DAS MAKLERMAGAZIN

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Die erste Wahl für Qualitätsmakler

» Die Rundum-sorglos-Plattform „myInsure“
AB SEITE 06

» Armin Christofori im Interview – die SDV AG mit neuem Slogan
SEITE 12/13

» Neue Veranstaltungstermine 2022
SEITE 14/15

Kein Rat ist wie Dein Rat

JETZT NEU!
Rechnen Sie über unser Maklerportal oder Ihren Vergleicher.

Die neuen Spitzenprodukte mit schlanken Prozessen in der **Privatversicherung**:

- Für jeden Kunden die passende Lösung
- Attraktives Pricing
- Top-Qualität bei der Schadenabwicklung

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

INHALT

SDV INTERN

04
JOURNAL

06
Die Rundum-sorglos-Plattform „myInsure“

Wie Sie mit den digitalen Angeboten der SDV AG Ihren Beratungsalltag erleichtern

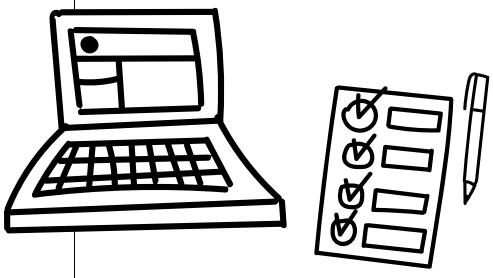
Im Interview: Armin Christofori

14
VERANSTALTUNGS-TERMINE 2022

16
NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

RECHT UND HAFTUNG

18
KANZLEI MICHAELIS
„Sustainable finance“ – willkommen in der neuen Welt!



VERSICHERUNGEN

20
SIGNAL IDUNA
Mit hohem Optimismus ins Vertriebsjahr 2022

24
ALH GRUPPE
Innovative Impulse schaffen – Christian Häsch und Angelika Nitsche im Interview

26
DIE STUTTGARTER
Nachhaltig vorsorgen: Die GrüneRente performance+

28
CONTINENTALE
Zahnzusatztarif CEZE: Zu 100 Prozent ein Alleskönner

31
IMPRESSUM

JOURNAL

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir hoffen, dass Sie gut in das neue Jahr gekommen sind und nun mit neu gewonnener Kraft und Optimismus voll durchstarten können – natürlich gemeinsam mit uns als Ihrem Servicepartner. Damit wir Ihnen auch in 2022 den besten Service bieten können, haben wir direkt zu Jahresbeginn einige Updates und Neuerungen für Sie im Gepäck. In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen einen kleinen Ein- und Ausblick in neue Features und geplante Maßnahmen geben.

Unser digitales Angebotsspektrum „myInsure" wächst immer weiter. Ab Seite 06 haben wir Ihnen die kompletten Tools noch einmal übersichtlich dargestellt und zeigen Ihnen, wie Sie von den einzelnen Maßnahmen profitieren können. In einzelnen Bereichen haben wir aufwendige Updates für Sie vorgenommen. Ein kleiner Hinweis vorab: Ein Blick in die myInsure Kunden-App lohnt sich!

Eines unserer größten Statements für 2022 konnten Sie bereits der Titelseite entnehmen. „Erste Wahl für Qualitätsmakler" – dieser neue Slogan wird fortan unseren Anspruch an uns selbst unterstützen. In meinem Interview ab Seite 12 komme ich der Frage nach, was es mit diesem Slogan auf sich hat.

Werfen Sie zudem einen Blick auf die Seiten 14 und 15. Hier finden Sie alle Termine rund um Makler-meets-Company und die Partnertage. Melden Sie sich bereits jetzt zu unseren Veranstaltungen an und blocken Sie sich die Termine. Es erwarten Sie auch in diesem Jahr spannende Vorträge und natürlich jede Menge gutberaten-Zeiten. Wir freuen uns, Sie zu sehen!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine informative Lektüre unserer neuen Ausgabe des SDV 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.

News und Termine

Save the Dates

Mit den Veranstaltungen der SDV AG stets gut informiert

Die konkreten Termine finden Sie hier im Heft: Seite 14 / 15

Auch in diesem Jahr hält die SDV AG wieder viele spannende Veranstaltungen für Sie bereit – sowohl persönlich vor Ort als auch digital. Eine Übersicht über die geplanten Termine sowohl für Makler-meets-Company als auch unsere Partnertage finden Sie auf den Seiten 14/15.

Ergänzend dazu wird es viele Schulungen in Form von Online-Schulungen geben. Alle Informationen dazu finden Sie immer aktuell auf unserer Homepage
www.sdv.ag

Neue Mitarbeiter

Herzlich willkommen

Auch in den vergangenen Monaten konnten wir unsere Abteilungen wieder personell verstärken und heißen unsere neuen Mitarbeiter herzlich willkommen. Wir wünschen Isabel Siebold und Josef Pramsohler in der Abteilung „Inhouse-Maklervertrieb" einen gelungenen Start im Team. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit. Mehr zu unseren neuen Experten erfahren Sie auf der Seite 16.

gut beraten-Zeiten 2022

Weiterbildungsmaßnahmen nutzen

Die zahlreichen sehr gelungenen Online-Veranstaltungen des vergangenen Jahres bestätigen den richtigen Kurs, den die SDV AG mit ihrem Veranstaltungskonzept eingeschlagen hat. Daher können Sie Ihre mindestens 15 Weiterbildungszeiten im Jahr ganz unkompliziert über die Teilnahme an unseren Veranstaltungen auffüllen.

Mehr zu den Veranstaltungen im Jahr erfahren Sie unter www.sdv.ag. Dort können Sie sich auch **direkt anmelden.**

gut beraten
Besser. Weiter. Bilden.

myINSURE
TOOLS FÜR MAKLER

finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie: Marketingunterstützung
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2021

Die Rundum-sorglos-Plattform

„myInsure“

Ob die Plattform „myInsure“ oder der Partnerbereich der SDV AG – der Augsburger Maklerpool startet mit Unterstützung für die Kooperationspartner noch digitaler und moderner ins neue Jahr. Der Servicegedanke in Richtung Makler und Vermittler wird damit einmal mehr in den Mittelpunkt gestellt.

Mit insgesamt zwölf Megatrends beschäftigen sich derzeit die Zukunftsforscher. Die Konnektivität und damit der digitale Wandel sind einer davon. Denn Digitalisierung bedeutet nicht nur beispielsweise papierloses Arbeiten und stattdessen alles über Internetseiten, Apps oder per E-Mail zu erledigen. Vielmehr verändern die digitalen Möglichkeiten die gesamte Gesellschaft.

So schreibt zum Beispiel das Zukunftsinstitut aus Frankfurt am Main, dass Unternehmen „zuallererst ein umfassendes und systemisches Verständnis des digitalen Wandels“ brauchten, „um die Potenziale des Megatrends Konnektivität zu erschließen“. So müsse die Digitalisierung mit einem ganzheitlichen Blick betrachtet werden. Nicht nur die technologischen, sondern insbesondere auch soziale und kulturelle Aspekte müssten berücksichtigt werden.

„Die Corona-Pandemie wirkte wie ein Beschleuniger bei dieser digitalen Transformation“, stellt Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, fest. „Etwa am Beispiel des sich innerhalb kurzer Zeit fest etablierten Arbeitens im Homeoffice ist sehr gut zu erkennen, wie selbstverständlich die digitalen Angebote genutzt werden. Der Wandel in der Gesellschaft findet längst statt.“

So erwarten Kunden in vielen Bereichen des täglichen Lebens die gleiche Flexibilität und Schnelligkeit wie sie es etwa vom Online-Einkauf bereits seit Jahren gewohnt sind. Das gilt auch für den Abschluss von Versicherungen. Selbstverständlich wurde das längst erkannt – und die Zahl der gegründeten Insurtechs, oft mit Beteiligung durch etablierte Versicherer, beweist, wie wichtig und umfassend dieser Trend auch in unserer Branche angekommen ist.

Immer mehr digitale Angebote für Makler

Für den Versicherungsvertrieb entwickeln sich zusehends Angebote zum Standard, über die Makler und Vermittler ihre gesamten Prozesse abwickeln können. Im Pandemiejahr 2020 konnten beispielsweise allein Insurtechs mit Fokus auf Versicherungsunternehmen über 80 Prozent mehr Vertragspartner gewinnen als vorher. Zu diesem Ergebnis gelangt der „Insurtech-Radar 2021“ der Unternehmensberatung Oliver Wyman. Mehr als ein Drittel konnte 50 Prozent Zuwachs verzeichnen.

Eine andere Untersuchung namens „Digital Outlook 2025: Financial Services“ von Lünendonk und Hossenfelder zeigt zudem, dass viele Versicherer hierzulande bis 2025 eine eigene Plattform betreiben wollen. Bei der SDV AG ist solch eine Plattform bereits nutzbar. Unter dem Begriff „myInsure“ finden Kooperationspartner alle Tools, die sie für ihre tägliche Arbeit benötigen.

„Als wir bereits im Jahr 2017 unsere Angebote zum hybriden Arbeiten vorstellten, waren wir der damaligen Zeit weit voraus“, sagt Christofori. „Die aktuelle Entwicklung gibt uns nun mehr als recht. Unsere Partner profitieren nun von unserer Weitsicht. Darauf können sie im Übrigen auch in Zukunft bauen.“

►►

„myInsure“ bündelt alles in einer Plattform

Hinter „myInsure“ hatte sich früher die Kunden-App der SDV AG verborgen. Nun sind dort alle digitalen Dienstleistungen und Services des Augsburger Maklerpools zusammengefasst.

Makler und Vermittler können damit ihren vollständigen Geschäftsbetrieb, die Verwaltung und insbesondere die Beratung mit einem rechtssicheren Abschlussweg komplett digital halten. Die integrierten Tools gemeinsam mit dem bekannten Rundum-Service bilden zudem angehenden Versicherungsmaklern und Vermittlern ein perfektes Starterpaket.

Mit uns in die digitale Zukunft

my INSURE TOOLS FÜR MAKLER

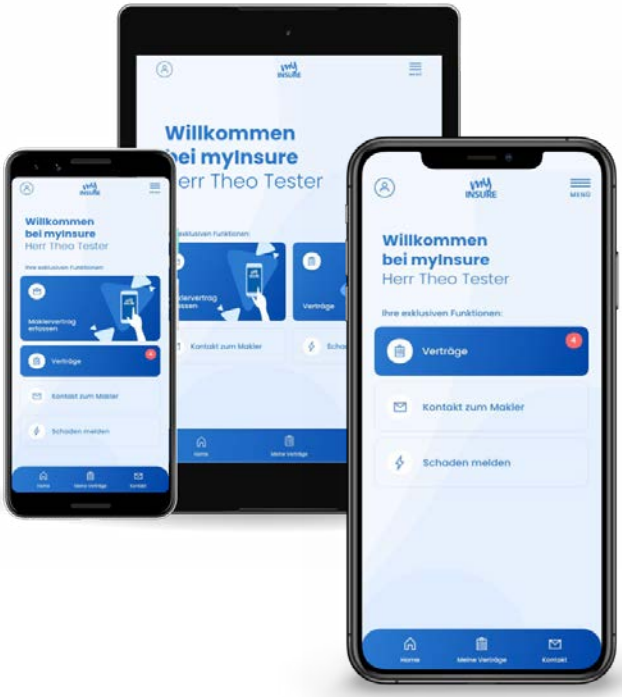
REMOTE BERATUNG

my INSURE REMOTE

ONLINE MARKETING SERVICE

my INSURE ONLINE MARKETING SERVICE

- **Facebook-Account**
- **Google-my-Business-Account**
- **Website**
- **Regelmäßige Kampagnen & News**
- **Digitales Kundenmagazin**



Die neue Optik der Kunden-App!

UNSERE APPS

myINSURE APP FÜR MAKLER

myINSURE APP FÜR KUNDEN

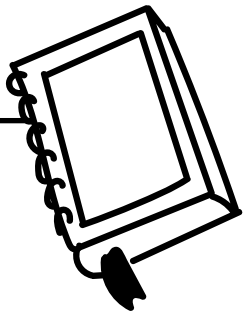
LEGAL

myINSURE LEGAL

Demnächst erhältlich!

„Neben der Kunden-App der SDV AG lassen sich über die Makler-App alle Verträge und Anliegen der Kunden organisieren. Durch die kostenfreie Video Remote Beratung sind Makler in der Terminfindung maximal rechtssicher und flexibel“, beschreibt der SDV Vorstandssprecher ein paar Details. „Vervollständigt wird das Angebot durch einen einzigartigen Online-Marketing-Service für Endkunden sowie myInsure Legal, eine Rechtsunterstützung via App, die demnächst erhältlich sein wird“, erklärt Christofori weiter.

►►



Die einzelnen Features

SDV Kunden- und Makler-App

Seit Oktober 2021 glänzt die Kunden-App der SDV AG im neuen Design und ist nun noch übersichtlicher und einfacher zu bedienen. Die Kunden ihrerseits profitieren von ihrer Kunden-App und können jederzeit auf ihren digitalen Versicherungsordner zugreifen. Nach der Registrierung durch den Nutzer sind bereits alle eingereichten Verträge, Kunden- und Kontaktdaten in der App hinterlegt. Änderungen der Adresse, der Kontoverbindung und Ähnliches kann der Kunde selbst vornehmen. Auch die Erteilung des Maklermandats erfolgt aus der App heraus. Damit sind Übertragungsfehler quasi ausgeschlossen. Die Datenverwaltung im Verwaltungsprogramm der SDV AG synchronisiert sich automatisch mit den Daten in der App und umgekehrt. Des Weiteren können Dokumente über die Fotofunktion oder auch Screenshots hochgeladen werden. Das gilt ebenfalls für eine Schadensmeldung. Der Kunde kann schnell und unkompliziert die ersten notwendigen Schritte unternehmen. Mit Fotos kann die Dokumentation vervollständigt werden. Die entsprechende Information geht an den zuständigen Makler, der wiederum die Schadensmeldung beim Versicherer einreicht. **Mit der SDV Makler-App haben Kooperationspartner stets Zugriff auf alle hinterlegten Verträge ihrer Kunden.**

Beratung per Video

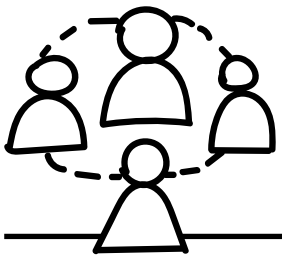
Die Kontaktbeschränkungen im Zuge der Corona-Pandemie wirkten sich sehr auf die Beratung in Versicherungsfragen aus. Die SDV AG hat sich daher rasch für einen Anbieter entschieden. Damit sollten Kooperationspartner flexibel in ihrer Beratung sein und gleichzeitig bestmöglich unterstützt werden. Gute Schulungen, Leitfäden für Beratungsgespräche, Abschlusslinks mit digitaler Unterschrift sowie rechtssichere Prozesse und Dokumente leisten dabei einen wichtigen Beitrag.

Mit dem richtigen Marketing Kunden ansprechen

Die Customer Journey hat sich bereits stark verändert. Wer sich heute zu einem Thema informieren will, denkt im Regelfall nicht mehr über andere Wege als das Internet nach. Dort auch einzukaufen, selbst größere und preisintensivere Produkte wie Möbel oder Autos, ist mittlerweile selbstverständlich. Und die Versicherungsprodukte folgen diesem Trend sukzessive.

Daher gehört auch für einen Versicherungsmakler heute ein professioneller Internetauftritt zu den Basics. Diese Seite bildet die Visitenkarte im Internet. **Die Online-Marketing-Services der SDV AG** helfen dabei, dass Makler und Vermittler ohne zusätzlichen Aufwand einen digitalen Fußabdruck im Netz hinterlassen – auch wenn der Makler oder Vermittler selbst hier weniger affin ist. Dafür steht ein Einrichtungsservice zur Verfügung, der neben der Website auch einen Facebook- und Google-my-Business-Account erstellt. Darüber hinaus erhalten Makler einen individualisierten Kundennewsletter sowie eine Kundenzeitschrift. Auf allen Kanälen werden auf Wunsch aktuelle Kampagnen veröffentlicht.

Hierbei werden die Inhalte von der SDV AG in Zusammenarbeit mit Mediaagenturen und Versicherungsgesellschaften erstellt. Der Vorteil für Makler und Vermittler besteht unter anderem darin, dass sie durch regelmäßige Sichtbarkeit in der Onlinewelt von ihren Kunden oder auch von Interessenten als Experte für Versicherungsfragen wahrgenommen werden. Im Vorfeld einer Kampagne erhält der Makler alle wichtigen Informationen dazu. Damit ist er in der Lage, auf einen Kontaktwunsch seitens des Kunden kompetent reagieren zu können.



Zusammenarbeit und Kontakt

„myInsure ist ein Service, den Makler und Vermittler in diesem Umfang nur bei der SDV AG erhalten. Das ist vor allem auf unser Gesamtpaket aus moderner Technologie sowie einem Betreuungskonzept der Kooperationspartner durch unsere Mitarbeiter zurückzuführen. So stehen stets Lösungen für jeden Prozess im Arbeitsalltag zur Verfügung, inklusive eines Angebots-Sofortservice zur fachlichen Unterstützung bei Kundenterminen. Damit werden wir unserem Namen Servicedienstleister einmal mehr gerecht“, so Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG.

Sie möchten Ihre Zusammenarbeit mit der SDV AG intensivieren, oder Sie sind noch gar nicht angebunden und wollen das nun ändern? Dann zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns:

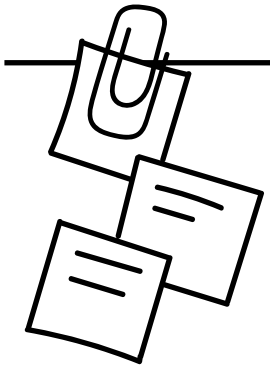
E-Mail: info@sdv.ag

►►

»DIE SDV AG – DER SERVICEDIENSTLEISTER FÜR QUALITÄTSMAKLER!«

Armin Christofori
Sprecher des Vorstandes der SDV AG

www.sdv.ag



Seit die SDV AG vor über elf Jahren gegründet wurde, war der digitale Ansatz das zentrale Thema. Heute wird die gesamte Versicherungs- und Vertriebswelt immer digitaler. Wo sehen Sie die SDV AG in diesem Umfeld?

Armin Christofori: ►►Wir sind der Anbieter Nummer eins für den Qualitätsmakler am Markt schlechthin. Seit Beginn überzeugen wir mit einem Angebotsspektrum, das seit der Gründung 2009 stetig erweitert, verbessert, individueller und zukunftsorientierter wurde. Unser Name ist Programm – wir sehen uns auch nicht als einfachen Maklerpool, sondern als Servicedienstleister für Makler. Bei uns erhalten Kooperationspartner eine Rundum-Betreuung, bei der wir uns nicht nur um das Neugeschäft kümmern. Von der Auslagerung des Backoffice über die Pflege, Digitalisierung und Optimierung von Beständen bis hin zu digitalen, vertriebsunterstützenden Maßnahmen – Makler und Vermittler erhalten bei der SDV das Rundum-sorglos-Paket. Unser Ziel ist es, unsere Kooperationspartner in die digitale Zukunft der Versicherungsvermittlung zu führen und sie dabei bestmöglich zu unterstützen. ◄◄

Der Service „myInsure“ unterstreicht Ihren Anspruch auf die Digitalisierung im Maklervertrieb. Wo sehen Sie hier das Herzstück?

Armin Christofori: ►►Mit myInsure bieten wir Maklern einen Endkundenservice, den sie in diesem Umfang nur bei der SDV AG erhalten. Der Service bietet vier wesentliche Bestandteile, die der Makler individuell beanspruchen kann: unsere Apps, dazu zählen die SDV Makler-App sowie die myInsure Kunden-App; die Remote-Beratung sowie ein Online-Marketing-Service, über den der Makler permanent über sämtliche Kanäle in Kontakt mit seinen Kunden bleibt. Erweitert wird das Angebot demnächst um myInsure Legal, einer Rechtsunterstützung via App, die in absehbarer Zeit verfügbar sein wird.

Das Herzstück der Versicherungsberatung besteht in der eigentlichen, bisher meist persönlichen physischen Beratung des Kunden. Die Alternative dazu stellt die digitale Beratung per Video dar. Unsere Kooperationspartner erhalten bei der SDV AG ein Tool zur Video-Remote-Beratung mit integrierter rechtssicherer digitaler Unterschrift. Diverse Beratungs- und Abschlussstrecken zu den gängigsten Beratungsthemen sind bereits enthalten.
Besonders stolz sind wir jedoch auch auf den bereits erwähnten Online-Marketing-Service für Endkunden. Hier statten wir Makler mit essenziellen Online-Plattformen, wie einer individualisierten Landingpage, einem Facebook- & Google-my-Business-Account, einem automatisierten, digitalen Kundennewsletter sowie einer Kundenzeitschrift aus. Dadurch werden die Wahrnehmung, Kompetenz und Expertise unserer Kooperationspartner im Internet um ein Vielfaches gesteigert. Auf allen Kanälen werden von uns regelmäßig aktuelle Inhalte der Versicherungsbranche veröffentlicht. Selbstverständlich hat der Makler dabei keinen zusätzlichen Aufwand. ◄◄

Für das Jahr 2022 hat die SDV einiges vor. Was konkret wird das sein?

Armin Christofori: ►► Wir unterstützen unseren Anspruch an uns selbst in diesem Jahr mit einem neuen Slogan:

**Erste Wahl für Qualitätsmakler –
DER Servicedienstleister für Qualitätsmakler zu den besten Konditionen am Markt, ausgezeichneten Prozessen & der bestmöglichen Unterstützung**

Das was bisher im Unternehmen gelebt wurde, wird nun durch den neuen Slogan deutlich. Unser Angebot richtet sich an gestandene Qualitätsmakler, die sich in Zukunft kosteneffizient und digital aufstellen möchten. Für diese Zielgruppe sind wir in allen Bereichen erste Wahl. Unsere Unterstützung werden wir auch jungen Maklern sowie Existenzgründern und Maklern, die größere Volumina bewegen, aber aus Vertragsverhältnissen, die im Innenverhältnis eine HGB-§84-Anbindung haben, ermöglichen.
Neben diesem neuen Statement haben wir einige unserer bestehenden Services optimiert und modernisiert. Darunter fällt unter anderem unsere myInsure Kunden-App. Mit dem neuen Design ist es nun, sowohl für Kunden als auch für Makler, noch einfacher, im Versicherungsdschungel den Überblick zu bewahren. Sie haben die Möglichkeit, persönliche Daten zu ändern, schnell und einfach Schäden zu melden, direkte Kontaktmöglichkeiten zu ihrem Versicherungsmakler und vieles mehr. Die SDV Makler-App ist die Kundenverwaltung „für die Hosentasche“. Neben allen verwalteten Verträgen, jeder Abrechnung, allen Nachträgen und allem, was der Makler für eine qualifizierte Beratung braucht, besteht die Möglichkeit der digitalen Schadensunterstützung.
Auch unsere Landingpage für Endkunden, die sich für die App interessieren, wurde komplett neu gestaltet. Die Inhalte sind nun übersichtlicher und einfacher erklärt. Außerdem gelangen interessierte Makler mit nur einem Klick auf die vollständige Übersicht unserer myInsure Leistungen. ◄◄

Und wie sehen Ihre Pläne mittelfristig aus, also in den kommenden fünf Jahren?

Armin Christofori: ►► Auch in Zukunft möchten wir weiter mit Hochdruck an den digitalen Angeboten, also an der Optimierung der Prozesse arbeiten. Durch den Fortschritt in Sachen Digitalisierung verbessert sich die Zusammenarbeit mit Maklern und Vermittlern immens. ◄◄

Wie unterstützen Sie Ihre Kooperationspartner, damit ihnen der Schritt zu mehr Digitalisierung bei ihren Abläufen gelingt?

Armin Christofori: ►► Je mehr SDV Angebote der Makler nutzt, desto höher ist sein Vorteil. Denn die Kosten für Backoffice und einen digitalen Weg in der Beratung sind hoch. Die SDV trägt diese Investitionen und der Makler übernimmt einen vergleichsweise kleinen Anteil. Viele Fixkosten werden durch eine Partnerschaft mit der SDV AG zu variablen Kosten. Er kann Personal- oder IT-Kosten auslagern und fallbezogen bezahlen. Senkt er seine Kosten bei gleichbleibendem Umsatz, verbessert sich seine wirtschaftliche Situation erheblich. Unser Ziel ist es aber, dass die Makler durch unsere Services auch mehr Umsatz generieren. ◄◄

MAKLER MEETS

COMPANY

Live und online!

Termine Makler-meets-Company 2022

jeweils von ca. 10.00 bis 16.00 Uhr

ONLINE

8. Februar 2022
15. März 2022
10. Mai 2022
6. September 2022
29. November 2022

ON THE ROAD
Sommer-Tour

28. Juni (Leipzig)
30. Juni (Hamburg)
5. Juli (Köln)
7. Juli (Augsburg)

ON THE ROAD
Herbst-Tour

11. Oktober (Leipzig)
13. Oktober (Hamburg)
18. Oktober (Köln)
20. Oktober (Augsburg)

Hier gehts zur Anmeldung:

www.sdv.ag/makler-meets-company

www.sdv.ag/makler-meets-company-on-the-road

Termine Partnertage 2022

jeweils von ca. 10.00 bis 15.00 Uhr,
Online / Zoom-Videokonferenz

11. Februar 2022

25. März 2022

29. April 2022

3. Juni 2022

22. Juli 2022

9. September 2022

21. Oktober 2022

25. November 2022

Vorerst online!

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

www.sdv.ag/veranstaltungen/partnertage

Hinweis: Die SDV AG behält sich das Recht auf Änderungen aufgrund der pandemischen Lage vor. 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 Oktober mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.

Josef Pramsohler – Vertriebslotse Inhouse

Seit dem 1. Oktober 2021 unterstützt Vertriebslotse Josef Pramsohler den neuen SDV Inhouse-Maklervertrieb. Herr Pramsohler ist selbst bereits seit 2004 Finanz- und Versicherungsmakler. Seither hat er sich zum Versicherungsfachmann, Fachberater für Finanzdienstleistungen und aktuell zum Fachwirt für Finanzberatung weitergebildet. Das gebündelte Wissen kann Josef Pramsohler nun in seiner neuen Tätigkeit bei der SDV AG perfekt mit einbringen. Sein Motto lautet: „Ich will nicht recht haben. Ich will das beste Ergebnis."

Isabel Siebold – Vertriebslotsin Inhouse

Auch Isabel Siebold bereichert seit dem 1. November 2021 den Inhouse-Maklervertrieb als Vertriebslotsin. Von 2013 bis 2016 genoss sie eine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei der SIGNAL IDUNA Gruppe. Mit diesem Wissen machte sich Frau Siebold in der Branche selbstständig, bis sie im Frühjahr 2021 einer neuen Herausforderung in einer Spedition nachging. Im November zog es Isabel Siebold dann wieder in die Versicherungsbranche. Seither unterstützt sie die Partnerinnen und Partner der SDV AG bei sämtlichen Anliegen.

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

ASCORE HERAUSRAGEND DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz Privat-Rechtsschutz

MONEY HÖCHSTE KUNDEN-ZUFRIEDENHEIT RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG

Stiftung Warentest Finanztest GUT (2,3) Hersteller/Anbieter: Deurag Produkt/Dienstleistung: PBV Veröffentlicht am: 20.04.2020 www.test.de

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden | Telefon 0611 771-0 | info@deurag.de | www.deurag.de

Ein Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe

Jetzt reinhören!

pfefferminzia.de/podcast/

DIE WOCHE

Der Pfefferminzia

PODCAST

FÜR VERSICHERUNGSHELDEN

„Sustainable finance“ – willkommen in der neuen Welt!

von RA Oliver Timmermann, Kanzlei Michaelis Hamburg

Aufgrund der „Komplexität und des technischen Detailgrads“ der sogenannten „Regulatory Technical Standards“ (RTS) verzögern sich die Umsetzung durch die europ. Aufsichtsbehörden weiter. Diese Umsetzung sei nun für den 01.07.2022 angepeilt. Damit besteht für die Zwischenzeit das Problem, dass es zu einer geltenden Verordnung keinen Level-2-Rechtsakt (Konkretisierung) gebe. Das bedeutet: Beim Vertrieb von „Sustainable Products“ sei teils unklar, welche Informationen wie dargestellt oder berücksichtigt werden müssen. Der Vertrieb solcher Produkte sei also „momentan mit einem gewissen Risiko behaftet“.[1]

In dem Zusammenhang weist die **Kanzlei Michaelis** darauf hin, dass die Eiopa am 22.11.2021 ihren „Final Report with draft Regulatory Technical Standards“ präsentiert hat.[2] Diesen Entwurf könne man derweil zumindest als Orientierung heranziehen. Erst die Offenlegungsverordnung ohne die Definitionen der Taxonomie-Verordnung, nun eine Verschiebung der RTS bei schon geltender Offenlegungsverordnung, wie soll der Vermittler, pardon „Finanzberater“ nun agieren? Wir wollen Ihnen eine Empfehlung geben:

Wie agieren Sie in der Zwischenzeit?

1.) Angaben auf der Internetseite zu nachteiligen Auswirkungen

In der Zwischenzeit – bis zur Verabschiedung der RTS – schreiben Sie auf Ihrer Internetseite an der Stelle, an der Sie bislang auf Ihren korrekten Status als Versicherungsmakler nach § 34 Abs. 1 Nr. 2 GewO hingewiesen haben.

Hinweis, dass der Anwendungsbereich der VO (Art. 17, Art. 2 Nr. 11 lit. a) VO eröffnet ist:

„Als Versicherungsmakler beschäftige ich derzeit mehr als drei Beschäftigte (vgl. Art. 17 Abs. 1 Transparenz-VO)[3] und vermittele Versicherungsanlageprodukte.“

Auf die Frage, ob Sie derzeit eine Nachhaltigkeits-Strategie verfolgen, vgl. Art. 3 Abs. 2 VO:

„Ich verfolge derzeit keine eigenständige Nachhaltigkeitsstrategie. Im Rahmen meiner Auswahl der Versicherer und Versicherungsprodukte werde ich die von den Produktgebern zur Verfügung gestellten Nachhaltigkeitsinformationen heranziehen.“

Oliver Timmermann

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Versicherungsrecht.
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de

Auf die Frage, warum Sie nachteilige Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Beratung derzeit nicht berücksichtigen, vgl. Art. 4 Abs. 5 lit. b) VO:
Derzeit stehen hierfür die von den europäischen Aufsichtsbehörden zur Verfügung zu stellenden technischen Regulierungs-Standards (RTS) aber noch nicht zur Verfügung. Es kann von mir daher noch nicht detailliert geprüft werden, welche nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren infolge von Investitionsentscheidungen bestehen und welche Nachhaltigkeitsrisiken ich in meine Beratung einbeziehen werde.

Auf die Frage, ob Sie in Anbetracht ihrer Größe, der Art und des Umfanges ihrer Tätigkeiten und der Arten der Finanzprodukte, die Gegenstand Ihrer Beratung sind, bei der Beratung die die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigen werden, vgl. Art. 4 Abs. 5 lit. a) VO
Im Rahmen der anlassbezogenen Beratung werde ich dann bei der jeweiligen Kundenberatung darstellen, ob die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei der Investmententscheidung Vor- oder Nachteile nach sich zieht. Die Berücksichtigung erfolgt auf der Basis der Informationen der Versicherung, für deren Inhalt und Richtigkeit ich nicht verantwortlich sein werde.

Auf die Frage, ob und wann Sie beabsichtigen, nachteilige Auswirkungen zu berücksichtigen, vgl. Art. 4 Abs. 5 lit. b) VO:
Ich verfolge die weitere Entwicklung und werde zu gegebener Zeit entscheiden, ob ich eine Nachhaltigkeits-Strategie entwickele und nachteilige Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Beratung berücksichtigen werde."

2.) Vergütung und Nachhaltigkeit

Sie haben des Weiteren – an der Stelle auf der Internetseite, wo Sie auf Ihre Vergütungspolitik hinweisen (vgl. § 15 Abs. 1 Nr. 5 f. VersVermV) im Rahmen ihrer Vergütungspolitik anzugeben, inwiefern Ihre Vergütungspolitik mit der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken im Einklang steht, und haben diese Informationen auf ihren Internetseiten zu veröffentlichen, **vgl. Art. 5 Abs. 1 VO:**
„Meine Vergütung für Versicherungsanlage-Produkte erfolgt grunds. unabhängig von den Auswirkungen der Investitionsentscheidungen der Produktgeber auf die Nachhaltigkeitsfaktoren der Finanzmarktteilnehmer. Wenn und soweit Versicherer die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken durch eine höhere Vergütung für die Vermittlung fördern, werde ich diese annehmen."

3.) Vorvertragliche Informationen

Sie haben in vorvertraglichen Informationen Erläuterungen zu folgenden Aspekten anzugeben, **vgl. Art. 6 Abs. 2 und 3 VO:**

- ►► der Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Investitionsentscheidungen bzw. bei ihrer Beratung einbezogen werden und
- ►► den Ergebnissen der Bewertung der zu erwartenden Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite der Finanzprodukte, die sie zur Verfügung stellen bzw. die von ihnen beraten werden.

Dies hat im Rahmen der üblichen Informationspflichten zu erfolgen. Die Offenlegung hat sowohl über die Website als auch in Form von (vor)-vertraglichen Kundeninformationen zu erfolgen. Dokumentieren Sie diese Hinweise in der erforderlichen Beratungsdokumentation.

Derzeit empfiehlt sich folgender Satz:
„Bei der Beratung von Versicherungsanlageprodukten beziehe ich Nachhaltigkeitsrisiken mit ein, indem ich die dafür vorgesehenen vorvertraglichen Informationen der Versicherer verwende. Bei einer zu treffenden Einschätzung der vergleichbaren oder besseren Rendite gegenüber dem Kunden werde ich das Produkt favorisieren, dass Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigt."

HINWEIS

Sie sollten als Makler Ihre Auswahl jedoch nicht von vornherein auf Produkte beschränken, die Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen, da § 60 VVG eine umfassende Produktauswahl von Ihnen verlangt. Darüber hinaus weise ich auf Art. 12 und 13 VO hin, wonach die Angaben jeweils dem „aktuellen Stand" (vgl. Art. 12 Abs. 1 VO) entsprechen müssen, d.h. nach Erlass der RTS demnächst abermals angepasst werden müssen und Ihre sonstigen Marketing Angaben dürfen nicht im Widerspruch zu den zuvor geäußerten Angaben stehen (vgl. Art. 13 Abs. 1 VO), z.B. können Sie nicht gegenüber Kunden mit Nachhaltigkeits-Produkten werben, wenn Sie zuvor verlautbart haben, keine Nachhaltigkeits-Strategie zu verfolgen.

[1] Vgl. VersicherungsJournal.at v. 10.11.2021 unter: www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/in-der-regulierungspipeline-herkulesaufgaben-und-duennes-eis-21572.php

[2] Vgl. unter: www.eiopa.europa.eu/media/news/esas-propose-new-rules-taxonomy-related-product-disclosures

[3] Art. 17 Abs. 1 VO bestimmt für die Ausnahme: „Diese Verordnung gilt weder für Versicherungsvermittler, die Versicherungsberatung für IBIP anbieten, noch für Wertpapierfirmen, die Anlageberatung anbieten, bei denen es sich – unabhängig von ihrer Rechtsform – um Unternehmen handelt, einschließlich natürlicher Personen und Selbstständiger, sofern sie weniger als drei Personen beschäftigen." Nach Art. 17 Abs. 2 VO können die Mitgliedsstaaten aber mittels Rechtsverordnung bestimmen, dass die Vorgaben auch auf diese anzuwenden sind. Ob dies geschieht, ist noch nicht bekannt.

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

MIT HOHEM OPTIMISMUS INS VERTRIEBSJAHR 2022

Die neue SIGNAL IDUNA LV AG ist bereit für die nachhaltige Transformation der Wirtschaft.

Das Thema Nachhaltigkeit nimmt seit geraumer Zeit einen enormen gesellschaftlichen und politischen Stellenwert im Alltag ein. Nachhaltiges Handeln und der Klimawandel gelten als die größte Herausforderung unserer Zeit. Die SIGNAL IDUNA (SI) geht nun einen bedeutenden Schritt und gründet einen zusätzlichen, nachhaltig ausgerichteten Lebensversicherer. Bei einem exklusiven Interview mit Clemens Vatter (Mitglied des Konzernvorstandes SI), Ulrich Scheele (Generalbevollmächtigter SI) und Daniel Windt (Vorstandsmitglied SI LV AG) hatten wir die Gelegenheit, mehr über das neue Unternehmen zu erfahren.

Clemens Vatter
Mitglied des
Konzernvorstandes SI

Armin Christofori: Warum gründen Sie eine neue Gesellschaft und warum gerade zum jetzigen Zeitpunkt?

Clemens Vatter: ►►Im Jahr 2020 haben wir uns intensiv Gedanken darüber gemacht, wie wir unsere Wachstumsstrategie im Geschäftsfeld Lebensversicherung zukunftsorientiert ausrichten können. Bei der Überlegung, wie wir dieses Ziel erreichen können, war uns das Thema Nachhaltigkeit, das mittlerweile allgegenwärtig ist, ein großes Anliegen. Es ist in allen Facetten für uns jeden Tag präsent und gewinnt auch bei der Vorsorge- und Finanzplanung unserer Kunden zunehmend an Bedeutung.

Aus diesem Grund nutzen wir die Chancen, die sich aus der Nachhaltigkeit ergeben, sehr konsequent, indem wir die Lebensversicherung umfassend neu denken und gestalten. Da sich mit einer bestehenden Gesellschaft unser Nachhaltigkeitsgedanke im Bereich der Kapitalanlage nicht abbilden lässt, war die Gründung einer neuen Gesellschaft essenziell. Auf diesem Weg können wir nun mit der Kapitalanlage „auf der grünen Wiese“ starten und von Beginn an Aspekte der Nachhaltigkeit besetzen.

Die neue Gesellschaft bildet unser komplettes Lebensversicherungsspektrum ab und ist DER Versicherer im Neugeschäft. Anders als Wettbewerber bringen wir mit der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG (SI LV AG) keinen Nischenversicherer auf den Markt, sondern einen innovativen und auf Wachstum ausgerichteten Versicherer. So ist die nachhaltige Ausrichtung der Kapitalanlage eine Grundvoraussetzung. Die SI LV AG setzt die Nachhaltigkeitsstrategie der SI Gruppe in allen Geschäftsbereichen um und übernimmt dabei eine Vorreiterrolle im Wettbewerb.

Nach wie vor bieten wir unseren Kunden die gesamte Produktpalette an. Dabei muss der Kunde weder auf guten Service noch auf starke Renditen oder einfache Prozesse verzichten, sondern erhält zusätzlich den Faktor Nachhaltigkeit auf allen Ebenen. ◄◄

Armin Christofori: Wie wird das Thema Nachhaltigkeit transparent für Kunden und Vermittler dargestellt? Was haben Sie konkret unternommen, um die SI LV AG als einen Lebensversicherer an den Start zu bringen, der auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist?

Clemens Vatter: ►►Nachhaltig wird man nicht nur durch Entscheidungen, sondern vor allem durch Handeln. Derzeit lassen wir unsere nachhaltige Ausrichtung durch eine neutrale Instanz überprüfen und bewerten. Darüber hinaus werden wir auf eine

angemessene Offenlegung von ESG-Aspekten bei den Unternehmen achten, in die wir investieren. Zudem sind wir Gründungsmitglied der „Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung (BINL)". Wir leisten hierbei Unterstützung, indem wir das Thema Nachhaltigkeit einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen.

Wie bereits erwähnt, bietet uns die neue Gesellschaft auch die Möglichkeit, die Kapitalanlage der SI LV AG von Beginn an nachhaltig auszurichten. Das ist die Voraussetzung für ein nachhaltiges Unternehmen und der „Motor" unserer nachhaltigen Produkte. Unser Portfolio richten wir Schritt für Schritt klimaschonend aus, um auf Sicht Klimaneutralität zu erreichen. Ziel dabei ist es, im Gesamtportfolio bei der „CO2-Bilanz" zu den führenden deutschen Lebensversicherern zu zählen. Unser Kooperationspartner ClimatePartner begleitet uns auf diesem Weg. ◄◄

Ulrich Scheele
Generalbevollmächtigter SI

Armin Christofori: Was bedeutet die Neugründung für Makler? Welche Chancen erhoffen Sie sich mit der neuen SI LV AG im Maklervertrieb?

Ulrich Scheele: ►►Grundsätzlich sehen wir darin riesige Chancen. Im Bereich der Lebensversicherung zeichnen sich in den letzten Jahren immer höhere Absatzergebnisse ab, Tendenz steigend. Wir hatten bereits einen sehr guten Start mit WorkLife, und jetzt versprechen wir uns sehr viel durch die Gründung der neuen Gesellschaft. Das Thema Nachhaltigkeit ist das USP (Unique Selling Proposition), nach dem wir uns immer gesehnt haben und das andere Versicherer in dieser Stärke nicht besitzen.

In der Zusammenarbeit mit den Maklern bleibt vieles gleich. Die Vertragsanbindung an die SIGNAL IDUNA Gruppe bleibt unverändert. Über Nachträge wird die neue Gesellschaft in die Provisionsregelungen aufgenommen. Am Provisionssystem selbst wird es keine Änderungen geben. Auch die Höhe der Provisionszahlungen setzen wir im Jahr 2022 im selben Maß fort.

Die Neugründung der SI LV AG ist ein echter Neuanfang. Mit unseren leistungsstarken und nachhaltig ausgerichteten Produktlösungen können Makler mit Substanz beim Thema Nachhaltigkeit aufwarten. Im Hinblick auf die Bilanzkennzahlen ist die SI LV AG sehr solide aufgestellt und trägt keine Altlasten. Auch die Solvenzquote wird nach Ersterhebung hoch und stabil sein. Dadurch dass die Kapitalanlage der SI LV AG von Beginn an nachhaltig ausgerichtet ist, erhöht das die Flexibilität der Gesellschaft, auch bei steigenden Zinsen sehr schnell reagieren zu können.

Durch die SI LV AG zeigen wir Innovation, sind einer der wenigen Anbieter am Markt mit einer nachhaltigen Kapitalanlage bei allen LV-Produkten und wollen so Marktanteile gewinnen und entsprechend wahrgenommen werden. ◄◄

Daniel Windt
Vorstandsmitglied
SI LV AG

Armin Christofori: Was bedeutet die Neugründung für die Bestandskunden?

Clemens Vatter: ►►Es handelt sich hierbei nicht um einen Run-Off oder eine Bestandsabgabe, wie es in den vergangenen Monaten falsch von der Presse kommentiert wurde. Das sieht man unter anderem an der neuen Namensgebung. Sowohl die bisherige als auch die neue Gesellschaft sind die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung. Wir wollen damit unseren Kunden klar vermitteln, dass sie nach wie vor Kunde der SIGNAL IDUNA Familie sind. Selbstverständlich sind in den bestehenden Verträgen des alten Versicherungsvereins alle Arten von Vertragsänderungen – wie beispielsweise Dynamiken und sonstige Erhöhungen, Riester-Zulagen und Mitversicherungen – weiterhin möglich. Das gilt auch für die betriebliche Altersversorgung. Die Bestandskunden erhalten also weiterhin die vereinbarten Leistungen und den gewohnten Service.

Des Weiteren profitieren sie von den hochverzinsten Erträgen der Kapitalanlage in Höhe von über 20 Milliarden Euro (Ende 2020), mit einem Nettoergebnis von rund 770 Millionen Euro (ohne FLV). Die Garantien sind ausfinanziert. Außerdem erhöhen wir die Finanzkraft der SI LV AG nochmals, weil künftig die Finanzierung für die Neukundengewinnung (Marketing, Abschlussprovisionen und -kosten) nicht mehr anfällt.

►►

Wir erfüllen vollumfänglich unser Leistungsversprechen. Das entspricht unserem Selbstverständnis, und dazu haben wir uns verpflichtet. ◄◄

Armin Christofori: Eine Herzensangelegenheit von Herrn Hinz ist seit langen Jahren das Thema SIGGI, das fondsgebundene Rentenversicherungsprodukt der SIGNAL IDUNA, das wir bereits von Anfang an begleiten. Was wurde hier konkret verändert und wie sehen Sie den neuen SIGGI im Wettbewerbsvergleich?

Daniel Windt: ►► Im ersten Moment ist es vermutlich nicht offensichtlich, jedoch haben wir SIGGI weitgehend erneuert. Der bisherige Wertsicherungsfonds „SI SaveInvest" – der eigentliche „Motor" des Produkts – wurde ausgetauscht und auch die Funktionsweise des Gesamtproduktes umfänglich optimiert. Über dieses komplett neue Anlagesystem ist es uns möglich, trotz Garantieeinschluss von bis zu 80 % der eingezahlten Beiträge während der gesamten Vertragslaufzeit eine sehr hohe Kapitalmarktpartizipation zu gewährleisten. Wir gehen davon aus, dass wir uns weiterhin im Wettbewerb unter den TOP 10 platzieren. Auch bei SIGGI schließt sich der Kreis zum Thema Nachhaltigkeit, denn hier bieten wir eine ESG-konforme Kapitalanlage auch bei Einschluss einer Garantie und im Rentenbezug. Zusätzlich erhält der Kunde eine umfangreiche nachhaltige Fondspalette mit entsprechenden ETFs. Vom Abschluss bis zum Ende der Verrentung überzeugt SIGGI also durch ein komplett nachhaltiges Produktkonzept. Hierdurch grenzen wir uns weiter von Wettbewerbern ab. Flexibilitätsbausteine, wie Zuzahlungen, Ausbaugarantien oder kostenlose Entnahmen, runden das Produkt ab. ◄◄

Armin Christofori: Richtig eingeschlagen im Maklermarkt hat SI WorkLife im Bereich der Arbeitskraftabsicherung. Wurde das Produkt weiterentwickelt und welche Auswirkung hat die Rechnungszinsabsenkung auf die Prämienhöhe?

Ulrich Scheele: ►► Die Auswirkungen der Absenkung des Rechnungszinses können sowohl für Vermittler als auch Kunden durchaus positiv sein. Das Nettoprämienniveau bleibt weitestgehend unverändert, der provisionsrelevante Bruttobeitrag erhöht sich zwangsläufig. Das ist an dieser Stelle ein Vorteil für den Vermittler. Wir haben außerdem Veränderungen, wie den nachträglichen Einschluss der Teil-DU, die Anpassung der Beamtenstaffel sowie die Verbesserung der Ausbaugarantie, vorgenommen. So gestaltet sich WorkLife für den Maklermarkt noch attraktiver. ◄◄

Armin Christofori: Mit RisikofreiLeben haben Sie die Risikoversicherung komplett überarbeitet. Wodurch zeichnet sich RisikofreiLeben aus?

Daniel Windt: ►► RisikofreiLeben ist eine modulare Produktfamilie mit effizienten Prozessen. Hier sind wir derzeit bei der Weiterentwicklung, um auf individuelle Anforderungen von Pools und Vertrieben eingehen zu können. Ein Highlight des Produktes ist die Risikoprüfung am POS bei Nutzung des Produktcenters. Die Produktfamilie umfasst ein Standardprodukt, eine Premium- und eine spezielle Immobilienvariante. Mit RisikofreiLeben wollen wir die gleiche Erfolgsgeschichte wie mit SI WorkLife in den freien Vertrieben erzielen. Wir bekommen mit RisikofreiLeben einen weiteren Baustein, mit dem wir die Produktpalette Leben vervollständigen und auf welchen wir uns sehr freuen. ◄◄

Armin Christofori: Wie positionieren Sie die SI LV AG am Markt?

Clemens Vatter: ►► Wir haben mit dem Thema Nachhaltigkeit eine Positionierung entwickelt, die in der Ausgestaltung und Konsequenz eine Vorreiterrolle und auf Sicht ein Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb einnimmt. In allen beteiligten Einheiten im Konzern wurde in Entwicklung und Umsetzung der neuen Gesellschaft sehr eng und zielgerichtet zusammengearbeitet. Einmal mehr ist es uns gelungen, mit hoher Fachkompetenz im Haus und mit einer klaren Priorisierung ein sehr ambitioniertes Projekt zu realisieren. Bei der Entwicklung der SI LV AG war es unser Ziel, mehr Chancen für alle Beteiligten herauszuarbeiten – für Sie und Ihre Kunden und auch für uns als Konzern. Die Geschäftschancen für Sie – für uns sind sehr gut. ◄◄

Seit dem 1. Januar wird das Leben-Neugeschäft nun über die neue SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG gezeichnet. Das Unternehmen startet „mit hohem Optimismus und Vollgas ins Vertriebsjahr 2022", so Ulrich Scheele.

Entspannt das Leben genießen –
jetzt und im Alter: mit SI Global Garant Invest.

Zum 1. Januar steht unsere Fondspolice SI Global Garant Invest in einer neuen Produktgeneration bereit! Komplett überarbeitet und weiter optimiert. Mit einem neuen und innovativen Anlagekonzept bietet sie auch in Zeiten sehr niedriger Zinsen weiterhin eine ideale Kombination aus Sicherheit und Renditechancen. Serienmäßig mit der gewohnt hohen Flexibilität. Und nun auch mit einer konsequent nachhaltigen Ausrichtung! Gut zu wissen.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche

INNOVATIVE IMPULSE SCHAFFEN

Christian Häsch und Angelika Nitsche im Interview

Christian Häsch
Bezirksdirektor,
Leiter Vertriebsdirektion Süd (Leben),
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Welche 3 Schlagwörter stehen für die Alte Leipziger Leben?

►► Tradition, Sicherheit und Wachstum. 1830 wurde die Alte Leipziger Lebensversicherung a. G. gegründet und ist somit einer der ältesten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Wir garantieren unternehmerische Unabhängigkeit und damit eine langfristige Stabilität unserer Geschäftspolitik. Trotz Niedrigzins und weiterer aktueller Herausforderungen dotieren wir jährlich im 2-stelligen Millionenbereich zusätzliche Mittel im Eigenkapital. Somit schaffen wir es, nach wie vor die höchste Eigenkapitalquote unter den TOP 20 der deutschen Lebensversicherer zu haben.
2020 erreichte die Alte Leipziger Leben mit einem Neugeschäft von rund 1,1 Mrd. € ihr bis dahin bestes Geschäftsergebnis. Auch 2021 sind wir sehr zufrieden. So hat die Vertriebsdirektion Süd ihr Rekordergebnis aus 2020 weit übertroffen. In der Berufsunfähigkeitsversicherung konnten wir ebenfalls an das wirtschaftlich starke Vorjahr anknüpfen und unsere Marktanteile weiter ausbauen. Haben Sie vielen Dank für Ihr Vertrauen in uns und die entsprechenden Umsätze. ◄◄

Wie passt bAV und bKV zusammen und wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein „Double Feature" daraus zu machen?

►► Der Wunsch bei Arbeitnehmer/innen nach einer höheren Wahrnehmung der Arbeitgeberleistungen steht deutlich im Vordergrund. Da sind unter anderem die betriebliche Altersversorgung und die betriebliche Krankenversicherung zwei starke Instrumente für die Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung. In der ALH Gruppe können wir auf zwei renommierte Versicherer blicken, die beide Themen hervorragend abbilden können. Die Alte Leipziger Leben gehört zu den TOP 3 in der betrieblichen Altersversorgung und die Hallesche Kranken hat sich innerhalb der bKV mehr als erfolgreich etabliert. Somit lag es sehr nahe die Synergien aus beiden Sparten zu vereinen – dies haben wir mit unserem sogenannten „Double Feature" getan. Seien Sie gespannt, es folgen 2022 weitere gemeinsame Vertriebsansätze, wie Sie das Thema bAV und bKV für Ihren beruflichen Alltag nutzen können.
Schauen Sie gerne in unser „Double Feature" – der Link lautet: https://youtu.be/CnL5Xge3gaU ◄◄

Die Alte Leipziger bringt in 2022 einen Grundfähigkeitstarif auf den Markt. Dürfen Sie uns hierzu schon etwas ‚flüstern'?

►► Ich bin überzeugt, dass wir den Biometrie-Markt erneut mit einer innovativen Produktlösung überraschen werden. Im Alltag vergessen wir oft, wie ausschlaggebend „einfache" Grundfähigkeiten, beispielsweise Sehen, Hören, Sprechen, Treppensteigen oder Autofahren sind. Es ist daher nur sinnvoll, wenn durch die Grundfähigkeitsabsicherung neben der Berufsunfähigkeitsversicherung ein zusätzlicher Schutz entsteht.
Bei unserem Grundfähigkeitsschutz konzentrieren wir uns auf individuell vorgefertigte Zielgruppenkonzepte. Hier können Ihre Kunden neben den alltäglichen Fähigkeiten auch den Verlust ihrer berufsspezifischen Grundfähigkeiten absichern. Unsere Lösung hierfür: ein modulares Produkt, welches sich flexibel und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ausrichtet. Zusätzlich werden wir für Kinder einen hochwertigen Schutz im Rahmen der Grundfähigkeitsabsicherung anbieten. ◄◄

In 2021 haben Sie mit Ihrer Vertriebsdirektion Süd tolle Projekte wie das Journal „Servus aus München" oder vertriebliche Filme umgesetzt. Welchen Mehrwert bieten diese Projekte für Ihre Vertriebspartner und auf was dürfen wir uns in 2022 freuen?

►► Mit unserem SERVUS aus München haben wir 2021 ein Journal umgesetzt, welches individuell auf die Bedürfnisse

unserer „regionalen" Vermittler zugeschnitten ist. Es schafft Mehrwerte und bietet einen entsprechenden Informationsgehalt, welcher nicht zu lang, aber auch nicht zu kurz ist. Mit den dazugehörigen Verlinkungen gestalten wir Transparenz und die erforderliche Aktualität. Das ist uns, glaube ich, ganz gut gelungen. Auch mit unserem Videomarketing haben wir in den verschiedensten Bereichen Akzente gesetzt, sei es unser Imagefilm, aber auch die individuellen Filme von Ihrem Maklerbetreuer Mathias Meier.

2022 werden wir uns nicht ausruhen – mein Anspruch ist es, für Sie zeitgemäße, innovative und vertriebliche Impulse zu schaffen. Dahingehend werden wir unser Format „SERVUS aus München" entsprechend anpassen und um weitere Features ergänzen. Bleiben Sie gespannt! ◄◄

Angelika Nitsche
Leiterin dezentraler Vertrieb, Hallesche Private Krankenversicherung

Fachkräftegewinnung ist für Arbeitgeber heute essenziell. Dazu gehören mehr Benefits als nur ein gutes Gehalt. Wie ist da die bKV einzuordnen?

►► „War for Talents" – im Bereich HR ein schon langes bekanntes Phänomen. Geeignete Fachkräfte zu finden wird heutzutage immer schwieriger. Dieser Wandel vom Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt bringt neue Herausforderungen und einen starken Wettbewerbsdruck mit sich. Umso wichtiger werden Werkzeuge, mit denen sich Unternehmen eine einzigartige Arbeitgeber-Marke aufbauen können, um sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Hallesche bietet in Form eines Gesundheitsbudgets (FEELfree) den Mitarbeitern einen direkt erlebbaren Benefit an. Der FEELfree entfaltet seine Wirkung sofort.

Der Ansatz ist ganz einfach: Der Unternehmer wählt ein jährliches Gesundheitsbudget von 300 €, 600 €, 900 € oder 1200 € und die Mitarbeiter können dieses Budget individuell für ihre Gesundheitsleistungen einsetzen. Hochwertige Zusatzbausteine wie Ärzte-Videotelefonie oder Arzt-Sprechstunde sowie Arzt-Terminservice runden dieses Angebot für den Mitarbeiter ab. Für das Thema betriebliche Pflegeversicherung hat die Hallesche den Tarif FEELcare entwickelt. Wir unterstützen damit bei der Pflege von Angehörigen und schaffen Freiraum für den Angestellten und seinen Beruf. Arbeitgeber nehmen diese neuartigen Benefits der betrieblichen Pflege sehr interessiert auf. ◄◄

Welche Strategien zur Platzierung der bKV empfehlen Sie Vermittlern?

►► Die bKV als Entlohnungsinstrument zu positionieren hat den besten Erfolg in der Ansprache bei Unternehmen gebracht. Schlagworte wie „Gesundheitsbudget" oder „Alternative Gehaltserhöhung" werden besser aufgenommen, als über ein Versicherungsprodukt zu sprechen. ◄◄

Warum verfolgt die ALH-Gruppe die strategische Ausrichtung auf das Firmenkundengeschäft?

►► Die Alte Leipziger ist bei Firmenkunden mit der bAV schon seit Jahrzehnten unter den Top 5. Wir versichern vom DAX-Konzern bis zum kleinen Handwerksunternehmen alle mit hoher Professionalität. In der betrieblichen Krankenversicherung sind wir bereits seit Jahren erfolgreich unterwegs und haben in dieser Zeit unser Firmenkompetenzcenter kontinuierlich ausgebaut und ebenfalls professionalisiert. ◄◄

Was bedeutet Gesundheit neu gedacht – und neu gemacht?

►► Die Hallesche bietet seit Mitte November 2021 einen neuen Top-Schutz in der Krankheitskostenvollversicherung an, der NK.select XL. Er ist nicht nur ein Top-Schutz, sondern er beinhaltet auch die ganze Kompetenz aus über 30 Jahren Erfahrung mit dem mehrfach ausgezeichneten Tarif NK. Die Kalkulationsgrundlage für den Tarif NK.select XL ist der NK und gehört somit zu dessen Kollektiv. Vergleichen Sie den neuen Tarif und überzeugen Sie sich selbst! Das ist Gesundheit neu gedacht – und neu gemacht. ◄◄

Kontakt

ALH Gruppe

www.alh.de / www.vermittlerportal.de

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

NACHHALTIG VORSORGEN: DIE GRÜNERENTE PERFORMANCE+

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, Soziales und gute Unternehmensführung wichtig sind.

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.

Nachhaltig und gleichzeitig günstig investieren – mit den neuen ESG-Portfolios des Stuttgarter FONDSPiLOT

Seit Januar 2021 gibt es innerhalb des FONDSPiLOT fünf gemanagte ESG-Portfolios – von sicherheitsorientiert bis chancenorientiert. ESG steht für „Environment, Social, Governance" und beschreibt, in welcher Weise Unternehmen in ihrem Handeln ökologische, soziale und gesellschaftliche (ethische) Aspekte berücksichtigen. Auf Wunsch können die Kunden die ESG-Portfolios innerhalb des FONDSPiLOT oder direkt aus dem Stuttgarter Fondsuniversum auswählen. Die Portfolios setzen sich größtenteils aus ca. 10 bis 12 ETFs zusammen, die alle wichtigen Anlageklassen weltweit abdecken. Die aktuelle Kostenspanne der ESG-Portfolios von 0,35 % bis 0,62 % ist dabei einzigartig und unterhalb des marktüblichen Niveaus.

Die fünf ESG-Portfolios

Schematische Darstellung, Stand November 2021

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

PremiumMed PMN
Private Krankenversicherung

Die beste Investition für meine Gesundheit.

DKV
Deutsche Krankenversicherung

DKV PremiumMed PMN: ausgezeichnete Absicherung für höchste Ansprüche.

Ab dem 1.1.2022 können Sie Kunden mit besonders hohen Ansprüchen an den eigenen Gesundheitsschutz eine private Vollversicherung der Extraklasse anbieten. Der neue DKV PremiumMed Tarif PMN bietet das modernste Leistungsversprechen am Markt: mit einer Vielzahl attraktiver Tarifleistungen, starken Alleinstellungsmerkmalen und einem der besten Beitragsrückerstattungsmodellen – je nach Tarif und Selbstbeteiligungsstufe bis zu 3.600 Euro.

Die Highlights des neuen PremiumMed Tarifs PMN:

Ambulante Leistungen

- ✔ 100 % Heilpraktiker
- ✔ 100 % Naturheilverfahren bis 1.500 €
- ✔ **100 % Sehhilfen bis 1.500 € innerhalb 24 Monate**
- ✔ 100 % refraktive Augenchirurgie bis 1.500 € je Auge
- ✔ 100 % Apps nach gesetzlichem DiGA-Verzeichnis (+ 500 €[1])
- ✔ 100 % gesetzliche Vorsorge (+ 500 €[1])
- ✔ 90 % Psychotherapie **ohne Zusagevorbehalt und Begrenzung**

Zahn Leistungen

- ✔ 100 % Zahnbehandlung inkl. Inlays
- ✔ 100 % Vorsorge und PZR ohne Begrenzung
- ✔ 100 % KFO nach Unfall, ansonsten nur bis Alter 18
- ✔ **100 % Zahnersatz nach Unfall, ansonsten 90 %**
- ✔ **Kein Preisverzeichnis** für Material- oder Laborkosten
- ✔ Keine Begrenzung Implantate (z. B. max. 4 je Kiefer)
- ✔ **Keine Zahnstaffel**

Weitere Leistungen

- ✔ **Garantierte und erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung**
- ✔ **Einbettzimmer und Chefarzt im Krankenhaus**
- ✔ **BestCare Leistungen integriert**
- ✔ **Bis zu 3.600 € Pauschale bei Elterngeldbezug**

Produkt-aufbau

- Selbstbeteiligung
  3 Tarifvarianten: 0 €, 300 € und 1.500 € für Erwachsene, 1 / 3 für Kinder
- Ausbildungsvariante gegen Risikobeitrag
- Vergünstigte Beitragslinie für Ärzte

1 Für weitere DiGA- und Vorsorgemaßnahmen, die die tariflichen Voraussetzungen erfüllen.

Bestnoten für den neuen Premium-Tarif:

Jetzt Kontakt aufnehmen!

Holger Dowe
Key Account Manager

Tel 0211 477-97282
Mobil 0177 8112445

Holger.Dowe@ergo.de

© DKV Deutsche Krankenversicherung AG | 50594 Köln
Marketinginformation

Ein Unternehmen der ERGO

ZAHNZUSATZTARIF CEZE: ZU 100 PROZENT EIN ALLESKÖNNER

Der Zahnzusatztarif CEZE der Continentale Krankenversicherung ist ein echter Alleskönner. Er bietet gesetzlich Versicherten einen umfassenden Rundumschutz. Dazu zählen etwa 100 Prozent Leistung bei Zahnersatz, wichtigen Zahnbehandlungen und Bleaching. Und das ganz ohne Wartezeit.

Mit dem CEZE hat die Continentale im Zahnbereich nun für jeden Bedarf ein passendes Angebot parat. Denn während die etablierten Tarife CEZK und CEZP Lösungen im Mittelklasse- und dem gehobenen Segment darstellen, deckt CEZE das Hochleistungssegment ab.

Beiträge auch im Alter bezahlbar

Alle drei Tarife sind nach Art der Leben kalkuliert und dadurch besonders nachhaltig. Die gebildeten Rückstellungen sorgen dafür, dass die Beiträge auch im Alter bezahlbar bleiben. So nimmt CEZE eine ausgezeichnete Marktposition ein. Auch im Vergleich mit Tarifen, die nach Art der Schaden kalkuliert sind.

Bestnoten von der Stiftung Warentest

Das bestätigte gerade auch erst die Stiftung Warentest. Die deutsche Verbraucherorganisation bewertete den CEZE der Continentale Krankenversicherung in allen getesteten Bereichen mit der jeweiligen Höchstnote 0,5. Der Tarif wurde daher mit der Gesamtnote „sehr gut" ausgezeichnet.

100 Prozent Leistung

Mit dem CEZE kann sich der Kunde auf einen umfassenden Leistungskatalog verlassen: Inklusive der GKV-Vorleistung erstattet die Continentale die Kosten sowohl für die Regelversorgung als auch die privatzahnärztliche Versorgung zu 100 Prozent. Wichtige Zahnbehandlungen und Prophylaxemaßnahmen sind ebenfalls zu 100 Prozent abgesichert. Auch Leistungen für die professionelle Zahnreinigung, die Fissurenversiegelung und zahnaufhellende Maßnahmen wie Bleaching sind zu 100 Prozent bis maximal 250 Euro jährlich erstattungsfähig. Implantate sind tariflich in unbegrenzter Zahl eingeschlossen.

Behandlungen beim Zahnarzt sind zudem häufig mit Schmerzen verbunden. CEZE-Versicherte können neben der klassischen Narkose auf besondere schmerzlindernde Maßnahmen zurückgreifen. Von der Lachgas-Sedierung über die Akupunktur bis hin zur Hypnose leistet der Tarif 100 Prozent bis maximal 250 Euro.

Ein wichtiger Punkt beim CEZE der Continentale ist zudem die Wartezeit – denn die gibt es nicht. Der Schutz für die Kunden besteht also sofort.

Leistungsstaffel reduzieren

Eine Seltenheit am Markt: Die Dauer der Leistungsstaffel für Zahnersatz kann unter bestimmten Voraussetzungen für Wechsler von anderen Versicherern von vier auf zwei Jahre gekürzt werden. Möglich wird das, wenn der Kunde eine unmittelbare Vorversicherung nachweist. Diese muss seit mindestens drei Jahren bestehen und mindestens 80 Prozent für privatzahnärztlichen Zahnersatz leisten. Bei Unfällen entfällt die Staffelung komplett.

Beste Gründe für CEZE

- Exklusiver Rundumschutz mit 100 Prozent Leistung
- Keine Wartezeiten
- Kalkulation nach Art der Leben
- Top Marktposition und Bestnote bei Stiftung Warentest
- Kieferorthopädie-Leistung für Kinder zusammen mit der Junior-Police CEJ
- Schlanker Antragsprozess

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

Stabile KV-Beiträge bis mindestens 1.1.2023

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 Tarifkalkulation sorgt für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei langfristig verlässlichen Konditionen. Echte Mehrwerte für Ihre Kunden und Rückenwind für Ihren Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Die vielleicht beste Unfallversicherung für Ihre Kunden!

Stiftung Warentest
Finanztest

SEHR GUT (1,0)

Manufaktur Augsburg GmbH
Unfallversicherung
Tarif Premium Plus

Im Test: 112 Private Unfallversicherungen

Ausgabe 7/2021
www.test.de

21OT43

Jetzt informieren und Partner werden!

www.manaug-produktgeber.de

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 06: © Neustockimages / iStock
Seite 05: © Matej Kastelic / AdobeStock
Seite 07: © anyaberkut / iStock
Seite 10: © Artur Szczybylo / AdobeStock
Seite 03 – 12: © Татьяна ЛАБОРЕНКО / AdobeStock
Seite 14: © ra2 studio / AdobeStock
Seite 15: © Andrey Popov / AdobeStock
Seite 30: © stockvisual / iStock

FOTOGRAFIEN
Seite 04, 12 / 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.

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Kunde. Simsalabim. Jünger.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Sichern Sie Ihren Kunden **günstigere Beiträge** in der **Risikolebensversicherung** – dank **Vertragsbeginn zum 1.12.2021.**

Jetzt zauberhaft sparen!

Bei der EUROPA wurden Ihre Kunden bereits am **1. Januar 2022** ein Jahr älter – unabhängig von ihrem echten Geburtstag. Indem wir den Versicherungsbeginn **auf den 01.12.2021 rückdatieren**, machen wir sie wieder jünger. So zahlen Ihre Kunden **niedrigere Beiträge**. Und das Monat für Monat über die **gesamte Laufzeit!**[1]

Mehr auf **europa-vertriebspartner.de/simsalabim** oder unter **0221 5737-300**

[1]Durch das niedrigere Eintrittsalter im Jahr 2021 statt 2022 spart ein/-e 40-jährige/-r Bankangestellte/-r bei einer Laufzeit von 20 Jahren mehrere Hundert Euro (Tarif E-RL, Nichtraucher/in seit mind. 10 Jahren, Versicherungssumme 200.000 €). Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.12.2021, Laufzeit 20 Jahre, Versicherungsende 30.11.2041: 13,10 € (Summe von 240 Monatsbeiträgen 3.144,00 €); Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.01.2022, Laufzeit 20 Jahre, Versicherungsende 31.12.2041: 14,47 € (Summe von 240 Monatsbeiträgen 3.472,80 €). Das entspricht einer Beitragsersparnis von monatlich 9,4 %. Zahlbeitrag nach Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2021 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit. Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren können somit 328,80 € gespart werden. (Bitte beachten Sie, dass sich aufgrund einer Rückdatierung auf den 01.12.2021, das Versicherungsende um die rückdatierten Monate verschiebt.)

SwissLife

Mein Beat.
Mein Leben.
Meine Entscheidung.

Swiss Life BU – Highlights:

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

Im Ernstfall übernimmt die Swiss Life Berufsunfähigkeitsversicherung den Takt. **www.swisslife.de/sbu-pdl**