

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Jahresendspurt bei der SDV AG

Mit diesen Themen:

- » Die SDV KV-Offensive 2021
- » Neue Partner zum Kapitalanlagegeschäft
- » Die eigene Altersvorsorge für Makler

AB SEITE 06

Jetzt
informieren!



Termine
zur Roadshow:
Die SDV AG on the
Road (again)

Seite 25



Zielgruppen
passgenau
ansprechen:
unser neuer Flyer-
Generator

DIE NEUE KÖRPERSCHUTZPOLICE

Mehr drin für körperlich Tätige

Mit der Allianz KörperSchutzPolice bieten Sie körperlich Tätigen finanziellen Schutz, wenn der Körper nicht mehr mitspielt.

Das ist neu:

- **Mehr Schutz:** neue und verbesserte Grundfähigkeiten
- **Mehr Möglichkeiten:** zusätzlich wählbare Leistungsauslöser
- **Mehr Freiheit:** BU-Wechseloptionen

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



Allianz KörperSchutzPolice
ASSEKURATA in Kooperation mit
BIOMETRIE Expertenservice 07/2021
www.assekurata.de

INHALT

SDV INTERN

RECHT UND HAFTUNG

04
JOURNAL

06
**Jahres-
endspurt
bei der
SDV AG**

Mit diesen Themen:

- » Die SDV KV-Offensive 2021
- » Neue Partner zum Kapitalanlagegeschäft
- » Die eigene Altersvorsorge für Makler

24
**TOP-PARTNER
DER AUGSBURGER
PANTHER**

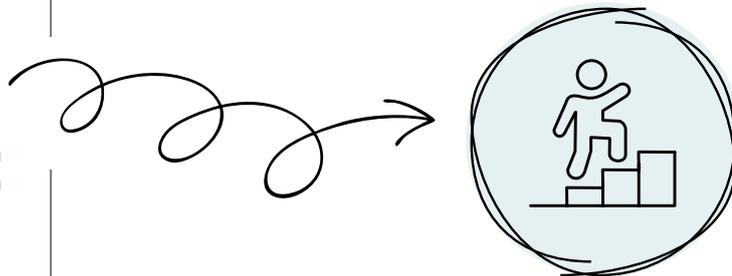
25
ROADSHOW

26
**NEUE GESICHTER
BEI DER SDV AG**

28
**DIE AUSZUBILDEN-
DEN 2021**

30
KANZLEI MICHAELIS

Die neue Dokumentationspflicht: Der bis zu 50.000,00 Euro OWiG-Irrsinn



VERSICHERUNGEN

34
RHION.DIGITAL

Privat auf Nummer sicher gehen:
Ob im Alltag oder als Hundehalter

36
AXA

Schlussspurt in der Altersvorsorge!

38
BASLER

Vielseitig, nachhaltig – reichhaltig:
Die neue nachhaltige Altersvorsorge
der Basler

39
DIE STUTTGARTER

Chancen durch nachhaltige
Altersvorsorge

40
LV 1871

Aus Verantwortung für die Menschen,
die Ihnen nahestehen

42
MÜNCHENER VEREIN

Mut zur Lücke muss nicht sein.

44
SIGNAL IDUNA

Wenn Gutes noch besser wird:
KOMFORT-B+

47
IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das letzte Quartal dieses Jahres hat begonnen. Noch knapp drei Monate liegen für Ihr Jahresendgeschäft vor Ihnen. Um Sie in diesem Endsprint vertrieblisch nochmals aktiv zu unterstützen, haben wir die KV-Offensive 2021 ins Leben gerufen. Sichern Sie Ihre Kunden mit Top-Tarifen ab und profitieren Sie zudem bis Jahresende von einer attraktiven Extra-Vergütung. Mehr Infos erhalten Sie ab Seite 07.

Großgeschrieben wird in dieser Ausgabe auch das Thema „Altersvorsorge“. Die SDV AG hat sich in diesem Jahr im Bereich Kapitalanlagegeschäft noch breiter aufgestellt und präsentiert Ihnen ab Seite 15 ihre neuen Partner. Gerade in der anhaltenden Negativzinsphase bieten diese besondere Alternativen, um ein langfristiges Polster für das Alter aufzubauen.

Und wie steht es eigentlich um Ihre eigene Altersvorsorge? Haben Sie einen Plan? Wollen Sie sich einen Nachfolger für Ihr Maklerbüro suchen – und wird sich das umsetzen lassen? Wenn nicht, haben wir für Sie zwei Möglichkeiten: unsere Maklergarantierente und unsere MaklerrenteMAXX. Informieren Sie sich dazu ab Seite 18. Unser Nachfolgeexperte Sven-Erik Sygusch steht Ihnen gern für Detailfragen zur Verfügung.

Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche und gesunde Zeit sowie viel Spaß beim Lesen des neuen Maklermagazins!

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.

KV-Offensive

Jetzt Neuabschlüsse oder Umdeckungen über die SDV AG realisieren

Wie wichtig die eigene Gesundheit ist, haben uns die vergangenen knapp zwei Jahre eindrucksvoll vor Augen geführt. Darum will die SDV AG das Thema „gesundheitliche Versorgung“ weiterhin ganz oben auf der Prioritätenliste ansiedeln. Dazu gehört die richtige Krankenversicherung für Ihre Kunden. Wer sich für eine private Krankenvollversicherung entscheiden kann, sollte sich umfassend informieren und beraten lassen, um die passende Wahl zu treffen. Wer seinen gesetzlichen Schutz aufbessern möchte, greift zur Zusatzversicherung.



Sponsoring

Die SDV AG und die Augsburger Panther

Seit dem Start in die neue Eishockeysaison am 9. September 2021 sponsert die Manufaktur Augsburg GmbH, die 100-prozentige Schwestergesellschaft der SDV AG, als „Top-Partner“ die Augsburger Panther. „Wir freuen uns ganz besonders über diese Partnerschaft“, zeigt sich Armin Christofori, Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg GmbH, begeistert. „Die traditionsreiche Eishockeymannschaft Augsburger Panther spielt in der höchsten deutschen Eishockeyliga, Penny Del, und wir erwarten eine spannende Saison“, so Christofori. Mehr dazu auf Seite 24.

Neue Mitarbeiter

Herzlich willkommen

Die SDV AG bildet auch in diesem Jahr wieder junge Menschen aus. In den Ausbildungen „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen“ sowie „Kaufleute für Büromanagement“ begrüßen wir in diesem Jahr fünf junge Frauen und einen jungen Mann und heißen sie herzlich willkommen. Ebenso freuen wir uns über vier neue Mitarbeiter/innen, die uns in den Bereichen Courtage, Gewerbe sowie Personenversicherung verstärken – auch ihnen wünschen wir einen guten Start im Team. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit. Auf den Seiten 26 bis 29 stellen wir Ihnen einige unserer neuen Mitarbeiter vor.



Besser. Weiter. Bilden.

gutberaten-Zeiten

Ihnen fehlen noch Weiterbildungszeiten?

Knapp 250.000 Minuten wurden in diesem Jahr von uns bereits gutgeschrieben – und es folgen noch mehr. Wenn Sie Ihre Weiterbildungszeiten von 15 Stunden im Jahr noch nicht ganz erreicht haben, können Sie Ihr Konto jetzt noch mit unseren Online-Veranstaltungen aufbessern. Bei unserer Makler-meets-Company-Reihe sichern Sie sich nicht nur gutberaten-Zeiten, sondern profitieren durch spannende Beiträge aus der Versicherungsbranche. Melden Sie sich jetzt für die Termine im Oktober und November an unter: www.sdv.ag/makler-meets-company Wir freuen uns auf Sie!

Termine 2021

Makler-meets-Company

12. Oktober 2021
9. November 2021
30. November 2021

► Online / Zoom-Videokonferenz

Partnertage der SDV AG

22. Oktober 2021
26. November 2021
17. Dezember 2021

► Online / Zoom-Videokonferenz

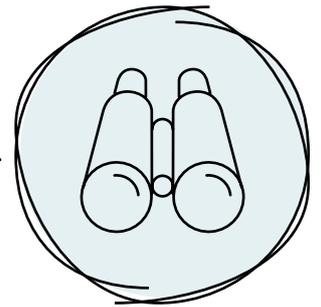


Anmeldung und weitere Infos:

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

Termine
zur Roadshow:
Die SDV AG on the
Road (again)
Seite 25

Jahresendspurt bei der SDV AG



Mit diesen Themen:



» **Die SDV KV-Offensive 2021**

ab Seite 07

» **Neue Partner zum Kapitalanlagegeschäft**

ab Seite 15

» **Die eigene Altersvorsorge für Makler**

ab Seite 18





Jetzt
informieren!



DIE SDV KV-OFFENSIVE 2021

Damit sich KV für Sie und Ihre Kunden richtig rechnet!

»So wie jetzt, war es noch nie!« Treffender könnte die Beschreibung der neuen SDV Aktion kaum sein. Mit der KV-Offensive 2021 möchte die SDV AG durch beste Provisionen neue Maßstäbe für Makler und Vermittler setzen. Die vergangenen Monate haben uns deutlich in Erinnerung gerufen, dass die Gesundheit unser wichtigstes Gut ist und das Thema „Gesundheitliche Versorgung“ weiterhin großgeschrieben wird. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihre Kunden im Bereich Krankenversicherung bestmöglich abzusichern.





Sichern Sie sich eine attraktive Extra-Vergütung!

Selbstverständlich sollen auch Sie davon profitieren:

Im Aktionszeitraum vom 15. August 2021 bis einschließlich 31. Dezember 2021

wird jedes KV-Geschäft extra vergütet.

In Zahlen bedeutet das:

- ▶ Für jeden neuen Antrag einer **Zusatzversicherung** gibt es 50€ on top – ab einem Mindest-MB von 15€.
Ausgenommen sind Reiseversicherungen (Kranken / Rücktritt / Gepäck / Unfall).
- ▶ Und für jede **Vollversicherung** gibt es 100 € on top.

50 € on top
für jede Zusatzversicherung

100 € on top
für jede Vollversicherung

Nutzen Sie die Chance und werden Sie Kooperationspartner bei DEM Servicepartner für Versicherungsmakler mit besten Provisionen!

Weitere Infos und Bedingungen zur Aktion finden Sie unter:

www.sdv.ag

Wir präsentieren Ihnen unsere starken Partner der KV-Offensive 2021:



KONTAKT

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Stefan Röltgen

Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg

Telefon 0821 71008-312
Telefax 0821 71008-66312
E-Mail stefan.roeltgen@sdv.ag

www.sdv.ag



Hier gehts zu den Highlights der Partner...





Ein höchstes Ziel ...

Gesundheit erhalten ist eines der höchsten Ziele des Menschen. Deshalb sollte die Entscheidung zur Absicherung von Gesundheit keine Frage des Geldes, sondern eine Entscheidung für ein Mehr an Leistung und Top-Services sein. Durch das breite Produktportfolio von AXA kann nahezu jeder erdenkliche Kundenbedarf erfüllt werden! Dass zwischen den GKV- und PKV-Leistungen eine deutliche Lücke klafft, ist kein Geheimnis. Mit den Kranken- und Pflegezusatzversicherungen von AXA können Sie die Gesundheitsbereiche, die Ihren GKV-versicherten Kunden wichtig sind, durch privaten Zusatzschutz abdecken.

Unsere PKV-Produktpalette umfasst ein attraktives Angebot vom Grundschatz El Bonus bis zum Premiumschutz Vital, unser ActiveMe bietet das breiteste Gesundheitsangebot am deutschen PKV-Markt und bündelt alle Vorteile eines modernen Gesundheitsangebotes. Das innovative und digitale Angebot begeistert gesundheitsbewusste Kunden. Unser digitaler Service Meine Gesundheit vernetzt Ärzte mit unseren krankenvollversicherten und beihilfeberechtigten Kunden, so dass diese alles rund um ihre Gesundheit von zuhause aus erledigen können. So kann z. B. ein erster Symptomcheck digital erfolgen, bevor die seit Mitte 2019 angebotene Video-Sprechstunde angebundener Online-Ärzte konsultiert wird. eRechnungen, Direktüberweisungsservice und vieles mehr runden diesen Service ab.

Unser, zum achten Mal in Folge als einer der Besten ausgezeichnete, gesundheitsservice360° unterstützt zudem die Kunden dabei, möglichst lange gesund zu bleiben, schnell wieder gesund zu werden oder gut mit der Krankheit leben zu können. Wir sind Gesundheitspartner Ihrer Kunden.

Kontakt

Christian Idler

Regionalmanager KV / LV
Makler- und Partnervertrieb AXA Konzern AG
Ridlerstraße 75, 80339 München

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



Bester KV-Topschutz

Mit dem mehrfach ausgezeichneten Vollkostentarif PREMIUM versorgen Makler Angestellte und Selbstständige optimal. Im jüngsten Tarif der Continentale Krankenversicherung können Kunden zudem ihre Prämien maßgeblich mitbestimmen. Durch Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit erhalten sie bis zu sechs Monatsbeiträge zurück, zwei davon tariflich garantiert. So lässt sich viel Geld sparen.

Doch manchmal lassen sich hohe Arzt-Rechnungen nicht vermeiden. Für diesen Fall ist die leistungsdynamische Selbstbeteiligung je tariflicher Leistung auf nur 20 Euro begrenzt. Und es kommt noch besser: Die Selbstbeteiligung ist auf 500 Euro jährlich limitiert, bei Kindern auf 250 Euro. Durch diese Begrenzung gibt der Tarif finanzielle Planungssicherheit. Keine Selbstbeteiligung ist für Generika und Sehhilfen zu zahlen. Bei PREMIUM entfällt die Selbstbeteiligung auch für stationäre Leistungen. Ein weiterer Pluspunkt: Die Continentale erstattet versicherten Eltern, die Elterngeld erhalten, jeweils bis zu sechs Monatsbeiträge.

Dieses herausragende PreisLeistungsverhältnis von PREMIUM blieb nicht unbemerkt: Erst kürzlich hat die Ratingagentur Franke und Bornberg im Auftrag des Handelsblatts die Tarife privater Krankenversicherungen untersucht. Ergebnis: Die Continentale bietet mit PREMIUM die beste und günstigste Krankenvollversicherung mit Topschutz. Ähnlich sah es FOCUS MONEY. Die Redaktion kürte PREMIUM im vergangenen Herbst zum Produkt des Monats.

Übrigens: Noch in diesem Jahr bringt die Continentale eine spezielle PREMIUM-Variante für Mediziner heraus.

Kontakt

Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 089 37417-597
Fax: 0911 5697-107
Mobil: 0173 2844337

E-Mail: Richard.Lechner@continentale.de



TARIFQUALITÄT
Beihilfeversicherung R+V

ASSEKURATA

AUSGEZEICHNET
★★★★★

M&M RATING
KV-Unternehmen

BILANZJAHRGÄNGE 2015-2019
R+V Krankenversicherung AG

Stand: 09/2020 - ID: P 2019 www.m-m-ratings.de

MORGEN & MORGEN

R+V-KRANKENVERSICHERUNG

Vergleichen lohnt sich: Die gesunde Alternative für Ihr Beihilfe-Geschäft.

Weitersagen: Neue Impulse setzen mit dem R+V-BeihilfeKonzept.

- › Erstattung von Arzthonoraren über die Höchstsätze der GOÄ und GOZ hinaus
- › Attraktive Leistungen ohne einschränkende Preisverzeichnisse
- › Hochwertige Unterstützung bei Zahnbehandlung, -ersatz und Kieferorthopädie ohne Zahnstapel oder Erstattungshöchstbeträge
- › Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- › Geburtspauschale für Frauen

**Nutzen Sie den Wachstumsmarkt
Gesundheit jetzt für Ihren Erfolg.
Jetzt informieren auf
makler-gesundheit.de/beihilfe**

Entdecken Sie auch unsere digitalen Schulungen mit Ihrem Makler Account Manager Michael Sindel:

- › Beihilfe-Schulung: 05.10.2021 von 10:00 bis 11:00 Uhr
- › Krankenvollversicherungs-Schulung: 15.10.2021 von 10:00 bis 11:00 Uhr

Einfach anmelden oder informieren:

Michael Sindel
Makler Account Manager KV
Mobil: 0172 8166744
E-Mail: Michael.Sindel@ruv.de

Du bist nicht allein.

**So geht
Beihilfe 2021:
KOMFORT-B+**

**Stabilität und Sicherheit zu vermitteln,
ist Ihr Antrieb – unserer auch!**



Verlässliche staatliche Strukturen halten unsere Gesellschaft im Innersten zusammen. Sie haben sich für eine berufliche Laufbahn entschieden, in der es darum geht, Menschen im Alltag zur Seite zu stehen. Da liegt es doch nahe, dass Sie Ihre eigene Gesundheitsvorsorge nicht irgendwem überlassen, sondern einem beitragsstabilen Partner mit großem Know-how wie SIGNAL IDUNA.

**Maklerdirektion Süd, Christoph Trzebiatowski
Mies-van-der-Rohe-Straße 6, 80807 München
Telefon 089 55144-230, Mobil 0173 1543247
christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de**

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Gut, wenn Flexibilität garantiert ist

Kennen Sie schon unsere flexiblen Vollversicherungstarife Med-Extra und MedBest? Ich habe heute für Sie die nachfolgenden Highlights zusammengestellt. Sie bringen kurz und kompakt auf den Punkt, wieso die ARAG Krankenvollversicherung in jedes Portfolio gehört! Bereit? Dann los:

- ▶ Bis zu 6 Monate Beitragsbefreiung während Elterngeldbezug
- ▶ Flexible Beitragsgestaltung durch garantiertes SB Wechselrecht
- ▶ Bis zu 900 Euro Pauschalerstattung und 2,5 Monatsbeiträge erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (BRE) in 2021 möglich.
- ▶ SB und BRE Unschädlichkeit von Vorsorgeuntersuchungen 15 Tage Kinderkrankentagegeld im Tarif KTV
- ▶ Gesundheitsservices inklusive

Nicht zu vergessen: Das Top-Highlight für unsere KV-Vollversicherten: Mit Patienten-Rechtsschutz und Rechtsberatung! Als größtes Familienunternehmen in der Deutschen Assekuranz haben wir mehr als 80 Jahre Erfahrung in der Rechtsschutzversicherung. Diese Rechtskompetenz kommt auch unseren ARAG KV-Vollversicherten zu Gute: mit unserem Patienten-Rechtsschutz und Rechtsberatung! Unsere private Krankenversicherung beinhaltet auch eine Patienten-Rechtsschutzversicherung, die ARAG KV Vollversicherte rund um die Uhr kontaktieren können! Zum Beispiel, bei einer falschen, ärztlichen Behandlung oder wenn die Aufklärung nur unzureichend erfolgt ist. Sie wollen mehr über die Leistungen und Highlights der ARAG erfahren? Einfach den QR-Code scannen oder Sie sprechen mich gerne an:



Kontakt

Tobias Tamm

Key Account Manager, ARAG Krankenversicherungs-AG

Mobil: 0151 535 797 09

E-Mail: Tobias.Tamm@ARAG.de

www.arag-partnervertrieb.de/kv-voll-treffer/

?utm_source=SDV-magazin&utm_medium=Artikel



Besondere Servicelevel der DKV AG

Holger Dowe, Key Account Manager Gesundheit, DKV:

„Als Partner der SDV AG haben wir für Sie im Rahmen der KV-Offensive besondere Servicelevel geschaffen.“

Für Ihren direkten Zugang zur DKV stehen die kompetenten Kollegen der jeweiligen Betriebsabteilung bereit. Diese prüfen medizinische Vorabanfragen, beantworten Antragsfragen oder erstellen Umstellungsangebote mit Anrechnungsbeträgen für den Bestand. Fragen zu Bearbeitungsständen in Antrag, Vertrag und Leistung beantworten wir auch gerne schnell und unkompliziert. Im Maklerbetreuersteam der DKV unterstützen wir Sie als Partner der SDV AG nicht nur bei der Angebotserstellung, sondern vor allem mit umfassenden Serviceleveln im Abschluss Prozess. Dazu gehört als ein Highlight die priorisierte Bearbeitung Ihrer Neuansprüche:

- ▶ 6-Stunden – Servicelevel für KKV Neuansprüche
- ▶ 6-Stunden – Servicelevel für die Medizinische Vorabprüfung
- ▶ 48-Stunden – Servicelevel für Ergänzungsversicherung und Umstellungsansprüche

Zusätzlich finden Sie bereits heute im Intranet der SDV AG (unter der Rubrik Kranken/Abschlusscenter/DKV) unseren Leitfaden zu Ihrer DKV AG. Dieser Leitfaden ist eine interaktive pdf, welche Ihnen einen Überblick über unsere Tarifwelt und die besonderen Highlights der DKV gibt! Suchen Sie nicht mehr nach Ansprechpartnern oder Mailadressen, hier sind alle Kontaktwege zur DKV zusammengefasst. Ein besonderes „Plus“ sind die vielfältigen Verlinkungen zu Anwendungen, weiterführenden Dokumenten sowie Verlinkungen zu Schnellrechnern. Hier finden Sie auch die oben beschriebenen besonderen Services wieder. Nutzen Sie Ihr „Schweizer Taschenmesser“ der DKV AG.

Kontakt

Holger Dowe

Key Account Manager, Deutsche Krankenversicherung AG

Telefon: 0211 477-97282

Mobil: 0177-8112445

E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de

Servus zusammen,

wie bereits bei Online Makler-Meets-Company verkündet: „WIR sind mit dabei!“
- bei der **KV-Offensive 2021**.

Die Beratung und Vermittlung in der Privaten Krankenversicherung muss nicht immer komplex und beratungsintensiv sein. Daher habe ich ein paar „Schmankerl“ für Sie vorbereitet mit denen wir gemeinsam Erfolg haben.

Um bei Ihren Kunden richtig zu punkten und die Barmenia spürbar zu machen, habe ich folgende Highlights für Sie:

> **Onlineabschluss:** papierlos binnen Sekunden vom Angebot zum Abschluss mit unseren Mehr-Für-Sie-Produkten. Der Tarif Mehr Zahn wird Ihnen und Ihren Kunden ein Lächeln ins Gesicht zaubern.

> **Sonderanträge:** maßgeschneidert auf die Zielgruppen Ärzte, Ärzte in der Facharztausbildung, Referendare/Lehrer und Polizisten/Feuerwehrleute und das mit verkürzter Gesundheitsprüfung.

> **Private Sprechstunde:** schnell und präzise zum Votum! Extra für Sie nehmen sich die Risikoprüfer:innen telefonisch Zeit. Einfach. Menschlich.

Ich freue mich auf einen goldenen Herbst mit Ihnen

Ihr **Andreas Hahner** (Instagram: #derMaklerbetreuer)
Bodenseestr. 4, 81241 München
Tel. 089 89606522, Mobil 0162 2861888
andreas.hahner@barmenia.de



DAMIT SIE MEHR SPASS
HABEN, HABEN WIR EINFACH
MEHR GESUNDHEIT FÜR SIE.

#MachenWirGern

Den Versicherungsschutz der gesetzlichen Krankenversicherung können Sie über unsere leistungsstarken Zusatzprodukte erweitern. Das bedeutet für Sie mehr Lächeln beim Zahnarzt, mehr in besten Händen im Krankenhaus und mehr Gesundheit erleben im ambulanten Bereich.

Barmenia Krankenversicherung AG

Ihr Maklerbetreuer
Andreas Hahner
Bodenseestr. 4, 81241 München
Tel. 089 89606522, Mobil 0162 2861888
andreas.hahner@barmenia.de





... weil es um Gesundheit geht

Die neuen „ausgezeichneten“ Zusatztarife ZahnGesund und KlinikGesund

Gesundheit ist das wichtigste Gut. Nutzen Sie deshalb die Top-seller ZahnGesund und KlinikGesund für Ihren Vertriebs Erfolg. Ihre Kunden bekommen beste Leistungen zu einem atemberaubenden Preis. Gleichzeitig wird Ihnen der Abschluss durch den schlanken Online-Prozess erheblich erleichtert.

Außergewöhnliche Leistungen zu besten Preisen

Sowohl ZahnGesund als auch KlinikGesund stehen bei Vergleichen wie Softfair oder Morgen&Morgen und auch bei Check24 ganz oben. So ist KlinikGesund Komfort bei den 36- bis 40-Jährigen mit nur 15,50€ Monatsbeitrag auf Platz 1. Und

ZahnGesund 100 ist Testsieger bei Finanztest und überzeugt mit 37,90€ Beitrag für 41- bis 45-Jährige. Beide Produkte sind für Sie unglaublich komfortabel: Der Online-Direktabschluss führt bei Annahmefähigkeit zur sofortigen Policierung. Sie benötigen keine Unterschrift und gelangen in nur vier Schritten vom Angebot bis zum Abschluss. Bei ZahnGesund wird zudem nur eine einzige Gesundheitsfrage nach fehlenden Zähnen gestellt!

Top Service – wie gewohnt beim Münchener Verein

Der Münchener Verein glänzt auch mit einem herausragenden Service. Dafür spricht die vielfach ausgezeichnete Kunden- und Maklerzufriedenheit: Zum vierten Mal in Folge auf dem Podium als MaklerChampion und sogar schon zum zehnten Mal in Folge Versicherer des Jahres.

Kontakt

Peter Teichmann Gebietsdirektor

Mobil: 0160 91562999

Telefon Maklerservice: 089 5152-2340

E-Mail: teichmann.peter@muenchener-verein.de
maklerservice@muenchener-verein.de

www.mv-maklernetz.de

**In der Spur bleiben,
wenn man aus der Bahn
geworfen wird.
Und das schon ab 10 Euro.**

Unsere Dread Disease – jetzt
zum kleinen Preis, der garantiert
nicht steigen kann.

Mein Leben. Besser versichert.

canada TM life

Informationen zu
unseren intelligenten
Versicherungslösungen
finden Sie unter
www.canadalife.de

Interessiert?

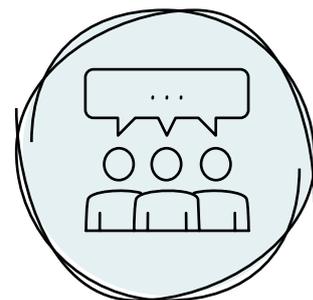
Dann wenden Sie sich an:
Markus Zinser
Bezirksdirektor
Telefon: 0173-5398431
Markus.Zinser@canadalife.de



NEUE PARTNER ZUM KAPITAL- ANLAGEGESCHÄFT

Die SDV AG stellt sich noch breiter auf

Die SDV AG gilt als der Vollsortimenter im Versicherungsbereich schlechthin. Doch auch darüber hinaus punktet das Unternehmen mit einem breitgefächerten Portfolio und einer umfangreichen Produktwelt. Das Angebotsspektrum wird regelmäßig erweitert, verbessert, individueller und zukunftsorientierter. Auch im Bereich Kapitalanlage arbeitet die SDV AG erfolgreich mit unterschiedlichen Partnern zusammen. Zwei davon möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe genauer vorstellen.





Name: **Domicil Real Estate Group**

Gründungsjahr: 2009

Mitarbeiter: 111

Geschäftsführer: Daniel Preis (Vorstand | Chief Sales Officer)

Kerngeschäft: Kerngeschäft ist der An- und Verkauf von Wohnimmobilien im gesamten Bundesgebiet. Im Fokus stehen der Erwerb von mittelgroßen bis großen Wohnungsbeständen und der zeitnahe Weiterverkauf an Mieter, Selbstnutzer und Kapitalanleger. Dies kann sowohl einzelne Wohnungen als auch ganze Objekte oder Portfolios umfassen.

Produkte / Highlights: Objekt Koblenz „cartusia“ – Objekt Neu-Isenburg „YSBG“



Scannen Sie die QR-Codes mit Ihrem Smartphone, um die Objektfilme auf YouTube zu starten.



Kontakt



Jan-Sebastian Klaus

Manager Single Sales

Mobil: +49 171 5638445

E-Mail: j.klaus@domicil-group.de

www.domicil-group.de



Name: Solidvest (DJE Kapital AG)

Gründungsjahr: 1974

Mitarbeiter: ca. 160

Geschäftsführer: Dr. Jens Ehrhardt

Kerngeschäft: Vermögensverwaltung

Produkte: Vermögensverwaltung, Fonds

Highlights: Online-Vermögensverwaltung, Direktinvestments in Aktien und Anleihen, schon ab 10.000,- € inkl. Sparplan in den Genuss einer aktiven, professionellen Vermögensverwaltung mit über 45 Jahren Kapitalmarkterfahrung, mehrfach ausgezeichnete Top-Performance, ca. 16,3 Mrd. € verwaltetes Vermögen (30.06.2021)



Kontakt



Robert Gebert

Geschäftsentwicklung

Telefon: +49 89 790453 -533

Online-Vermögensverwaltung

Telefax: +49 89 790453 -185

Mobil: +49 175 4285825

E-Mail: Robert.Gebert@dje.de

www.dje.de



**Für alle
Makler
möglich!**

DIE SDV MAKLER- RENTEN-MODELLE

Wie Sie sich um Ihre eigene Altersvorsorge optimal kümmern

Wenn Versicherungsmakler in den Ruhestand gehen, sollen ihre Bestände durch einen Verkauf das Einkommen sichern. Doch ein Verkauf ist heutzutage gar nicht mehr so leicht. Die SDV AG hat dafür eine Lösung.

Jeden Tag kümmern sich Versicherungsmakler um die Absicherung ihrer privaten und gewerblichen Kunden. Jeden Tag beraten sie zu Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten – und jeden Tag finden sie Lösungen, damit ihre Kunden sich weniger Sorgen um ihren Ruhestand machen müssen. „Dabei vergessen sie allerdings oft sich selbst und ihre eigene Vorsorge“, stellt Sven-Erik Sygusch fest, Experte für Nachfolgelösungen bei der SDV AG. 85 Prozent der Versicherungsmakler haben ihre Nachfolge noch nicht

geregelt, obwohl fast jeder Dritte in den kommenden fünf Jahren in den Ruhestand gehen will.

Corona-Krise verschärft die Nachfolgeregelung noch

„Viele Makler, die im Rentenalter noch Kunden betreuen, wollen das nicht nur tun, sondern müssen es aus finanziellen Gründen sogar“, sagt Sygusch. Die Folgen der Corona-Krise würden ihren Teil dazu beitragen, die Lage noch zu

verschärfen. Dabei stellt die SDV AG grundsätzlich Wachstum bei vielen ihrer Kooperationspartner fest. Sowohl im Sach- als auch im Personengeschäft gebe es mehr Abschlüsse.

Das wären gute Voraussetzungen, um rentenfähige Bestände für eines der beiden Modelle der Maklerrente bei der SDV AG aufzubauen. „Doch viele wissen nicht um diese Möglichkeit, oder wollen es noch nicht angehen“, beobachtet Nachfolgeexperte Sygusch. Ein Trend im Markt

sei daher, die Bestände einfach auslaufen zu lassen. Doch davor sei ausdrücklich zu warnen, berge es doch einige juristische Risiken. „Wer noch Zeit bis zum Ruhestand hat, glaubt, das Maklerbüro würde problemlos einen Nachfolger finden und die aufgebauten Bestände könnten daher gut verkauft werden. Damit würden sie ihre Rente bestreiten“, sagt Sven-Erik Sygusch. Doch das sei ein fataler Irrglaube. Oft sei es dann zu spät, noch alternative Vorsorgewege zu gehen.

Einmalbeträge anzulegen lohnt sich kaum

Zudem kann sich eine unangenehme finanzielle Lage der Versicherungsmakler aus der seit Jahren andauernden Niedrigzinsphase ergeben. Denn wer seinen Bestand gegen einen einmaligen Betrag verkauft und diesen als Einmalbeitrag zum Beispiel in eine Rentenversicherung anlegen will, bekommt keine nennenswerte Rendite – zumindest nicht aus den klassischen Formen. Fondsgebundene Produkte sind dem einen oder anderen aber zu unsicher, um daraus die Altersvorsorge zu bestreiten.

All das beeinflusst die geplante oder erhoffte Altersvorsorge des Maklers durch einen Verkauf seines Unternehmens oder

Bestandes an einen Nachfolger. Auf der anderen Seite sind viele Maklerunternehmen gar nicht richtig aufgestellt, um überhaupt einen ernsthaften Interessenten für sich zu gewinnen.

Die Kunden- und Vertragsdaten müssen in digitaler Form vorliegen

Dabei sind es nicht zu wenige Kunden mit zu wenigen Verträgen. Vielmehr liegen die Kunden- und Vertragsdaten in vielen Fällen nicht in digitaler Form vor. Muss der potenzielle Nachfolger sich durch Papierordner wühlen, um alle relevanten Daten der Kunden zusammenzubekommen, kostet das viel Zeit – und damit Geld. Auch eine sachliche Bestandsbewertung ist kaum zu gewährleisten (siehe dazu auch Interview ab Seite 22).

„Der Digitalisierung der Kundendaten kommt in vielerlei Hinsicht eine immense Bedeutung zu“, sagt Sygusch, „nicht nur bei der Übergabe des Geschäftes oder des Bestandes.“ Egal ob die Übertragung der Bestände vorbereitet werden soll, oder einfach um im Alltag schlanker und damit effizienter zu arbeiten: Der Verwaltungsaufwand, etwa durch die Dokumentationspflichten, wird durch die Digitalisierung besser beherrschbar. Bei der

SDV AG finden Kooperationspartner für dieses Problem Unterstützung. Bereits seit 2015 bietet der Augsburger Maklerpool die Maklergarantierente an. Bisher haben 180 Maklerunternehmen auf diese ergänzende Form ihrer Altersvorsorge gesetzt.

Bis zu 100 Prozent der aktuellen Courtage werden ausgezahlt

„Mit der Maklergarantierente erhalten Versicherungsmakler eine lebenslange Zahlung aus ihrem aufgebauten Versicherungsbestand und profitieren damit weiterhin von ihrem Lebenswerk. Das Modell bietet die höchste Sicherheit am Markt“, sagt Sygusch. Anfang des Jahres wurde das Portfolio der SDV AG um die MaklerrenteMAXX erweitert: „Die Höchstrentengarantie sorgt für die höchste Maklerrente am Markt mit bis zu 100 Prozent der aktuellen Courtage, die aus dem tatsächlichen Provisionseingang der SDV AG als Rente ausgezahlt wird.“ Der Makler überträgt die dafür geeigneten Bestände an die SDV AG und schließt den Rentenvertrag. Gleichzeitig kann er sich entscheiden, ob er über eine Provisionsvereinbarung als Makler registriert bleiben oder nur eine Tippgeberprovision erhalten möchte. Ist der Rentenvertrag unterschrieben, geht der Bestand in das Eigentum der SDV AG über.

»Ihr Bestand ist Ihr Lebenswerk!«

Sie haben die Wahl...

MAKLERGARANTIERENTE
Das Angebot mit der höchsten Sicherheit

MAKLERRENTE MAXX
Das Angebot mit der höchsten Rente



Auf dem Weg zur Rente aus einem Maklerbestand



Bestand analysieren und bewerten

Am Anfang steht die gemeinsame Bestandsanalyse. Dabei werden vor allem die Fragen beantwortet, was rentenfähig ist und was nicht. Anhand der aktuellen Bestandsdaten wird der Kaufpreis fair und transparent ermittelt. Es folgen die gemeinsame Vertragsausarbeitung und der Vertragsabschluss.



Kunden informieren und Bestände an die SDV AG übertragen

Im zweiten Schritt werden die Kunden in einem Anschreiben über den Betreuungswechsel informiert.

Ein Rechenbeispiel

Der Bestand eines Maklers bewegt sich bei 100.000,00 €. Würde er sein Unternehmen verkaufen, könnte er bei einem Verkaufsfaktor von 2 oder 3 also höchstens 300.000,00 € erzielen. Über die Maklergarantierente der SDV AG kann er bereits in der Garantiephase der ersten sieben Jahre insgesamt 425.000,00 € erhalten (siehe Tabelle). Tatsächlich läuft die Zahlung allerdings lebenslang. Nach 15 Jahren hätte er so mehr als doppelt so viel für seinen Bestand bekommen als bei einem reinen Verkauf.



	Verkaufserlöse	Courtageerlöse	fiktiver Bestandsabrieb		Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell in %	Rentenerwartung p.a.
			in %	in Euro		
1. Jahr	300.000,00 €	100.000,00 €			100 %	100.000,00 €
2. Jahr		100.000,00 €			75 %	75.000,00 €
3. Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
4. Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
5. Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
6. Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
7. Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
8. Jahr		90.000,00 €	10 %	10.000,00 €	40 %	36.000,00 €
9. Jahr		81.000,00 €	10 %	9.000,00 €	40 %	32.400,00 €
10. Jahr		72.900,00 €	10 %	8.100,00 €	40 %	29.160,00 €
11. Jahr		65.610,00 €	10 %	7.290,00 €	40 %	26.244,00 €
12. Jahr		59.049,00 €	10 %	6.561,00 €	40 %	23.619,60 €
13. Jahr		53.144,10 €	10 %	5.904,90 €	40 %	21.257,64 €
14. Jahr		47.829,69 €	10 %	5.314,41 €	40 %	19.131,88 €
15. Jahr		43.046,72 €	10 %	4.782,97 €	40 %	17.218,69 €
	300.000,00 €					630.031,80 €



Die Leistungen der beiden Maklerrenten-Modelle auf einen Blick:

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



MAKLER MEETS COMPANY

Wollen Sie sich über die MaklerGARANTIERente und die MaklerrenteMAXX der SDV AG detaillierter informieren?

Dann besuchen Sie unseren digitalen Treff am 12. Oktober 2021.



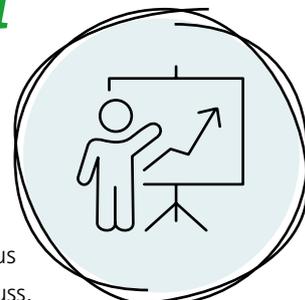
Hier geht's zur Anmeldung:

www.sdv.ag/veranstaltungen/makler-meets-company



Interview:

Wie Makler ihren Bestand optimal auf einen Verkauf vorbereiten



Die SDV AG bietet seit sechs Jahren die Maklergarantierente an. Damit können Makler ihre Altersvorsorge aus ihrem Versicherungsbestand bestreiten. Wie genau das geht und was jeder interessierte Makler dafür tun muss, erzählt Sven-Erik Sygusch im Interview.

Seit wann beschäftigt sich die SDV AG mit dem Thema der Bestandsübertragung ihrer Makler für deren Altersvorsorge?

Sven-Erik Sygusch: ►► Bereits im Jahr 2011 kam das Thema das erste Mal auf den Tisch. Wir sahen, dass Makler häufiger als früher keinen Nachfolger finden konnten. Dafür wollten wir eine Lösung anbieten. Im Jahr 2015 ist daraus die Maklergarantierente entstanden – die erste Maklerrente auf dem Markt. Dabei haben wir uns gedanklich an die gesetzliche Rente angelehnt und bieten auch einen Hinterbliebenenschutz an. ◀◀

Worin unterscheiden sich die Angebote der SDV AG von denen eines einzelnen Unternehmens, das Bestände kauft, oder von anderen Anbietern, die seitdem ähnliche Produkte lancieren?

Sven-Erik Sygusch: ►► Prinzipiell kann jeder Makler oder Vermittler die Bestände oder das komplette Unternehmen eines anderen Maklers kaufen. Bei einem Einzelunternehmen besteht jedoch die Gefahr, dass das Leistungsversprechen gegenüber dem Verkäufer für die ausgemachte Zeit nicht eingehalten werden kann. Dieses Risiko ist bei uns mit der Signal Iduna Gruppe im Rücken deutlich geringer. ◀◀

Was ist in diesem Zusammenhang rentenfähig und was nicht?

Sven-Erik Sygusch: ►► In der ersten Prüfung des Bestandes gilt es genau das gemeinsam mit dem Makler herauszufinden. Wir schauen hier sehr genau hin. Beispielsweise sind Sachverträge mit sehr hohen Einzelprämien ungeeignet, ebenso wie Kfz-Versicherungen. ◀◀

Welche Voraussetzungen muss ein Maklerunternehmen für eine Rente aus dem Bestand erfüllen?

Sven-Erik Sygusch: ►► Grundsätzlich eignet sich nicht jedes Unternehmen für eine Verrentung der Bestände. Die Rente wird immer auf das Leben einer natürlichen Person ausgerichtet. Auch schwierig kann es werden, wenn ein Maklerbüro zwei Inhaber hat und/oder Untervermittler. Die klassische Zielgruppe sind daher Einzelmakler mit einer Jahrescourtage zwischen 50.000 und 100.000 Euro, das Minimum liegt bei 12.000 Euro Jahrescourtage. Mit 65 Jahren kann unser Rentenmodell dann in Anspruch genommen werden. ◀◀

Wie unterstützt die SDV AG bei der Vorbereitung des Bestandsverkaufs?

Sven-Erik Sygusch: ►► Interessierte Makler bekommen von uns eine Checkliste. Besonders wichtig in diesem Prozess ist es allerdings, die Daten zu digitalisieren. Auch hierbei unterstützen wir unsere Partner. Und wer sich etwas früher, mit 58 oder 59 Jahren, vielleicht schon schrittweise aus dem Geschäft zurückziehen möchte, kann unsere Vorruhestandslösung nutzen. Bei einem Eintritt in die anschließende Maklerrente gelten 100 Prozent der rentenfähigen Provisionen als Basis zur Berechnung der Rentenhöhe. ◀◀

Sie haben noch ein weiteres Angebot im Zusammenhang mit dem Bestandsmanagement in petto, Ihren Bestandsparkplatz. Was versteckt sich dahinter?

Sven-Erik Sygusch: ►► Das ist weniger für Ruheständler gedacht als für Makler, die sich eine gewisse Zeit, etwa wegen einer Krankheit oder wegen einer anderen Geschäftsidee, nicht um ihre Kunden kümmern können. Sie können ihren Bestand für höchstens sieben Jahre sozusagen bei uns parken. ◀◀



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 Manufaktur Augsburg GmbH wird Top-Partner der Augsburger Panther

Die Augsburger Panther freuen sich über einen neuen Werbepartner: die Manufaktur Augsburg GmbH wird in der Saison 2021/22 Top-Partner des PENNY DEL-Clubs.

Während der gesamten Spielzeit wird das Augsburger Versicherungsunternehmen mit diversen Werbemaßnahmen vertreten sein. Unter anderem wird das Logo der Manufaktur auf den Schutzpolstern der Spielerbänke im Curt-Frenzel-Stadion zu sehen sein. Erweitert wird die Stadion-Werbung durch einen Videospot auf dem LED-Würfel. Zusätzlich nutzt die Manufaktur Augsburg das großzügige Hospitality- und Eventangebot im Pantherclub.

Am 24. November wird das Logo des Unternehmens im Rahmen des Trikotvermarktungskonzepts „im Rampenlicht“ beim Heimspiel der Panther gegen die Adler Mannheim die Brust der Spielertri-

kots zieren. Abgerundet wird die Partnerschaft durch regelmäßigen Content mit Spielern der Panther, der auf den Social-Media-Kanälen der Manufaktur Augsburg GmbH veröffentlicht wird.

„Als bekennender Eishockeyfan freue ich mich nicht nur über den Saisonstart, sondern ganz besonders, die Spiele wieder live im Stadion erleben zu können. Augsburg ist eine Hockeystadt – daher freuen wir uns als Augsburger Unternehmen, den Verein unserer Herzen als Top-Partner zu unterstützen. Wir wünschen den Panthers viel Erfolg für die neue Saison und spannende Spiele mit hoffentlich vielen Zuschauern“, so Armin Christofori, Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg GmbH.

Die Manufaktur Augsburg GmbH bietet Versicherungen „wie von Hand gemacht“ an. Mit ausgezeichneten Produkten im privaten Sachversicherungsbereich sowie individuellem Service setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der Versicherungsbranche – Top-Versicherungen zu preisgünstigen Konditionen aus Augsburg für Augsburg. Bei der Manufaktur findet man Tarife mit individuellem Schutz, angepasst an jede Lebenslage.

PS: Die Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg GmbH ist Testsieger bei Stiftung Warentest! Jetzt informieren und Partner werden unter: www.manaug-produktgeber.de



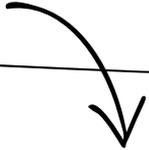
ON THE ROAD (AGAIN)

Die SDV AG live, vor Ort und in Farbe

Endlich ist es wieder so weit! Seit dem Pandemieausbruch wurden unsere Veranstaltungen digitalisiert. Nun möchten wir die aktuelle Situation für eine kleine Roadshow nutzen, um Sie persönlich zu treffen!

Auf diese Highlights können Sie sich freuen:

- ▣ **Best Of SDV AG –
der Partner für Qualitätsmakler**
- ▣ **KV-Offensive 2021 –
beste Provisionen + Extra-Vergütung**
- ▣ **Vorträge von Top-Gesellschaften**
- ▣ **Selbstverständlich erhalten Sie auch für
diese Veranstaltung gutberaten-Zeiten.**



Termine Roadshow 2021

Folgende Standorte sind geplant:

- 2. November 2021 – Leipzig
- 4. November 2021 – Köln
- 9. November 2021 – Augsburg
- 11. November 2021 – Hamburg



Mehr Infos und Anmeldung folgen
in Kürze unter: www.sdv.ag

Hinweis: Die Gesundheit aller Beteiligten steht an erster Stelle. Sollten sich die Corona-Regelungen wieder verschärfen, behalten wir es uns vor, die Veranstaltungen zu verschieben oder abzusagen. Wir bitten um Verständnis.

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 Juli mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.



Niklas Heck – Sachbearbeiter für Gewerbeversicherungen

Seit dem 1. Juli bekommt die Gewerbeabteilung tatkräftige Unterstützung von Niklas Heck. Bereits 2016 hat er bei der AXA Versicherung eine klassische Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen erfolgreich abgeschlossen. Nachdem er einige Zeit in der Ausschließlichkeit Erfahrungen gesammelt hat, ist er in den Maklerinnendienst gewechselt. Dort war er vor allem für Gewerbekunden und deren Sachverträge verantwortlich. Bei der SDV AG knüpft Herr Heck nun an dieses Fachgebiet an. Ganz nach seinem Motto „Sei die Veränderung, die du in der Welt sehen möchtest“ bringt sich Niklas Heck in die neue Fachabteilung mit ein.



Bettina Bayr – Expertin Sach- / Vermögensabsicherung im Gewerbekundengeschäft

Ebenfalls seit dem 1. Juli (wieder) mit an Bord ist Bettina Bayr, die nach einem kurzen Abstecher in einen Allfinanzvertrieb erneut unsere Gewerbeabteilung bereichert. Frau Bayr ist bereits seit 2016 als Expertin für Sach-/Vermögensabsicherung im Gewerbekundengeschäft bei der SDV AG tätig. Zudem hat sie eine Weiterbildung als „Haftpflicht Underwriter“ absolviert. Auch privat nimmt Frau Bayr gern neue Herausforderungen an, indem sie aktiv im Tierschutz tätig ist. Sie lebt nach dem Motto „In a world where you can be everything, be kind.“



Mandy Kleber – Sachbearbeiterin Bereich Courtage

Neu bei der SDV AG und auch neu in der Branche ist Mandy Kleber. Seit dem 1. September stellt sich die gelernte Hotelfachfrau neuen Herausforderungen in der Courtage-Abteilung der SDV AG. Frau Kleber war vorher in einem 4**** Superior Hotel in Österreich Rezeptionistin. Der aktuelle „Tapetenwechsel“ in die Versicherungsbranche ist ihrem Motto „Wenn du aufhörst zu lernen, hörst du auf zu wachsen“ geschuldet. Mit dieser Einstellung ist Frau Kleber bei der SDV AG auf jeden Fall genau richtig. In ihrer Freizeit kümmert sich Mandy Kleber um ihre zwei Pferde und geht ihrer Leidenschaft – dem Reiten – nach.



Stärken Sie Ihr wertvollstes Kapital: Ihren Kunden.

Mit einer Lösung zur betrieblichen Krankenversicherung (bKV).

**Abschluss bereits ab
10 Mitarbeitern möglich!**

Vorteile für Unternehmen

- ✓ Starker Schutz für die Gesundheit der Mitarbeiter
- ✓ Partnerschaft mit der DKV als Marktführer bei Gruppen- und Krankenzusatzversicherungen
- ✓ Positiver Effekt für Motivation und Bindung an das Unternehmen
- ✓ Einfache Prozesse

Vorteile für deren Mitarbeiter

- ✓ Keine Gesundheitsprüfung – Vorerkrankungen und laufende Behandlungen sind eingeschlossen
- ✓ Keine Wartezeiten – Versicherungsschutz ab dem ersten Tag
- ✓ Recht auf Fortführen der Versicherung nach Verlassen des Unternehmens

Ihr Ansprechpartner:

Holger Dowe | Key Account Manager
holger.dowe@dkv.com | Tel 0211 477-97282

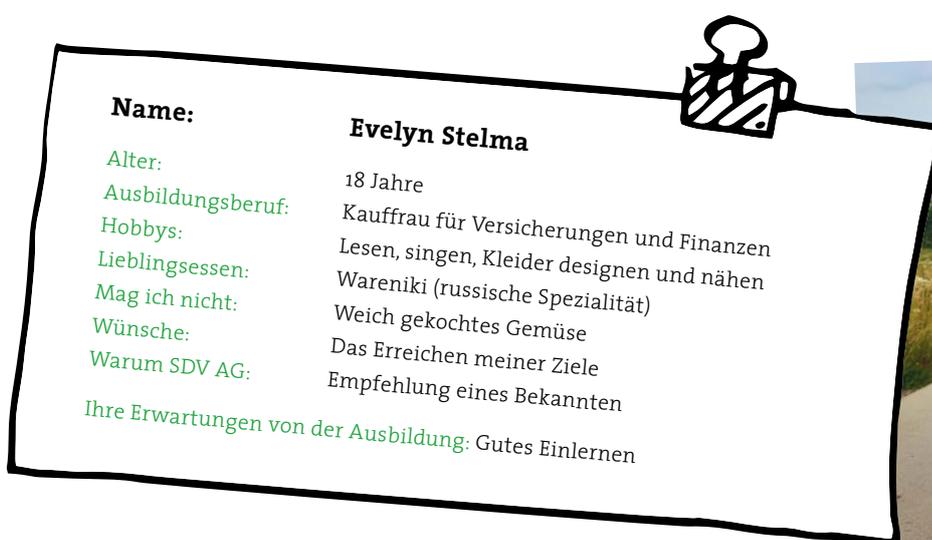
DKV
Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

WELCOME

Die Auszubildenden 2021

Das Thema Aus- und Weiterbildung wird bei der SDV AG großgeschrieben. So durften wir auch in diesem Jahr acht neue Auszubildende in den Berufen „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen“ und „Kaufleute für Büromanagement“ begrüßen. Wir wünschen ihnen einen guten Start in die Berufswelt sowie eine interessante und lehrreiche Ausbildung. Im Folgenden stellen sich einige der Azubis genauer vor.



Name: Evelyn Stelma

Alter: 18 Jahre

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Hobbys: Lesen, singen, Kleider designen und nähen

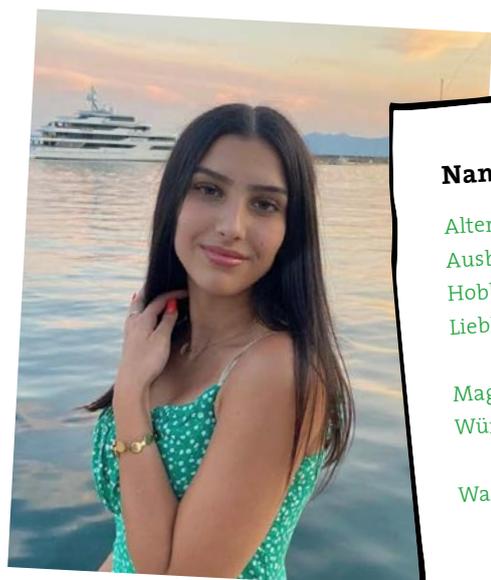
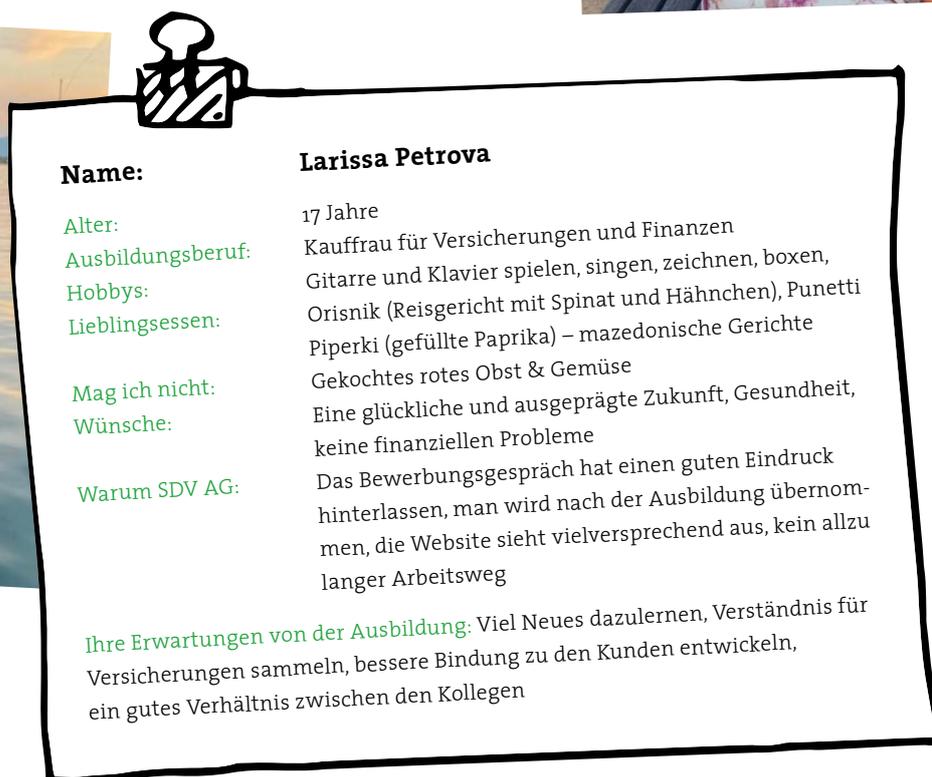
Lieblingsessen: Wareniki (russische Spezialität)

Mag ich nicht: Weich gekochtes Gemüse

Wünsche: Das Erreichen meiner Ziele

Warum SDV AG: Empfehlung eines Bekannten

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Gutes Einlernen

Name: Larissa Petrova

Alter: 17 Jahre

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Hobbys: Gitarre und Klavier spielen, singen, zeichnen, boxen, Orisnik (Reisgericht mit Spinat und Hähnchen), Punetti

Lieblingsessen: Piperki (gefüllte Paprika) – mazedonische Gerichte

Mag ich nicht: Gekochtes rotes Obst & Gemüse

Wünsche: Eine glückliche und ausgeprägte Zukunft, Gesundheit, keine finanziellen Probleme

Warum SDV AG: Das Bewerbungsgespräch hat einen guten Eindruck hinterlassen, man wird nach der Ausbildung übernommen, die Website sieht vielversprechend aus, kein allzu langer Arbeitsweg

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Viel Neues dazulernen, Verständnis für Versicherungen sammeln, bessere Bindung zu den Kunden entwickeln, ein gutes Verhältnis zwischen den Kollegen



Name: Bianca Jäger

Alter: 24 Jahre

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherung und Finanzen im Innendienst

Hobbys: Zeichnen, backen, zocken, Pen and Paper (Dungeons and Dragons)

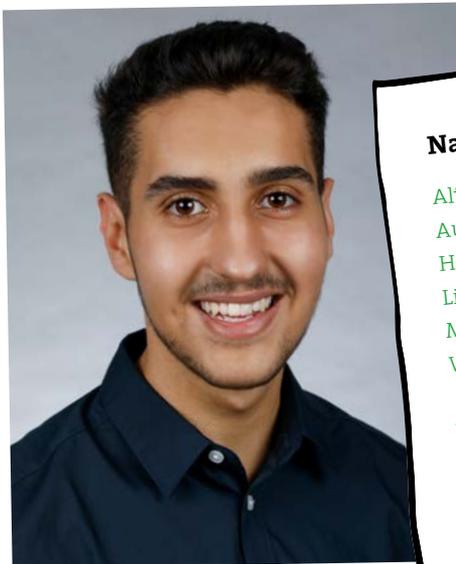
Lieblingsessen: Kässpätzle

Mag ich nicht: Menschenmassen

Wünsche: Sichere Zukunft – finanziell sowie gesundheitlich

Warum SDV AG: Sicherer Arbeitsplatz, gute Übernahmechancen, verkehrsmäßig günstig gelegen, positive Einschätzung nach dem ersten Kontakt mit den Mitarbeitern

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Fachverständnis im Bereich Versicherungen, schnellere Bedienung am Computer, besseres Verständnis für Kunden sowie ein nettes Team, mit dem man gerne arbeitet



Name: Tarek Naim

Alter: 18 Jahre

Ausbildungsberuf: Kaufmann für Versicherungen und Finanzen

Hobbys: Kraftsport

Lieblingsessen: Lasagne

Mag ich nicht: Tomaten

Wünsche: Eine erfolgreiche und gesunde Zukunft für Familie, Freunde und mich

Warum SDV AG: Sehr guter erster Eindruck, gute Übernahmechancen

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Eine erfolg- und lehrreiche Ausbildung



Name: Lukas Häckelsmiller

Alter: 19 Jahre

Ausbildungsberuf: Kaufmann für Büromanagement

Hobbys: Eishockey

Lieblingsessen: Pizza

Mag ich nicht: Spinat

Wünsche: Mit Eishockey Geld verdienen

Warum SDV AG: Hier kann ich mich auf Arbeit und Sport konzentrieren

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Weniger Stress durch Arbeit und Sport, außerdem für den Beruf neue Dinge lernen



Die neue Dokumentationspflicht: Der bis zu 50.000,00 Euro OWiG-Irrsinn

von RA Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis Hamburg

Es gibt jetzt ein neues Gesetz für faire Verbraucherverträge (vom 10.08.2021), dies wurde im Bundesgesetzblatt am 17.08.2021 verkündet. Beachten Sie bitte die zwei neuen gesetzlichen Änderungen:

►► 1. Neu ab dem 01.10.2021: Doku der Einwilligung in die Telefonwerbung

Die neuen gesetzlichen Regelungen treten teilweise schon ab dem 01.10.2021 in Kraft. Der Termin steht also unmittelbar vor der Tür und zwischen der Ver-

öffentlichung und dem Inkrafttreten liegen nur ca. 6 Wochen Umsetzungszeit für Sie.

Die für Versicherungsmaklerinnen und -makler bedeutsamste **Änderung** ist wohl, dass Sie die vorherige ausdrückliche **Einwilligung in die telefonische Kontaktaufnahme** in angemessener Form zu **dokumentieren** und ab Erteilung der Einwilligung oder nach jeder Verwendung dieser Einwilligung **5 Jahre aufzubewahren** haben. Also noch eine weitere neue Dokumentationspflicht, die den Versicherungsmakler trifft. Auch

hier gilt dann wieder der Grundsatz der „Umkehr der Beweislast“. Sie müssen also beweisen, dass Sie eine Einwilligung dokumentiert haben. Die Beweispflicht entspricht zwar auch schon der jetzigen Rechtslage, nur die überprüfbare Verpflichtung zur Dokumentation ist neu.

Die Konsequenz ist, wenn Sie die Dokumentation nicht vorlegen können, dass dann die Bundesnetzagentur für Telekommunikation ein **Bußgeld bis zu 50.000,00 Euro** gegen Sie verhängen kann. Natürlich wird nicht sofort ein Bußgeld in dieser Höhe festgesetzt. Die Höhe



Stephan Michaelis

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

des Bußgeldes muss schon im Einzelfall angemessen sein. Aber der finanzielle Rahmen, in welchem die Bundesnetzagentur entscheiden kann, ist groß und kann den „normalen“ Versicherungsvertrieb empfindlich treffen. Lassen Sie uns bitte die normale Ausgangslage noch einmal kurz betrachten:

Als Versicherungsmaklerin oder Versicherungsmakler haben Sie eine Bestandsbetreuungspflicht gegenüber dem Kunden und den von Ihnen vermittelten Versicherungsvertrag. Als treuhänderähnlicher Sachwalter haben Sie dafür zu sorgen, dass der bei Ihnen im Bestand bestehende Versicherungsvertrag den Wünschen und Bedürfnissen auch fortlaufend entspricht. Daher gehört es zu Ihren Betreuungsaufgaben, ab und an mit dem Kunden abzuklären, ob der bestehende Versicherungsvertrag noch bedarfsgerecht ist. Diese Abklärung kann natürlich auf ganz unterschiedlichen Wegen erfolgen. In Schriftform, Textform oder aber auch telefonisch.

Das OLG Düsseldorf hat mit Urteil vom 19.09.2019 (Az. 15 U 37/19) entschieden, dass Sie auch von Ihrem Bestandskunden eine vorherige ausdrückliche Einwilligung in dem Telefonanruf benötigen. Damit Sie also Ihre normale Betreuungsverpflichtungen unter haftungsrechtlichen Gesichtspunkten erfüllen können, wäre es sicherlich hilfreich, wenn Sie auch mit Ihrem Kunden **telefonisch** über Veränderungen der Sach-/Rechts- oder Marktlage reden können.

Daher war es schon immer eine klare Empfehlung, dass eine solche ausdrückliche Einwilligung vom Kunden eingeholt und dokumentiert wird. Eine solche Einwilligung können Sie jederzeit einholen. Es bietet sich aber vermutlich an, dies

z.B. im Rahmen des Abschlusses eines **Versicherungsmaklervertrages** vorzunehmen. Nach der bisherigen Rechtslage waren Sie ohnehin auch schon verpflichtet, selbst den (formlosen) Nachweis zu erbringen, dass Ihnen eine Einwilligung des Kunden vorliegt.

Mit der gesetzlichen Neuregelung des **§7a UWG** setzt der Gesetzgeber nun noch einen drauf. Über die bisher bestehende Rechtslage hinaus sind Sie nunmehr verpflichtet, die vorherige ausdrückliche Einwilligung des Kunden in angemessener Form zu dokumentieren und mindestens 5 Jahre aufzubewahren, je nach zuletzt erfolgter Verwendung dieser Einwilligung. Nunmehr treffen Sie die Pflichten der Dokumentation, Aufbewahrung und Vorlage, wenn die Bundesnetzagentur als zuständige Verwaltungsbehörde von Ihnen den Nachweis verlangt. Ich betrachte dies als weitere erheblich belastende Maßnahme für die „normale“ Bestandsbetreuung Ihrer Kundenverträge.

Bereits das angesprochene Urteil vom OLG Düsseldorf ist schon sehr merkwürdig, aber unter rechtlichen Gesichtspunkten nicht zu beanstanden. Denn das Gericht vertritt zurecht die Auffassung, dass Sie Ihre Bestandskunden natürlich auch auf **postalischem Wege schriftlich** kontaktieren könnten. Wollten Sie aber lieber den persönlichen telefonischen Weg gehen, um Ihren Kunden persönlich zu beraten und zu betreuen, dann beachten Sie bitte die neue Dokumentationspflicht.

Von daher könnte auch eine Empfehlung darin liegen, dass Sie bei der Beratung und Vermittlung des Versicherungsvertrages in die Beratungsdokumentation stets die vorherige ausdrückliche Einwilli-

gung aufnehmen. Die **Beratungsdokumentation** ist dann aber vom Kunden zu bestätigen, was nach der gesetzlichen Regelung nicht erforderlich ist. Dies könnten Sie beispielsweise mit folgenden Sätzen umsetzen:

Einwilligung in die Telefonwerbung

Zur Betreuung dieses vermittelten Versicherungsvertrages oder aller weiteren vermittelten Vertragsverhältnisse erhält die Versicherungsmaklerin oder -makler vom Kunden die vorige ausdrückliche Einwilligung in die Telefonwerbung. Die Versicherungsmaklerin oder der Versicherungsmakler ist berechtigt, den Kunden zum Zwecke der Information telefonisch zu kontaktieren und zu beraten.

►► Der Kunde erklärt hiermit ausdrücklich die Einwilligung in die Telefonwerbung.

Wir weisen noch einmal ausdrücklich darauf hin, dass Sie darlegungs- und beweispflichtig sind und Sie dann eine solche Einwilligungserklärung vom Kunden erhalten haben! Daher wäre es grundsätzlich hilfreich, wenn der Kunde Ihnen seine Einwilligung digital in Textform oder auch schriftlich mitteilt. Auch eine Email des Kunden, mit welcher er die Einwilligung erklärt, ist natürlich eine ausreichende Form der Dokumentation. Damit Sie es vom Verwaltungsaufwand etwas einfacher haben, halte ich es für umsetzbar, wenn Sie die Einwilligungserklärung des Kunden immer in der Beratungsdokumentation festhalten und auch damit seine Einwilligung in die Telefonwerbung nachweisen können. Bevorzugen würde ich aber die Einwilligung in einem Versicherungsmaklervertrag, weil hier der Kunde zwingend sein Einverständnis erklären muss.



Sollten Sie natürlich noch weitere Informationskanäle nutzen, wie bspw. Messenger-Dienste oder Email-Kommunikation, so benötigen Sie natürlich auch für diese Kommunikationswege eine (nachweisbare) Einwilligung des Kunden. (Hierzu gibt es aber noch keine gesetzliche Dokumentationspflicht.) Daher bietet es sich an, im Rahmen des Abschlusses eines Versicherungsmaklervertrages umfassende Einwilligungserklärungen einzuholen und damit immer eine nachweisbare Einwilligung vorliegen zu haben. Außerdem würde dadurch auch die Beratungsdokumentation nicht mit diesen anderen Themen überfrachtet werden.

Gleichwohl empfinde ich es als Irrsinn, dass Sie von einem Bestandskunden wegen eines gut gemeinten Telefonanrufes (ohne dokumentierte Einwilligung) zur Erfüllung Ihrer Beratungspflicht kostenpflichtig abgemahnt werden können, weil dies als wettbewerbswidrig qualifiziert wird. Neben den Abmahnkosten von fast circa 1.000,00 Euro droht Ihnen auch nunmehr ein empfindliches Bußgeld von der Bundesnetzagentur, wenn Sie einen solchen Nachweis der Dokumentation nicht erbringen können. Bitte beachten Sie daher zwingend die erste neue gesetzliche Regelung, die ab 01.10.2021 bereits in Kraft tritt.

►► 2. Änderungen im Versicherungsmaklervertrag

Viele bestehende Versicherungsmaklerverträge enthalten die Regelung, dass Ansprüche des Kunden gegenüber dem Versicherungsmakler nicht **abtretbar**, belastbar oder verpfändbar sind. Diese Form des Abtretungsverbotes von Ansprüchen gegen den Versicherungsmak-

ler ist durchaus nicht uninteressant. Der Gesetzgeber möchte aber auch diese Möglichkeit ab dem 01.10.2021 unterbinden. Gleichwohl bleiben die bisher bestehenden Versicherungsmaklerverträge mit einer entsprechenden Klausel wirksam. Auch gegenüber dem Verbraucher. Ab dem 01.10.2021 muss jedoch der Versicherungsmaklervertrag nach dem neuen Recht angepasst werden.

Wenn Sie einen Maklervertrag nur für Verbraucher nutzen, wäre die Regelung des Abtretungsverbotes ersatzlos zu streichen. Nutzen Sie einen Versicherungsmaklervertrag sowohl für Verbraucher als auch für Ihre gewerblichen Kunden, so empfiehlt es sich, direkt hinter der oben genannten Formulierung des Abtretungsverbotes folgende Ergänzung vorzunehmen:

„Diese Regelung findet gegenüber Verbrauchern keine Anwendung.“

Auf diese Weise haben Sie nach wie vor die Möglichkeit, Ihren „einheitlichen Versicherungsmaklervertrag“ sowohl mit Verbrauchern also auch den gewerblichen Kunden zu vereinbaren. Außerdem stellen Sie dann künftig sicher, dass nicht von einem Mitbewerber wegen unzulässiger Vertragsinhalte nach § 308 Nr. 9 BGB abgemahnt zu werden. Das Abtretungsverbot ist künftig weiterhin gegen Ihren gewerblichen Kunden wirksam. Nur gegenüber Verbrauchern sind Sie nicht berechtigt, dies in Ihren standardmäßigen Maklerverträgen umzusetzen. Das Gesetz für faire Verbraucherverträge sieht im Übrigen noch weitere gesetzliche Veränderungen vor, die Sie als Versicherungsmakler treffen können. Informieren Sie sich gerne schon jetzt. Die weiteren gesetzlichen Regelungen treten aber erst zum 01.03.2022 in Kraft.

Um Sie heute nicht zu sehr mit Informationen zu überfrachten, werden wir Sie über die weiteren gesetzlichen Änderungen, die Sie im kommenden Jahr erwarten, noch gesondert informieren.



Fazit

Bitte dokumentieren Sie aber ab dem **01.10.2021** die ausdrückliche Einwilligung Ihres Kunden in die Telefonwerbung und schließen Sie das Abtretungsverbot gegenüber Verbrauchern in Ihren Versicherungsmaklerverträgen aus. Auf diese Weise können Sie jedenfalls den **„bis zu 50.000,00 Euro-Irrsinn“** verhindern und haben auch keine Abmahnungen von Kunden, Mitbewerbern oder Verbraucherschutzverbänden zu befürchten.

Bleiben Sie zuversichtlich!

Ihr, Stephan Michaelis



**Jetzt
vorsorgen.
Rechnungszins
feiern!**

**Gleich die
Beispiel-
berechnungen
nutzen!**

Mehr Informationen unter:
www.swisslife.de/pdl-rezi



SwissLife

PRIVAT AUF NUMMER SICHER GEHEN: OB IM ALLTAG ODER ALS HUNDEHALTER

Haftpflichtversicherungen von rhion.digital:
So stark wie noch nie!

rhion.digital hat die Leistungen im neuen Haftpflichttarif (Mai 2021) weiter geschärft und optimiert. Maklern und Vermittlern bieten sich dadurch attraktive Vertriebsansätze. Ob Singles, Familien oder aktive Senioren über 60: rhion.digital versichert mit Best-Leistungsgarantie. Im Rahmen des jüngsten Relaunchs wurde mit dem Hunde-Schutzbrief als Zusatz zur Hundehalter-Haftpflichtversicherung ein Produkt entwickelt, das rund um den geliebten Vierbeiner ein prall gefülltes Servicepaket beinhaltet.

Es ist eine Binsenweisheit: Wer schuldhaft einen Schaden verursacht, haftet in unbegrenzter Höhe und mit seinem gesamten Vermögen. Dagegen hilft nur der richtige Versicherungsschutz. rhion.digital bietet Risikovorsorge, so wie sie sein muss: Grundlegend überarbeitet, setzt die Privat-Haftpflichtversicherung von rhion.digital Maßstäbe, denn der neue Tarif wurde auf Basis des von unabhängigen Analysten wie Franke & Bornberg, Ascore und Softfair jeweils mit Bestnoten bewerteten Vorgängertarifs weiterentwickelt.

Das bewährte Drei-Linien-Modell Standard, Plus, Premium bietet Vermittlern größtmögliche Flexibilität, um ihren Kunden bedarfsgerechte Angebote machen zu können. Die superstarke Premium-Deckung wurde im Rahmen des jüngsten Updates um viele sinnvolle Komponenten erweitert. Dafür zwei Beispiele: Aktuell besonders im Blick steht beispielsweise das Homeschooling, bei dem viele Schüler auf gemietete bzw. geliehene Laptops zugreifen. In der Premium-Deckung sind nun auch Schäden an diesen elektronischen Geräten mitversichert!

Ein echtes Highlight ist auch die Neuwertenschädigung bis 5.000 Euro. So mancher Ärger dürfte sich künftig schneller in Luft auflösen, wenn bei Beschädigungen einer Sache durch Dritte das Prinzip „ausgebraucht wird neu“ zum Tragen kommt. Ein zusätzliches „Pro“ für die Premium-Variante ist die Erhöhung der Versicherungssumme auf bis zu 50 Mio. Euro. Aber schon in der Plus-Deckung kann eine Versicherungssumme von bis zu 20 Mio. Euro vereinbart werden. Für Premium gilt zudem: Auf Selbstbehalte wird generell verzichtet.

Ein Blick auf die weiteren Highlights: In allen Tarifvarianten mitversichert sind im Haushalt beschäftigte Personen, dazu zählen auch Pfleger und Au-Pair-Kräfte. In der Plus- und Premium-Deckung sind minderjährige Übernachtungsgäste (Enkelkinder, Freunde der eigenen Kinder), Schäden an privat geliehenen, gemieteten, gepachteten, geleasteten oder aus Gefälligkeit überlassenen beweglichen Sachen sowie Betankungs- und Reinigungsschäden an fremden Kraftfahrzeugen mitversichert. Zudem umfassen beide Tarifvarianten die Berufshaftpflicht für Lehrer und Erzieher sowie die Diensthaftpflicht für Beamte.

Einzigtiger Hundeschutzbrief: Das Service-Plus, wenn Hilfe nottut

Parallel zum Produktrelaunch der Privat-Haftpflichtversicherung hat rhion.digital sein Angebot für Tierfreunde auf den neuesten Stand gebracht. Rundum aufgefrischt und mit jetzt noch breiterem Leistungsspektrum ist die Hundehalter-Haftpflichtversicherung von rhion.digital ein „Must-have“, wenn's um topaktuellen Versicherungsschutz für den treu-



Nur das Beste: Mit dem Hunde-Schutzbrief sind Hund und Halter ideal abgesichert.

esten Freund des Menschen geht. Die Plus-Deckung punktet mit vielen Highlights und Extras, allen voran der Hunde-Schutzbrief. Er kann als Baustein hinzugewählt werden und bietet praktische (Notfall-)Hilfe für Frauchen, Herrchen und den geliebten Vierbeiner. Für allein-stehende Hundehalter bietet sich der Schutzbrief ganz besonders an!

Die Zahl der Hundehalter ist während Pandemie-Zeit deutschlandweit stark angestiegen. In weit über 10 Millionen Haushalten bereichern Hunde inzwischen den Alltag ihrer Besitzer. Zu beobachten ist, dass das Bedürfnis nach Sicherheit und Wohlergehen des Hundes spürbar wächst. Dieser gesellschaftlichen Entwicklung ist rhion.digital gefolgt: Mit der „Pudelwohlgefühl-Kombi“ für

Hund und Halter bringt rhion.digital für alle Hundebesitzer ein Produkt auf den Markt, das in seiner cleveren Konzeption einzigartig ist.

Was tun bei Krankheit oder Unfall des Halters? Betreuungsprobleme gehören dank des Schutzbriefs der Vergangenheit an. Zum Service gehört die Vermittlung des Hundes in eine Tierpension oder die

Beauftragung eines „Gassigebers“. Aber auch zu besonderen Anlässen kann der Dienst einmal im Jahr für einen Tag in Anspruch genommen werden.

Auch bei einer Erkrankung oder einem Unfall des Hundes spielt der Schutzbrief seine Stärken aus. Der direkte Gang zum Tierarzt muss nämlich nicht immer sein. Stattdessen sind bis zu drei Beratungen im Jahr durch den „Tele-Doc“ möglich: Auf digitalem Wege lässt sich so bestimmt die eine oder andere Sorge um das Wohl des Hundes schnell nehmen! Im Notfall aber gehören zum Leistungsspektrum des Schutzbriefs auch Fahrten zum Tierarzt oder zur Tierklinik. Darüber hinaus sind viele weitere Serviceleistungen „rund um den Hund“ durch den Schutzbrief abgedeckt: von der Unterstützung bei rechtlichen Fragen, wenn der Hund eine andere Person schädigt oder der Halter behördliche oder steuerliche Auskunft benötigt, bis hin zu praktischen Tipps zu Impfpflichten. Eine weitere Besonderheit ist das „Wieder-gutmachgeschenk“: die nette Geste zur Besänftigung der Gemüter, wenn sich Waldi vielleicht mal in der Wade des Postboten verbissen hat...

Gut zu wissen: Einige Hunderassen werden über die Hundehalter-Haftpflichtversicherung nicht abgebildet. Die so genannte Ausschlussliste wurde von rhion.digital aber erheblich reduziert und umfasst aktuell nur noch 16 Hunderassen.

Kontakt



Erwin Probst

Direktionsbevollmächtigter Maklervertrieb
rhion.digital . RheinLandplatz . 41460 Neuss

Telefon: 089 / 96 280 812

Telefax: 089 / 96 280 903

Mobil: 0160 / 90 57 62 92

E-Mail: erwin.probst@rhion.digital

www.rhion.digital



SCHLUSSSPURT IN DER ALTERSVORSORGE!

Die anhaltende Niedrigzinsphase bedingt zum 01.01.2022 eine Anpassung des Rechnungszinses und der Bruttobeitragsgarantie. Nutzen Sie jetzt noch die Chance, Ihre Kunden hinsichtlich ihrer Altersvorsorge anzusprechen und zu beraten.

Nächstes Jahr wird sich einiges ändern... Zweifelsohne ist das Umfeld für die Lebensversicherung schon seit vielen Jahren anspruchsvoll und stellt die ganze Branche vor Herausforderungen. Moderne Garantiekonzepte bieten bedarfsgerechte Sicherheiten. Darüber hinaus ermöglichen sie höhere Renditechancen dank vielschichtiger Anlagemöglichkeiten – wie z. B. Indexbeteiligung und freie Fondsanlage.

AXA in Deutschland hat dies frühzeitig erkannt und das Produktangebot schon vor einigen Jahren mit der Relax Rente entsprechend in Richtung moderner Produkte mit Investmentanteil und flexiblen Garantien erweitert. Seit 2014 bietet AXA die Relax Rente an und entwickelt sie kontinuierlich weiter. Garantien werden über das Sicherungsvermögen dargestellt – eine starke Verzinsung im Sicherungsvermögen stützt somit unmittelbar die Renditechancen in der Relax Rente.

Zu Beginn dieses Jahres haben wir das Relax Renten Angebot unverändert belassen und somit auch an der Bruttobeitragsgarantie (BBG) von 100% festgehalten, da zu diesem Zeitpunkt die Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen noch unklar war.

Garantien treten im Zuge der Niedrigzinsphase gegenüber zusätzlichen Renditechancen zunehmend in den Hintergrund. Mit der Rechnungszinsabsenkung zu

Januar 2022 ist eine hundertprozentige Bruttobeitragsgarantie bei gleichzeitig attraktiven Renditechancen nicht mehr darstellbar. Daher werden wir für ein optimal ausgewogenes Verhältnis von Sicherheit und Renditechancen die Garantiehöhe in der Relax Rente für Neuabschlüsse in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge ab Januar 2022 anpassen. Die Relax Rente bietet gerade durch den Dreiklang von Sicherungsvermögen, Indexpartizipation und Fondsvermögen eine hohe Diversifizierung und zusätzliche Renditechancen.

Gehen Sie noch dieses Jahr auf Ihre Kunden zu, zeigen Sie ihnen die Vorteile eines Abschlusses in diesem Jahr auf – sichern Sie Ihren Kunden die 100%ige Bruttobeitragsgarantie und den aktueller Rechnungszins!

Ihre Privatkunden haben für das Alter noch nicht vorgesorgt? Sie haben in Ihrem Bestand Firmenkunden, die den verpflichtenden Arbeitgeber-Zuschuss zu bestehenden Entgeltumwandlungen noch nicht umgesetzt haben und jetzt Ihre

Unterstützung benötigen? Sie möchten zu bestehenden Entgeltumwandlungen im Kollektivgeschäft eine (ergänzende) Erhöhungsaktion zur Sicherung der jetzigen Tarifgeneration starten?

Sprechen Sie mich an, ich bin gerne für Sie und Ihre Privat- wie Firmenkunden da.

Da Nachhaltigkeit immer mehr in den Fokus rückt, möchte ich an der Stelle nicht unerwähnt lassen, dass AXA die Prinzipien der Vereinten Nationen für verantwortungsvolles Investieren 2007 unterzeichnet hat und sich damit freiwillig verpflichtet, ESG-Kriterien in ihren Investitionsaktivitäten zu berücksichtigen. Seitdem fließen diese auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Kriterien konsequent in Investitionsentscheidungen ein.

Kontakt



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

Ridlerstraße 75
80339 München

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

Die Altersvorsorge
für Ausgeschlafene.
Ab 5 Euro im Monat starten
und mit Garantie-Retter
flexibel ausbauen.



Tschüss Kopfkissen –
jetzt wird geriestert!



Continentale RiesterRente Invest Garant

- **Attraktive Renditechancen** – monatlicher Chancen-Tracker investiert und sichert das Geld Ihrer Kunden automatisch.
- **Top Fonds-Anlage** – über 70 Fonds, davon 15 günstige ETF, sowie 5 Depots und umfassender Fonds-Service.
- **Garantierter Rentenfaktor** – gilt für das gesamte Verrentungskapital und ist einer der höchsten am Markt.
- **Automatische Günstigerprüfung** – Ihr Kunde erhält zum Garantetermin die höchstmögliche garantierte Rente.
- **Garantie-Retter** – die bei Beginn zugesagten Garantien gelten auch für Dynamik, Erhöhungen und Sonderzahlungen.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner

Telefon 089 37417-597

Fax 0911 5697-107

Mobil 0173 2844337

E-Mail Richard.Lechner@continentale.de

makler.continentale.de/RiesterRente-Invest-Garant



VIELSEITIG, NACHHALTIG – REICHHALTIG

Die neue nachhaltige Altersvorsorge der Basler

Das Thema Nachhaltigkeit ist im Beratungsalltag angekommen. Vermittlerinnen und Vermittler müssen entscheiden, in welchem Umfang sie Nachhaltigkeitsrisiken bei ihrer Beratung einbeziehen. Doch eines ist klar: viele Kundinnen und Kunden möchten ihre Vorsorge mit nachhaltigen Zielen verbinden.

In Zukunft wird es beides geben: Neben der üblichen Kunden-Profilierung nach deren persönlicher Risikamentalität werden bald auch Nachhaltigkeitsziele bei der Fondsanlage Teil des Beratungsgesprächs.

Mit der Altersversorgung bei der Basler können Ihre Kunden verantwortungsbewusst in die Zukunft investieren. Dazu bieten wir verschiedene Fonds und Anlagepakete an, bei denen der Umweltschutz, die soziale Verantwortung oder eine nachhaltige Unternehmensführung Anlageziele sind. Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich nicht aus. Im Gegenteil: So manche nachhaltige Anlage hat sich in der Krise als robuster erwiesen als herkömmliche Anlagen.

Nachhaltiger Basler Analyse- und Fondsauswahlprozess

Das Basler Fondsuniversum enthält bereits heute über 25 nachhaltige Fonds, die den ESG-Kriterien entsprechen (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Diese wurden in einem Analyse- und

Auswahlprozess sorgfältig aus einem umfangreichen nachhaltigen Fondsangebot ausgewählt. Dabei spielten verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle, zum Beispiel Ausschlüsse oder CO₂-Reduktion. Die nachhaltigen Fonds können mit anderen Fonds aus dem Basler Fondsuniversum kombiniert werden.

Basler Anlagepakete „Nachhaltig“

Für Kundinnen und Kunden, die vorkonfigurierte Fondslösungen bevorzugen, hat die Basler in drei verschiedenen Risiko-Ausprägungen nachhaltige Anlagepakete zusammengestellt. Das Institut für Vermögensaufbau hat diese drei Anlagepakete untersucht und mehreren Stress-tests unterworfen. Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass die Risiken dieser Portfolios in einem ausgewogenen Verhältnis zu ihren Renditechancen stehen. Das bedeutet, dass mit einem Portfolio nicht mehr Risiko eingegangen wird, als zur Erreichung der angestrebten Rendite-

chance angemessen ist. Zusätzlich haben die drei Anlagepakete auch die höchste Nachhaltigkeitsbewertung mit „5 Bäumen“. Diese wiederum resultiert aus verschiedenen europäischen und amerikanischen Nachhaltigkeitsratings.

Die neuen **Basler Anlagepakete „Nachhaltig“** können seit dem 01.04.2021 bei der **Basler Invest Garant, Basler Invest Vario und Basler KinderVorsorge Invest Vario** gewählt werden.

Fondskompetenz seit 50 Jahren

Die Basler hat eine hohe Fondskompetenz und Erfahrung. Bereits seit Jahrzehnten analysieren und managen wir erfolgreich Fonds. Die Fonds suchen wir systematisch und nach festgelegten Kriterien aus. Das machen wir regelmäßig. Dadurch bleibt das Fondsanlageangebot immer aktuell und leistungsfähig

Kontakt



Nadja Lippert

Vertriebsdirektorin Basler Vertriebsservice AG

Mobil: 0160 3388 541

E-Mail: nadja.lippert@basler.de

CHANCEN DURCH NACHHALTIGE ALTERSVORSORGE

Nachhaltigkeit ist aus unserem täglichem Leben nicht mehr wegzudenken – das Thema boomt! Auch bei Versicherungen und Finanzdienstleistungen denken Kunden verstärkt an nachhaltige Lösungen – sei es bei der Versicherung umweltbedingter Risiken von Immobilien oder bei der Altersvorsorge. Das spüren immer mehr Berater. Die GrüneRente ist seit 2013 die passende Vorsorge für alle, denen Umwelt und Soziales wichtig sind. Für unabhängige Vermittler bietet Die Stuttgarter zudem ein tolles Weiterbildungsangebot zum „Nachhaltigkeits-Berater“.

Die GrüneRente performance+

Mit der GrüneRente performance+ können Kunden von den Renditechancen der von ihnen ausgewählten Nachhaltigkeitsfonds profitieren. Wenn die Kunden es möchten, können sie zusätzliche Sicherheit durch die Garantie zum Beginn der Rentenzahlung einschließen. Dann wird in Fonds und dem Sicherungsvermögen der Stuttgarter nachhaltig investiert: Für das Guthaben im Sicherungsvermögen sichern wir zu, in nachhaltige Kapitalanlagen zu investieren. Für die Anlage in den Fonds kann der Kunde aus über 40 verschiedenen Nachhaltigkeitsfonds wählen. Das Spektrum reicht von kostengünstigen ETF bis hin zu aktiv gemanagten Fonds oder ESG-Portfolios mit verschiedenen Schwerpunkten – zum Beispiel erneuerbare Energien oder sozial engagierte Unternehmen.

Doch Nachhaltigkeit ist nicht nur in der Phase des Ansparens wichtig. Mit Beginn der Rentenzahlung wird das Vertragsguthaben in das Sicherungsvermögen umgeschichtet. Die Stuttgarter investiert mindestens in dieser Höhe in nachhaltige Anlagen – die Funktionsweise und die Grundsätze der GrüneRente gelten also auch in der Rentenphase.



Seminar-Reihe „zertifizierter Nachhaltigkeits-Berater (Altersvorsorge)“

Bereits im Juni haben wir in einer Online-Seminar-Reihe über 750 Vermittler zum zertifizierten Nachhaltigkeits-Berater (Altersvorsorge) ausgebildet. Für alle, die nicht dabei sein konnten, startet im Oktober 2021 ein zweiter Durchgang: Was bedeutet Nachhaltigkeit für die Finanz-

dienstleistungs- und Versicherungsbranche? Welche Chancen bietet das Thema Nachhaltigkeit für Vermittler in einem stark wachsenden Markt?

Antworten, Tipps und Expertenwissen bietet Die Stuttgarter mit Unterstützung durch Prof. Dr. Christian Klein, Professor für Corporate Finance an der Universität Kassel, und Gottfried Baer, Geschäftsführer MehrWert GmbH.

Wann?

- ▶▶ Teil 1 am 07.10.2021
- ▶▶ Teil 2 am 14.10.2021
- ▶▶ Teil 3 am 21.10.2021

Jeweils von 9 bis 11 Uhr

Wo?

Online – anmelden unter:
www.vermittler.stuttgarter.de/weiterbildung/#online-seminare

Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0172 7389314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.gruenerente.stuttgarter.de und

www.gruenerleben.stuttgarter.de

AUS VERANTWORTUNG FÜR DIE MENSCHEN, DIE IHNEN NAHESTEHEN

Mit einer Risikolebensversicherung der Delta Direkt werden Sie Ihrer Verantwortung für Ihren Lebenspartner, Ihre Familie oder Ihren Geschäftspartner ohne großen finanziellen Aufwand gerecht.



- ▶ Die vereinfachten Risikofragen sind ausschließlich online über die Tarifsoftware verfügbar.
- ▶ Körpergröße und Gewicht der versicherten Person liegen im normalen Bereich
- ▶ maximal versicherbare Todesfallleistung 200.000 Euro
- ▶ Beitragsdynamik: maximal drei Prozent möglich
- ▶ für 90 % aller Berufe möglich
- ▶ vereinfachte Risikoprüfung auch für Raucher möglich

Delta Direkt Immobilienabsicherung mit nur 4 Risikofragen

Voraussetzung:

- ▶ versicherte Person muss Darlehensnehmer sein
- ▶ bis 400.000 Euro Todesfallsumme, jedoch nicht höher als die Darlehenssumme
- ▶ Darlehensbeginn innerhalb der letzten sechs Monate
- ▶ Eintrittsalter bis 49 Jahre
- ▶ keine Dynamik
- ▶ Eine Kopie des Darlehensvertrages muss beigelegt werden.
- ▶ Zusätzliche Kriterien bei Existenzgründung

- ▶ Wenn die Golden BU ohne vereinfachte Risikoprüfung abgeschlossen wurde.
- ▶ Abschließbar in allen Delta-Tarifen und Tarifkonstellationen
- ▶ Für alle versicherbaren Berufe und Eintrittsalter
- ▶ Begrenzt bis zu 400.000 Euro Versicherungssumme

Delta Direkt mit vereinfachter Risikoprüfung

Voraussetzung:

- ▶ für versicherte Personen bis 35 Jahre
- ▶ Wird eine der folgenden Fragen nicht beantwortet, ist nur die volle Risikoprüfung (PDF-Antrag) möglich.

Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten der Delta Direkt.

Hierüber können individuelle Lösungen vorgenommen werden:

- ▶ Immobilienfinanzierungen
- ▶ Unternehmerabsicherung
- ▶ Key-Man-Absicherung
- ▶ Private Absicherung

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen und helfen gerne, den richtigen Versicherungsschutz für Ihre Kunden zu finden.

Kontakt

Delta Direkt als Ergänzung zur Golden BU-Versicherung bei der LV 1871 „keine erneute Risikoprüfung“

Voraussetzung:

- ▶ Zeitgleich zu einem Abschluss oder innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschluss der Golden BU bei der LV 1871



Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München
 Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
 Schwanthalerstraße 102, 80336 München

Telefon: 089 / 551 67 -5 51
 Telefax: 089 / 551 67 -3 10
 Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: gereon.ries@lv1871.de
 www.lv1871.de/gereon.ries

Sterbegeldversicherung vom Spezialisten mit Tradition

**Bestattung so individuell wie das Leben –
Ihr Trauerort zu Hause mit BaumFrieden**

- ✓ Bestattung am Wunschort
- ✓ Naturnahe Beisetzung
- ✓ Freie Wahl zwischen 12 Baumarten



Weitere individuelle Bestattungsarten unter www.monuta.de/bestattungsvorsorge/bestattungsarten



Ihr Ansprechpartner: Alexander Ittner

☎ +49 (0) 173 18 40 994 @ aittner@monuta.de

Monuta Versicherungen – Niederlassung Deutschland
Niederkasseler Lohweg 191 | 40547 Düsseldorf

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



Hersteller/Anbieter: Deurag
Produkt/Dienstleistung: PBV
Veröffentlichung am: 20.04.2020
www.test.de

2022/019



**Starker Schutz für die
ganze Familie!**

DEURAG Rechtsschutz

MUT ZUR LÜCKE MUSS NICHT SEIN.

So gibt es für einen 31-jährigen ZahnGesund schon ab 12,90 €

73.000 ambulant und stationär tätige Zahnärzt*innen kümmern sich um die Gesundheit von etwa 2,5 Milliarden Zähnen in Deutschland. Doch modernere Zahnbehandlungen und insbesondere hochwertiger Zahnersatz können für gesetzlich Krankenversicherte richtig teuer werden.

Schlechte Zähne müssen nicht sein, denn mit Zahnzusatztarifen, die zu den beliebtesten privaten Zusatzversicherungen zählen, können die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung weitreichend aufgestockt werden.

Immenses Potenzial

Daten des PKV-Verbands zeigen zudem eine zunehmende Nachfrage für Zahnzusatzversicherungen. Im Jahr 2019 ist die Gesamtzahl der versicherten Personen mit einem Zahnzusatztarif um 4 Millionen oder 32,4 Prozent angestiegen. Insgesamt haben bislang ca. 16,4 Millionen Menschen eine private Zahnzusatzversicherung für sich abgeschlossen. Oder anders gesagt: 80 Prozent der Bevölkerung in Deutschland haben noch keine Zahnabsicherung und müssen sich im Ernstfall mit hohen Kosten herumschlagen.

Bezahlbar für jeden

Schon bei der Produktentwicklung lautete die Devise der Münchener „Wir erfüllen die Wünsche und das ausschlaggebende Argument vieler Verbraucher*innen: TOP-Leistungen zu extrem günstigen Konditionen.“ Gesunde Zähne soll sich jeder leisten können – seit der Markteinführung von ZahnGesund ist das auch so. Der Tarif ZahnGesund 75+ ist zum Beispiel einer der besten Einsteigertarife überhaupt. Für die Topleistungen zu ei-

nem unschlagbar günstigen Beitrag zahlt ein 31-Jähriger nur 12,90 € monatlich.

Bahnbrechende Zahntarife – schon beim Einstieg

Die drei Kompakttarife von ZahnGesund bieten für gesetzlich Krankenversicherte beste Versorgung wie für einen Privatpatienten und sichern die Kostenrisiken von Zahnbehandlung, Zahnprophylaxe, Zahnersatz, Kieferorthopädie und Schmerzlinderung ab. Die Produktwelt von ZahnGesund kennt kein Mindest- und Höchst Eintrittsalter. Auch Wartezeiten gibt es nicht. Schon im Tarif 75+ sind die Leistungen imposant: Übernommen werden bei Zahnersatz 75 Prozent der Kosten, mit einem konsequent geführten Bonusheft sogar 80 Prozent. Bei Zahnbehandlungen sind es bis zu 100 Prozent. Für einen günstigen Einsteigertarif absolut beeindruckend. Wer mehr Leistungen in Anspruch nehmen möchte, nutzt ZahnGesund 85+. Eine 100-prozentige Abdeckung und den höchstmöglichen Schutz am Markt bietet die höchste Leistungsstufe ZahnGesund 100.

Unkomplizierter Wechsel

Durch die komplette und kostenfreie Anrechnung von Vorversicherungszeiten gestaltet sich auch ein Wechsel von einem anderen Zahnzusatztarif zum Münchener Verein sehr unkompliziert. Kunden können somit in den Genuss eines kompletten Wegfalls der sonst üblichen Leistungsstaffel kommen und die Leistungen schneller in Anspruch nehmen.

Top Ratings für Top Leistungen

Vertriebspartner wünschen sich für die Kundenberatung Produkte mit Top-Auszeichnungen. Auch diese Ansprüche

werden von den ZahnGesund-Tarifen uneingeschränkt erfüllt: Spitzenreiter ist ZahnGesund 100, der Testsieger von Stiftung Warentest, für nur 37,90 € monatlich im Alter von 43 Jahren. Eine Top-Platzierung gibt es bei softfair für den Preis-Leistungshit ZahnGesund 85+. Für 35-Jährige liegt der monatliche Beitrag bei 17,90 €. Mehr Beispiele gefällig? Sechs Kompass von Ascore, Exzellent von Levelnine und fünf Sterne von Morgen & Morgen.

Online-Abschluss was sonst

Der Münchener Verein weiß, absolut konkurrenzfähige Tarife werden erst durch schlanke Prozesse, digitale Tools, schnelle Onlineabschlüsse sowie eine extrem hohe Leistungsverpflichtung zu einem absoluten TOP-Produkt. Auch diese Attribute erfüllt das Full-Service-Paket von ZahnGesund auf sehr hohem Niveau.

Beim Online-Abschluss wird nur eine einzige Gesundheitsfrage nach fehlenden Zähnen gestellt, dabei ist ein fehlender Zahn beitragsfrei mitversichert. Ein Online-Abschluss ist ohne Unterschrift für alle ZahnGesund-Tarife mit dem bei der SDV AG hinterlegten Abschlusslink möglich. Bei der Nutzung beachten Sie bitte Ihre eigene SDV Nummer anzugeben.

Kontakt

Peter Teichmann Gebietsdirektor

Mobil: 0160 91562999

Telefon Maklerservice: 089 5152-2340

E-Mail: teichmann.peter@muenchener-verein.de
maklerservice@muenchener-verein.de

www.mv-maklernetz.de

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.

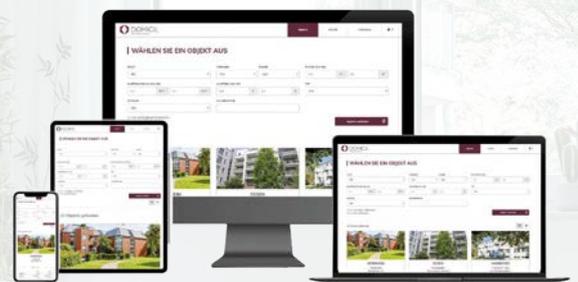
Warum lohnt es sich für Sie als Vermittler?

- Stornosicherheit
- Hebel der Fremdfinanzierung
- Cross-Selling-Ansätze
- großes Empfehlungspotenzial

JETZT DOMICIL-VERTRIEBSPARTNER WERDEN



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um sich als **Vertriebspartner** zu registrieren.



WENN GUTES NOCH BESSER WIRD: KOMFORT-B+

Seit dem 1. April 2021 ersetzt der neue Beihilfetarif KOMFORT-B+ den bisher bekannten Tarif KOMFORT-B. Mit dieser Optimierung schafft SIGNAL IDUNA einen komfortablen Versicherungsschutz zu einem attraktiven Beitrag – gerade für Beamtenanwärter.

Im Beihilfebereich schlummert Vertriebspotenzial: Jährlich starten in Deutschland circa 35.000 Beamtenanwärter ihre Laufbahn und sie alle sind auf der Suche nach der für sie bestmöglichen privaten Krankenversicherung. Hier greift das erstklassige Beihilfeangebot der SIGNAL IDUNA mit den drei aufeinander aufbauenden Tarifvarianten: BeihilfeSTART, BeihilfeKOMFORT und BeihilfeEXKLUSIV (inklusive der jeweiligen Ergänzungsbau- steine).

Mit den äußerst günstigen Beiträgen in den Ausbildungsvarianten bietet der neue Beihilfetarif KOMFORT-B+ den Anwärtern einen perfekten Einstieg. Darüber hinaus läuft die Versicherung nach Ausbildungsende in den Normaltarifen ebenfalls zu sehr attraktiven Konditionen weiter. Durch KOMFORT-B+ erhalten die Beamten einen komfortablen Versicherungsschutz: Erstattungen für ärztliche Behandlungen – ohne Hausarztprinzip, 100 Prozent für Arzneimittel – ohne Generikaregelung, höhere Heilpraktikerleistungen, Erstattungen bei Zahnersatz oder auch 2-Bettzimmer und Wahlarzt im Krankenhaus.

Außerdem erhalten Beamtenanwärter im Tarif R-KOMFORT-B+ bei Leistungsfreiheit sechs Monatsbeiträge erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung. Die umfangreichen Optionsrechte ermöglichen eine perfekte Anpassung an die jewei-

lige Lebensphase und bieten den Versicherten ein hohes Maß an Flexibilität.

Das Kundenverhalten hat sich im Laufe der Zeit geändert, der optimierte Beihilfetarif KOMFORT-B+ berücksichtigt SIGNAL IDUNA genau das: Hausarztprinzip und Generikaregelung sind weggefallen, für Heilpraktiker wird doppelt so viel wie vorher geleistet und die Begrenzung bei den Zahnhöchstsätzen entfällt ab dem 5. Versicherungsjahr. Denn trotz der wesentlichen Leistungsverbesserungen bleiben die Anwärterbeiträge deutlich unter dem Vorjahresniveau. So entsteht ein optimales und ansprechendes Preis-Leistungspaket.

Auch der Beihilfe-Ergänzungstarif KOMFORT-B-W wurde angepasst und mit KOMFORT-B-W+ wurden zwei wesentliche Verbesserungen erzielt: Die Erhöhung einer unschädlichen Unterbrechung während der Ausbildung von 6 auf 18 Monate. Damit ist sichergestellt, dass in allen drei Tarifen (KOMFORT-B+, KOMFORT-B-W und KOMFORT-B-E[1]) dieselben Unterbrechungszeiträume gelten. Und des Weiteren wurde die Optionsmöglichkeit erweitert. Zur Vervollständigung der Zieltarifoption wurde jetzt neu das Optionsrecht auf ein Krankenhaustagegeld (EKH) sowie die Pflegepflichtversicherung (PVB) zugelassen. Rechnungen können SIGNAL IDUNA Versicherte übrigens ganz bequem über die „meine SIG-

NAL IDUNA“-App digital einreichen. Das ist gerade für Beamte aufgrund der zwei unterschiedlichen Kostenerstatter eine echte Aufwandserleichterung. Unter anderem können die Versicherten auch ganz einfach ihre Verträge einsehen und Bescheinigungen abrufen, ihre Kontaktdaten unkompliziert anpassen, Heil- und Kostenpläne einreichen oder schnell und direkt Kontakt zur SIGNAL IDUNA aufnehmen.

SIGNAL IDUNA bietet als moderner Krankenversicherer mit KOMFORT-B+ nicht nur einen hervorragenden Versicherungsschutz zu einem attraktiven Preis, sondern schafft mit den Ergänzungstarifen KOMFORT-B-W+ und KOMFORT-B-E/E1, den herausragenden Optionsrechten sowie der digitalen Möglichkeiten über die „meine SIGNAL IDUNA“-App ein attraktives Rundum-Paket.

Kontakt

Christoph Trzebiatowski
Spezialist Krankenversicherung,
Maklerdirektion Süd

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

Telefon: 089 551 44-230

Mobil: 0173 154 32 47

E-Mail: christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de
 www.maklerportal.signal-iduna.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 vielleicht beste Unfallversicherung für Ihre Kunden!

Stiftung Warentest	SEHR GUT (1,0)
Finanztest	Manufaktur Augsburg GmbH Unfallversicherung Tarif Premium Plus
	Im Test: 112 Private Unfallversicherungen
	Ausgabe 7/2021 www.test.de
	210T43

**Jetzt
informieren
und Partner
werden!**

www.manaug-produktgeber.de

**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



Besuchen Sie uns 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 07: © scyther5 / iStock

Titelseite, Seite 15: © Yingyaipumi / AdobeStock

Titelseite, Seite 18: © goodluz / AdobeStock

Seite 03, 06, 09, 15, 20, 22: © Happy Art / AdobeStock

Seite 25: © Animaflora PicsStock – TTstudio – Stefan Seider –

mstein / AdobeStock, Seite 46: © stockvisual / iStock

FOTOGRAFIE

Seite 04 / Armin Christofori

PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunstherrle.de

Seite 24 / Quelle: „Sport in Augsburg“

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



Stabilität und Sicherheit zu vermitteln,
ist Ihr Antrieb – unserer auch!



Verlässliche staatliche Strukturen halten unsere Gesellschaft im Innersten zusammen. Ihre Kunden haben sich für eine berufliche Laufbahn entschieden, in der es darum geht, Menschen im Alltag zur Seite zu stehen. Da liegt es doch nahe, dass sie Ihre eigene Gesundheitsvorsorge nicht irgendwem überlassen, sondern einem beitragsstabilen Partner mit großem Know-how wie SIGNAL IDUNA.

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen