotsstudio / Fotolia.com

Sie finden uns auch bei:



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.

Ab
14,50 EUR
im Monat

Gesund sportliche Ziele erreichen.

Mehr Vorsorge, mehr Therapie, mehr Schutz:
mit inForm – der Zusatzversicherung für Freizeitsportler.

Mehr Infos unter: www.nuernberger.de/inform.

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



Bezirksdirektion München, Uwe Theil

Sendlinger Straße 27, 80331 München
Telefon 089 23194-339, Mobil 0151 53840641
Uwe.Theil@nuernberger.de, www.nuernberger.de



Während Sie **Ihre Freiheit** genießen –
kümmern wir uns um Ihre Landung.

Mit bedarfsgerechten und optimierten Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, einem erstklassigen Service und partnerschaftlicher, individueller Beratung. Auf SIGNAL IDUNA und uns als Ansprechpartner können Sie sich immer verlassen. Und das direkt in Ihrer Nähe.

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