

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Achtung Cyber-Attacke!

Das war der SDV CyberDay mit Live-Hackerangriff

SEITE 06

SECHS MAL BESTNOTE „HERVORRAGEND“ FÜR DIE SDV AG

» » » SEITE 05

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Maklerorientierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Marketingunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Prozesse / Services / Verwaltung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Softwareunterstützung/
Digitalisierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Vertriebsunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Weiterbildung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021



OHNE IHN

fehlt dem Freund
der Helfer.

UNERSETZLICH:
passgenaue
Einkommensvorsorge
für Beamte.

Wer viel leistet, darf sich selbst dabei nicht vergessen.

Die neue Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte.
Und alle, die es werden wollen.

- Passgenau mit zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag
- Konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
- Echte DU-Klausel
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

Beamte ganzheitlich beraten: Jetzt auch mit der Krankenversicherung der Allianz.

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/beamte

Allianz 

INHALT

SDV INTERN

RECHT UND HAFTUNG

04 JOURNAL

06 **Achtung Cyber- Attacke!**

Das war der SDV
CyberDay mit
Live-Hackerangriff

14 **CYBER-RISIKEN VERSICHERN**

Wie Makler ihre Kunden
optimal beraten

16 **„IN DEN SERVICES GIBT ES GROSSE UNTERSCHIEDE“**

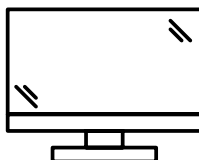
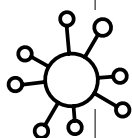
Markus Wild im Interview

20 **NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG**

22 **DIE SDV MAKLERRENTEN- MODELLE**

24 **KANZLEI MICHAELIS**

Die AGB-Erklärungsfiktion bei Schweigen ist tot



VERSICHERUNGEN

12 **ERGO**

Neue Präventionspakete

26 **MONUTA**

Pionierprodukt mit innovativer
Prämienkalkulation

28 **CONTINENTALE**

Auf geht's in die Arbeitswelt
der Zukunft

30 **SIGNAL IDUNA**

Sinnvoller Schutz vor
Abmahnungen im Online-Handel

32 **SIGNAL IDUNA**

Maßgeschneiderte
Versicherungslösungen
für den Einzelhandel

33 **AXA**

Mitarbeiterabsicherung – der Zukunftstrend

36 **ALH GRUPPE** #gemeinsammehrgewinnen

38 **ALTE LEIPZIGER** Ihr Partner, wenn's ums Auto geht

40 **BLOXXTER** In Immobilien investieren? Mit Sicherheit!

41 **EUROPA** Großes Leistungsplus bei der Darlehens-Absicherung

43 **IMPRESSUM**

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Arbeiten im Homeoffice und Kunden per Video zu beraten – daran gewöhnten wir uns mit Beginn der Corona-Pandemie rasch. Neben der Veränderung unseres beruflichen und privaten Alltags sahen und sehen wir uns aber mit einer zusätzlichen Bedrohung konfrontiert. Und damit meine ich zwar unter anderem Viren, aber eben nicht das Coronavirus.

Die Verbreitung von Schadsoftware, und ganz allgemein die Cyber-Kriminalität, hat mit den steigenden Aktivitäten im Internet ebenfalls deutlich zugenommen. Auch Versicherungsmakler sind nicht davor gefeit, Opfer eines Angriffs zu werden. Um diese Gefahr darzustellen und gleichzeitig Lösungen zu präsentieren, haben wir diese Ausgabe unseres SDV Maklermagazins dem Thema Cyber-Versicherungen gewidmet. Ab Seite 14 lesen Sie, wie Sie sich in diesem Umfeld positionieren können.

Am 19. Mai fand über dieses spannende Feld zudem unser SDV CyberDay statt. Vor allem der Live-Hackerangriff sorgte dabei für entsetzte Aha-Momente bei den Teilnehmern. So leicht, erfolgreich angegriffen zu werden, hatte es sich wohl niemand vorgestellt (siehe dazu ab Seite 06). Vielleicht waren Sie ja dabei, und wenn nicht, können Sie auf unserer Website www.sdv.ag nochmals alle Präsentationen nachträglich ansehen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre dieser neuen Ausgabe und bleiben Sie gesund!

Herzlichst



Ihr Armin Christofori



Hinweis: In dieser Ausgabe wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum von Makler / Versicherungsmakler verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Termine

Maklerpool-Studie

SDV AG räumt sechs Mal Bestnote ab

Insgesamt sechs Mal konnte die SDV AG in der aktuellen Maklerpool-Studie 2021 der Zeitschrift „finanzwelt“ die Bestnote „Hervorragend“ für sich verbuchen. Sieben Kategorien standen in der Umfrage unter den Maklerpools Ende 2020 zur Bewertung zur Verfügung. Am Ende erreichten acht von 27 teilnehmenden Gesellschaften in einer oder mehreren Disziplinen das Prädikat „Hervorragend“.

Die SDV AG überzeugte im Einzelnen in folgenden Bereichen:

- Maklerorientierung
- Marketingunterstützung
- Prozesse, Services, Verwaltung
- Softwareunterstützung und Digitalisierung
- Vertriebsunterstützung
- Weiterbildung

Da für die siebte Disziplin „Produktspektrum“ Allfinanz-Produkte betrachtet wurden, konnte die SDV AG aufgrund ihrer Spezialisierung in Sachen Versicherungen aktuell nicht bewertet werden. Bei der nächsten Studie jedoch kann sich die SDV AG aufgrund ihrer Kooperationen mit Domicil Real Estate Group (Investment Management), Solidvest (Investment) sowie Bloxxter (Immobilien Investment) in dem Bereich ebenfalls umfassend positionieren.



Updates

Apps der SDV AG wurden überarbeitet

Die Makler- und die Kunden-App der SDV AG haben ein Update erhalten. So wurden einige Verbesserungen und Neuerungen in den Funktionalitäten vorgenommen. Insbesondere betrifft diese Aktualisierung das Dokumentenmanagement, die Änderung der Bankverbindung mit Vertragsauswahl, Vertragsnotizen sowie Kundenhinweise und einiges Weitere. Auch das App-Design wird derzeit überarbeitet und erhält demnächst ein Update.

zum AppStore



für Kunden



für Makler

zum Google Play Store



für Kunden



für Makler

Makler-meets-Company

Termine:

6. Juli 2021
24. August 2021
14. September 2021
12. Oktober 2021
9. und 30. November 2021

► Online / Zoom-Videokonferenz

Partnertage der SDV AG

Termine:

23. Juli 2021
27. August 2021
24. September 2021
22. Oktober 2021
26. November 2021
17. Dezember 2021

► Online / Zoom-Videokonferenz



Anmeldung und weitere Infos:

www.sdv.ag >> Veranstaltungen
Telefon: 0821 71 008-831

ername...
ssword...

19. Mai 2021

CYBER DAY

ONLINE

10.00 –
16.00 Uhr

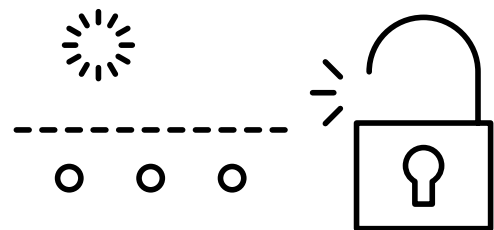
mit Live-Hackerangriff während der Veranstaltung



Achtung Cyber-Attacke!

Das war der SDV CyberDay mit Live-Hackerangriff

In unserer vernetzten und digitalen Welt nimmt auch die Kriminalität im Netz weiter zu. Gewerbekunden, ob groß oder klein, sind hier besonders gefährdet. Die richtige Cyber-Sicherheit und eine Cyber-Versicherung können viel Schaden abwenden. Die SDV AG hat diesem Thema im Mai eine Online-Veranstaltung, den „SDV CyberDay“, gewidmet.



„Der Begriff Cyber ist irgendwie schwer zu fassen“, sagte Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, in seinen einleitenden Worten zum Online-Cyber-Day der SDV AG am 19. Mai 2021. Es seien Risiken damit verbunden, die weit weg und wenig greifbar seien. „Bei der Planung dieser Veranstaltung haben wir uns daher überlegt, wie wir das Risiko etwas realer gestalten können – und sind auf die Idee mit einer Demonstration per Live-Hackerangriff gekommen“, so Christofori weiter.

Denn das Thema selbst sei ständig präsent. In der Presse finden sich mittlerweile sehr häufig Berichte über Cyber-Angriffe. „In den vergangenen 20 Jahren gab es große Veränderungen. So sind Tools für solche Attacken längst nicht mehr Geheimdiensten oder ähnlichen Institutionen für die Überwachung oder Spionage vorbehalten“, erzählte Tim auf der Landwehr, Senior Security Expert bei Fox IT, einem Unternehmen der NCC Group, in seinem Vortrag.

Vielmehr sei die Software, die Hacker verwenden, öffentlich verfügbar. „Es ist zu einem Geschäftsmodell geworden“, so der Cyber-Experte. „In erster Linie wird hier Ransomware genutzt. Also eine Schadsoftware, die die Daten des Opfers verschlüsselt und erst nach einer Lösegeldzahlung wieder freigibt.“



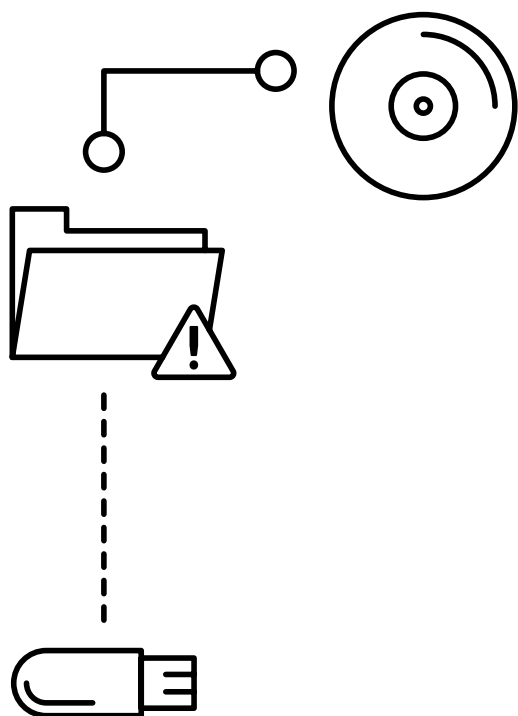
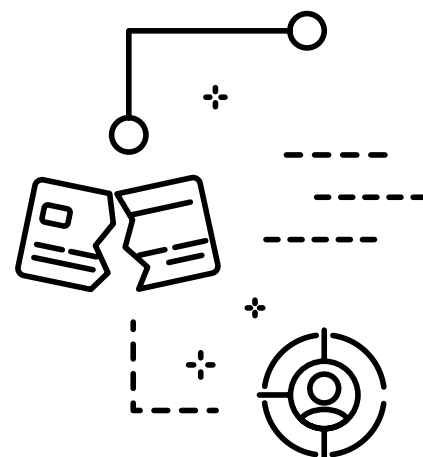


Phishing und Ransomware sind besonders häufig

Auch Phishing ist, so Tim auf der Landwehr, eine gern genutzte Methode. Hierbei werden die Opfer dazu verführt, sensible Daten beispielsweise auf einer gefälschten Internetseite etwa zum Online-Banking einzugeben. Die Hacker greifen diese Daten darüber ab.

In der Demonstration eines Live-Hacks zeigte Tim auf der Landwehr, wie leicht es einem Hacker fällt, mit einer

fingierten Word-Datei den Zugriff auf den Computer seines Opfers, in dem Fall von SDV Vorstandssprecher Armin Christofori, zu erlangen. Mit einer angeblichen Bewerbung als Word-Datei, die Makros benötigt, verschaffte sich der Experte als Hacker Zugang zum Pseudo-PC des SDV Vorstandssprechers. Er demonstrierte, wie umfangreich seine Zugriffsmöglichkeiten auf diese Weise geworden waren.



Haftungsfalle mangelnde Aufklärung

Nach dem Vortrag des Cyber-Experten Tim auf der Landwehr wies Stephan Michaelis von der Hamburger Rechtsanwaltskanzlei Michaelis auf die Haftungssituation in Sachen Cyber-Crime hin. Der Versicherungsanwalt hatte viele Urteile im Gepäck, die klarmachten, wie schnell Makler in eine Haftungsfalle tappen. So müssen die Kunden zumindest über die Möglichkeit zur Absicherung dieses Risikos aufgeklärt werden. Da Versicherungsmakler in der Regel nicht gleichzeitig Cyber-Security-Spezialisten sind und sich viele Kenntnisse erst erwerben müssen, unterstützt die SDV AG mit einer neuen Kooperation ihre Partner.

CyberDirekt heißt die Plattform (siehe auch Interview ab Seite 16). Sie kann in vielerlei Hinsicht Hilfestellungen leisten.

Björn Blender, Leiter Maklerv Vertrieb bei CyberDirekt, stellte das Angebot der Plattform vor. „Nicht nur die Gewerbetunden der Makler, sondern auch der Makler selbst sollte über eine Cyber-Versicherung nachdenken“, sagte Blender. „Allerdings sichern von den 17 Versicherern, die aktuell bei CyberDirekt ihre Produkte anbieten, nur acht überhaupt Versicherungsmakler ab. Das zeigt, wie groß das Risiko insbesondere des Datenverlusts in dieser Branche ist.“

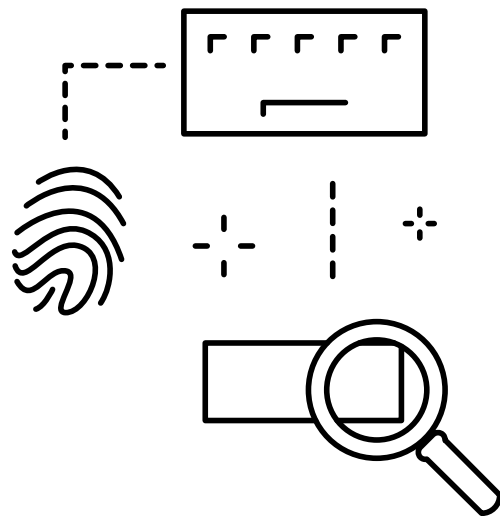




„Cyber bei jedem Kunden ansprechen“

Blender empfahl, ebenso wie zuvor Stephan Michaelis, bei jedem Kunden die Gefahr einer Cyber-Attacke anzusprechen. „Jeder Gewerbetreibende hat mindestens einen Computer im Einsatz und eine Internetverbindung. Damit ist potenziell jeder gefährdet“, so Blender. Entscheidet sich der Kunde gegen diese Absicherung, sollte das dokumentiert werden.

Welche Produkte von welchem Anbieter nun für den speziellen Kunden geeignet sind, kann nur ein genauer Blick auf die größten Risiken zeigen. Im Rahmen der Präsentation von CyberDirekt beschrieb Tim Hußmann, Leiter Vertrieb/Geschäftsentwicklung bei der Victor Deutschland GmbH, einer Schwestergesellschaft des Gewerbeversicherers Marsh, das Angebot des jungen Assekuradeurs.



Ihr perfekter Einstieg in den Vertrieb der Cyberversicherung mit dem dynamischen Duo!



CyberDirekt

- Ihr versicherungsunabhängiger Spezialist für die Cyberversicherung
- Umfangreiche Vertriebsunterstützung
- Auswahl aus 15 Cyberversicherern mit über 30 Tarifen
- Digitaler Beratungs- und Antragsprozess

- 12 Branchenkonzpte für den passgenauen Versicherungsschutz
- Umfangreiche Leistung mit wenigen Sublimits
- Nur 5 Risikofragen im Antragsmodell
- Exklusiv über die CyberDirekt-Plattform



Sie erreichen das CyberDirekt-Maklerportal über das Extranet der SDV!



Produktpräsentationen und Hintergrundwissen

Auch Hiscox und Ergo wiesen auf die vielfältigen Gefahren durch Internetkriminalität hin. Hiscox etwa präsentierte unter anderem die Ergebnisse seines aktuellen „Hiscox Cyber Readiness Reports 2021“.

Zwei wichtige Ergebnisse: Cyber-Ereignisse steigen spürbar und die Corona-Pandemie wirkt sich durch die Nutzung des Homeoffice stark auf die Arbeitswelt und auf die Cyber-Sicherheit aus.



Im Vortrag der Ergo Versicherung lag ein Schwerpunkt auf den Folgen der Verletzung der Datenschutzgrundverordnung. Denn hier würden bei Verstößen hohe Bußgelder drohen. Die Meldung eines Datendiebstahls müsse zudem innerhalb von 72 Stunden nach Bekanntwerden erfolgen. Außerdem muss die Meldung bestimmte Kriterien erfüllen, also rechtskonform sein. Nicht immer kann das in einem Unternehmen, vor allem ohne eigene IT-Abteilung, gewährleistet werden. Wer hier auf Experten zurückgreifen kann, die mit dem Versicherer der Cyber-Police zusammenarbeiten, fühlt sich bestimmt deutlich sicherer.

„Wir freuen uns, dass so viele der Teilnehmer unseres CyberDays diese Veranstaltung so aktiv mitgestaltet haben“, fasst Armin Christofori zusammen. „Zahlreiche Kommentare und Fragen haben alle Präsentationen bereichert.“ Das Thema Cyber-Sicherheit könne weder aus dem beruflichen noch aus dem privaten Alltag wegdiskutiert werden. „Jeder kann einiges tun, um sich und seine Daten zu schützen. Eine Cyber-Versicherung kann viele weitere Risiken, allen voran das Finanzielle, absichern“, so das Fazit.

VIELEN DANK AN UNSERE REFERENTEN!



NEUE PRÄVENTIONSPAKETE

Prävention – damit es erst gar nicht zum Worst Case kommt: Denn die besten Schäden sind die, die gar nicht erst entstehen.

ERGO bietet Ihren Kunden im Rahmen der ERGO Cyber-Versicherungen jetzt zusätzliche Sicherheitspakete über den Dienstleistungspartner Perseus an. Als Präventionsmaßnahmen stehen den Mitarbeitern Sicherheitstrainings, Tools für den Arbeitsalltag und praktische Tipps zu Cyber-Sicherheit zur Verfügung. Damit kann die Cyber-Sicherheit im Unternehmen Ihrer Kunden effektiv erhöht werden.

Unser Partner Perseus Technologies

Perseus Technologies ist der Experte für intelligente Lösungen im Kampf ge-

gen Cyber-Kriminalität – ausgezeichnet mit dem „Digitalen Leuchtturm-Award 2018“ für innovative Projekte in der Versicherungsbranche. Das Dienstleistungspaket von Perseus ist vollständig in die ERGO Cyber-Versicherung (inklusive aller Sonderkonzepte und dem Branchentarif) und die ERGO Cyber-Versicherung Kompakt integriert und nach Wunsch zuwählbar.

Online-Abschluss für die ERGO Cyber-Versicherungen

Kleine und mittelständische Unternehmen stehen häufig im Fadenkreuz von Cyber-Kriminellen, da sie das Risiko, Opfer einer Cyber-Attacke zu werden, unterschätzen. Makler und Kunden benötigen einen Cyber-Versicherungsschutz, den sie einfach und schnell abschließen können.

Hierfür steht Maklern der ERGO Tarifrheber auf dem Maklerportal unter www.makler.ergo.de zur Verfügung. Hierüber können die Produkte der ERGO Cyber-Versicherung, auch der Branchentarif und das Cyber-Spezialkonzept für Kammerberufe online abgeschlossen werden (Der Online-Abschluss der Präventionspakete ist zurzeit noch nicht möglich).

ERGO bietet vollumfänglichen Versicherungsschutz für die Cyber-Risiken Ihrer Kunden mit leistungsstarken Deckungen für Dritt- und Eigenschäden sowie umfassenden Serviceleistungen für mehr als 3.000 Betriebsarten.

Alle Details zur ERGO Cyber-Versicherung finden Sie unter: www.makler.ergo.de

UNGLAUBLICH
ABER HISCOX.
99% ZUFRIEDENHEIT
IM SCHADENFALL.

Versicherung neu gedacht. Seit 1901.

makler.hiscox.de/sorgenfrei



SICHERN SIE IHRE
KUNDEN SORGENFREI AB.
MIT DEN HISCOX
VERSICHERUNGEN
FÜR GESCHÄFTSKUNDEN.

HISCOX
WISSEN VERSICHERT.



Basler KinderVorsorge Invest Vario

Gibt es nur bei uns: Die Basler KinderVorsorge Invest Vario

- Schon ab 25 € im Monat
- Schieberegler als Beratungsunterstützung erhältlich
- **Abschluss ohne Elternunterschrift möglich!**
- Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
- Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen
- Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
- **BU-Option ohne Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss bis monatlich max. 2.000 EUR Rentenhöhe**



Weitere Infos auf unserer Homepage

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice AG
www.basler-vertriebsservice.de, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: Makler-Service@Basler.de

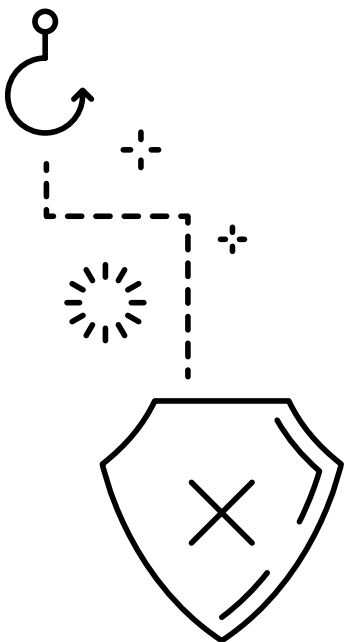
 **Basler**
Versicherungen

Cyber-Risiken versichern

Wie Makler ihre Kunden optimal beraten

Die Bedrohung durch Angriffe aus dem Internet nimmt zu. Insbesondere der Wechsel vieler Mitarbeiter in den vergangenen Monaten ins Homeoffice stellte das IT-Sicherheitskonzept oft infrage – mit verheerenden Folgen im Falle einer Cyber-Attacke. Eine Cyber-Versicherung kann eine existenzbedrohende Situation für viele Betriebe abfedern.

Fast jedes zweite deutsche Unternehmen (46 Prozent) vermeldete im Jahr 2020 mindestens eine Cyber-Attacke. Damit erhöhte sich der Anteil um fünf Prozentpunkte gegenüber 2019. Wie der Hiscox Cyber Readiness Report 2021 weiterhin zeigt, bereiten sich zwar gleichzeitig mehr Firmen auf Cyber-Angriffe vor, doch die Kosten für ein Unternehmen aus solchen Attacken steigen ebenfalls.



Das Marktforschungsinstitut Forrester Consulting hat demnach über 6.000 Unternehmen unter anderem aus Deutschland, Spanien, Großbritannien und den USA befragt. In Deutschland liegen demnach die höchsten mittleren Kosten pro Schadenfall vor. Im Mittel seien das fast 22.000 Euro. Damit liegt die Schadenssumme hierzulande fast doppelt so hoch wie im internationalen Vergleich (rund 12.000 Euro). Zudem gab es mit über 4,6 Millionen Euro hier die teuerste Einzelattacke.

Mehr Unternehmen erkennen, wie wichtig Cyber-Sicherheit ist

Immer mehr Betriebe erkennen, wie wichtig ein umfassendes Sicherheitskonzept in IT-Fragen ist. Die Digitalisierung schreitet weiter voran. Big Data und künstliche Intelligenz werden bedeutsamer und die Bedrohung aus dem Internet nimmt zu. Auch die Medien berichten immer wieder von großen Hackerangriffen. Hier werden Kundendaten gestohlen und dort Krankenhäuser, Flughäfen oder große Konzerne lahmgelegt.

Die Strategien der Kriminellen werden immer ausgefeilter. Es handelt sich um ein professionelles und profitables Geschäft. Entsprechende Software kann im Darknet einfach erworben werden. Zudem sind längst nicht nur große Unternehmen ins Visier der Hacker gerückt. Kleine und mittelständische Unternehmen bieten ebenfalls viel Potenzial zum

Geldverdienen. Sind sie doch ebenso wie die Großen auf das Internet angewiesen. Gleichzeitig haben sie oft weder die Ressourcen noch die Kenntnisse, sich um ein ausgeklügeltes Sicherheitssystem zu kümmern.

Die Kriminellen werden geschickter, und es fällt zunehmend schwerer, Betrugsversuche zu entlarven. Da werden E-Mails von bereits gehackten Accounts an Geschäftspartner verschickt, in deren Anhängen sich Viren befinden. Ein unbedachter Klick und schon ist es geschehen. Die Schadsoftware kann sich im System verbreiten.

Corona-Pandemie hat Sicherheitsbewusstsein geschärft

Die Corona-Krise trug laut Hiscox allerdings dazu bei, dass sich mehr Unternehmen ihrer Risiken bewusst wurden. „Das vergangene Pandemiejahr forderte die Cyber-Sicherheit von Unternehmen enorm heraus. Die Verlagerung ins Homeoffice, teilweise von heute auf morgen, setzte die IT-Verantwortlichen unter nie dagewesenen Handlungsdruck“, fasst Robert Dietrich, Managing Director von Hiscox Deutschland und CEO von Hiscox Europa, zusammen.

„Vielerorts konnte nicht auf bestehende Sicherheitsstrategien zurückgegriffen werden. Es mussten also in Windeseile Konzepte entwickelt und implementiert werden, um sich vor Hackerangriffen und

den oft existenziellen finanziellen Folgen in einer ohnehin wirtschaftlich unsicheren Zeit zu schützen“, sagt Dietrich.

Die höhere Sensibilität der Unternehmen zeigt sich unter anderem auch in der höheren Nachfrage nach Cyber-Versicherungen. So verzeichnete die SDV AG rund 30 Prozent mehr Anfragen seit Ausbruch der Pandemie, wie Markus Wild, Abteilungsleiter Gewerbe und Industrie, im Interview auf den folgenden Seiten verrät.

Kunden am besten aktiv ansprechen

Für Makler gilt es nun, ihre Kunden auf die Absicherung dieser Risiken aktiv aufmerksam zu machen. Da die Geschäftsführer, Vorstände und sonstigen Verantwortlichen in der Regel auch aus ihrem privaten Leben bereits Erfahrungen mit zum Beispiel Phishing-E-Mails. Das kann etwa die gefälschte Nachricht ihrer Bank oder von PayPal sein. Daher fällt es ihnen sicher leicht, sich auszumalen, wie groß ein Schaden in ihrem Unternehmen wäre, sollten Mitarbeiter auf solche E-Mails reagieren.

Um die passende Police für den Kunden zu finden, empfehlen Experten, die individuelle Situation des Kunden in Augenschein zu nehmen. Ein Handwerker ist anderen Gefahren ausgesetzt als eine Arztpraxis oder ein Online-Händler. Sollten sensible Patientendaten in falsche Hände geraten, handelt es sich um eine Verletzung des Datenschutzes – und das kann teure Strafen mit sich bringen. Darum ist hier eine entsprechende Absicherung sehr wichtig.

Im Online-Handel dagegen stellen zwar auch der Datenverlust und damit ebenfalls eine Verletzung des Datenschutzes ein wesentliches Problem dar. Dazu kommt der Reputationsverlust. Ein Bau-

stein in dieser Richtung ist daher sicherlich sinnvoll. In der Basisabsicherung gleichen sich die Versicherungsprodukte in der Regel und orientieren sich an den Versicherungsbedingungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft.

Über Cyber-Sicherheit zunächst selbst informieren

Wollen Makler nun mit der Beratung ihrer Gewerbekunden in diesem Bereich starten, stellt der Verein Deutschland

beispielsweise mit dem DsiN-Sicherheitscheck, den Makler und Vermittler nutzen können. Zudem gibt es, darauf weist SDV Abteilungsleiter Markus Wild im Interview hin, zum Beispiel bei der Plattform CyberDirekt viele Weiterbildungsmöglichkeiten. „Makler sollten sich am besten erst selbst umfangreich zu dem Thema informieren“, meint Wild. „Dann fällt es ihnen viel leichter, ihren Kunden in den wesentlichen Punkten Fragen zu beantworten und den passenden Schutz auszuwählen. Die SDV AG unterstützt auf verschiedene Weise dabei“, so Wild



sicher im Netz (DsiN) unter der Schirmherrschaft des Bundesinnenministeriums viele Informationen rund um das Thema Cyber-Sicherheit bereit. Die Zielgruppe sind hier insbesondere kleinere Unternehmen. Makler und Vermittler können diese Fakten also sehr gut für sich und ihre Beratung einsetzen.

In den kleineren Betrieben fehlt oft eine eigene IT-Zuständigkeit. Daher ist die Sicherheit der IT-Infrastruktur laut DsiN Chefsache. Der Verein unterstützt dabei

weiter. Und wer noch einen Schritt weitergehen möchte, kann sich beim TÜV zum Fachberater für Cyber-Risiken qualifizieren.

„In den Services gibt es große Unterschiede“

Cyber-Versicherungen für Gewerbetreibende sind ein spannendes neues Versicherungsfeld. Insbesondere deshalb, weil die Bedrohungen zunehmen. Wie die SDV AG ihre Kooperationspartner in der Beratung ihrer Kunden unterstützt, erzählt Markus Wild, Abteilungsleiter Gewerbe und Industrie bei der SDV AG.



Markus Wild

Abteilungsleiter Gewerbe und Industrie



Seit Ausbruch der Corona-Pandemie haben viele Unternehmen ihre Mitarbeiter, wo immer möglich, ins Homeoffice geschickt. Haben Sie seither vermehrt Anfragen zu Cyber-Themen festgestellt?

►► Ja, seit nunmehr über einem Jahr fragen Makler verstärkt Cyber-Versicherungen an. Die Steigerung beträgt so etwa 30 Prozent. Vorher war das Interesse eher verhalten. Vermutlich sprachen die Versicherungsmakler und -vermittler das Thema von sich aus eher nicht an. Es handelt sich doch um ein sehr erklärungsbedürftiges Produkt, und für den aktiven Vertrieb fehlten wohl vielen die notwendigen Kenntnisse. Neben den Unternehmen, die nun viel aus dem Homeoffice arbeiten, hat sich auch der Handel mit seinen vielen Online-Versuchen jetzt ins Internet gewagt. Und die Bedrohung, der sie sich dort gegenübersehen, bewerten sie als hoch. Daher sprechen sie nun ihren Versicherungsprofi aktiv auf entsprechende Versicherungen an. ◀◀

Worin unterscheiden sich die aktuell verfügbaren Produkte?

►► Die Basisleistungen sind so weit identisch und beruhen auf den Richtlinien des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft (GDV). In den Services gibt es jedoch große Unterschiede. Manche Versicherer bieten etwa Schulungen für die Mitarbeiter des Kunden an, andere nicht. ◀◀

Welche Anbieter stehen bei der SDV AG im Bereich der Cyber-Versicherungen zur Auswahl?

►► Fast alle Versicherer haben wir im Portfolio. Das bedeutet, dass damit vom kleinen Einzelhändler über den Mittelständler bis hin zu Industriekunden Unternehmen jeder Größenordnung abgedeckt werden können. ◀◀

Auf welche technische Unterstützung kann der angeschlossene Partner bei der SDV AG in dem Bereich zurückgreifen?

►► Hier kann er ganz nach seinem Gusto und seinen individuellen Kenntnissen verfahren. Wir bieten verschiedene Möglichkeiten an. Erstens kann er über unsere Gewerbeplattform – dahinter versteckt sich der Technologieanbieter Thinksurance – die dort gelisteten Produktgeber rechnen, vergleichen und online abschließen. Zweitens stehen ihm in unserem Extranet von einigen wenigen Anbietern direkte Rechenlinks oder sogenannte Antragsmodelle des jeweiligen Versicherers zur Verfügung. Drittens kann er, wenn er vor allem anfangs noch etwas mehr Unterstützung benötigt, jederzeit auf unsere Gewerbeabteilung setzen. Diese unterstützt ihn dann in gewohnter Weise bei dem Angebotsprozess. Und zu guter Letzt kooperieren wir seit vergangenem Jahr mit der Plattform CyberDirekt. ◀◀

Was verbirgt sich hinter CyberDirekt?

►► Eine vollumfängliche Plattform für die Beratung zur Cyber-Versicherung. Sie ist neutral, also komplett anbieterunabhängig und sehr intuitiv. Mit dem hinterlegten Vergleichsrechner kann der Kooperationspartner für seinen Kunden mit wenigen Klicks bereits eine Prämie ermitteln. Er muss nur die Betriebsart, den Umsatz und die gewünschte Versicherungssumme eingeben, um einen ersten Anhaltspunkt für die Kosten der Absicherung zu erhalten. Erst danach erscheinen die Fragen zur Risikoprüfung. Um die Risikofragen zu beantworten, kann der Makler seinem Kunden einen Link zusenden. Sie können dann gemeinsam die Fragen durchgehen und beantworten. Aus unserer Sicht ist das ein großer Vorteil von CyberDirekt, bereits eine Prämie zur Orientierung zu errechnen, ohne alle Risikofragen im Detail beantwortet haben zu müssen. ◀◀

Wo liegen aus Ihrer Sicht die Highlights der Plattform?

►► CyberDirekt bietet dem Makler die unterschiedlichsten Unterstützungen für dessen Kundenberatung – ganz in dem Umfang, wie sie der einzelne Makler benötigt. Das fängt an bei Erklärvideos und führt über Webinare bis hin zu einer Cyber-Akademie, womit jeder Makler zum Experten in der Cyber-Versicherung werden kann. Für die Unterstützung beim Gespräch mit dem Kunden kann er auf diverse Vertriebsmaterialien, wie Gesprächsleitfäden, Präsentationen, Schadenbeispiele oder vorgefertigte Kundenanschriften setzen. Aber auch eine persönliche Unterstützung durch die Experten von CyberDirekt – ob per Telefon oder vor Ort, je nach Unternehmensgröße – bietet die CyberDirekt als Schützenhilfe an. Schließt ein Kunde letzten Endes über CyberDirekt ab – ganz gleich, für welchen Versicherer er sich entscheidet –, so erhält jeder Unternehmer einen Zugang zum Endkundenportal von CyberDirekt. Damit stehen dem Unternehmen insgesamt neun verschiedene Cyber-Trainings zur Verfügung, mit denen er die Mitarbeiter im Unternehmen regelmäßig schulen und sensibilisieren kann. ◀◀

„Ich habe lange nach diesem positiven Benefit gesucht und finde es wirklich toll, dass Pangaea Life Rendite und Nachhaltigkeit verbindet.“

(Magdalena Neuner, Doppel-Olympiasiegerin & zwölfmalige Weltmeisterin im Biathlon)

Pangaea Life Investment-Rente

Die erste ökologisch nachhaltige Zukunftsvorsorge mit Direkt-Investments in erneuerbare Energien.



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de



Eine Marke der Versicherungsgruppe
 **die Bayerische**

BESTANDSIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

DAS DIREKTINVESTMENT FÜR IHREN VERMÖGENSAUFBAU

Die Investition in eine bestehende **Wohnimmobilie** stellt eine klassische und in der Grundstruktur unkomplizierte Anlageform dar. Als einhundertprozentige **Sachwertanlage** bietet eine Bestandsimmobilie eine Reihe von Vorteilen, welche **Kapitalanleger** zu schätzen wissen.

Warum lohnt sich eine Bestandsimmobilie als Kapitalanlage?

- 100 % Sachwertanlage
- inflationssichere und wertstabile Anlageform
- verlässliche Altersvorsorge, auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten
- zuverlässige Investition ohne Fertigstellungsrisiko oder unvorhersehbare Bauzeiten

Um die richtige Wahl bei einer Wohnimmobilie zu treffen, sind vor allem die **Lage** und die **Gebäudesubstanz** entscheidend, genauso aber eine **gute Vermietbarkeit** sowie eine **professionelle Verwaltung**.



Erfahren Sie mehr über das Bestandsimmobilienkonzept der Domicil in unserem **Video**.

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns und lassen Sie sich von unseren Spezialisten beraten.

☎ +49 89 411 115 70

✉ wohnen@domicil-group.de

Neue Gesichter bei der SDV AG

Das Serviceangebot der SDV AG für Makler wächst Tag für Tag. Um allen Komponenten gerecht zu werden, stellt sich das Unternehmen auch im Bereich Personal immer breiter auf. Aus diesem Grund möchten wir Ihnen auch in dieser Ausgabe die neuen Kollegen vorstellen, die die SDV AG seit März mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.



Anna Wilhelm – Versicherungskauffrau im Innendienst (Sachabteilung)

Seit dem 1. März freut sich die Sachabteilung über ein alt bekanntes Gesicht. Anna Wilhelm ist gelernte Versicherungskauffrau und stellt sich nach einer Pause wieder den Herausforderungen bei der SDV AG. Nach Dienstschluss widmet sich Frau Wilhelm einer ganz besonderen Leidenschaft – sie studiert derzeit in Teilzeit Innenarchitektur. Passend zu diesem facettenreichen Alltag lautet ihr Motto: „If your dreams don’t scare you, they are too small.“



Samed Dalyan – Sachbearbeiter für Personenversicherungen

Seit Mai wird der Fachbereich „Personenversicherung“ von Abteilungsleiter Stefan Röltgen durch Samed Dalyan unterstützt. Mit seiner Berufserfahrung als Spezialist für KV-Produkte, aber auch für LV-Tätigkeiten reiht sich der neue Kollege nahtlos in unser Expertenteam ein. Herr Dalyan lebt nach dem Motto: „Alles Mögliche war einmal unmöglich. Daher: An Unmögliches nicht zu glauben, ist schlicht Dummheit. Weil man sich dann selbst dazu verurteilt, Unmögliches möglich zu machen.“



Christina Kindler – Sachbearbeiterin für Personenversicherungen

Noch ein weiteres neues Gesicht bereichert seit Mai die Abteilung „Personenversicherung“. Christina Kindler ist gelernte Kauffrau für Versicherungen und Finanzen. Sie war bereits acht Jahre lang selbst im Vertrieb tätig. Die letzten Jahre war Frau Kindler als selbstständige Handelsvertreterin unterwegs. Nun hat sie sich für neue Herausforderungen bei der SDV AG entschieden, die sie ganz nach ihrem Motto „Lebe jeden Tag, als wäre es der letzte“ beschreitet.



Jetzt beginnt die Zukunft des Rechtsschutzes!



Begeistern Sie Ihre Kunden mit dem **neuen ARAG Rechtsschutz**.

Mit erweiterten Leistungen und innovativen Services – entwickelt mit über 85 Jahren Erfahrung.

Gemacht für heute. Für zufriedene Kunden von morgen.

Jetzt informieren: www.ARAG-Partnervertrieb.de/RS2021



Bei Fragen steht Ihnen Ihr Key Accounter
Roger Endmaß gerne zur Seite:
Mobil +49 151 467 618 59
E-Mail Roger.Endmaß@ARAG.de

»Ihr Bestand ist Ihr
Lebenswerk!«

Für alle
Makler
möglich!



Die SDV Maklerrenten-Modelle

MAKLERGARANTIERENTE

Das Angebot mit der höchsten Sicherheit

MAKLERRENTE MAXX

Das Angebot mit der höchsten Rente

Sie haben die Wahl...

Entspannt in den Ruhestand gehen und dabei immer noch vom eigenen Bestand profitieren?

Die SDV AG macht es Ihnen möglich! Für viele Makler macht der Verkauf des eigenen Lebenswerkes wirtschaftlich keinen Sinn.

Vor diesem Hintergrund und als Lösung für das Problem wurde bereits 2015 die „Maklergarantierente“ von der SDV AG ins Leben gerufen – eine Alternative zum Bestandsverkauf mit starker finanzieller Sicherheit. Seit neuestem vervollständigt die Maklerrente MAXX unser vielseitiges Angebot. **Informieren Sie sich noch heute!**

MAKLER GARANTIERENTE

Eckdaten

- lebenslange Rentenzahlung
- Hinterbliebenenrente für bis zu 168 Monate
- 7-jährige Garantiephase mit Rentenberechnung aus der Vorjahrescourtage
- anschließende Rentenzahlung aus der Courtage des Bestandes

MAKLERRENTE MAXX

Eckdaten

- lebenslange Rentenzahlung
- Hinterbliebenenrente für 12 Monate ab Tod
- Höchstrentengarantie
- Rentenhöhe bis zu 100 % aus Bestands-Courtage

Weitere Rundum-Sorglos-Leistungen der SDV AG:

Bestandsverwaltung

- qualifizierte Sachbearbeiter der SDV AG
- Bestandstransparenz durch kostenfreie Bereitstellung eines CRM-Programms

Rechtliche Rahmenbedingungen

- rechtliche Unterstützung bei den Vorbereitungen zur Bestandsübertragung
- Rente mit und ohne § 34d
- vollumfängliche Einhaltung der DSGVO



KONTAKT

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Sven-Erik Sygusch

Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg

Telefon 0821 71008-0
Mobil 0172 7481853
E-Mail sven.sygusch@sdv.ag

www.sdv.ag

Die AGB-Erklärungsfiktion bei Schweigen ist tot

von RA Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis Hamburg

Wir haben für diejenigen eine wichtige Eilmeldung, die in ihren Versicherungsmaklerverträgen die sogenannte „Erklärungsfiktion“ vereinbart hatten.

Jahrzehntelang wurde eine solche Klausel rechtlich nicht beanstandet. So war es gerade in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken üblich, dass die Allgemeinen Geschäftsbedingungen einseitig durch den Verwender (Bank) geändert werden konnten, wenn die Kunden den geänderten Regelungen nicht widersprechen. Dann sollte

über die Klausel „Erklärungsfiktion“ die Zustimmung des Kunden zur Änderung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen als akzeptiert gelten, wenn also insbesondere der Kunde schweigt. Die Möglichkeit der vertraglichen Änderung zu widersprechen oder das Recht zur Kündigung bleibt einem Kunden natürlich immer unbenommen.

Daher war es mit einer solchen Regelung auch dem Versicherungsmakler möglich, seine vertraglichen Grundlagen des Maklervertrages mit dem Kunden in der Zukunft gegebenenfalls relativ leicht

anzupassen und Vertragsänderungen zu erwirken, wenn der Kunde schweigt, wovon in der Regel auszugehen ist.

Versicherungsmakler haben nach meinem Kenntnisstand von einer solchen vertraglichen Änderungsmöglichkeit bislang keinen Gebrauch gemacht. Derartige inhaltliche Vertragsänderungen wären nicht wirksam! Es gab aber zu Glück keinen wirklichen Änderungsbedarf in den Versicherungsmaklerverträgen und in der Regel wurde eher ein neuer Versicherungsmaklervertrag eingeholt, der den Alten dann ersetzt hatte.



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Künftig wird wohl nur noch diese Regelung möglich sein. Eine automatisierte Änderung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Versicherungsmaklervertrages auf den gesamten Versicherungsbestand eines Maklers wird nach aktueller Rechtsprechung (BGH-Urteil vom 27.04.2021, Az. XI ZR 26/20) nicht mehr möglich sein. Als Konsequenz dieser aktuellen BGH-Entscheidung vom 27.4.2021 haben wir daher in den Musterverträgen von app-RIORI die Klausel „Erklärungsfiktion“ rausgenommen.

Zunächst einmal möchte ich Ihnen sehr zusammengefasst von dieser aktuellen BGH-Entscheidung berichten:

Derartige Klauseln unterliegen vollumfänglich der AGB-Kontrolle. Die Regelungen der AGB betreffen alle Änderungen dieser Geschäftsbedingungen, die das gesamte Tätigkeitsspektrum (der Bank) umfassen. Die AGB-Regelung betrifft nicht nur Anpassung von einzelnen Details der vertraglichen Beziehungen der Parteien mittels einer fingierten Zustimmung, sondern ohne inhaltliche oder gegenständliche Beschränkung jede vertragliche Änderungsvereinbarung.

Eine solche Regelung weicht damit vom wesentlichen Grundgedanken der §§ 305 Abs. 2, 311 Abs. 1 und 145 ff. BGB ab, indem sie das Schweigen des Verwendungsgegners (Kunde) als Annahme eines Vertragsänderungsantrages qualifiziert. Diese Abweichung benachteiligt die Kunden unangemessen nach § 307 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Nr. 1 BGB. Die allgemeine Änderungsklausel bietet eine Handhabe unter Zuhilfenahme einer Zustimmungsfiktion im Falle einer

fehlenden fristgerechten Ablehnung das Vertragsgefüge insgesamt umzugestalten. Für so weitreichende, die Grundlagen der rechtlichen Beziehung der Parteien betreffenden Änderungen, die dem Abschluss eines neuen Vertrages gleichkommen könnte, ist vielmehr ein Änderungsvertrag nötig (siehe hierzu die Mitteilung der Pressestelle des Bundesgerichtshofes zum Urteil vom 27.04.2021, Az. XI ZR 26/20).



Obwohl es eine jahrzehntelang andere praktische Handhabung gab, gilt es, diese BGH-Entscheidung nicht zu beanstanden. Es wird vielmehr sehr deutlich klargestellt, dass nach wie vor einer der obersten Grundsätze in unserer Rechtsprechung Bestand hat:

„Schweigen ist keine Zustimmung“

Der BGH untersagt mit dieser strengen Rechtsprechung eine vorherige Aufweichung dieses Grundsatzes, denn ohne die vertraglich zugrundeliegende Klausel der „Erklärungsfiktion“ wäre eine einseitige Vertragsänderung durch Schweigen des Kunden ohnehin nicht möglich. Daher bedürfte man der vorweggenommenen Einwilligung des Kunden, dass er die künftigen Geschäftsbedingungen akzeptieren wird und damit auch die einseitige Änderungsmöglichkeit des Vertragspartners, wenn der Kunde auf einen vertraglichen Änderungswunsch schweigt.

Dieser bislang gültigen Systematik wird mit der vorliegenden Entscheidung ein Ende bereitet. Der BGH erachtet derartige Klauseln nunmehr als unangemessene Benachteiligung und als Abweichung von wesentlichen Grundgedanken zum Vertragsschluss. Der bislang zumindest theoretisch bestehenden Möglichkeit der einseitigen Vertragsanpassung ist nunmehr auch bei den Versicherungsmaklerverträgen eine Absage erteilt worden.

Sie sollten von der Möglichkeit einer vorherigen „Erklärungsfiktion durch Schweigen“ nunmehr dringend Abstand nehmen. Es kommt also das zum Tragen, was Versicherungsmakler in der Regel schon immer gemacht hatten:

Eine Vertragsänderung des Versicherungsmaklervertrags bedarf des Neuabschlusses durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen. Eine sich auf den Bestand aller bestehenden Versicherungsmaklerverträge beziehende automatische Änderung durch einseitige Änderungsformulierung des Versicherungsmaklers ist mithin nicht möglich. Wenn Sie Vertragsänderungen wünschen, brauchen Sie die aktive Zustimmung Ihrer Kunden. Eine stillschweigende Vertragsänderung ist nach dieser strengen Rechtsprechung nicht mehr möglich.

PIONIERPRODUKT MIT INNOVATIVER PRÄMIENKALKULATION

So werden Kunden doch noch glücklich

Die Worte Lebensversicherungen und Kundenzufriedenheit passen aktuell nur schwer zusammen. Denn die meisten Anbieter leiden unter dem Zinstief. Doch es gibt erfreuliche Ausnahmen: Dank einer innovativen Prämienberechnung haben sich die Monuta Versicherungen Deutschland vom Mini-Garantiezins befreit und erzielen Bestnoten bei ihren Kunden.

Aktuelle Schlagzeilen wie „Riester-Rente wird noch unattraktiver“ (Tagesschau) zeigen, dass der einstige Verkaufsschlager zuletzt nicht in der Gunst der Bundesbürger gestiegen ist. Das liegt nicht nur an der Absenkung des Garantiezinses von 0,9 auf 0,25 Prozent, die das Bundesgesetzblatt Ende April amtlich machte.

Seit Jahren ist die Verzinsung von neu abgeschlossenen Policen im Sinkflug – und damit auch ihre Attraktivität für Kunden. Viele Anbieter verzichten bereits auf eine Beitragsgarantie. Die aus den Niederlanden stammenden Monuta Versicherungen gehen jedoch einen anderen Weg: Eine innovative Variante der Sterbegeldversicherung macht Kunden unabhängig von der Garantieverzinsung.

Steigende Zinsen, fallende Beiträge

Ganz grundsätzlich dient eine Sterbegeldversicherung dazu, die Kosten einer Bestattung abzudecken, die durchschnittlich 8.000 bis 12.000 Euro beträgt. Neu an dieser Variante der Lebensversicherung ist die zinsorientierte Anpassung der Prämie. Die Höhe der

Beiträge ist also an die Zinsen gekoppelt. Genauer gesagt an die Swapkurve der europäischen Versicherungsaufsicht Eiopa und die daraus abgeleiteten Prognosen der Niederländischen Zentralbank (DNB). Die Versicherungssumme bleibt dabei garantiert.

Vor dem Vertragsabschluss berechnet die Monuta für jeden Kunden eine Basisprämie, die einmal jährlich überprüft wird. Angepasst wird sie dann, wenn sich die Zinsprognosen um mindestens 0,25 Prozent bis maximal fünf Prozent verändern. Steigen die Zinsen, sinken die Beiträge. Die tatsächliche Ausreizung des Modells ist jedoch sehr unwahrscheinlich, da von Extremschwankungen in der genannten Bandbreite nicht auszugehen ist. Entsprechend der Anpassung verändern sich auch die Rückkaufswerte.

KUBUS-Umfrage:

Bestnoten für Monuta

Bisher einzigartig kann der Versicherungsnehmer nach Ende der Niedrigzinsphase von positiven Zinsentwicklungen profitieren. Zudem sinken die ökonomischen Risiken des Versicherers. „Wir befinden uns derzeit in einer absoluten

Niedrigzinsphase. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Zins wieder steigt, ist so hoch wie nie. Steigt die Zinskurve, sinken die Beiträge“, sagt Thorben Schwarz, Direktor Vertrieb der Monuta Versicherungen. Vor allem für jüngere Kunden sei dieses Modell langfristig vorteilhaft. Der Anbieter kann flexibel auf die aktuelle Zinssituation reagieren. „Dadurch sinkt das finanzielle Risiko für die Kunden und sie werden regelmäßig über Zinsanpassungen informiert.“

Dass diese Produktinnovation bei den Kunden ankommt, zeigt die aktuelle KUBUS-Umfrage: In fünf von sechs Kategorien belegte die Monuta den ersten Platz und ließ die Konkurrenz im deutschen Markt deutlich hinter sich. Bei der Bewertung der „Kundenzufriedenheit“ durch Direktkunden und Makler-Endkunden auf einer Skala von 1 bis 5 liegt der Lebensversicherer mit 1,77 deutlich über dem Durchschnitt (2,12). Beim „Service“ und auch in puncto „Zufriedenheit Preis-Leistungs-Verhältnis“ führt das Unternehmen das Ranking an. Lebensversicherung und Kundenzufriedenheit passen also doch zusammen – wenn Anbieter innovative Wege gehen.

Kontakt



Alexander Ittner

Key Account Management Süd
 Monuta Versicherungen, Niederlassung Deutschland
 Niederkasseler Lohweg 191, 40547 Düsseldorf

Telefon: 0211 522953554
 Mobil: 0173 1840994

E-Mail: aittner@monuta.de
www.monuta.de

Sterbegeldversicherung Jetzt mit Monuta durchstarten.

Ihr Vertriebserfolg mit höchst zufriedenen Kunden.

- ✓ Ausgezeichnete Sterbegeldversicherung
- ✓ Innovatives Prämienmodell
- ✓ Exklusiv bei Monuta
- ✓ Erstklassige Vertriebsunterstützung

Wir freuen uns auf Sie!

Nutzen Sie unsere Vertriebsunterstützung für
Ihren Erfolg: www.monuta-vertriebskoffer.de



KUBUS Kundenzufriedenheitsbefragung
Privatkunden Savings 2020

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Unser Vertriebsservice ist gerne für Sie da:

 0211 522 953 554 @ makler@monuta.de

www.monuta.de

STARKE GARANTIEEN. FÜR MEHR SICHERHEIT.



BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Garantiert auch in Zukunft
eine gute Lösung.

Unsere langjährige Erfahrung und
exzellente Finanzstärke machen's möglich!

**Zuverlässig, solide, gemeinschaftlich –
eben typisch kanadisch.**

Was dahinter steckt, erfahren Sie hier:

www.canadalife.de/partner/verbesserter-generation-business/

Canada Life Assurance Europe plc
unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt
für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
und der Central Bank of Ireland.
Canada Life Assurance Europe plc,
Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln,
AG Köln, www.canadalife.de

canada 

AUF GEHT'S IN DIE ARBEITSWELT DER ZUKUNFT

Das vergangene Jahr hat dem technischen Fortschritt einen starken Schub gegeben. Das verändert auch die Arbeitswelt. Darauf reagiert die Continentale. Für mehr als 500 Berufe hat sie die Beiträge für die Continentale PremiumBU gesenkt.

Digital, automatisch, künstlich intelligent: Die Zukunft 4.0 mit ihrer umfassenden Digitalisierung ist längst zur Gegenwart geworden. Durch den technischen Fortschritt wandelt sich die Arbeitswelt teilweise sehr schnell. Im vergangenen Jahr hat es unter anderem auch den Bereichen Automatisierung oder Künstliche Intelligenz einen starken Schub gegeben. Dadurch verändern sich Arbeitsbedingungen und Berufsrisiken. Gleichzeitig entstehen ganz neue Jobs.

Beiträge für mehr als 500 Berufe gesenkt

Darauf reagiert die Continentale Lebensversicherung. Für ihre PremiumBU hat sie die Risiken vieler Arbeitsfelder neu berechnet. Für mehr als 500 Berufe konnten die Beiträge gesenkt werden. Günstiger wird es zum Beispiel für Menschen mit Jobs in den Bereichen Handwerk und Technik, IT und Software oder Marketing und Medien. Teurer ist es für niemanden geworden. Einige Berufe wurden außerdem neu in die Tarife aufgenommen. Unter anderem sind der Cloud-Architect, der Digital-Währungsberater und der Umweltschutz-Laborant jetzt bei der Continentale versicherbar.

Stabile Beiträge im Sinne der Kunden

Mit dem Update verbindet die Continentale Innovation mit ihren traditionellen Werten. So können die Kunden sich wie gewohnt auf stabile Beiträge verlassen. Der Versicherer rechnet stets nachhaltig

und langfristig. Aktionen mit reduzierter Risikoprüfung oder Sonderangebote sind nicht Stil der Continentale. Noch nie musste der BU-Versicherer die Nettobeiträge der Kunden im Bestand anheben. Das überzeugt auch die Kunden: Allein in dem besonderen Jahr 2020 haben mehr als 20.000 Menschen ihre Arbeitskraft mit der Continentale PremiumBU erstklassig abgesichert.

Continentale sichert Berufsunfähigkeit flexibel ab

Gründe dafür sind nicht nur der gute Preis und die ausgezeichneten Leistungen. Sondern auch, dass sich die Berufsunfähigkeits-Vorsorge der Continentale nach individuellen Wünschen anpassen lässt. Dafür stehen zahlreiche Pakete zur Nachversicherung oder Zusatzoptionen zur Verfügung. Vor allem mit dem Karriere-, Plus- oder Pflege-Paket kann der Kunde seinen Schutz individuell ausbauen, und das nur zu einem geringen Mehrbeitrag. Generell gilt: Je früher man mit der BU-Vorsorge beginnt, desto niedriger sind die Startbeiträge.

Bestseller Karriere-Paket

Besonders beliebt ist das Karriere-Paket. Diesen Baustein bietet die Continentale sowohl bei der Premium BU als auch bei den beiden preisgünstigeren Start-Varianten für Berufseinsteiger, Azubis und Studierende sowie für Schüler ab zehn Jahren. Bei Abschluss der Ausbildung oder des Studiums kann der Kunde die BU-Rente auf bis zu 2.500 Euro verdoppeln. Nach einer Weiterbildung oder einem Berufswechsel kann er prüfen lassen, ob ein günstigerer Beitrag möglich ist.

Ein weiterer Pluspunkt ist der Starter-Bonus. So bekommen junge Leute in den ersten fünf Berufsjahren bei Erwerbsunfähigkeit (EU) eine zusätzliche EU-Rente von bis zu 500 Euro. Denn eine gesetzliche Rente erhält der Betroffene im Fall einer EU unter anderem erst dann, wenn er vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens fünf Jahre versichert war.

Kontakt



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 089 37417-597

Fax: 0911 5697-107

Mobil: 0173 2844337

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

Private Krankenvollversicherung der DKV:
BestMed Komfort Tarif BMK.

Die Gesundheit Ihrer Kunden – erstklassig abgesichert.

Beim Arzt, Zahnarzt
und im Krankenhaus.



Tarifkombination
BMK0 und BMZ1



Tarife BMK1, BMZ1,
BMKD, PVN, KTC 43

DKV
Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

DEURAG – Ihr Rechtsexperte

- ✓ Premium-Rechtsschutz
- ✓ Einfache Tarife
- ✓ Familienfreundliche Regelung

Herausragende Rechtsschutz-Services

- ✓ Telefonische & Online-Rechtsberatung
- ✓ Vorsorge-Rechtsschutz:
Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- ✓ Rechtssichere Mustertexte & Formulare

Aktive Vertriebsunterstützung



Wir sind für Sie da!

Mo–Do: 8.00–19.00 Uhr & Fr: 8.00–18.00 Uhr

Telefon: 0611 771 237

E-Mail: vertriebsservice@deurag.de



**Starker Schutz für die
ganze Familie!**

DEURAG Rechtsschutz

SINNVOLLER SCHUTZ VOR ABMAHNUNGEN IM ONLINE-HANDEL

Für alle Einzelhändler mit Internetpräsenz, insbesondere einem eigenen Online-Shop, stellt das Abmahnrisiko eine erhebliche Bedrohung dar. Der SI-Abmahnschutz entschärft es auf innovative Weise.

Nicht erst seit Inkrafttreten der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gibt es professionell agierende „Abmahner“: Abmahnvereine, Verbände und spezialisierte Kanzleien, die rechtliche Fehler auf gewerblichen Onlinepräsenzen aufzuspüren und den Verantwortlichen anschließend kostenträchtige Abmahnungen und Unterlassungserklärungen zu schicken. Aktuelle Umfragen zufolge halten dies zwei von drei Onlinehändlern für eine „relevante Bedrohung“; rund jeder vierte war im Durchschnitt der letzten drei Jahre selbst betroffen.

Kein Wunder: Die DSGVO, Wettbewerbs- und Urheberrecht usw. enthalten zahlreiche und vielfältige Regelungen. Schnell kann mal ein Satz in die Produktbeschreibung geraten, der juristisch abmahnfähig ist. Oder die Datenschutzerklärung enthält eine Lücke. Oder eine Wort- oder Bildmarke wird unabsichtlich verletzt. Von der Vielzahl der Anforderungen fühlen sich viele Händler überfordert – und vermeiden einen eigenen Online-Shop oder halten ihn klein, um möglichst kein großes Risiko einzugehen.



Prävention und Versicherung

Speziell für Einzelhändler mit Onlineaktivitäten, hat die SIGNAL IDUNA dafür eine innovative Lösung entwickelt: den SI-Abmahnschutz. Das Produkt besteht zunächst eine technische präventive Prüfung. Dabei wird der Internetauftritt auf mögliche Schwächen hin abgeklopft. Dies geschieht zunächst mit einem maschinellen Tool, das AGB, Datenschutzerklärung, Impressum und Widerrufsbelehrungen scannt. Diese maschinelle Prüfung gibt dem Händler Hinweise darauf, an welchen Stellen möglicherweise Schwachstellen auf seiner Website bzw. in seinem Online-Shop bestehen.

Was sichert der SI-Abmahnschutz ab?

Das Produkt schützt den Kunden vor den finanziellen Folgen einer Abmahnung im Zusammenhang mit der Internetpräsenz zu Produkten des Unternehmens (z.B. bei Social Media). Optional kann auch der Schutz vor Abmahnungen für den Handel auf Plattformen, wie beispielsweise Amazon, Ebay oder Rakuten abgeschlossen werden.

Der SI-Abmahnschutz enthält:

- Veranlassung und Kostenübernahme für die rechtliche Prüfung der Abmahnung
- Veranlassung und Kostenübernahme für Beratungen wegen Unterlassungserklärungen
- Prüfung und Zahlung der Schadensersatzforderungen
- Ersatz der Gerichts- und Anwaltskosten
- Ersatz der außergerichtlichen Abmahnkosten
- Versicherungssumme bis 100.000 Euro, keine Selbstbeteiligung

	SI-Abmahnschutz	Optionale Erweiterung
Maschinelle Prüfung	299,88 €	659,88 €
Manuelle Prüfung (nach anwaltlicher Prüfung)	149,94 € (50% Nachlass)	494,91 € (25% Nachlass)

- außergerichtliche Abmahnkosten.
Da die meisten Abmahnungen im außergerichtlichen Verfahren erledigt werden, führen bei anderen Anbietern die Abmahnungen i. d. R. auch nicht zu Zahlungen und der Kunde bleibt selbst auf den Kosten sitzen.

schnell, Ihren eigenen persönlichen Link zusenden, damit der Kunde direkt auf Sie geschlüsselt und die Courtage richtig gebucht wird. Natürlich ist der Abschluss so auch für Sie per Remote-Beratung möglich.

Wie teuer ist das Produkt?

Weitere Informationen können Sie auch im Maklerportal nachlesen unter: www.maklerportal.signal-iduna.de/info/MaklerPortal/DE/Inhalte/Gewerbe/Sach_Haftpflicht/SI_Abmahnschutz/Abmahnschutz_NavNode.html

Erklär-Video zum Produkt:
www.youtube.com/watch?v=ly-BsTr5cDI&feature=youtu.be

Schneller und einfacher Online-Abschluss

Der Abschluss ist mit wenigen Klicks online möglich, inklusive der automatisierten Risikoprüfung. Das Abschluss-Tool finden Sie hier: www.signal-iduna.de/abmahnschutz. Weiter unterstützen wir Sie in Ihrer Kundenberatung mit einem Erklärfilm und weiteren Verkaufsunterlagen.

Über den Link-Generator im Maklerportal unter url.signal-iduna.de können Sie Ihren persönlichen Link erstellen. So können Sie Ihrem Kunden ganz einfach und

Kontakt

Thomas Kreuzer Spezialist Komposit, Maklerdirektion Süd

Mies-van-der-Rohe-Str. 6
80807 München

Telefon: 089 55144225
Mobil: 0152 26750706

E-Mail: thomas.kreuzer@signal-iduna.de
www.maklerportal.signal-iduna.de

MASSGESCHNEIDERTE VERSICHERUNGSLÖSUNGEN FÜR DEN EINZELHANDEL

Wer Handel und Handwerk versteht, kann maßgeschneiderte Versicherungslösungen anbieten.

„Hilfe zur Selbsthilfe“ – das war vor über 100 Jahren die Idee selbständiger Handwerker und Einzelhändler in Dortmund und Hamburg. Damit legten sie den Grundstein für die heutige SIGNAL IDUNA.

„Wir blicken auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Handel zurück und halten viele geeignete Versicherungs- und Finanzdienstleistungen mit besonderen Produkthighlights für den Handel bereit.“ Auf die individuellen Kundenwünsche legt man bei der SIGNAL IDUNA großen Wert: „Jeder Betrieb ist anders aufgestellt. Daher ist es sinnvoll, genau das zu versichern, was notwendig ist“, formuliert Stephan Rathsack, Marktmanager Komposit der SIGNAL IDUNA.

Am Anfang steht die Risikoanalyse des Betriebs, bei der die Experten der SIGNAL IDUNA gerne unterstützen. Denn von der Betriebs-Haftpflichtversicherung, über Sachversicherungen wie Inhalts-, Betriebsunterbrechungs- oder Glasversicherungen, bis hin zu Transport- und technischen Versicherungen bekommen

Händler von der SIGNAL IDUNA alles aus einer Hand. Dahinter verbirgt sich der neu entwickelte SI Handelsschutz der SIGNAL IDUNA, das neue Multi-Risk-Konzept für kleine und mittlere Unternehmen des Einzelhandels mit starken Konditionen und jeder Menge Flexibilität. „Wir bieten Händlern die Möglichkeit, ihren eigenen Versicherungsschutz individuell zu gestalten. Risiken, die bei ihnen nicht vorhanden sind, können einfach abgewählt werden. So müssen die Händler nicht für etwas bezahlen, was sie gar nicht brauchen“, so Stephan Rathsack.

Den lokalen Einzelhandel hat man in Dortmund und Hamburg besonders im Blick. In einer „Zielgruppen-Journey“ hat die SIGNAL IDUNA Ende 2018 eine einzigartige Zielgruppen-Reise begonnen. In zahlreichen Interviews haben die Verantwortlichen tiefe Einblicke in die Branche bekommen und sich einen Überblick über die „Schmerzpunkte“ der Einzelhändler verschaffen können: „Genau das war die Idee der Zielgruppen-Journey. Wir wollten herausfinden, welche Themen die Händler wirklich be-

schäftigen und vor welchen Herausforderungen sie täglich stehen – um genau dafür Lösungen zu entwickeln“ sagt Stephan Rathsack.

Mit diesen Erkenntnissen und gemeinsam mit dem HDE wurde im März 2020 die Initiative „Anfassbar gut“ ins Leben gerufen. Ziel dieser Initiative ist es, den regionalen Einzelhandel zu stärken.

Kontakt

Thomas Kreuzer
Spezialist Komposit, Maklerdirektion Süd

Mies-van-der-Rohe-Str. 6, 80807 München

Telefon: 089 55144225

Mobil: 0152 26750706

E-Mail: thomas.kreuzer@signal-iduna.de
www.maklerportal.signal-iduna.de



MITARBEITERABSICHERUNG – DER ZUKUNFTSTREND

Es lohnt sich, Lösungen zur Mitarbeiterabsicherung anzubieten, da hier ein Wachstumsmarkt in einem attraktiven und offenen Umfeld besteht! Der Bedarf an Lösungen zur Mitarbeiterabsicherung und deren staatliche Förderung wird zunehmen.

Erfolgreiche Unternehmen setzen zunehmend auf die Kombinationen aus betrieblichen Sozialleistungen zur Stärkung der Mitarbeiterbindung und -gewinnung. Wir sind der erste Versicherer in Deutschland, der die Mitarbeiterabsicherung, bestehend aus betrieblicher Altersversorgung (bAV), betrieblicher und internationaler Krankenversicherung (bKV & iKV), in einem Geschäftsfeld Corporate Employee Benefits (CEB) zusammengeführt hat und einheitlich leitet. Diese organisatorische Aufstellung sorgt für eine Vielzahl von positiven Effekten für eine umfassende Beratung und Betreuung zur Mitarbeiterabsicherung aus einer Hand. Wir helfen unseren Firmenkunden, sich auf dem Personalmarkt mit einem abgestimmten, ganzheitlichen Konzept aus Gesundheit & Vorsorge differenziert aufzustellen und so die Attraktivität als Arbeitgeber bei allen Mitarbeitern wirkungsvoll zu steigern.

Der Bedarf an Lösungen zur Mitarbeiterabsicherung und deren staatliche Förderung wird zunehmen und zu mehr Neugeschäft in der bAV und bKV führen. Arbeitgeber unterstreichen mit dem Angebot einer bAV und einer bKV/iKV ihre soziale Verantwortung, verbessern das Image des Unternehmens bei Mitarbeitern, Bewerbern und in der Öffentlichkeit. Die bAV von AXA bietet attraktive Möglichkeiten zum Aufbau einer ergänzenden Alters-, Berufs-/Erwerbsunfähigkeits- & Hinterbliebenenversorgung.

- ▶▶ Einfache Umsetzung des gesetzlichen Anspruchs auf Entgeltumwandlung.
- ▶▶ Zufriedene Mitarbeiter identifizieren sich stärker mit ihrem Unternehmen, sind produktiver.
- ▶▶ Die bAV schafft Anreize bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter.

Der demografische Wandel in Deutschland sowie der akute Fachkräftemangel stellen Unternehmen vor große Herausforderungen:

- ▶▶ Der Altersdurchschnitt der Belegschaft in den Betrieben steigt & damit die Anforderungen an das betriebliche Gesundheitsmanagement.
- ▶▶ Der anhaltende „War for talents“ fordert unternehmerische Maßnahmen, um qualifizierte, neue Mitarbeiter zu gewinnen & wertvolle Arbeitnehmer langfristig zu binden.

Die bKV ist sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer ein attraktives Instrument, um diesen Herausforderungen wirkungsvoll zu begegnen.

Internationale Unternehmen entsenden immer mehr Mitarbeiter ins Ausland, da im Zuge der Globalisierung der internationale Markt immer mehr an Bedeutung gewinnt. Aufgrund der gesetzlich geregelten Fürsorgepflicht sind die Arbeitgeber dazu verpflichtet, die im Ausland anfallenden Behandlungskosten bei Krankheit oder Unfall zu übernehmen. Ein erstklassiger Versicherungsschutz, der die Bedürfnisse der Mitarbeiter rundum erfüllt, ist daher mitentscheidend für den Erfolg des Auslandseinsatzes. Wir bieten mit der iKV weltweit gültigen Krankenversicherungsschutz.

Es lohnt sich, Lösungen zur Mitarbeiterabsicherung anzubieten. Mit AXA in der Mitarbeiterabsicherung sind Sie Teil eines ganzheitlichen Ansatzes, der sich dynamisch weiterentwickeln wird.

Kontakt



Christian Idler
Regionalmanager KV / LV
Maklervertrieb
AXA Konzern AG

Zielstattstraße 30
81379 München

Telefon: 0152 09372292
E-Mail: christian.idler@axa.de
www.axa.de

Eberhard Sautter
Vorstandsvorsitzender HanseMerkur

Top Produkte zu fairen Preisen

Darauf ist Verlass

Die HanseMerkur erzielt immer wieder exzellente Ratings in allen Sparten. Kein Wunder: Denn wir legen Wert auf innovative Produktgestaltung. Und unsere vorausschauende Tarifikalkulation sorgt für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei langfristig verlässlichen Konditionen. Echte Mehrwerte für Ihre Kunden und Rückenwind für Ihren Vertriebs-erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur



Die Stuttgarter GrüneRente:

Weil das Leben Verantwortung braucht.

**Fordern Sie gerne ein Angebot an
oder informieren Sie sich!**

Ihr Ansprechpartner:
Karsten Fleck
Mobil: 0172 738 93 14
E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

 **GrüneRente**
ökologisch | sozial | ethisch

Für alle, die eine nachhaltige Altersvorsorge wollen:

- Breit diversifiziertes Portfolio ökologischer, sozialer und ethischer Kapitalanlagen.
- Regelmäßige, unabhängige Prüfung der Kapitalanlagen im Sicherungsvermögen durch das Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, inaf e.V.
- Leistungsstarke Anlagekonzepte zur Auswahl und in allen Schichten der Altersvorsorge verfügbar – ideal für umfassende Vorsorgekonzepte.
- **Nur bei uns:** die erste nachhaltige Indexrente Deutschlands – GrüneRente index-safe.

Erfahren Sie mehr unter gruenerente.stuttgarter.de



Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

#GEMEINSAMMEHRGEWINNEN

Die Accountmanager*in der ALH Gruppe im Interview



Josef Nefzger
Accountmanager
Hallesche



Wie läuft die Betreuung der Hallesche für die SDV AG?

►► Für das PKV-Geschäft – Voll, Zusatz, Pflege und natürlich bKV – der Hallesche bin ich als Accountmanager seit vielen Jahren für die SDV zuständig. Unser Backoffice-Team der Vertriebsdirektion Süd unterstützt die SDV Partner ebenfalls tatkräftig mit der Erstellung von Angeboten, Leistungsvergleichen, Begleitung im Antragsprozess, Unterstützung bei Bestandskundenaktionen sowie bei der Übermittlung von Beratungs- und Verkaufsunterlagen. Außerdem haben wir im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung mit Frau Bettina Precht, eine Spezialistin im Firmengeschäft. Neben mir unterstützt sie Sie als Direktionsbevollmächtigte, wenn es um die konzeptionelle Beratung oder um größere Anbahnungen geht. Auch sie wird durch ein eigenes Kompetenzcenter der Firmenkunden tatkräftig unterstützt. ◀◀

Welche Tarife sind bei der Hallesche Online abschlussfähig und wie hängt das Linkgenerierungstool damit zusammen?

►► Wir haben für viele unserer Zusatztarife einen Onlineabschluss-Link. Jeder SDV Vertriebspartner hat die Möglichkeit mit seiner eigenen SDV Vermittlernummer sich anzumelden. Die nachfolgende Abschlusslinks sind im Intranet der SDV AG integriert: DENT, OLGAflex, FÖRDERbar, Clinic, Krankentagegeld, Kolumbus. Wird ein personalisierter Link für die Hallesche Online-Abschlüsse gewünscht, dann geht das ganz einfach unter folgender Linkgenerierung: www.linkgenerierung.de. ◀◀

Was gibt es Neues im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung – bKV?

►► Nachdem die Hallesche 2018 mit dem Konzept FEELfree den ersten Budgettarif auf dem Markt gebracht hat, wurde jetzt mit dem FEELcare wieder ein innovatives Produkt entwickelt. Der

FEELcare gibt Unternehmen eine Lösung an die Hand, Mitarbeiter mit pflegebedürftigen Angehörigen zu entlasten. Der Mitarbeiter erhält Beratung, Organisation, Betreuung und finanzielle Unterstützung aus einer Hand – Prinzip der Einfachheit. Gerade die Organisation sofort benötigter Unterstützung ist immens wichtig. Hier haben wir mit den Maltesern einen renommierten und erfahrenen Partner an der Seite, der die komplette Abwicklung übernimmt.

Das Unternehmen schafft sich so den Erhalt der Arbeitskraft des Mitarbeiters. Neben einer Budgetleistung für den Fall, dass Angehörige gepflegt werden, gibt es auch die Möglichkeit ein Budget für den Mitarbeitenden abzusichern, wenn er selbst zum Pflegefall wird. Gleichzeitig gibt der FEELcare die Möglichkeit, sich als Unternehmen mit hoher sozialer Verantwortung zu positionieren. Neben dem FEELfree ist auch FEELcare mit dem Testat für die Nachhaltigkeit der Universität Bayreuth ausgezeichnet worden. ◀◀



Mathias Meier
Accountmanager
Alte Leipziger Leben



Welchen Service bietet die Vertriebsdirektion Süd Leben?

►► „Menschen machen den Unterschied“. Unter diesem Motto begleiten wir, unser Vertriebsinnendienst in München und ich, die Vertriebspartner bei der Angebotserstellung und im Antragsprozess. Wir erstellen Leistungsvergleiche, bieten fachliche Unterstützung und stehen auch als Bindeglied zu unseren Fachabteilungen zur Verfügung. Individuell erarbeiten wir gemeinsame Lösungsansätze. Webinar-Themen, die wir als Vertriebsdirektion anbieten, sind nicht nur rein produktbezogen, sondern liefern auch immer, den so wichtigen vertrieblichen Ansatz. Einen exzellenten Support bieten wir auch bei der Nutzung unserer Tarifsoftware und den umfangreichen Tools. Mit unseren digitalen Lösungen können wir einfach, schnell

und effizient handeln, wie z. B. mit unserem Risikoprüfungstool eVotum oder unserem kostenlosen Firmenportal in der betrieblichen Altersversorgung. An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit nutzen und die hervorragende Kommunikation mit dem Team der SDV hervorheben – vielen Dank! ◀◀

Was bedeutet „Digitalisierung“ für Sie?

►► Viele denken bei „Digitalisierung“ immer nur an eine neue Software oder Technik. Aber viel entscheidender ist doch, dass sich mit neuer Technik auch eine komplette Unternehmenskultur ändern muss. Ich sehe uns hier schon auf einem guten Weg. Meine persönliche Kommunikation mit den Vermittlern wird durch den Einsatz unterschiedlicher Kanäle auf ein neues Level gebracht. Auch das Format „Makler-meets- Company – online“ der SDV bietet eine tolle Lösung, um mit Geschäftspartnern in Kontakt zu treten. ◀◀

Welche Themen erwarten uns im Jahr 2021 seitens der Alte Leipziger?

►► Die Berufsunfähigkeit ist natürlich nach wie vor ein großer Treiber. Wir konnten in 2020 die Produktion zu 2019 um ca. 40 % steigern. Auch in diesem Jahr ist der positive Trend auf ähnlichem Niveau. In der betrieblichen Altersversorgung bietet unser neuer Tarif AL_DuoSmart – HR 20 – die Möglichkeit, charmant Sicherheit und Rendite zu verknüpfen. Aktuell wird er auch sehr gerne für die Umsetzung des verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss auf Altverträge ab 2022 angewendet. Wir bieten hier sehr vielfältige Lösungsansätze an. Und natürlich freue ich mich schon auf unserer Produkt zur Grundfähigkeit, das wir Ende des Jahres launchen werden. Verraten darf ich noch nichts, nur so viel: es wird ein paar schöne neue USPs geben. ◀◀



Anja Moos

Accountmanagerin
Alte Leipziger
Versicherung AG



Welchen Service und welche Unterstützung bieten Sie und Ihr Haus für die Sparte Sach?

►► Als Accountmanagerin der Alte Leipziger stehe ich der SDV und den zugehörigen Partnern seit vielen Jahren als direkte und persönliche Ansprechpartnerin zur Verfügung. Die Kollegen*innen aus unserer bundesweiten Vertriebsunterstützung und dem dezentralen Underwriting stehen mir dabei tatkräftig zur Seite. Dies sind im übrigen Menschen, die Sie auch direkt telefonisch erreichen können. Ich unterstütze Sie gerne bei der Beratung und bei Betriebsbesichtigungen von Gewer-

berisiken mit anschließender individueller Risikobeurteilung. Eine weitere Serviceleistung stellt die Gebäudewertermittlung über SkenData dar, welche in unserem Haus zum wichtigen Unterversicherungsverzicht im Bereich Gebäude führt. Wenn es bei Ihren Firmenkunden exotischer wird, arbeite ich eng mit unseren qualifizierten Direktionsbevollmächtigten zusammen, um Lösungen für Ihre Probleme zu finden. Die Begleitung im Angebots- und Antragsprozess ist für mich genauso selbstverständlich, wie die laufende Bestandsbetreuung. Schon gesehen? Über die SDV AG stellen wir Ihnen aktuell eine myInsurance-Kampagne zum Thema „Elektro- und Hybridautos“ zur Verfügung. ◀◀

Welche digitalen Angebots- und Antragsprozesse bietet Ihr Haus?

►► Kontaktlos geht es nicht: Unsere neuen privaten Haftpflicht- und Hausratprodukte können Sie bereits auf allen namhaften Vermittler-Vergleichern rechnen, oder auch in unserem Easy-Web-Sach-Vermittlerrechner unter www.al-rechner.de inkl. E-Signatur und kompletter Dunkelverarbeitung. Selbst im gewerblichen Segment können Standardangebote komplett über den Vergleichsrechner Thinksurance oder unseren Web-Rechner gespeichert und online übermittelt werden. Werfen Sie mal einen Blick hinein!

Sollten Sie den Weg über unsere Rechner wählen, ist es derzeit noch erforderlich, uns oder der SDV eine Antragskopie zu übermitteln, um die Zuordnung zu gewährleisten. Zu unserer gesamten Produktpalette, finden Sie umfangreiches Tarif- und Informationsmaterial direkt im freien Zugang zum Vermittlerportal unter: www.vermittlerportal.de. ◀◀

Frau Moos, möchten Sie ein Fazit ziehen?

►► Ja sehr gerne! Ich habe große Freude daran mit Ihnen, also unseren Vertriebspartnern, gemeinsam die Veränderungen, welche die Digitalisierung mit sich bringt, zu meistern – die Alte Leipziger ist mit über 200 Jahren auf einem hervorragenden Weg. Unser Fokus liegt in allen Belangen ganz klar auf dem freien Vermittlermarkt und somit Ihrem Vertriebsweg – wir sind quasi für einander geschaffen. Freuen Sie sich Ende des Jahres auf unsere neue Wohngebäudeversicherung oder werfen Sie einen Blick auf unsere nahezu einzigartige Cyber-Versicherung mit der sich auch für kleinere Betriebe kostengünstig eine sehr individuelle Deckung auf die Beine stellen lässt.

Wie gesagt, es lohnt sich hier eventuell eingefahrene Wege zu verlassen – sprechen Sie mich an, ich unterstütze immer gerne dabei – und Ihr Kunde wird es Ihnen danken! #gemeinsam-mehrgewinnen. ◀◀

Kontakt

ALH Gruppe

www.alh.de / www.vermittlerportal.de

IHR PARTNER, WENN'S UMS AUTO GEHT

Die optimale Absicherung von Fuhrparks und Flotten braucht Experten, damit alle Beteiligten profitieren. Das bieten die Fuhrpark- und Flottenkonzepte der Alte Leipziger: Alle Fahrzeuge können über einen praktischen Sammelantrag oder eine Eindeckungsdatei eingereicht werden. Neben dem geringeren Verwaltungsaufwand stehen auch noch geringere Kosten gegenüber der Kfz-Einzelversicherung auf der Positiv-Liste.

Bereits ab 2 Fahrzeugen möglich:

Der Fuhrpark-Tarif

Auch, wenn in einem kleinen Betrieb oder Büro nur zwei oder mehr Fahrzeuge versichert werden sollen, ist der Fuhrpark-Tarif eine sinnvolle Lösung. Der Kunde spart durch Bündelung des Versicherungsschutzes bei einer Gesellschaft Geld und Zeit in der Verwaltung. Die Absicherung ist umfangreich und ganz individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Die Einreichung funktioniert natürlich direkt online!

20 und mehr Fahrzeuge:

Individuelles Flottenkonzept

Das Flottenkonzept der Alte Leipziger ist eine intelligente und individuell an den Versicherungsbedarf des Kunden angepasste Lösung. Im Schadenfall haben Kunden Zugriff auf ein umfassendes Netzwerk von Experten – das erhöht die Planungssicherheit und garantiert eine schnelle Wiederherstellung von benötigten Fuhrparkressourcen um einen möglichst unterbrechungsfreien Betrieb sicherzustellen. Die einfache Prämienberechnung über Stückprämien je Fahrzeug und die maschinelle Dokumentation verringert bei Vermittlern und Kunden den Verwaltungsaufwand.

GAP-Deckung auch für LKW, Zugmaschinen und Anhänger

Die GAP-Deckung als ideale Ergänzung für geleaste oder fremdfinanzierte

Fahrzeuge schließt die Lücke (englisch „gap“), die im Schadenfall zwischen dem Wiederbeschaffungswert und der vertraglichen Restforderung des Leasing- oder Kreditgebers besteht.

Die Zukunft fährt elektrisch!

Staatliche Förderung für den Kaufpreis, gebührenfreies Parken mit „E“-Kennzeichen oder schnelleres Vorankommen in der City über die Busspur: Die Vorteile bei Elektro-Autos betreffen nicht nur die Umwelt. Aber auch ein Akku kann kaputtgehen. Bedienungsfehler beim Laden oder Folgeschäden durch einen Kurzschluss an Hochvoltkabeln und weitere Akku-spezifische Risiken können mit dem optionalen Baustein „Elektro-Plus“ abgesichert werden. Ist der Akku hingegen geleast, kann er mit dem Baustein „Akku-Ausschluss“ aus dem Versicherungsschutz für das Auto ausgeklammert werden – und das reduziert die Versicherungskosten.

Aktives Schadenmanagement bei Pkw – spart Zeit, Nerven und Kosten

Die Alte Leipziger Versicherung AG bietet Ihren Kfz-Kunden selbstverständlich im Schadenfall eine Erreichbarkeit rund um die Uhr. Bei der Reparatur in einer der bundesweit über 1.300 Partnerwerkstätten profitieren Halter und Fahrer von diversen kostenlosen Serviceleistungen. Dazu zählen z.B. ein Hol- und Bringdienst zur Reparaturwerkstatt im Umkreis von 50 km. Selbstverständlich gehört auch ein Ersatzfahrzeug für die Dauer der Reparatur zu den Services, sowie eine Garantie von mindestens zwei Jahren auf Reparatur und Teile. Das versicherte Fahrzeug wird vor Rückgabe an den Fahrer noch außen und innen gereinigt. Zusätzlich profitiert der Versicherungsnehmer von einer reduzierten Selbstbeteiligung, wenn er sich für die Partnerwerkstatt entscheidet.

Kontakt



Anja Moos

Accountmanagerin Sach, ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Sonnenstr. 33, 80331 München

Telefon: 089 23195276

Mobil: 0174 1587245

E-Mail: anja.moos@alte-leipzig.de



SwissLife

Mein Beat.

Mein Leben.

Meine Entscheidung.

Swiss Life BU – Highlights:

- ✓ Günstigerprüfung für Teilzeitkräfte
- ✓ Akuthilfe
- ✓ BUprotect (BU-Absicherung auch bei finanziellen Engpässen erhalten)



IN IMMOBILIEN INVESTIEREN? MIT SICHERHEIT!

» Immobilien-Investments gehören weiterhin zu den beliebtesten Anlagen der Deutschen.

Denn sie bieten Stabilität – besonders in Krisenzeiten

» Bei Bloxxter investieren Ihre Kunden zeitgemäß: Digital, bereits ab 500 Euro und bei täglicher Liquidität

Die meisten Deutschen setzen bei ihrer Kapitalanlage auf Immobilien. Die Direktanlage ist aber nicht für alle das passende Vehikel. Denn sie erfordert zum einen eine hohe Investitionssumme und zum anderen einen langfristigen Anlagehorizont.

Bei Bloxxter haben wir deshalb die Stabilität, die Premium-Immobilien bieten, um Investment-Eigenschaften zu ergänzen, die unser „Städtisches Kaufhaus & Reclam-Carrée“ zur perfekten Ergänzung für fast jedes Portfolio macht:

- Attraktive feste Verzinsung
- Tägliche Liquidität
- Geringe Mindest-Investments von 500 Euro

Investieren können ihre Kunden digital, völlig flexibel von überall und in wenigen Minuten. Eine wirklich spannende Innovation, die eine Lücke in Ihrer Produktpalette schließen kann! Die Vorteile der digitalen Umsetzung – geringe Ne-

benkosten und einfache Prozesse – mit Investments zu verbinden, die sonst professionellen Investoren vorbehalten sind.

Immobilien-Highlights

- Hochwertiges Immobilien-Ensemble in Leipzig, der demografisch wachstumsstärksten Metropole Deutschlands.
- Feste Verzinsung von 3 % p. a. – deutlich mehr als bei festversinslichen Anlagen. Zum Ende der Laufzeit nach 5 Jahren (max. 9 Jahre) erhält der Investor 100 % des Investments zurück. Das Investment ist gegenüber dem Eigenkapital des Eigentümers bevorrechtigt.
- Bestandsimmobilien (Core-Immobilien) in zentraler Innenstadtlage mit sehr guter Verkehrsanbindung.
- Diversifizierte Mieterstruktur – über 80 verschiedene Mieter und ein Vermietungsstand von nahezu 100 %, u. a. mit bonitätsstarken Mietern, wie dem

Freistaat Sachsen, dem Fraunhofer-Institut oder dem Max-Planck-Institut.

- Moderne, drittverwendungsfähige Flächen mit verschiedenen Nutzungsarten: Wohnung, Büro, Einzelhandel und Gastronomie.
- Gutachten belegen, dass der Wert der Immobilien heute rund 13 % über der Summe aus Bankfinanzierung und Bloxxter Investment liegt.

Noch mehr Informationen zum Investment finden sie unter bloxxter.com.

Kontakt

Dennis Kiefert

E-Mail: Dennis.kiefert@bloxxter.com

Telefon: 040 228585966

Geibelstraße 46 B, 22303 Hamburg

GROSSES LEISTUNGSPLUS BEI DER DARLEHENS- ABSICHERUNG

Der Boom auf dem Immobilienmarkt führt zu einer großen Nachfrage nach Darlehens-Absicherung. Die EUROPA zündet mit ihrer variablen Risikolebensversicherung deshalb den Abschluss-Turbo für Vermittler. Mit neuen Nutzungsmöglichkeiten, einer höheren Versicherungssumme beim Kurzantrag, lediglich zwei Gesundheitsfragen und Top-Beiträgen.

Angesichts niedriger Zinsen ist das Interesse an Immobilienfinanzierungen ungebrochen. Viele Banken verlangen dabei die Absicherung mit einer Risikolebensversicherung. Aus diesem Grund hat die EUROPA ihre variable Risikolebensversicherung für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich flexibler gestaltet. Die Versicherung kann nicht nur für privates Eigentum, sondern auch für vermietete und geschäftlich genutzte Immobilien abgeschlossen werden. Niedergelassene Ärzte können ihre Praxisfinanzierung absichern. Und auch die Finanzierung des Eigenheims naher Angehöriger oder der selbstgenutzten Ferienimmobilie im Inland kann ab sofort durch die EUROPA für den Todesfall abgesichert werden.

Mit nur zwei Gesundheitsfragen bis zu 800.000 Euro absichern

Um den Abschluss so komfortabel und schnell wie möglich zu machen, hat die EUROPA den Baufinanzierungs-Schutz-Kurzantrag angepasst. Bis zu einer Versicherungssumme von 800.000 Euro muss der Kunde nur zwei Gesundheitsfragen beantworten.

Mehr zeitliche Flexibilität durch längeren Abschlusszeitraum

Ebenfalls angepasst hat die EUROPA den Abschlusszeitraum der Versicherung. So kann der Darlehensvertrag, der abgesichert wird, bis zu 24 Monate vor An-

tragsstellung geschlossen worden sein. Dadurch erhöht sich die zeitliche Flexibilität für Vermittler und Kunden.

Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis

Das deutliche Plus an Leistung bei der variablen Risikolebensversicherung wird durch die ausgezeichneten Beiträge der EUROPA abgerundet. Ein besonderer Clou hierbei: Ist der Kunde bei Abschluss Nichtraucher oder seit mindestens zehn Jahren rauchfrei, spart er beim Beitrag erheblich. Hierbei handelt es sich keineswegs nur um eine zeitlich befristete Sonderaktion. Die Tarife sind wie gewohnt nachhaltig kalkuliert. Die EUROPA hat die eingangs kalkulierten Nettoprämien noch nie erhöht. So ist die EUROPA gegenüber dem Wettbewerb weiterhin bestens positioniert.

Persönliche Ansprechpartner und ausgezeichnete Service

Als Teil des Continentale Versicherungsverbundes steht die EUROPA zudem für

exzellenten Service. Den Vermittlern stehen unter anderem persönliche Ansprechpartner mit umfangreichem Fachwissen zur Seite. Dadurch verbessert sich auch die Beratungsqualität, was sich wiederum positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) bescheinigt dem Direktversicherer in seiner aktuellen Auswertung aus dem Februar 2021 hier 100 von 100 Punkten. Insgesamt wird die EUROPA vom DFSI als „beste zukunfts-sichere Lebensversicherung“ und mit der Höchstnote „Exzellent“ bewertet. Ende April errang die EUROPA zudem den Testsieg für ihre Risikolebensversicherung beim „Deutschen Versicherungs-Award 2021“. Initiatoren der Auszeichnung sind die Ratingagentur Franke und Bornberg, der Nachrichtensender n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ).

Kontakt



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 089 37417-597

Fax: 0911 5697-107

Mobil: 0173 2844337

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



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



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



Jetzt auch bei facebook!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon 0821 71008-0

Fax 0821 71008-999

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

VORSTÄNDE

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

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Nicola Beckers, Isabell Müller

REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack
www.pfefferminzia.de

LAYOUT / GESTALTUNG

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

DRUCK

logo Print GmbH, Metzingen, www.logoprint-net.com

BILDNACHWEISE

Titelseite / Seite 06, 08, 11, 15: © peshkov / AdobeStock

Seite 03 – 14: © artinspiring / AdobeStock

Seite 07: © starlineart / AdobeStock

Seite 22: © goodluz / AdobeStock

Seite 42: © Stock Rocket / AdobeStock

FOTOGRAFIE

Seite 04 / Armin Christofori

PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunsthermle.de

Sie finden uns auch bei:



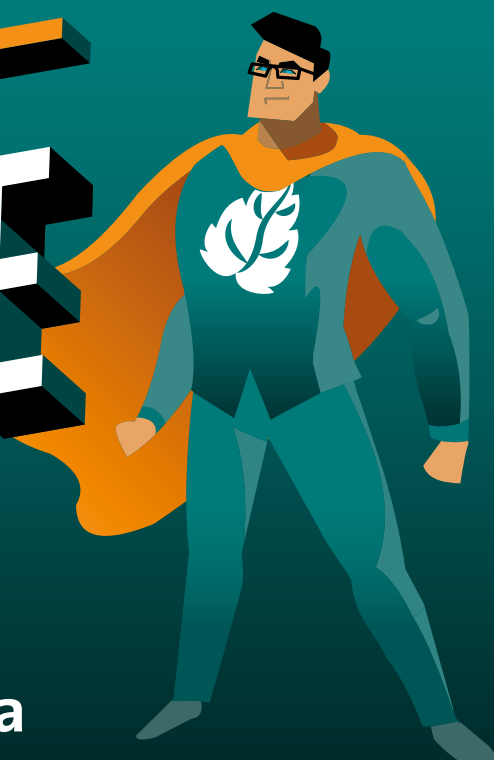
Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

▶ Jetzt
reinhören!



[pfefferminzia.de/
podcast/](http://pfefferminzia.de/podcast/)

DIE WOCHEN



Der  Pfefferminzia

PODCAST

FÜR VERSICHERUNGSHelden



Mit dem **SI Handelsschutz** haben Ihre Kunden alle Risiken „eingetütet“.

Es ist Ihren Kunden wichtig, flexibel und möglichst vollständig auf die Kunden einzugehen. Uns auch! Deshalb bieten wir mit dem neuen SI Handelsschutz eine einzigartige Rundum-Absicherung gegen die wichtigsten Gefahren für Ihren Betrieb an. Natürlich ganz so, wie es Ihre Kunden brauchen.



Mehr Informationen finden Sie unter
www.signal-iduna.de/makler-sihs

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen