

---

DAS **MAKLER**MAGAZIN

---

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

# Persönlich, zukunftsorientiert, innovativ

Die SDV AG weiterhin auf Wachstumskurs

SEITE 06





# FÜR ALLTAGSHELDEN: *Biometrische Risiken* EINFACH ABSICHERN

## Profitieren Sie jetzt von noch einfacheren Verkaufsprozessen:

- Vereinfachte Risikoprüfung (Eigen-DO) für Heil-, Pädagogik- und IT-Berufe bei BU, KörperSchutzPolice und Risikolebensversicherung
- Erleichterter Nachverkauf von Risikolebensversicherungen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Weniger Gesundheitsfragen bei der KörperSchutzPolice

So können Sie, z. B. bei der gesellschaftlich so wichtigen Zielgruppe der Heilberufe, mit nur drei Fragen zum Abschluss kommen.

## Vorteile der Allianz Biometrie-Produkte:

- Hervorragende BU-Annahme- und BU-Leistungsquoten
- Ausgezeichnete Finanzstärke der Allianz, für eine solide Kalkulation und Beitragsstabilität



EIN GRUND MEHR,  
**DIE ALLIANZ**  
ZU EMPFEHLEN.

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [allianz-fuer-makler.de/biometrie](https://allianz-fuer-makler.de/biometrie)

**Allianz**

---

# INHALT

---

## SDV INTERN

### 04 JOURNAL

### 06 **Persönlich, zukunfts- orientiert, innovativ**

Die SDV AG weiterhin  
auf Wachstumskurs

Armin Christofori im Interview

### 12 NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

### 14 VERANSTALTUNGS- TERMINE 2021

Partnertage /  
Makler-meets-Company

## WEITERBILDUNG

### 19 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Was muss der Versicherungsmakler  
beim Online-Vergleich und bei  
der Online-Vermittlung beachten?



## VERSICHERUNGEN

### 22 ALLIANZ KV

Mit der betrieblichen Kranken-  
versicherung an die Spitze

### 24 NÜRNBERGER

Die neue NÜRNBERGER bKV.  
Verleiht Superkräfte. Mission starten.

### 26 DIE STUTTGARTER

Makler mit ESG-Know-how sind  
in Schlüsselposition

### 27 ALLIANZ LV

So kommt man an alternative Anlagen

### 28 CONTINENTALE

Continentale steigt mit innovativem  
Modell in bKV ein

### 30 MÜNCHENER VEREIN

„Das spart Zeit, Ressourcen und Ärger“

### 32 AXA

AXA Leben hält Überschüsse auf hohem Niveau!

### 33 SIGNAL IDUNA

Jeder Berufstätige sollte seine Arbeitskraft  
absichern

---

### 35 IMPRESSUM

---

# JOURNAL

---



— Editorial —

## Liebe Leserin, lieber Leser,

---

hinter uns liegt ein ungewöhnliches Jahr 2020, an das wir uns alle mit Sicherheit noch einige Zeit erinnern werden. Die Corona-Pandemie hat die Welt auf den Kopf gestellt und von uns allen ein gewisses Umdenken abverlangt.

Dieses Umdenken haben wir, die SDV AG, genutzt und die Digitalisierung in unserem Unternehmen noch schneller vorangetrieben. Mit Zuversicht, Engagement und Teamgeist haben wir es geschafft, tolle Projekte, wie zum Beispiel myInsure – unsere neue Plattform für digitale Services –, ins Leben zu rufen: ein weiterer wichtiger Schritt in Sachen Digitalisierung, mit dem wir den Maklern, die uns vertrauen, individuell und tatkräftig unter die Arme greifen möchten.

Doch nicht nur die SDV AG zieht positive Bilanzen aus dem Jahr 2020. Auch unser Tochterunternehmen, die Manufaktur Augsburg GmbH, verzeichnet ein Rekordjahr. So konnte hier mit knapp 30.000 neuen Verträgen die Anzahl gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt werden. Lesen Sie hierzu mehr in unseren News auf der nächsten Seite.

Wie Sie sehen, geht der Kurs weiter in Richtung Wachstum. Beschreiten Sie diesen Weg voller Tatendrang und Innovation mit uns gemeinsam. Um Sie bestmöglich zu unterstützen, halten wir Ihnen auch im nächsten Jahr wie gewohnt mit unserem Rundum-Service den Rücken frei.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und ein erfolgreiches Jahr 2021.  
Bleiben Sie weiterhin gesund!

Ihr Armin Christofori



# Termine

## Neues von der Manufaktur Augsburg GmbH

Die Manufaktur Augsburg GmbH blickt auf ein mehr als erfolgreiches Jahr 2020 zurück. Das Konzept „Versicherungslösungen wie von Hand gemacht“ geht demnach voll und ganz auf.

Die Nachfrage nach den präzisen, individuellen und bedarfsorientierten Versicherungslösungen ist so hoch, dass zum Jahresende die Tochtergesellschaft der SDV AG ihren Bestand sogar verdoppeln konnte.

Die Versicherungsprodukte in den Bereichen Privathaftpflicht-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung wurden erst 2019 um die Sparte Unfallversicherung erweitert. Auch dieses Produkt erfreut sich großer Nachfrage und konnte daher im vergangenen Jahr einen Bestandszuwachs von mehr als zwei Dritteln verzeichnen.

Bei ihren Produkten setzt die Manufaktur Augsburg nach wie vor auf Qualität, innovative Deckungskonzepte, individuellen Schutz mit unterschiedlichen Leistungskonzepten für jeden Geldbeutel und angepasst an alle Lebenslagen. Das Beste dabei: Alle Tarife zeichnen sich durch bestes Ranking aus.

## Die SDV AG verstärkt sich weiter mit qualifizierten Mitarbeitern

Als Servicedienstleister für Versicherungsmakler steht die Unterstützung der angebundenen Makler bei der SDV AG an erster Stelle. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, insbesondere die zunehmende Digitalisierung und damit einhergehend deutlich schlankere Prozesse auf allen Ebenen, verschafften der SDV AG weiteres Wachstum.

„Wir haben großes Glück und sind weder von Kurzarbeit betroffen noch mussten wir einen Einstellungsstopp verhängen“, sagt SDV Vorstandssprecher Armin Christofori. „Durch das Homeoffice können wir unsere Kooperationspartner wie gewohnt betreuen. In einigen Abteilungen konnten wir sogar Mitarbeiter einstellen. Wir schauen daher optimistisch in die Zukunft“, so Christofori. Wer die Abteilungen seit Neuestem verstärkt, erfahren Sie auf den Seiten 12 / 13.



## Makler-meets- Company

Ausführliche  
Informationen  
finden Sie auf  
unserer Homepage!

► **Zur Anmeldung:**

[www.sdv.ag/makler-meets-company](http://www.sdv.ag/makler-meets-company)

## Partnertage der SDV AG

Ausführliche  
Informationen  
finden Sie auf  
unserer Homepage!

► **Zur Anmeldung:**

[www.sdv.ag/partnertage](http://www.sdv.ag/partnertage)

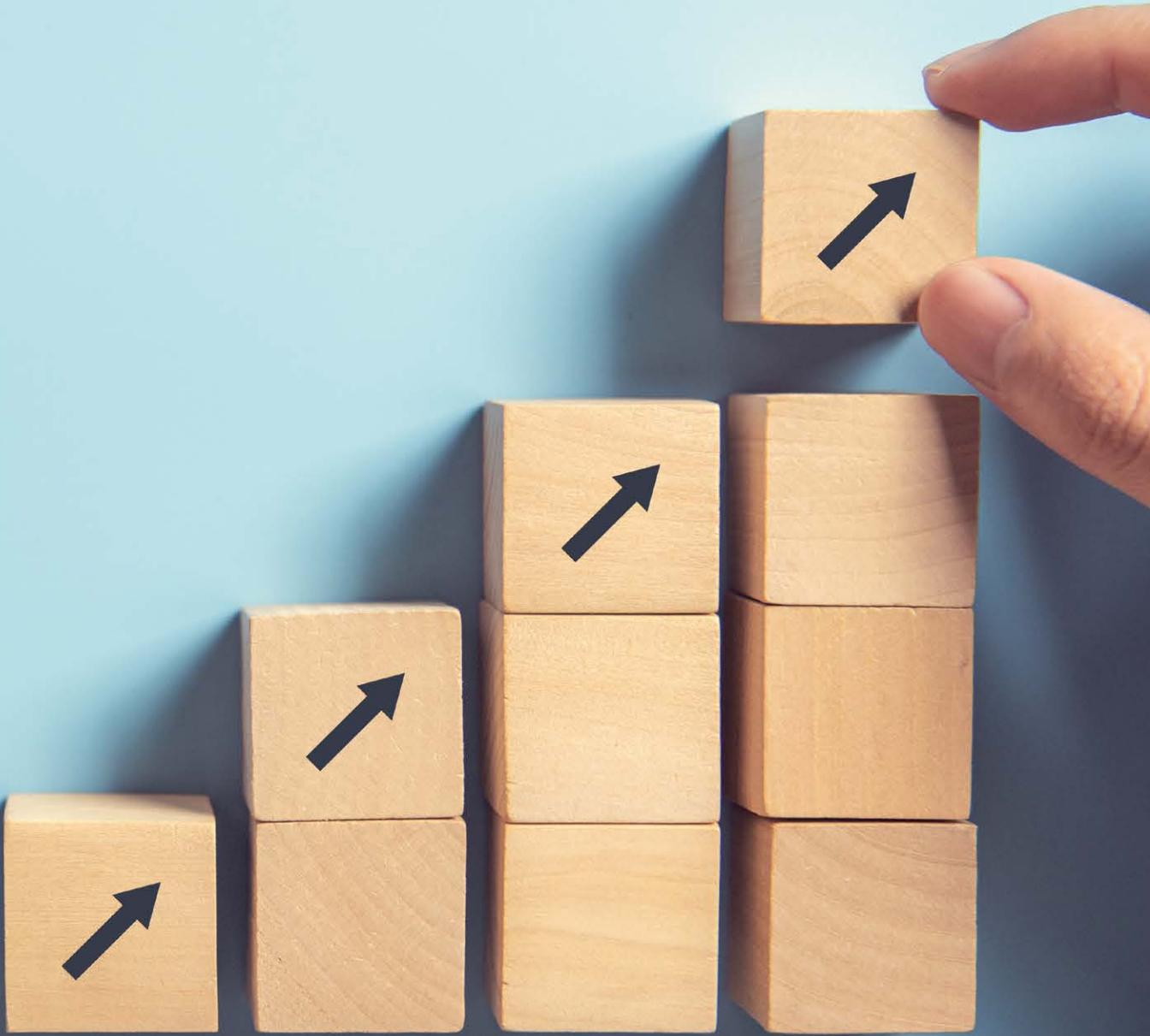
[vertrieb@sdv.ag](mailto:vertrieb@sdv.ag)

Telefon: 08 21 / 71 008 -831

alle  
Termine  
für 2021

ab Seite 14





# Persönlich, zukunftsorientiert, innovativ

---

## Die SDV AG weiterhin auf Wachstumskurs

Trotz der Corona-Pandemie blickt die SDV AG auf ein positives Jahr 2020 zurück. Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, berichtet im Gespräch über neue und innovative Servicedienstleistungen, mit denen der Pool seine Kooperationspartner in Zukunft unterstützt.



» Die **ZUSAMMENARBEIT** hat sich durch unsere Fortschritte in Sachen Digitalisierung nur **VERBESSERT!** «



**Armin Christofori**

Sprecher des Vorstandes der SDV AG

[www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)



**Ein ungewöhnliches Jahr liegt hinter uns.  
Wie haben Sie und die Mitarbeiter der SDV AG es erlebt?**

**Armin Christofori:** Die Corona-Pandemie überschattete freilich fast das gesamte Jahr. Im März und April herrschte bei uns im Lockdown eine gewisse Euphorie und Betriebsamkeit. Wir waren angespornt, die Digitalisierung nun noch schneller voranzutreiben. Das Arbeiten im Homeoffice wurde optimiert und Tools, etwa zur Beratung per Video, wurden eingeführt. Der Sommer verlief dann in ruhigeren Fahrwassern. Es kehrte ein Stück Normalität unter **Pandemiebedingungen** ein. Mit einem Umsatzwachstum von 15 Prozent konnten wir ein wirklich gutes Ergebnis für 2020 einfahren, obwohl auch uns die Wochen des Frühjahr-Lockdowns fehlen.



## Und der neuerliche Lockdown wirkt nach?

**Armin Christofori:** Durch den ersten Lockdown konnten wir intern einige Maßnahmen ergreifen, damit unsere Mitarbeiter bestmöglich für die Arbeit im **Homeoffice** ausgestattet sind. Selbstverständlich ist der Arbeitsplatz in den eigenen vier Wänden nicht für jeden eine dauerhafte Lösung, da das soziale Miteinander dabei doch sehr auf der Strecke bleibt. Allerdings sind wir alle sehr bemüht, das Beste aus der Situation zu machen. Unserem Anspruch, den Maklern den gewohnten Service zu leisten, bleiben wir dabei stets treu. Das hat unsere höchste Priorität. Im Hinblick auf die Wirtschaft fällt es recht schwer, das Gute in der Situation zu betrachten. Die Auswirkungen von Covid-19 bekommen unmittelbar die Kunden unserer Vertriebspartner und die Makler selbst zu spüren. Gewerbebetriebe haben weniger Umsatz, wodurch Prämien sinken. Manche Unternehmer müssen ganz aufgeben. Viele Jobs sind gefährdet, Menschen befinden sich in Kurzarbeit oder haben ihre Arbeit bereits verloren. Doch auch hier gilt es, den Optimismus nicht zu verlieren. Sehen wir das Coronavirus als Chance für Gesellschaft und Wirtschaft, die Digitalisierungslücke in Deutschland zu schließen und die Infrastrukturen für digitale Lösungen zu öffnen. Mit dem heutigen Stand der Entwicklung gehe ich davon aus, dass das Jahr 2022 wieder Normalität bringen wird.



## Wie sehen die Folgen der Corona-Pandemie bezüglich der Zusammenarbeit mit Ihren angeschlossenen Partnern aus?

**Armin Christofori:** Die Zusammenarbeit hat sich durch unsere Fortschritte in Sachen **Digitalisierung** nur verbessert. Letztendlich kann man sagen, je mehr SDV Angebote der Makler nutzt, desto höher ist sein Vorteil. Denn die Kosten für Backoffice und einen digitalen Weg in der Beratung sind hoch. Wir tragen diese Investitionen und der Makler übernimmt einen vergleichsweise kleinen Anteil. Viele Fixkosten werden mit einer Poolanbindung zu variablen Kosten. Er kann Personal- oder IT-Kosten auslagern und fallbezogen bezahlen. Senkt er seine Kosten bei gleichbleibendem oder nur leicht sinkendem Umsatz, hat er die Chance, seine Erträge zu verbessern. Allein für die technische Unterstützung durch Vergleichsrechner, die es über uns gibt, müsste er monatlich rund 750 Euro ausgeben.



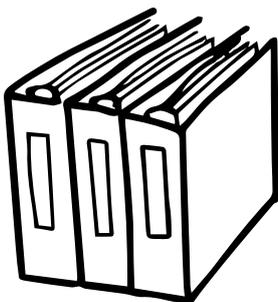
## Konnten Sie im Jahr 2020 in dieser angespannten Lage mehr oder weniger Makler gewinnen?

**Armin Christofori:** Auch in diesem Punkt können wir eine positive Bilanz ziehen. In der Regel stoßen jährlich zwischen 150 und 300 Makler zu uns. Der Zuwachs für 2020 liegt ebenfalls in diesem Bereich. Daran hat sich also nicht viel verändert. Besonders stolz sind wir auf die Entwicklung der **Manufaktur Augsburg**. Hier konnten wir im letzten Jahr deutlich mehr Partner anbinden, was unter anderem an der starken Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse liegt.



## Wo sehen Sie wichtige Trends für das Jahr 2021?

**Armin Christofori:** Für das neue Jahr heißt es in der Versicherungsbranche, weiter mit Hochdruck an den digitalen Angeboten, also an der Optimierung der Prozesse zu arbeiten. Das gilt für uns als Pool ebenso wie für Makler und Versicherer. Hier ist überall noch viel Luft nach oben. Unsere neue **Plattform myInsure** wird genau diesem Anspruch gerecht. Wir bündeln hier alle digitalen Services, wie die Kunden- und die Maklerapps, die Remote-Beratung, die eigene Homepage, die Möglichkeit, neue Kampagnen zu generieren sowie News in Form einer digitalen Kundenzeitschrift anzubieten. myInsure ermöglicht dem Makler, ohne eigenen Aufwand einen digitalen Fußabdruck im Netz zu hinterlassen – ein essenzieller Schritt für die Zukunft. Einen weiteren großen Trend erwarte ich bei einem gesteigerten Geschäft mit Gewerbekunden. Hier besteht für die Makler viel Potenzial.



## Das Gewerbege­schäft weicht jedoch erheblich vom Privatkundengeschäft ab. Wie kann sich ein Makler hier her­an­ar­bei­ten?

**Armin Christofori:** Es bestehen in der Tat deutliche Unterschiede. Insbesondere die Risikoerfassung in Unternehmen ist ein großes Manko. Darum setzen wir auf **umfassende Unterstützung** interessierter Makler. Über unseren unabhängigen Gewerbe­gutachter­service erstellen wir für unseren Kooperationspartner eine Risikoanalyse, um damit verbindliche Angebote von Versicherern einzuholen. Wir vergleichen Bedingungen und Leistungen und empfehlen auf Wunsch die passenden Produkte. Auch im Schadensfall unterstützen wir und übernehmen bei Bedarf die jährlichen Gespräche – ganz individuell, wie es benötigt wird.

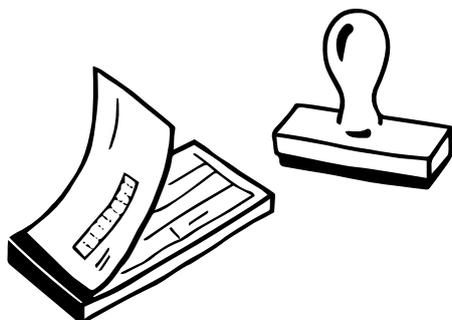


In einem Zitat von Gandhi heißt es:

» Die Zukunft hängt davon ab,  
was wir heute tun.«

Getreu diesem Motto wird die SDV AG auch in diesem Jahr versuchen, ihre Kooperationspartner in die digitale Zukunft der Versicherungsvermittler zu führen –

**individuell, zukunftsorientiert und innovativ.**



---

# Neue Gesichter bei der SDV AG

---

Die SDV AG stellt sich nicht nur in Sachen Dienstleistungen größer auf, sondern verstärkt sich weiterhin auch mit qualifizierten Mitarbeitern. Damit Sie immer den richtigen Ansprechpartner im Haus kennen, möchten wir in dieser Rubrik gerne einige unserer Neuzugänge aus dem letzten Quartal 2020 vorstellen.



## **Julia Prues – Teamassistentz Vorstandssekretariat**

Seit dem 1. September 2020 unterstützt Frau Prues tatkräftig das Vorstandssekretariat. Sie ist hier für die Koordination von Terminen sowie für diverse Verwaltungsvorgänge verantwortlich. Durch ihre jahrelange Erfahrung im Bereich Vorstandsbeschwerdemanagement lässt sie sich durch nichts aus der Ruhe bringen und hat immer einen konstruktiven Vorschlag parat. Frau Prues lebt nach dem Motto „Wenn der Wind stärker weht, bauen die einen Mauern, die anderen Segelschiffe“.



## **Sabine Gernet-De Neef – Sachbearbeiterin Abteilung Sach**

Frau Gernet-De Neef ist seit dem 5. Oktober 2020 Teil der Abteilung Sach. Neben ihrem Hauptjob als Mama ist die gelernte Versicherungskauffrau bei der SDV AG in Teilzeit unter anderem für die Angebotserstellung, die Bearbeitung eingehender Anträge, die Bestandspflege im EDV-System oder auch die Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsgesellschaften zuständig. Frau Gernet-De Neef geht mit dem Motto „Jeder gestaltet seine Zukunft selbst“ durch das Leben.



### Nicola Beckers – Referentin Marketing & Kommunikation

Die Marketingabteilung bekommt seit dem 1. November 2020 Unterstützung von Frau Beckers. Ihr Hauptaufgabenbereich liegt hier bei der Umsetzung von ganzheitlichen Marketingmaßnahmen sowohl für die SDV AG als auch ihre Tochterunternehmen. Unter anderem ist Frau Beckers Ansprechpartnerin für Gesellschaften, wenn es um deren Präsenz bei der SDV AG geht. Ihr Motto lautet: „Wer den Tag mit einem Lachen beginnt, hat ihn bereits gewonnen.“



links: Renee Tome dos Reis, rechts: Gizem Bozkurt



### Die neuen Auszubildenden

Auch in Sachen Ausbildung investiert die SDV AG. So konnten im September erneut fünf Azubis für die Ausbildung als Kauffrau/Kaufmann für Büromanagement sowie als Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen eingestellt werden. Die Ausbildung bei der SDV AG zeichnet sich besonders durch ihre Vielseitigkeit aus. Die Azubis erhalten umfassende Kenntnisse über alle Bereiche der Branche, sodass sie als begehrte Nachwuchskräfte auf dem Arbeitsmarkt gelten. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg bei der Ausbildung.



links: Ruzica Dominkovic, rechts: Aaron Shushe,  
nicht im Bild: Asilahn Tiras



## Partnertage

### HINTER DEN KULISSEN DER SDV AG

---

**„Zusammenkommen ist ein Anfang, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein echter Erfolg.“**  
**Henry Ford**

Nach diesem Zitat möchten wir Sie herzlich auf ein erstes Zusammenkommen bei unseren Online-Partnertagen einladen – ganz ohne Reisetstress und Termindruck.

- ▶ **Wer ist die SDV AG?**
- ▶ **Welche Vorteile haben Sie durch uns?**
- ▶ **Warum ist die SDV AG Ihr perfekter Partner?**

Lernen Sie uns und unsere Dienstleistungen bei unseren Live-Präsentationen kennen. Überzeugen Sie sich selbst von unseren digitalen & innovativen Konzepten, die Ihnen den Arbeitsalltag

erleichtern. Werden Sie Teil der SDV AG und profitieren Sie von einer gewinnbringenden Zusammenarbeit, denn „zusammenarbeiten ist ein echter Erfolg“!

Die SDV AG – persönlich, innovativ & verlässlich

**PS: Als besonderes Highlight planen wir für 2021 eine zusätzliche Partnertage-Live-Tour, sollte es die aktuelle Situation zulassen. Infos dazu finden Sie rechtzeitig ebenfalls auf unserer Website!**

**Weiterhin  
online!**



## **Termine Partnertage 2021**

jeweils von ca. 10.00 bis 13.30 Uhr,  
Online- / Zoom-Videokonferenz

---

- 29. Januar 2021
- 26. Februar 2021
- 26. März 2021
- 23. April 2021
- 21. Mai 2021
- 25. Juni 2021
- 23. Juli 2021
- 27. August 2021
- 24. September 2021
- 22. Oktober 2021
- 26. November 2021
- 17. Dezember 2021



Melden Sie sich zu unseren kostenlosen und unverbindlichen Partnertagen ganz einfach online an:

**[www.sdv.ag/veranstaltungen/partnertage](http://www.sdv.ag/veranstaltungen/partnertage)**



# MAKLER MEETS COMPANY

## ONLINE

## Makler-meets-Company

ONLINE

Die wohl bekannteste Veranstaltungsreihe der SDV AG geht in die nächste Runde! Makler-meets-Company, **die** Gelegenheit für interessierte Maklerinnen und Makler, als einer der Ersten über exklusive Neuigkeiten der SDV AG, bekannte Versicherungsgesellschaften und die Versicherungsbranche zu erfahren.

Nach dem großen Erfolg der Online-Veranstaltungsreihe im Jahr 2020 wird das Format nun auf ganze **zehn Online-Termine** erweitert. Melden Sie sich ganz einfach online an und profitieren Sie von vielen Vorteilen:

- ▶ Exklusive Einblicke in die neuesten Trends und die aktuellen Entwicklungen der Versicherungsbranche
- ▶ Präsentation neuer Produkte und Leistungen der SDV AG sowie der Manufaktur Augsburg GmbH
- ▶ Überblick über Neuigkeiten der Versicherer
- ▶ Viele Möglichkeiten der Vernetzung
- ▶ Kein zusätzlicher Spritverbrauch
- ▶ Gut-beraten-Weiterbildungszeit für Ihr Konto

**Der persönliche Kontakt untereinander soll natürlich nicht zu kurz kommen. Daher planen wir eine Veranstaltungsreihe vor Ort im Sommer 2021.**

Infos dazu bekommen Sie wie immer über unseren Newsletter oder unser Website.

**Weiterhin  
online!**



**Termine  
Makler-meets-Company 2021**

Online- / Zoom-Videokonferenz

---

- 9. Februar 2021
- 9. März 2021
- 13. April 2021
- 11. Mai 2021
- 8. Juni 2021
- 6. Juli 2021
- 14. September 2021
- 12. Oktober 2021
- 9. November 2021
- 30. November 2021



Hier gehts zur Anmeldung:

**[www.sdv.ag/veranstaltungen/  
makler-meets-company](http://www.sdv.ag/veranstaltungen/makler-meets-company)**

MAKLER MEETS  
**COMPANY**

bridge

**REMOTE  
BERATUNG**

# REMOTE BERATUNG – DIE DIGITALE ZUKUNFT!

Blicken Sie gemeinsam mit der SDV AG in die Zukunft und werden Sie zum digitalen Maklerexperten!

Betreten Sie mit der SDV AG die neue digitale Beratungswelt und nehmen Sie online an unserem **Makler-meets-Company** teil. Melden Sie sich jetzt unter folgendem Link an:

[www.sdv.ag/makler-meets-company](http://www.sdv.ag/makler-meets-company)

Lassen Sie sich auch von den weiteren digitalen Angeboten der SDV AG überzeugen!

Mit **extra für Sie eingebauten Beratungstrecken**, die einen schnellen und komfortablen Abschluss ermöglichen.

Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter folgendem Link:

[www.bridge-systems.com/sdv](http://www.bridge-systems.com/sdv)

Für eine persönliche Beratung wenden Sie sich an den Bridgesupport:

*E-Mail: [sdv-bridgesupport@sdv.ag](mailto:sdv-bridgesupport@sdv.ag)*

*Telefon: 0821 / 71008 -700*

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

# Was muss der Versicherungsmakler beim **Online-Vergleich** und bei der **Online-Vermittlung** beachten?

von Rechtsanwalt Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht

**Aus unserer Sicht gibt es einen klaren Trend, dass immer mehr Versicherungsmakler auch sehr gerne eine Online-Vermittlung von Versicherungsverträgen anbieten möchten. Dabei stellt sich dann natürlich die juristische Frage, wie ein Online-Vergleich, eine Bewertung und ein erteilter Rat des Maklers inhaltlich genau ausgestaltet sein müssen?**

Eine „Online-Plattform“ für die Vermittlung von Versicherungsprodukten erhielt zu diesen Fragen eine konkrete Antwort durch das Landgericht Leipzig

(Az. 05 O 1789/19), welche recht frisch am 09.09.2020 verkündet und gerade rechtskräftig wurde. Das vollständige Urteil können Sie hier nachlesen.

#### **Was war geschehen:**

Der Online-Anbieter von Versicherungsschutz hatte einen Vergleich für Haftpflichtversicherungen auf seiner Internetseite. Die Angebote wurden in einer Ergebnisliste mit einem (sehr schlecht) bis zu fünf (sehr gut) Sternen bewertet. Blickt der Verbraucher auf die Sterne unterhalb des jeweiligen Anbieternamens, erscheint eine Übersicht. Wird weiter auf

das „i“ vor dem jeweiligen Bewertungskriterium geklickt, öffnet sich ein weiteres Fenster, das die Bewertungskriterien erläutert. Danach sind diesem sich weiter öffnenden Fenster Kriterien zu entnehmen, die bewertet werden können (z. B. die Zuverlässigkeit und der Service beim Anfordern individueller Angebote zum Kriterium „Angebotswesen“).

Dem hiesigen Kläger waren diese Informationen aber nicht genug. Er rügt, dass es keine weiteren Hinweise oder Erläuterungen zum Zustandekommen der Sterne-Bewertungen gab. In einer Rubrik „So



**Stephan Michaelis**

Fachanwalt für Versicherungsrecht,  
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut  
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

werden die Tipps ermittelt“ sei jedenfalls damals kein weiterer Hinweis erfolgt, welche Kriterien für die „Sterne-Bewertungen“ herangezogen worden seien.

Nun stellt sich natürlich die erste rechtliche Frage, ob die Sterne-Bewertungen von sehr schlecht bis sehr gut ausreichend sind, um dem Kunden das Ergebnis der vergleichenden Betrachtung der unterschiedlichen Versicherungsprodukte vorzustellen? Oder ist nur das Ergebnis der Bewertung des Versicherungsmaklers nicht ausreichend? Muss der Online-Vergleich ggf. selber seine eigenen Bewertungskriterien, auf denen das Vergleichsergebnis basiert, offenlegen? Offensichtlich war auch nicht ganz klar, wer denn nun die Sterne-Bewertungen und die Einteilungen vorgenommen habe. Der Online-Vermittler habe darauf hingewiesen, er selbst habe die Einteilung in die unterschiedlichen Sterne-Bewertungen vorgenommen. Die Klägerseite hatte noch gerügt, dass nicht erkennbar sei, welche Personen unter welchen Be-

dingungen und nach welchen Kriterien wie viele Bewertungen abgegeben hatten. Der Online-Vermittler (die Beklagte) war der Ansicht, dass die Verbraucher hinreichend informiert waren, von wem und wie die Sterne-Bewertungen vorgenommen wurden. Die Verbraucher seien auch über die Person des Bewertenden und die Bewertungsart – „Bewertung nach der Erfahrung des Betreibers des Vergleichsrechners“ – informiert worden.

Für das Gericht stellte sich also die Frage, ob eine ausreichende Information durch die vom Online-Vermittler vorgenommene „Sterne-Bewertung“ für die Online-Versicherungsvermittlung vorgenommen worden war?

Die wettbewerbsrechtliche Grundlage in einem solchen Fall könnte § 5a Abs. 2 UWG sein. Nach dieser Norm handelt unlauter, wer im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände dem Verbraucher eine wesentliche Information vorenthält, die dieser je nach den Um-

ständen benötigt, um eine informierte geschäftliche Entscheidung zu treffen, und deren Vorenthalten geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er anderenfalls nicht getroffen hätte. Als Vorenthalten gilt auch das Verheimlichen wesentlicher Informationen und die Bereitstellung wesentlicher Informationen in unklarer, unverständlicher oder zweideutiger Weise. Bei der Beurteilung von geschäftlichen Handlungen gegenüber Verbrauchern ist auf den durchschnittlichen Verbraucher des angesprochenen Verbraucherkreises abzustellen (§ 3 Abs. 4 UWG).

Aufgrund dieser Rechtsgrundlage erkannte das Landgericht Leipzig einen Verstoß gegen § 5a Abs. 2 UWG. An den Bewertungen kann sich ein Verbraucher jedoch nur dann in sachlich nachvollziehbarer Weise orientieren, wenn er Informationen darüber erhält, wer die Bewertungen abgegeben hat und welche sachbezogenen Kriterien den Bewertungen zugrunde liegen.





Damit ist eigentlich auch schon alles Relevante für die Anforderungen an ein eigenes Bewertungssystem des Versicherungsmaklers gesagt. Danach ergibt sich für Versicherungsmakler als Erstes die klare Verpflichtung, konkret mitzuteilen, dass man als Versicherungsmakler einen solchen Online-Vergleich vornimmt.

Im Weiteren ist es auch nicht ausreichend, wenn als Bewertungskriterium nur die Zuverlässigkeit und der Service beim Anfordern individueller Angebote zum Kriterium „Angebotswesen“ für

die Sterne-Bewertung zur Verfügung gestellt wird. Vielmehr müssen vernünftige Grundlagen für die Bewertung auf der Internetseite mitgeteilt werden, sodass sachbezogene Kriterien den Bewertungen zugrunde liegen.

Das Gericht war daher der Auffassung, dass weder Kriterien für die Nachvollziehbarkeit der Bewertungen noch Angaben zum Bewertenden (dem Online-Vergleicher) entnommen werden konnten. Mangels Vorliegen besonderer Umstände ist grundsätzlich davon auszugehen,

dass das Vorenthalten einer wesentlichen Information, die der Verbraucher nach den Umständen für eine informierte Entscheidung benötigt, auch geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er bei der gebotenen gewesen Information nicht getroffen hätte (BGH, GRUR 2016, 403, Rd. 25).

## Fazit



**Ein Versicherungsmakler ist also grundsätzlich berechtigt, ein eigenes Bewertungssystem für den Vergleich von Versicherungen aufzubauen. Eine erste selbstverständliche Information, die die Internetseite zu enthalten hat, ist, in welchem Rechtsstatus der Versicherungsvermittler agiert. Ein Versicherungsmakler hat also zunächst einmal klar darzulegen, dass er als Versicherungsmakler tätig ist.**

Wenn ein Versicherungsmakler dann ein eigenes Bewertungssystem aufbaut, dann hat er die Art und Weise, wie er zu der eigenen Bewertung gekommen ist, nachvollziehbar darzulegen. Für die Differenzierung bedarf es auch sachbezogener Kriterien zu den Bewertungen. Nach meiner Auffassung sind auch subjektive individuelle Bewertungen des Versicherungsmaklers sachbezogene Kriterien, die zur Differenzierung des Bewertungsergebnisses herangezogen werden können.

Eine vom Makler selbst geschaffene Sterne-Bewertung muss jedoch darlegen, auf welcher genauen Grundlage die Bewertungen und deren Ergebnis erfolgten. Natürlich darf eine solches Bewertungssystem auch nicht irreführend sein.

Es muss klar zu erkennen sein, dass es sich nicht um Kundenbewertungen handelt, sondern um ein eigenes Bewertungssystem des Versicherungsmaklers.

Jedenfalls hat der Versicherungsmakler sein „Geschäftsgeheimnis“ dahingehend zu offenbaren, dass er seine individuellen Bewertungskriterien für den Produktvergleich über die Internetseite offenzulegen hat. Denn für einen potenziellen Kunden muss es schon nachvollziehbar sein, auf welchen Bewertungsgrundlagen die Sterne-Bewertungen ihr Ergebnis gefunden haben.

Ein solches Informationssystem entspricht nur dann den gesetzlichen Anforderungen, wenn es die wesentlichen Informationen zu den Bewertungskriterien beinhaltet, um einen Verbraucher hinreichend zu informieren. Dementsprechend dürfen auch keine Informationen vorenthalten werden. Die wesentlichen Informationen sind in klarer, verständlicher und eindeutiger Weise bereitzustellen. Ansonsten droht Ihnen möglicherweise eine Unterlassungsklage gegen eine derartige Online-Vermittlung mit einem eigenen Bewertungssystem, wie in dem vorliegenden Rechtsstreit beim LG Leipzig.

# Mit der betrieblichen Krankenversicherung an die Spitze

Nicht zuletzt als Folge der Corona-Pandemie erfahren Gesundheitsthemen steigende Aufmerksamkeit. Das Thema betriebliche Krankenversicherung erweist sich dabei nicht nur als gefragtes Personalinstrument, sondern auch als echte Chance für Vermittler im Firmengeschäft. Sven Grosse, Leiter Maklervertrieb Kranken bei der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, im Interview mit SDV Vorstandssprecher Armin Christofori.

---



## Sven Grosse

Leiter Maklervertrieb  
Kranken bei der  
Allianz Private  
Krankenversicherungs-AG



### **Durch die Corona-Pandemie sind aktuell viele Unternehmen schwer getroffen. Warum setzt die Allianz dennoch so stark auf die betriebliche Krankenversicherung und was erhoffen Sie sich davon?**

►► Die bKV bleibt aus unserer Sicht ein Wachstumsmarkt, das zeigt auch der Blick auf die vergangenen Monate. Trotz Corona haben wir als Allianz im ersten Halbjahr unsere Neugeschäftsbeiträge um rund 75 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesteigert. Dabei war schon 2019 ein Rekordjahr. Die Gründe für den Erfolg sind vielfältig. So spielen Gesundheitsthemen in den Betrieben heute eine noch größere Rolle als vor der Pandemie. Hier wächst ein neues Bewusstsein, welchen Mehrwert eine bKV bieten kann. Sie hat für die Firmen neben dem Schutz der Gesundheit den Vorteil, dass sie Mitarbeitern eine sehr hohe Wertschätzung vermittelt – und das langfristig. Eine einmalige Bonuszahlung ist schnell vergessen, aber wenn Mitarbeiter regelmäßig eine Vorsorgeuntersuchung oder den Zahnersatz durch den Arbeitgeber finanziert bekommen, bleibt das in Erinnerung. Zudem wird der Fachkräftemangel in Deutschland Arbeitgeber weiter umtreiben. Qualifizierte Fachkräfte zu finden und zu halten, ist nach wie vor eine Herausforderung. Und die bKV eignet sich genau zu diesem Zweck als sehr wirkungsvolles, weil von Mitarbeitern stark gefragtes Personalinstrument. Weiteren Aufwind gibt der bKV darüber hinaus die vorteilhaftere steuerliche Behandlung als Sachlohn. Sie bietet für Arbeitgeber nun ein noch besseres Preis-Leistungs-Verhältnis und ist so auch in anspruchsvollen Zeiten eher finanzierbar. ◀◀

**Welche Unternehmensgruppe zeigt ein besonders großes Interesse an der bKV und wo ist der Marktzugang besonders schwierig?**

►► Mittelständler und kleinere Firmen waren die Ersten, die ihren Mitarbeitern eine bKV angeboten haben. Denn sie sind besonders stark vom Fachkräftemangel betroffen – und clevere Unternehmer haben hier schnell reagiert: Mit der bKV konnten sie sich unkompliziert einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Inzwischen haben auch große Unternehmen die bKV für sich entdeckt und wir zählen DAX-Mitglieder und Landesgesellschaften internationaler Konzerne zu unseren Kunden. Die bKV hat für sie den Vorteil, dass Mitarbeiter die Angebote individuell nutzen können. Sie sind nicht mehr an den Standort oder an bestimmte Termine gebunden, wenn sie zum Beispiel Vorsorgeuntersuchungen oder Gesundheitskurse wahrnehmen möchten. Gerade in Zeiten, in denen immer mehr Unternehmen ihren Mitarbeitern das Arbeiten im Homeoffice ermöglichen, ist das ein Gewinn. ◀◀

**Was sind die Hauptgründe, wenn sich ein Unternehmen gegen eine bKV entscheidet?**

►► Wir machen kaum die Erfahrung, dass Unternehmen sich gegen eine bKV entscheiden – vielen ist diese Form der Personalzusatzleistung schlichtweg noch nicht bekannt. In Beratungsgesprächen zeigt sich auch, dass Arbeitgeber teils überrascht sind, wie attraktiv eine bKV preislich ist. Im Vergleich zu anderen „Mitarbeiter-Extras“ wie etwa einem Dienstwagen oder Tankgutscheinen ist sie oft günstiger und kommt zudem besser bei Mitarbeitern an. Und aufgrund unseres altersunabhängigen Einheitsbeitrags in jedem Tarif ist sie auch in der Verwaltung unkompliziert. ◀◀

**Die bKV-Produkte auf dem Markt ähneln sich. Welche neuen Inhalte bzw. Leistungen werden künftig hinzukommen?**

►► Bei den Angeboten werden wir in den nächsten Jahren viel Bewegung sehen. Auf der einen Seite werden neue Ideen von Wettbewerbern aufgegriffen, was auf der anderen Seite wiederum Innovation und Weiterentwicklung fördert, um sich vom Markt abzuheben. Und hiervon profitieren Arbeitgeber und ihre Mitarbeiter. Gerade jetzt, in Zeiten der Corona-Pandemie, beobachten wir, dass vor allem Servicethemen an Bedeutung gewinnen – und weiterhin wichtig bleiben werden. Versicherte nehmen beispielsweise unser Angebot „Doc on Call“, eine telefonische Beratung durch Medizinexperten, stark in Anspruch. Sie können so abklären, ob ein Arztbesuch dringlich ist, ohne ein Wartezimmer aufzusuchen. Auch gegenüber Vermittlern und den Arbeitgebern spielt das Thema Service eine immer größere Rolle. Sie wünschen sich zum Beispiel konkrete Hilfe bei der Einführung der bKV im Betrieb oder sind unsicher bei deren steuer- und arbeitsrechtlichen Behandlung. ◀◀

**Die Allianz gilt als einer der Marktführer in Sachen bKV. Wo sehen Sie sich in Zukunft?**

►► In der Tat ging bezogen auf die Arbeitgeber mehr als ein Drittel des bKV-Wachstums an die Allianz – bezogen auf die versicherten Mitarbeiter waren es sogar 42 Prozent. Das bestätigt uns, dass wir mit unserem bKV-Angebot einen Nerv treffen und im Marktvergleich einen Spitzenplatz einnehmen. Als Allianz wollen wir unseren Anteil noch weiter ausbauen und sehen in dem Geschäftsfeld weiterhin viel Potenzial. ◀◀

**Wie unterstützen Sie die Vermittler in der Ansprache der bKV bei ihren Firmenkunden?**

►► Verständlicherweise haben viele Vermittler noch wenig praktische Erfahrungen mit der bKV-Ansprache machen können. Dabei ist die bKV nicht wirklich komplex, wenn man um die grundsätzlichen Rahmenbedingungen weiß und diese entsprechend vermitteln kann. Hierbei unterstützen wir unsere Vermittler mit hochqualifizierten und vertrieblisch erstklassigen bKV-Fachleuten. Besonders geschätzt wird in der Praxis unser Angebot, den Makler bei seinem Firmenkundentermin zu begleiten – das erhöht zum einen die erfolgreiche Ansprache und ist zugleich auch die beste Qualifizierung, um sich hier als Makler eine entsprechende eigene Expertise aufzubauen. ◀◀

# DIE NEUE NÜRNBERGER BKV VERLEIHT SUPERKRÄFTE. MISSION STARTEN.

Tag für Tag machen Vermittler einen wichtigen Job. Denn sie beraten ihre Kunden ganzheitlich und wissen, worauf es ankommt. Das gilt selbstverständlich auch für die betriebliche Krankenversicherung (bKV). Denn klar ist: Firmen und ihre Mitarbeiter benötigen passgenauen Schutz. Vermittler verschaffen mit der neuen bKV Unternehmern und Mitarbeitern viele Vorteile.

## Individuell kombinierbar

Mit der bKV der NÜRNBERGER können Vermittler Unternehmen dabei unterstützen, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und somit begehrte Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Doch auch Arbeitnehmer profitieren davon in vielfacher Weise. Denn die arbeitgeberfinanzierten bKV-Bausteine Sehen, alternative Medizin, Vorsorge und Schutzimpfungen, Zahnvorsorge, Zahnersatz (90 %, 70 %) inkl. Kunststofffüllungen, Krankenhaus und Krankenhaus bei Unfall bieten den passenden Schutz. Das Besondere: Der Arbeitgeber hat die Möglichkeit, alle Bausteine individuell zu kombinieren. So kann der Mitarbeiter die Leistungspakete nutzen, um seine gesetzliche oder private Krankenversicherung zu ergänzen. Im Krankenhaus z. B. kann natürlich 1-Bett-Zimmer sowie Chefarztbehandlung in Anspruch genommen werden. Weitere wertvolle Bausteine:

- ▶▶ Keine Gesundheitsprüfung – ohne Wartezeiten
- ▶▶ Angeratene und begonnene Behandlungen mitversichert
- ▶▶ Einschluss fehlender Zähne
- ▶▶ Ohne Zahnstaffel
- ▶▶ Alle Tarife (außer Zahnersatz) auch für Privatversicherte
- ▶▶ Beitragsbefreiung für arbeitsentgeltfreie Zeit, z. B. bei Arbeitsunfähigkeit,

Eltern- und Pflegezeit – Versicherungsschutz besteht weiter

- ▶▶ Mit Pandemieschutz bei Arbeitgeberfinanzierung: bis zu 6 Monate Beitragsbefreiung für Arbeitgeber

## Digitale Services inklusive

Vermittler überzeugen den Kunden zudem mit besonderen Leistungen und



Services. Es gibt nur einen Beitrag für jedes Alter und jedes Geschlecht. Selbst Familienangehörige profitieren vom Versicherungsschutz und können über eigene Tarife mitversichert werden. Eine weitere Besonderheit: Die Angebote der Online-Gesundheitsplattform EXPARO und die individuellen Gesundheitsprogramme von Thieme TeleCare sind inklusive. Und mit der Rechnungs-App „EasyScan“ haben die Kunden die Möglichkeit, alles schnell und digital zu erledigen – ohne großen Aufwand.

## NÜRNBERGER als starker Partner

Mit der NÜRNBERGER haben Vermittler einen starken bKV-Partner an ihrer Seite: Ein persönlicher Ansprechpartner berät in allen wichtigen Fragen und begleitet den Vermittler bis zum Kunden vor Ort. Auch eine individuelle Firmenkunden-Homepage kann nach Bedarf erstellt werden.

## Kontakt

### Uwe Theil

Vertriebsleiter Personenversicherungen  
NÜRNBERGER Versicherung  
Sendlinger Straße 27, 80331 München

Telefon: 089 / 23194-339  
Mobil: 0151 / 538 40 641

E-Mail: [uwe.theil@nuernberger.de](mailto:uwe.theil@nuernberger.de)  
[www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

# Unsere neue bKV verleiht Ihnen Superkräfte.

Starten Sie jetzt die Mission Firmenkunden.  
Mit unseren neuen bKV-Bausteinen werden  
Sie zum Überflieger.

[vertrieb.nuernberger.de/bkv](http://vertrieb.nuernberger.de/bkv)



# MAKLER MIT ESG-KNOW-HOW SIND IN SCHLÜSSELPOSITION

**Themen wie Nachhaltigkeit, Klimaschutz oder verantwortungsvolles Handeln beschäftigen immer mehr Menschen. Das spüren auch immer mehr Berater. Denn auch Versicherungskunden fragen verstärkt danach – zum Beispiel nach der Versicherung umweltbedingter Risiken von Gegenständen oder Immobilien. Immer mehr Menschen interessieren sich auch bei der eigenen Altersvorsorge für nachhaltige oder ethisch korrekte Investments.**

Das Thema Nachhaltigkeit ist spätestens seit der Fridays-for-Future-Bewegung in aller Munde. Und das zu Recht: Nachhaltigkeitsrisiken wie der Klimawandel sind eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Das wird derzeit sicher überlagert von der weltweiten Corona-Pandemie, die uns alle vor neue Herausforderungen stellt. Dennoch: Für mehr Nachhaltigkeit gibt es schon länger einen groß angelegten Plan, der zum Beispiel im „Green Deal“ der Europäischen Kommission zum Ausdruck kommt. Demnach soll Europa bis 2050 der erste klimaneutrale Kontinent werden.

Ein zentraler Faktor für dieses Ziel ist die Umlenkung von Kapital aus den verschiedenen Wirtschaftsbereichen in nachhaltige Kapitalanlagen. Damit sind in diesem Zusammenhang solche Anlagen gemeint, die einen positiven Beitrag nach „ESG-Kriterien“ leisten. Die Bezeichnung ESG steht für E(nvironment) – Umwelt, S(ocial) – Soziales und G(overnance), also (gute) Unternehmensführung.

Und auch die Situation auf Seiten der Kunden ist eindeutig: Laut dem Nachrichtendienst „UmweltDialog“ sorgen sich zwei von drei Kunden um die Auswirkungen des Klimawandels. Fast zwei von drei Kunden finden es wichtig oder sehr wichtig, dass Versicherer nachhaltige Produkte anbieten. Aber nach Angaben des Magazins „Das Investment“ wissen fast zwei von drei Kunden nicht, dass Nachhaltigkeit bei der Altersvor-



*Ihr Vorteil: die neue Vermittler-Checkliste ESG-Beratung der Stuttgarter*

sorge möglich ist. Diese Zahlen zeigen: Es gibt enormes Potenzial für die tägliche Beratung Ihrer Kunden. Und es gibt bereits Lösungen: Die Stuttgarter GrüneRente ist die passende Altersvorsorge für alle, denen Umwelt und Soziales wichtig sind. Und außerdem: Gesetzliche Vorgaben aus

Europa fordern, dass sich gerade Vermittler mit Nachhaltigkeitsaspekten auseinandersetzen. Hintergrund dieser Regelung für den Vertrieb ist der sogenannte „Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ der Europäischen Kommission. In diesem Zusammenhang soll Nachhaltigkeit in der Finanzberatung berücksichtigt werden.

Die Details der neuen Verordnung stehen noch nicht fest. Ein Ergebnis ist aber bereits, dass ab 2021 sogenannte „ESG-Faktoren“ eine größere Bedeutung bei Kapitalanlagen, Produkten und dem Beratungsprozess haben werden.

Mit der neuen Vermittler-Checkliste für die ESG-Beratung hat Die Stuttgarter für Sie wichtige Eckpunkte zusammengestellt. Nutzen Sie unsere Hinweise und Tipps, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen – und im täglichen Geschäft auf Erfolgskurs zu bleiben. Informieren Sie sich jetzt und haken Sie die ersten Aufgaben ab. Gleich Checkliste downloaden auf: [gruenerente.stuttgarter.de](http://gruenerente.stuttgarter.de)

## Kontakt



**Karsten Fleck**  
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0 172 / 73 89 314  
E-Mail: [karsten.fleck@stuttgarter.de](mailto:karsten.fleck@stuttgarter.de)  
[www.gruenerente.stuttgarter.de](http://www.gruenerente.stuttgarter.de)

PrivateFinancePolice

# SO KOMMT MAN AN ALTERNATIVE ANLAGEN

Die PrivateFinancePolice ergänzt das Vorsorgeportfolio vermögender Kunden. Denn starke Werte werden mit einer Rentenversicherung kombiniert.

Mit der PrivateFinancePolice bietet Allianz Leben über eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag (Mindestbeitrag 25.000 Euro) Zugang zu alternativen Anlagen, etwa in Infrastruktur, erneuerbare Energien oder gewerbliche Immobilien. Diese sind für Privatanleger normalerweise nur schwer zugänglich, weil sie allesamt ein hohes Investitionsvolumen und eine besondere Expertise voraussetzen. Die PrivateFinancePolice gibt es seit Herbst 2019, und sie bildet die Wertentwicklung breit gestreuter alternativer Anlagen von Allianz Leben ab. Sie eignet sich, um bestehende Anlagen zur Altersvorsorge wirkungsvoll zu diversifizieren.

Die Kunden können individuell über die Dauer der Ansparphase oder eine vorzeitige Verfügbarkeit entscheiden, unabhängig von den längeren Laufzeiten der zugrunde liegenden Anlagen. Die Zielgruppe für diese Police sind vermögende Kunden, die keine Garantien benötigen, über genügend Liquidität verfügen und wegen der Struktur ihres Vermögens auch langfristig anlegen können.

Alle weiteren Informationen zur PrivateFinancePolice bekommen Sie über Ihre Maklerbetreuer.



© ansormiao / 506754466 / www.istockphoto.com

## Kontakt



Allianz Lebensversicherungs-AG, Maklervertrieb Stuttgart  
**Mario Granzer, Key Account Manager Maklerverbünde**

Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart  
Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon: 0711 / 663 -3614  
Telefax: 0711 / 663 -83614

Mobil: 0172 / 10 40 131  
E-Mail: [mario.granzer@allianz.de](mailto:mario.granzer@allianz.de)

# CONTINENTALE STEIGT MIT INNOVATIVEM MODELL IN BKV EIN

Mit ihrem neuen Angebot ConCEPT Choose steigt die Continentale in die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ein. Das Leistungspaket des Tarifs ist attraktiv und die Abläufe sind für Arbeitgeber und Mitarbeiter einfach, effizient und digital.

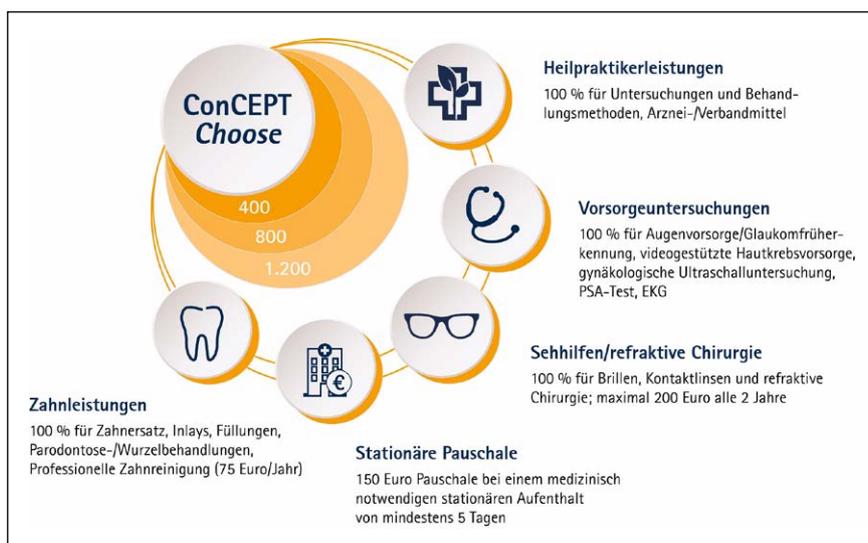
Das Angebot von ConCEPT Choose ist quasi eine gesundheitsgebundene Gehaltserhöhung. Der Arbeitgeber stellt in der bKV jedem seiner Mitarbeiter ein Gesundheitsbudget von 400, 800 oder 1.200 Euro zur freien Verfügung. Dafür stehen ihm attraktive Leistungsbereiche zur Wahl, mit denen er seinen GKV- oder PKV-Schutz individuell ergänzen kann. Die Arbeitnehmer können die Zusatzversicherung auch bei Ausscheiden oder im Ruhestand privat fortsetzen. Der Arbeitgeber kann zudem den Familienangehörigen den Zugang zur arbeitnehmerfinanzierten bKV öffnen. Für beide Gruppen gelten die gleichen Leistungen wie für Mitarbeiter.

## Mitarbeiter können Budget weiter ausbauen

Eine absolute Innovation im Markt: Werden in einem Jahr keine Leistungen in Anspruch genommen, können Arbeitnehmer jeweils 10 Prozent ihres Grundbudgets über 5 Jahre lang ansparen. In der Spitze können sie dann auf ein Budget von maximal 1.800 Euro kommen. Gerade bei größeren Behandlungen wie bei Zahnersatz kann dies sinnvoll sein.

## Breites und flexibles Leistungsspektrum

- ▶▶ Ambulant: Sehhilfen und refraktive Chirurgie, Heilpraktikerleistungen im Rahmen der GebÜH und zahlreiche Vorsorgeuntersuchungen.
- ▶▶ Stationär: 150 Euro ab dem 5. Tag bei Krankenhausaufenthalten.



▶▶ Zahnarzt: Professionelle Zahnreinigung, Zahnersatz, Implantate oder die Parodontose-Behandlung.

## Das kostet ConCEPT Choose

In der Tarifstufe mit einem Jahresbudget von 400 Euro pro Jahr kostet die Absicherung der Arbeitnehmer einheitlich 13,80 Euro monatlich, bei 800 Euro sind es 22,10 Euro und bei 1.200 Euro im Jahr 27,60 Euro.

## Einfache Abläufe für alle Beteiligten

Eine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten gibt es bei ConCEPT Choose nicht; das Höchstalter liegt bei 70 Jahren. Einzige Voraussetzung für das Unternehmen: Es müssen mindestens 10 Mitarbeiter versichert werden. Diese können einfach und unbürokratisch über ein Online-Portal angemeldet und verwaltet werden. Die einfachen Abläufe wird es auch für noch folgende Angebote geben.

## Kontakt



### Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 0 89 / 37 417 -597

Fax: 0 911 / 5697-107

Mobil: 0 173 / 28 44 337

E-Mail: Richard.Lechner@continentale.de  
makler.continentale.de/bkv



Betriebliche Krankenversicherung  
ConCEPT Choose

Machen Sie den Arbeitgeber zu Ihrem Fan!

## So profitieren Unternehmen von ConCEPT<sup>Choose</sup>:

- **Imagegewinn**  
Ihr Kunde übernimmt soziale Verantwortung und unterstützt so die Gesundheit der Mitarbeiter.
- **Einfache Implementierung**  
Unser eigenes Firmenkundenportal-Portal ConCORP für Vertragsangelegenheiten hält den Verwaltungsaufwand gering.
- **Wettbewerbsvorteil**  
Mit attraktiven Benefits, wie der bKV, erhöht Ihr Firmenkunde die Mitarbeitermotivation und verbessert so das Image des Unternehmens.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner

Telefon 089 37417-597

Fax 0911 5697-107

Mobil 0173 2844337

E-Mail [Richard.Lechner@continentale.de](mailto:Richard.Lechner@continentale.de)  
[makler.continentale.de/bkv](http://makler.continentale.de/bkv)

  
**Die  
Continentale**

# „Das spart Zeit, Ressourcen und Ärger“

Armin Christofori, SDV Vorstandssprecher, spricht mit dem Vorstandsvorsitzenden des Münchener Verein, Dr. Rainer Reitzler, über Verantwortung, Innovationen und die Zukunftspläne des bald 100-jährigen Versicherers.

---



**Dr. Rainer Reitzler**

Vorstandsvorsitzender

**[www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)**

Telefon: 089 / 51 52 – 10 00

E-Mail: [info@muenchener-verein.de](mailto:info@muenchener-verein.de)



**Herr Dr. Reitzler, wir kriegen mit, dass insbesondere die Services des Münchener Verein oft ausgezeichnet werden. Was steckt dahinter?**

►► Lassen Sie es mich an einem plakativen Beispiel mal festmachen: Wenn der Makler irgendein Problem mit einem Kundenvertrag hat und bei uns anruft, dann erreicht er genau den/die Mitarbeiter/in, der ihm auch Auskunft geben kann. Die persönlichen Durchwahl-Telefonnummern unserer Experten/innen drucken wir auf die Schreiben. Das hat eine ganz andere Qualität, als wenn Sie – wie bei vielen Mitbewerbern üblich – mit Mitarbeitern von Callcentern, die vielleicht auch noch in Osteuropa oder Indien sitzen, sprechen. Auch das trägt dazu bei, dass wir zum neunten Mal in Folge zum Versicherer des Jahres gewählt wurden. ◀◀

**Der Münchener Verein ist Partner der unabhängigen Vermittler. Welches Gesamtpaket erwartet der Vertriebspartner von Ihnen?**

►► Vermittler, die mit uns zusammenarbeiten, erwartet ein sehr konkurrenzfähiges Produkt, was sie einfach und schnell abschließen können. Das spart Zeit, Ressourcen und Ärger. Das ist die Benchmark, die wir erfüllen und die uns der Vermittlermarkt mit der Auszeichnung zum Makler-Champion erneut bestätigt hat. So verdient der Vermittler mehr Geld mit weniger Zeitaufwand. ◀◀

## **Corona hat der Digitalisierung einen mächtigen Schub verpasst. Digital und persönlich lautet die Devise.**

### **Was hat der Münchener Verein zu bieten?**

►► Wer die digitale Kundenberatung frühzeitig in den Beratungsprozess integriert, ist im Vorteil. Digitale und persönliche Beratung wird künftig der überwiegende Kunden-Touchpoint sein. Unsere Devise lautet deshalb: schnell, online und unkompliziert. In fast allen KV-Zusatzprodukten wurde ein schlanker Online-Abschlussprozess ohne Gesundheitsprüfung und ohne Kundenunterschrift etabliert. Klar definierte „Ausschlüsse“ sind für den Vertriebspartner optimal und unser modulares Bausteinprinzip bietet die gewünschte Flexibilität. ◀◀

## **Ihr Haus hat sich während der Corona-Pandemie sehr früh und vor allem eindeutig positioniert.**

### **Was waren Ihre Beweggründe?**

►► Die Wirtschaft befindet sich im Krisenmodus, und das erzeugt Verunsicherung. Als Versicherer sind wir uns unserer großen Verantwortung bewusst. Es steht für uns außer Frage, diese Verantwortung zu übernehmen. Als traditionelles Versicherungsunternehmen, vor fast 100 Jahren aus dem Handwerk gegründet, lassen wir Kunden nicht im Stich. Das Coronavirus war über Betriebsschließungsversicherungsverträge des Münchener Verein vollumfänglich mitversichert. Durch unsere schnelle, unbürokratische Auszahlung, teilweise sogar hohe sechsstelligen Summen, konnten wir in den zurückliegenden Monaten mithelfen und Existenzen retten. Wir stehen zu unserem Wort und den Verträgen: Wir haben nicht nur 15 Prozent geleistet, sondern 100 Prozent. ◀◀

## **Innovation ist ein wichtiges Thema im Maklermarkt. Wie gehen Sie mit Trends um, was ist Ihnen bei Neuentwicklungen wichtig?**

►► Trends sind ein wichtiger Indikator. „Open minded“ analysieren wir Chancen und Risiken. Wertvolle und realisierbare Erkenntnisse integrieren wir in unsere Produkt- und Servicewelt. So sind viele Produktinnovationen, wie zum Beispiel die Deutsche Privatpflege oder die Deutsche Handwerker-BU, in die viel Handwerksexpertise von unseren Handwerkspartnern und uns eingeflossen ist, entstanden. Dies in Kombination mit dem Trend zum Online-Abschluss macht uns attraktiv für den Vermittler. ◀◀

## **Seit September letzten Jahres haben Sie eine neue Zahnzusatzversicherung im Markt positioniert. Was zeichnet das Produkt im Besonderen aus?**

►► ZahnGesund ist unschlagbar in Preis und Leistung und bietet beste zahnmedizinische Versorgung wie für einen Privatpatienten. Drei Kompakttarife sichern die Kostenrisiken von Zahnersatz, Zahnbehandlung, Zahnprophylaxe, Kieferorthopädie und der Schmerzlinderung für gesetzlich Krankenversicherte und Personen mit freier Heilfürsorge ab. Ein 35-Jähriger zahlt im Tarif ZahnGesund 75+ pro Monat nur 12,90 Euro. Das finden Sie sonst nirgends im Markt. Und ZahnGesund hat noch weitere Vorteile: ein einfacher Gesundheitscheck, keine Wartezeit und ein fünfprozentiges Upgrade beigeführtem Bonusheft. Der Abschluss ist online ohne Unterschrift möglich. ◀◀

## **Ist der Wechsel zu ZahnGesund für Kunden schwierig?**

►► Nein, überhaupt nicht. Wir verbessern die Leistungsstaffeln und rechnen die Vorversicherungszeit der Kunden bei unmittelbarem Übergang einfach kostenfrei an. Kunden profitieren von Beginn an von verbesserten Leistungsstaffeln und können schneller die Leistungen unserer ZahnGesund-Tarife in Anspruch nehmen. ◀◀

## **Und was hat der Vermittler davon?**

►► Der Vermittler kann allen seinen Bestandskunden ein besseres Produkt zum günstigeren Beitrag ohne die früher üblichen Nachteile einer neu beginnenden Zahnstaffel offerieren. Das bietet gerade im noch jungen 2021 optimale Chancen für alle Vermittler, die ihre Bestandskunden aktiv pflegen. ◀◀

## **Für den Makler sind Bewertungen wichtig, wie sehen die für ZahnGesund aus?**

►► Unabhängige Vergleichsportale und Analysehäuser wie Check24, Verivox, Ascore, Softfair, Levelnine, Tariftest hu und Morgen & Morgen bewerten die ZahnGesund-Tarife mit „sehr gut“ oder „exzellent“ und setzen sie auf Platz 1. ZahnGesund wird im Markt und insbesondere von der gesamten Vermittlerschaft sehr gut angenommen. ◀◀



# AXA LEBEN HÄLT ÜBERSCHÜSSE AUF HOHEM NIVEAU!

**Für das Jahr 2021 hält AXA Leben die Überschussbeteiligung mit 2,6 %\* auf hohem Niveau und bleibt damit weiterhin auf einer Spitzenposition im Markt.**

AXA Leben (inkl. DBV ZN\*\*) passt die Überschussbeteiligung für Renten- und Kapitallebensversicherungen mit laufender Beitragszahlung für das Jahr 2021 auf 2,6 %\* (2020: 2,9 %) an – liegt weiterhin deutlich über dem Marktdurchschnitt und behält eine Spitzenposition.

Grundlage für die hohe Überschussbeteiligung ist neben einer ausgezeichneten Finanzkraft und einem vorausschauenden Kapitalanlagemanagement die bereits 2014 eingeleitete konsequente Ausrichtung auf moderne Garantieprodukte wie die Relax Rente.

Die laufende Verzinsung von 2,6 %\* für das Jahr 2021 bedeutet in einem seit Jahren herausfordernden Kapitalmarktumfeld sowohl für das Neugeschäft als auch im Bestand weiterhin attraktive Erträge. Die Gesamtverzinsung – unter Berücksichtigung des Schlussüberschussanteils und der Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven – für konventionelle Verträge liegt im Jahr 2021 bei durchschnittlich 3,1 % und somit leicht unter Vorjahr (2020: 3,4 %).

## **Unveränderte Überschussbeteiligung für Einmalbeiträge im Neugeschäft zur Relax Rente in der Aufschubzeit & Relax SofortRente Classic mit Auszahlungsphase Performance und Performance Flex**

Der Vorstand hat beschlossen, die Überschussbeteiligung dieser Tranchenprodukte der AXA Leben (inkl. DBV ZN\*\*) für das 1. und 2. Quartal 2021 wie folgt unverändert zu belassen.

### **Relax Rente gegen Einmalbeitrag in der Aufschubzeit:**

Mindestlaufzeit: 7 Jahre  
Gesamtzinsniveau: 1,55 %  
Zinsüberschuss: 1,55 %  
Schlussüberschuss: 0,00 %  
(für alle Laufzeiten)

### **Relax SofortRente Classic mit Auszahlungsphase Performance (Flex):**

Lebenslange Rente: 1,40 %  
Temporäre Rente: 1,10 %  
(Mindestlaufzeit 7 Jahre)

### **Wichtige Hinweise zum Tranchenverfahren**

Die Deklaration gilt für Neuabschlüsse der entsprechenden Tranche und kann (z. B. in Abhängigkeit von der Kapitalmarktentwicklung) für künftige Neuabschlüsse angepasst werden. Dabei sind – je nach Kapitalmarktentwicklung – sowohl Erhöhungen als auch Reduzierungen der Tranchendeklaration möglich.

### **AXA Leben bestätigt ihre Finanzstärke**

Neben dieser attraktiven Überschussbeteiligung beweisen die überdurchschnittliche Solvency II-Quote sowie die stetigen Höchstbewertungen renommierter

Analysehäuser die Finanzstärke von AXA Leben und der AXA Gruppe. Die Solvabilitätsquote der AXA Lebensversicherung AG von 374 %\* (Stand 31.12.2019) übertrifft deutlich die gesetzlichen Solvabilitätsanforderungen und liegt weit über dem Marktdurchschnitt. Das Risikomanagement von AXA wurde von der Ratingagentur Standard & Poor's mit „exzellent“ bewertet – ein Ergebnis, das neben AXA nur ein weiteres europäisches Unternehmen erzielen konnte.

Das Sicherungsvermögen der AXA Lebensversicherung AG ist seit jeher breit diversifiziert investiert und mit seiner langfristigen und risikominimierten Ausrichtung der Kapitalanlagestrategie auch für Krisenzeiten gut aufgestellt. Die Strategie basiert auf einer optimalen Balance aus Sicherheit, Diversifikation, Rentabilität und Liquidität. Die breite Streuung der Kapitalanlagen sorgt in dieser unruhigen Zeit für Stabilität und Sicherheit. Auch die Investitionen in alternative Anlagen, wie Infrastrukturprojekte, die weniger stark den Schwankungen der Kapitalmärkte unterliegen, wirken stabilisierend. **Sie sehen, AXA Leben ist ein sicherer Partner an Ihrer Seite.**

## *Kontakt*



**Christian Idler**  
Regionalmanager KV / LV  
Makler- und Partnervertrieb  
AXA Konzern AG

Ridlerstraße 75  
80339 München

Telefon: 0152 / 0937 22 92  
E-Mail: christian.idler@axa.de  
www.axa.de

\* Laufende Verzinsung (Garantiezins plus Zinsüberschussanteil) für Renten- und Kapitallebensversicherungen mit laufender Beitragszahlung. Verträgen mit einem höheren Garantiezins wird selbstverständlich dieser höhere Zins gutgeschrieben. \*\* Betrifft Verträge der DBV ZN, die ab 01.01.2013 – also nach der Fusion – abgeschlossen worden sind und kein Bestandsneugeschäft zu vor dem 01.01.2013 abgeschlossenen DBV-Kollektiven.

# JEDER BERUFSTÄTIGE SOLLTE SEINE ARBEITSKRAFT ABSICHERN

**Die eigene Existenz hängt nicht selten von der Arbeitskraft ab. Nicht mehr arbeiten zu können, bedeutet für viele den Verlust des Einkommens. Doch nur knapp jeder zweite Deutsche hat seine Arbeitskraft abgesichert – Handeln tut not.**

Die SIGNAL IDUNA hat mit SI WorkLife ein umfassendes Tarifwerk aufgelegt, das die spezifischen Bedürfnisse unterschiedlicher Berufsgruppen berücksichtigt, etwa von Handwerkern, Polizisten, Beamten, Mitarbeitern im Einzelhandel und im Hotel- und Gaststättengewerbe. Sie alle können zwischen einer Berufsunfähigkeits- (SI WorkLife EXKLUSIV) und einer Grundfähigkeitsversicherung (SI WorkLife KOMFORT) wählen. In jedem Fall ermöglicht das WorkLife-Konzept, den Bedarf mithilfe eines Beraters genau auf die eigenen finanziellen Möglichkeiten abzustimmen.

## Flexibel geschützt

Bei SI WorkLife EXKLUSIV kann der BU-Schutz dank einer individuellen Ausbaugarantie bei 23 Anlässen wie Heirat oder bestandener Meisterprüfung ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. In den ersten fünf Versicherungsjahren ist eine Erhöhung sogar ohne Anlass

möglich. Wenige Zusatzfragen wie nach dem Anteil der Bürotätigkeit und dem Bildungsabschluss können die Berufsgruppen-Einstufung verbessern und erleichtern den Abschluss von SI WorkLife EXKLUSIV.

## Grundlegend abgesichert

Die Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT, die es in zwei Varianten gibt, bietet eine bedarfsgerechte Alternative zur BU. Bereits beim Verlust einer Grundfähigkeit wie Sehen, Hören oder Gehen über einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten besteht Anspruch auf die volle Rente. Auch Pflegebedürftigkeit und Demenz lösen eine Leistung der Grundfähigkeitsversicherung aus. Extra-Leistungen bei Krebs, Herzinfarkt oder anderen schweren Krankheiten können ebenfalls vereinbart werden.

## Mit Bestnoten

Gute Ratingnoten geben Verbrauchern und Vermittlern Orientierung, wo der Versicherer ihrer Wahl steht und wie namhafte Rating-Agenturen das Leistungsangebot bewerten. Für die neu aufgelegte Grundfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA gab es schon wenige Wochen nach der Produkteinführung Bestnoten: fünf Sterne vom Analysehaus Morgen & Morgen, die Bestnote FFF+ von der Ratingagentur Franke und Bornberg und ebenfalls fünf Sterne vom Magazin der „stern“.

## Berufsunfähigkeitsversicherung

### ► HIGHLIGHTS VON SI WORKLIFE EXKLUSIV

- Abschluss ab dem 10. Lebensjahr möglich
- Besonderer Schutz für Beamte
- Garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall möglich

## Grundfähigkeitsversicherung

### ► HIGHLIGHTS VON SI WORKLIFE KOMFORT

- Abschluss ab dem 10. Lebensjahr möglich
- Garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall möglich
- Anpassung des Versicherungsschutzes je nach Lebenssituation möglich
- EXKLUSIV-Option für den Wechsel in die BU für bis 30-Jährige möglich

## Kontakt

### Mehr Informationen finden Sie unter

[www.signal-iduna.de/worklife-makler.php](http://www.signal-iduna.de/worklife-makler.php)





# Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

Überzeugen Sie sich von unseren Leistungspaketen mit Aktualisierungsgarantie, dem Top Service in der Schadensbearbeitung durch das hohe technische Niveau unserer Softwarelösungen.

**Bestandsgarantie, Differenzdeckung, Innovationsklausel u.v.m.** – direkt im Tarifrechner vergleichen und beste Tarife zum besten Preis sichern.

[www.manaug-produktgeber.de](http://www.manaug-produktgeber.de)



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

**MA** MANUFAKTUR  
AUGSBURG GMBH

*Versicherungslösungen wie von Hand gemacht*

**Manufaktur Augsburg GmbH**

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: [info@manaug.de](mailto:info@manaug.de)



Jetzt auch bei facebook!

AKTUELL



## DEURAG Tarif 10/2020.

Starker Rechtsschutz mit Premiumleistungen für Ihre Kunden

Der erfolgreiche DEURAG Rechtsschutz geht mit Extra-Leistungen in das Jahr 2020!

- **Cyber-Rechtsschutz:** Aktiver Straf-Rechtsschutz im privaten Bereich
- **Beratungs-Rechtsschutz** bei Urheberrechtsverstößen im Internet
- **Inklusive neuer Serviceleistungen** wie Unternehmensvorsorgevollmacht oder AGBCheck

TOP

Gut ausgestattet und erfolgreich beraten!  
Alle Highlights der neuen Tarifgeneration  
finden Sie unter: [veps.deurag.de](https://veps.deurag.de)

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG  
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden | Telefon 0611 771-0 | [info@deurag.de](mailto:info@deurag.de) | [www.deurag.de](http://www.deurag.de)

Ein Unternehmen der  
SIGNAL IDUNA Gruppe

# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER

### SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon 0821 / 71008 -0

Fax 0821 / 71008 -999

E-Mail [info@sdv.ag](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

## VORSTÄNDE

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

## REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller, Nicola Beckers

## REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack  
[www.pfefferminzia.de](http://www.pfefferminzia.de)

## LAYOUT / GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN  
Karen Neumeister, [www.freiraum-k.de](http://www.freiraum-k.de)

## DRUCK

logo Print GmbH, Metzingen, [www.logoprint-net.com](http://www.logoprint-net.com)

## BILDNACHWEISE

Titelseite: © Nopphon Pattanasri / istockphoto.com

Seite 03 – 11: © DragonTiger8 / AdobeStock

Seite 04: © ink drop / AdobeStock

Seite 05: © Studio Romantic / AdobeStock

Seite 06: © oatawa / istockphoto.com

Seite 10 / 34: © keatikun / Fotolia.com

Seite 14: © Andrey Popov / AdobeStock

Seite 16: © ra2 studio / AdobeStock

Seite 18: © Artur / AdobeStock

Seite 20: © contrastwerkstatt / AdobeStock

## Sie finden uns auch bei:



YouTube



LinkedIn

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.



Sichern Sie sich nicht nur beste Produkte,  
sondern auch **beste Vertriebsunterstützung.**

Wir sind Ihr kompetenter und fairer Partner beim Verkauf: Wir bieten Ihnen umfangreiches Informationsmaterial, das Ihren Kunden unsere Produkte perfekt vorstellt. Unsere Vertriebsspezialisten sind bei Fragen zu den Produkten gern persönlich für Sie da und unterstützen Sie durch Schulungen und Vertriebsansätze.

**SIGNAL IDUNA Gruppe**  
**Maklerdirektion Süd**  
**Mies-van-der-Rohe-Str. 6**  
**80807 München**  
**[maklerservice.muenchen@signal-iduna.de](mailto:maklerservice.muenchen@signal-iduna.de)**

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen