

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Beste Konditionen, optimierte Prozesse und ein Beitrag für die Umwelt

» Produkte und Prozesse im Bereich Lebensversicherung
SEITE 06

» Stefan Röltgen im Interview – Maklerbetreuung noch
besser & individueller durch „Inhouse-Maklervertrieb“
SEITE 10

» **#greenSDV LV-Sonderaktion 2022**
SEITE 13

» Der große Launch von „myInsure OFFICE“
SEITE 24



Ab
10.000 EUR

Allianz PrivateFinancePolice

Von den Renditechancen alternativer Anlagen profitieren

Mit der PrivateFinancePolice können das jetzt auch Ihre Kund:innen – mit dem Know-how der Allianz als großem, institutionellem Anleger.

Davon profitieren Ihre Kund:innen:

- Breiter Zugang zu alternativen Renditequellen
- Global diversifiziertes Portfolio alternativer Anlagen
- Zusätzliches Stabilitätselement für das Anlageportfolio Ihrer Kund:innen



Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

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

INHALT

SDV INTERN

RECHT UND HAFTUNG

04 JOURNAL

06 Produkte und Prozesse

im Bereich Lebens- versicherung

„Das Interesse der Versicherer
an Maklern ist groß“

Im Interview: Stefan Röltgen

13 #greenSDV LV-Sonder- aktion 2022

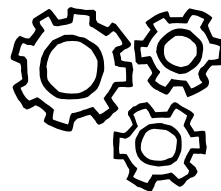
24 MYINSURE OFFICE

Der große Launch

28 NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

30 KANZLEI MICHAELIS

Kein Leitungswasserschaden bei einer undichten Fuge!



VERSICHERUNGEN

34 ALTE LEIPZIGER

Wohngebäudeschutz für #selbermacher

36 SWISS LIFE

Betriebliche Altersversorgung mit Swiss Life Maximo:
passt immer und für alle



39 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in Zeiten wie diesen fällt es schwer, sich im Wesentlichen auf das Geschäft zu konzentrieren: die anhaltende Pandemie und nun der Krieg in der Ukraine, der unfassbares Leid und Zerstörung mit sich bringt. Diese Ereignisse relativieren viele Dinge, die uns sonst sehr groß und wichtig erschienen sind. Unser Mitgefühl gilt den Menschen, die unverschuldet um ihre Existenz, sogar um ihr Leben fürchten müssen. Dennoch wollen und müssen wir nach vorne blicken und freuen uns, dass Sie die bereits 41. Ausgabe unseres Maklermagazins in den Händen halten. Bevor Sie das Magazin durchstöbern, kann ich Ihnen eines vorwegnehmen: Es lohnt sich wirklich, es zu lesen! Denn auch in dieser Ausgabe haben wir wieder echte Highlights für Sie zusammengefasst.

In unserer Titelstory dreht sich dieses Mal alles um **das Thema Lebensversicherung**. Hierzu steht unser Fachmann, Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb, in einem umfassenden Interview Rede und Antwort zu Online-Angeboten, technischen Prozessen und Herausforderungen in der Beratung.

Passend zum Thema LV haben wir uns auch in diesem Jahr wieder eine tolle vertriebsunterstützende Maßnahme für Sie ausgedacht: **Die #greenSDV LV-Sonderaktion 2022** – Ihr Ticket für beste Konditionen, Spitzentarife, einen Aktionsbonus sowie einen Beitrag für die Umwelt. Melden Sie sich unbedingt an! Wie das geht, erfahren Sie ab Seite 13.

Nicht verpassen sollten Sie außerdem unsere diesjährigen **Vor-Ort-Veranstaltungen**. Bereits am 28. Juni 2022 starten wir mit unserer Makler-meets-Company-Sommer-Tour durch Leipzig, Hamburg, Köln und Augsburg. Auf der SDV Website können Sie sich für Ihren gewünschten Standort ganz einfach online anmelden. Die Teilnahme ist selbstverständlich kostenfrei und es gibt wie immer eine Extraportion gutberaten-Zeiten. Wir freuen uns auf Sie!

Wie Sie sehen, haben wir einiges für Sie geplant. Nutzen Sie unsere umfangreichen Angebote, um sich bestmöglich am Markt als Qualitätsmakler zu positionieren. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude mit 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

Smart InsurTech – Partner auf Augenhöhe



Wenn eine Vision zur Wirklichkeit wird

Die Augsburger SDV AG erweitert ihre Zusammenarbeit mit der Versicherungsplattform Smart InsurTech. Das bedeutet, dass zu den bereits bekannten Leistungen ab sofort auf eine ganzheitliche Technologie zurückgegriffen werden kann. „Mit diesem Schritt intensivieren wir unsere Partnerschaft noch weiter. Über alle Bereiche hinweg wird die Technik noch weiter vernetzt“, sagt Thomas Müller, Vorstand der SDV AG.

Viele Arbeitsschritte werden auf diese Weise vereinfacht, Prozesse standardisiert und damit weniger komplex. „Mithilfe von Dokumentenservices, der Beratungstechnologie, des Maklerverwaltungsprogramms, der Tarifratings sowie der Vergleichsrechner ist eine effizientere Arbeitsteilung möglich“, so Müller weiter. „Vor allem der neue BiPRO-Provider innerhalb der Smart-InsurTech-Plattform wird uns und unsere Kooperationspartner einen gewaltigen Schritt voranbringen, da wir so das Bestandsführungssystem unserer Kooperationspartner mit BiPRO-Dokumenten beliefern können“, zeigt sich Thomas Müller erfreut.

Auch die Verantwortlichen der webbasierten Smart InsurTech freuen sich, einen Partner auf Augenhöhe gefunden zu haben, wie Bernd Jakobs, Prokurist der Smart InsurTech, sagt: „Mit der SDV AG haben wir einen verlässlichen Partner für die kommenden Jahre an unserer Seite, der nicht nur unsere Vision der zukunftsorientierten, ganzheitlichen Versicherungsplattform teilt, sondern auch noch prozessual so stark aufgestellt ist, dass die Geschäftsmodelle ganzheitlich im Kundeninteresse gelebt werden können.“

On the Road

Makler-meets-Company

Endlich ist es wieder so weit! Auch im Jahr 2022 soll der persönliche Kontakt nicht zu kurz kommen. Bei unseren „Makler-meets-Company on the Road“-Veranstaltungsreihen im Juni/Juli und Oktober kommen wir sicher auch in Ihre Nähe! Nutzen Sie unser Angebot und profitieren Sie von kostenfreier Weiterbildung (gutberaten-Zeiten) sowie jeder Menge interessanter Fachvorträge von bekannten Gesellschaften

aus der Finanz- und Versicherungsbranche.

Melden Sie sich gleich ganz einfach online für Ihren Wunschtermin und Ihren Wunschstandort an.

**Termine
und Anmeldung:**
[www.sdv.ag/
makler-meets-
company-
on-the-road](http://www.sdv.ag/makler-meets-company-on-the-road)

Auf Mitarbeitersuche

Die SDV AG wächst weiter...

Die Dienstleistungen der SDV AG werden immer umfangreicher. Und auch die Digitalisierung in der Versicherungsbranche ist und bleibt ein wichtiger Motor der SDV AG. Deshalb ist das Augsburger Unternehmen derzeit aktiv auf Mitarbeitersuche ... **und sucht Sie: motivierte und versicherungserfahrene zukünftige Kolleginnen und Kollegen, die sich in einem modernen Team einbringen wollen.**

Wollen Sie Teil unseres Teams werden?

Alle Stellenanzeigen finden Sie unter www.sdv.ag/stellenangebote







Produkte und Prozesse

im Bereich Lebensversicherungen – „Das Interesse der Versicherer an Maklern ist groß“

Der Versicherungsmarkt ist in Bewegung, insbesondere bei Produkten zur Altersvorsorge. Die Anbieter müssen sich entsprechend verändern – nicht nur in Richtung Versicherungsnehmer, sondern auch hin zum Makler. Dem einen gelingt das besser, dem anderen weniger gut, wie die Augsburger SDV AG feststellt.



Altersarmut, Rentenlücke, Demografie und Altersvorsorge – solche und ähnliche Begriffe begegnen den Kunden heute überall. Durch diese Informationsflut sollen sie zum Handeln bewegt werden, konkret, sich um ihre Finanzen für den Ruhestand zu kümmern. Gleichzeitig war Ende des vergangenen Jahres zu lesen, dass die Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung in diesem Jahr um rund 5 Prozent steigen soll. Da könnte der eine oder andere Kunde sagen, es scheint doch gut um die Rentenversicherung zu stehen, wozu also noch zusätzlich vom Einkommen Geld abzweigen?

Das Gegenteil ist der Fall. Die gesetzliche Rentenversicherung sieht sich bekanntermaßen großen Herausforderungen gegenüber. Das umlagefinanzierte System von einst geht aufgrund der demografischen Entwicklung nicht mehr auf. Ein paar Zahlen belegen das eindrucksvoll: 1960 zahlten die Bundesbürger 14 Prozent ihres Einkommens in die gesetzliche Rente ein, 2020 waren es 18,6 Prozent. Und zwischendurch in den Jahren 1997 und 1998 waren es sogar 20,3 Prozent, wie das Online-Portal Statista zeigt. Ferner erhöhte sich die Lebenserwartung, und damit verdoppelte sich die Rentenbezugsdauer seit 1960 von knapp zehn Jahren auf 20 Jahre.



Wieder Senken der Garantien

Gleichzeitig gibt es immer weniger Beitragszahler, die weniger Erwerbstätigen gegenüberstehen – Stichwort demografische Entwicklung. Auch davon haben die Kunden in der Regel gehört. „Die private und die betriebliche Vorsorge über Versicherungen sind in den vergangenen Jahren immer wichtigere Bausteine geworden, um im Ruhestand zusätzliches Einkommen zu sichern“, stellt Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb bei der SDV AG, fest.

Allerdings wirkt sich die seit Jahren andauernde Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank auf die Branche der Lebensversicherungen aus. Eine Konsequenz daraus ist: Die Produkte verändern sich. Viele Versicherer haben bei Neuabschlüssen seit Januar ihre Garantie noch weiter gesenkt oder ganz abgeschafft. Jedoch wünschen sich die Deutschen noch immer eine gewisse Sicherheit – mehr als in anderen Ländern. Eine Zwickmühle in der Beratung zur Lebens- oder Rentenversicherung.

Die SDV AG betreibt zwar selbst kein studienhaftes Marktresearch oder Rating, aber es fällt laut Röltgen auf, dass sich die Lieblinge der Makler in Sachen Lebensversicherung und Altersvorsorge gewandelt haben. „Noch vor zwölf Monaten reichten die meisten unserer Kooperationspartner ihr Altersvorsorge-Geschäft zu rund 70 Prozent bei einem Versicherer ein. Heute ist der Markt zwischen den Top Ten viel heterogener verteilt“, berichtet Röltgen. „Und Makler und damit Kunde erwarten digitale Angebote.“



Online-Abschlüsse durch Makler noch nicht überall möglich

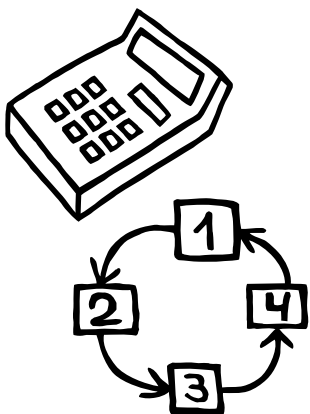
Einen Grund sieht der Maklerexperte darin, dass einige Versicherer die richtigen Schlüsse aus der Situation des Marktes gezogen haben, andere dagegen nicht. Die Makler reagieren auf die Anpassungen und Angebote der Versicherer. „Manch einem großen Versicherungsunternehmen ist es nicht gelungen, die Möglichkeit für Online-Abschlüsse in den Maklermarkt zu übertragen. Was beim direkten Endkundengeschäft problemlos funktioniert, gelingt hier häufig nicht. Oft sind ein Vertrieb oder ein Pool dazwischen, und da hakt die Datenübertragung“, erklärt Stefan Röltgen.

Dabei sei das Interesse der Versicherer an dem Maklergeschäft grundsätzlich groß. Nur intern gebe es oft Hürden in deren Systemen. „Auch die Umsetzung der Normen des Brancheninstituts für Prozessoptimierung, kurz BiPRO, stellt sich oft als problematisch dar“, weiß Röltgen. Es würden sich derzeit noch zu viele Versicherer im Anfangsstadium der Umsetzung der BiPRO-Normen befinden. Das macht die Abwicklung für die Pools oft schwieriger. Hier ist eine flächendeckende Umsetzung das Ziel – die SDV wartet auf die Versicherer und ist selbst in hohem Maße bereit, Neuerungen sofort umzusetzen.



Die Prozesse im Online-Abschluss sind entscheidend

Kleine Versicherer sind hier meist deutlich besser aufgestellt. Vor allem neue Anbieter beispielsweise bei der Risikolebensversicherung bieten den Maklern narrensichere Antragsprozesse. So stellen Röltgen und sein Lebensversicherungs-Team fest, dass es unter anderem am



Prozess auszumachen ist, ob Makler sich für oder gegen einen Tarif entscheiden.

„Im Bereich der biometrischen Risiken hat sich immens viel getan und die prozessualen Unterschiede sind groß“, berichtet Röltgen. Für Makler ist dabei ebenso bedeutend, wie ihre Kunden im Leistungsfall seitens der Versicherer betreut werden. Wie wird in Richtung des Kunden kommuniziert? Wird eher Angst verbreitet, dass keine Leistung erfolgen wird, oder kommuniziert der Versicherer auf partnerschaftlicher Ebene? „Hier schaut der Makler sehr genau hin, da er im Gegensatz zum Versicherungsvertreter ja im Lager seines Mandanten steht und seine Interessen vertritt.“



Corona-Pandemie strahlt auf biometrische Risiken aus

Die Corona-Pandemie trug ebenfalls einen Teil zu Veränderungen bei. So beobachten die LV-Experten der SDV AG Auswirkungen auf die Risikoprüfung bei Anträgen für eine Berufsunfähigkeitsversicherung, zum Beispiel liegt ein stärkerer Fokus auf Gefäßerkrankungen. Auch bei der Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung seien viele Versicherer aufmerksamer.

„Hier steht oft die Sorge vor einer Long-Covid-Erkrankung im Raum. Kunden mit Vorerkrankungen wie Asthma, Allergien oder Atemwegsinfektionen werden derzeit ebenfalls genauer unter die Lupe genommen als vor der Corona-Pandemie. Auf eine mögliche Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht wird ebenfalls verstärkt geachtet“, so Röltgen, „das gilt im Übrigen ebenfalls für die Abschlüsse bei Krankenversicherungen. Darum ist ein sauberer und gut dokumentierter Antragsprozess wichtiger denn je – wir unterstützen unsere Partner dabei optimal.“

Bei anderen Altersvorsorge-Instrumenten wie der Riester-Rente haben die negativen Aussagen der Politik sowie der Verbraucherschützer der vergangenen Jahre dazu geführt, dass kaum noch Produkte angeboten werden. „Verbraucherschützer und Politiker haben das sehr gut konstruierte Produkt der Riester-Rente kaputtgeredet“, sagt Stefan Röltgen.

„Es wurde konsequent als viel schlechter, weil angeblich zu teuer und nicht rentabel genug, dargestellt als es tatsächlich ist. Das Ergebnis: Der Druck, privat für das Alter vorzusorgen, ist noch viel höher als früher, und gleichzeitig gibt es de facto flächendeckend kein gutes Produkt mehr. Eine Alternative dazu ist ebenfalls nicht in Sicht; nur wenige Anbieter agieren überhaupt noch im Riester-Bereich“, so Röltgen.



Anlage in Aktien und Fonds sind die Zukunft

In der modernen Altersvorsorge gibt es in diesem Umfeld mit null Zinsen und steigender Inflation keinen Weg an Aktien vorbei, da sind sich Experten einig. Doch weil die Deutschen ihre Garantien schätzen, stehen viele dem Kapitalmarkt noch immer skeptisch gegenüber. „Aktien und Fonds sind für viele Kunden Teufelszeug. Sie scheuen sich davor, hier zu investieren. Makler und Vermittler sind gut beraten, wenn sie ihren Kunden diese Scheu nehmen. Das können sie jedoch nur, wenn sie selbst dem Thema aufgeschlossen gegenüberstehen und keine Angst davor haben“, sagt Stefan Röltgen. Pools und Versicherer leisten bei solchen Unsicherheiten Unterstützung und bieten Weiterbildungen an.

Bei den Fondspolice stellt die Augsburger SDV AG einen Trend der jüngeren Kunden fest. Die Laufzeiten sind als Altersvorsorgeprodukt länger. Die finanzi-

elle Bildung ist ebenfalls oft höher, und Exchange Traded Funds (ETFs) ist kein Fremdwort. Zudem kam der eine oder andere bereits mit ETFs bei einem Fondssparplan in Berührung und entscheidet sich daher auch bei der Lebensversicherung für die Fondspolice.



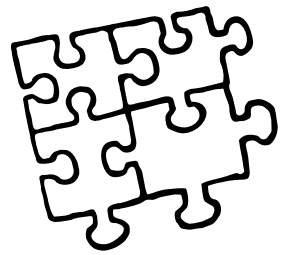
Nachhaltigkeitsthema ist bei Versicherern angekommen

Insbesondere im Zusammenhang mit Investments nehmen sich die Versicherer des Themas Nachhaltigkeit an. „Jeder Anbieter möchte jetzt grün sein, und es dreht sich alles um nachhaltige Anlagepolitik“, so Stefan Röltgen. Auf der anderen Seite wünschen sich die Kunden ebenfalls ein Umdenken. Daher werden nachhaltige Aktien oder Fonds zunehmend nachgefragt, oft als Beimischung in laufenden Verträgen.



Interview:

Maklerbetreuung noch besser & individueller durch „Inhouse-Maklervertrieb“



Stefan Röltgen

Bereichsleiter

Inhouse-Maklervertrieb



Nicht nur die Produktwelt und Abschlusswege entscheiden, ob Makler und Kunden sich für einen Tarif entscheiden. Ebenso wichtig ist die Verkaufsunterstützung. Diesem Anspruch trägt die SDV AG mit einem eigens gegründeten Expertenteam Rechnung.

Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb, erklärt, was es damit auf sich hat.



Der Markt der Lebensversicherung wandelt sich aktuell. Welche Veränderungen stellen Sie bei den Kooperationspartnern der SDV AG insbesondere fest?

Stefan Röltgen: ►► Das Nachhaltigkeitsthema ist endgültig bei den Vermittlern angekommen. Hier erreichen uns mehr Anfragen als noch vor ein paar Monaten. Außerdem bemerken wir, dass kaum noch Lebensversicherungsprodukte mit Garantien angeboten werden. Der Trend zu garantielosen Tarifen ist eindeutig. Die Versicherer richten sich immer mehr auf den Makler aus. Es gibt mittlerweile viele hilfreiche Tools, um Tarife und Anlagemodelle zu vergleichen. Auch die Vergütung spielt selbstverständlich eine Rolle. Die Provisionsvereinbarungen sind vielfältiger geworden, vor allem bei Fragen zu Haftungszeiten für Stornos oder bei Rabattierungen. ◀◀

Wie hat sich durch die Corona-Pandemie die Anzahl der Vertragsstornierungen entwickelt?

Stefan Röltgen: ►► Tatsächlich gibt es nicht mehr Stornos als vorher. Die Versicherer kommen den Kunden mit Stundungen sehr entgegen. Dadurch verzeichnen wir tatsächlich sogar weniger Vertragskündigungen. Aktuell bemerken wir, dass viele gestundete Verträge wieder aufleben. Wie wichtig die Arbeit der Versicherungsvermittler und -makler für ihre Kunden ist, zeigt sich in solchen Situationen ganz besonders. ◀◀

Wie weit wären die Online-Angebote in der Versicherungsbranche ohne den Ausbruch der Corona-Pandemie?

Stefan Röltgen: ►► Die Versicherer haben sich vielen Online-Themen mehr geöffnet. Zu den wichtigsten zählt sicher die digitale Unterschrift. Das Verständnis, wie wichtig und arbeitserleichternd sie ist, ist in dieser Phase bei den Lebens- und Krankenversicherern endgültig angekommen. Allerdings stellt sich die Versicherungswelt hinsichtlich der digitalen Möglichkeiten sehr heterogen dar. So weit wie jetzt, beispielsweise bei der Umsetzung der Standards des BiPRO, wäre die Branche ohne den Druck durch die Corona-Pandemie nicht. ◀◀

Wie unterstützen Sie Ihre Partner über die technischen Aspekte hinaus?

Stefan Röltgen: ►► Vor dem Hintergrund der wachsenden technischen Möglichkeiten darf nicht vergessen werden, dass die Versicherungsberatung und -vermittlung zwischen Menschen passiert. Das bezieht sich sowohl auf die Kunden-Berater-Beziehung als auch auf die zwischen Berater und Versicherer, Pool oder Vertrieb. Die SDV AG hat daher ganz aktuell den Inhouse-Maklervertrieb ins Leben gerufen. ◀◀



Worum genau geht es dabei?

Stefan Röltgen: ►► Das ist eine bisher einmalige Einrichtung im Poolmarkt. Wir kennen niemanden, der sich als Unterstützer der Makler so aufstellt. Unsere Mitarbeiter sind Versicherungsfachkräfte und sehr erfahren in Vertriebsfragen eines Maklerbüros. Auf der anderen Seite sind sie in allen SDV internen Prozesse ausgebildet. Damit können sie sich als ideale Ansprechpartner für den Vermittlerbetrieb positionieren. Auf alle Fragen werden sie Antworten finden – auch wenn die Fragen noch so ungewöhnlich sind. ◀◀

Welche Schwierigkeiten sehen Sie derzeit insbesondere in der Beratung der Kunden, also beispielsweise welche Einwände werden am häufigsten genannt?

Stefan Röltgen: ►► Der Markt ist, wie er ist, und das bedeutet, im Moment stark geprägt von Unsicherheiten. Zunächst beschäftigte uns zwei Jahre lang bereits die Corona-Pandemie und dann gipfelte der Ukraine-Russland-Konflikt in einem Krieg. Trotz oder vielleicht gerade wegen dieser Entwicklungen und weil die private Vorsorge immer wichtiger wird, sind Lebens- und Rentenversicherungen Zukunftsmodelle. Es wird ein neuer Markt entstehen, in dem Fonds und Aktien deutlich populärer sind. Damit einher geht, dass die Finanzdienstleister ihren Kunden mehr erklären und Ängste vor Produkten ohne Garantien abbauen müssen. ◀◀

Wie müssen sich aus Ihrer Sicht die Versicherer aufstellen, um dem Makler kundenorientierte und gut vermittelbare Produkte an die Hand zu geben?

Stefan Röltgen: ►► Zuerst muss ein Produkt so einfach wie möglich sein, und die Versicherer müssten für den Makler und Vermittler als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Nicht nur das leistungsstarke Produkt ist wichtig, sondern auch, Verkaufsansätze zu bieten. Das könnte zum Beispiel mit Hinweisen zur Einwandbehandlung eventuell in Form von „häufig gestellten Fragen“ funktionieren. Was antworte ich als Vermittler, wenn der Kunde mich dieses oder jenes fragt? Kann oder möchte der Versicherer sich hier nicht selbst einbringen, wäre ein Maklerpool eine Alternative. Unsere vorhin angesprochene Inhouse-Maklerbetreuung zielt ebenfalls darauf ab. Auch Experten müssen gecoacht werden und eine Anlaufstelle haben – die stellen wir in einem hohen Maß dar. ◀◀



Jetzt
informieren!



#greenSDV

LV-SONDERAKTION 2022

Damit sich LV für Sie, Ihre Kunden und die Umwelt richtig rechnet!

**Ihr Ticket zu den besten Konditionen, den leistungsstärksten Tarifen,
einem attraktiven Aktionsbonus sowie einem besonderen Beitrag für die Umwelt**

Nach dem großartigen Erfolg der KV-Sonderaktion im vergangenen Jahr setzt die SDV AG auch in diesem Jahr erneut ein vertriebliches Ausrufezeichen: Mit der #greenSDV LV-Sonderaktion 2022 setzt das Augsburger Unternehmen gemeinsam mit namhaften Partnergesellschaften neue Maßstäbe für Versicherungsmakler.

Mit der LV-Sonderaktion möchte die SDV AG einen weiteren Anreiz für Sie schaffen, Ihre Kunden in den Schichten 2 und 3 sowie der Biometrie bestens abzusichern.





Dreifach profitieren mit der SDV AG!

Während des Aktionszeitraums vom 15. März bis 31. Mai 2022

erhalten alle teilnehmenden Makler, die sich **über die Website der SDV AG kostenfrei anmelden**,

- ▶ beste Konditionen,
- ▶ leistungsstarke Tarife
- ▶ und einen attraktiven Aktionsbonus pro Antrag on top.

In Zahlen bedeutet das:

Für alle Produkte der 2. und 3. Schicht sowie der Biometrie mit einer provisionspflichtige Bewertungssumme.

- ▶ zwischen 15.000 € und 49.999 € erhalten Sie 50 € Aktionsbonus pro neuem Antrag on top
- ▶ ab 50.000 € erhalten Sie 100 € Aktionsbonus pro neuem Antrag on top

Ausgenommen sind bAV und Einmalbeiträge. Teilnahmeberechtigt sind alle Makler mit einer Maximalkondition im Bereich Leben von bis zu 45 %.

zwischen 15.000 € und 49.999 €

50€ Aktionsbonus pro neuem Antrag on top

ab 50.000 €

100€ Aktionsbonus pro neuem Antrag on top



Zusätzlich unterstützen Sie mit Ihrer Anmeldung zur Aktion die Umwelt.

Denn als Partner von Planet Tree pflanzt die SDV AG für jeden Antrag im Aktionszeitraum einen Baum in Bayern, um dem Wald Kraft und Widerstand gegen die Gefahren der kommenden Klimaveränderungen zu geben. Am Ende der Aktion erhalten Sie eine Urkunde mit der Anzahl Ihrer gepflanzten Bäume.

**Auch Makler, die noch nicht an die SDV AG angebunden sind,
können an der Aktion teilnehmen.**



Worauf warten Sie?

Melden Sie sich gleich kostenfrei an unter:

www.sdv.ag/aktionen/lv-sonderaktion

Wir präsentieren Ihnen unsere starken Partner der LV-Sonderaktion 2022:



KONTAKT

Sollten hierzu noch offene Rückfragen bestehen, wenden Sie sich sehr gerne an Ihre/n Maklerbetreuer/in bzw. Leiter Maklervertrieb oder per E-Mail an: info@sdv.ag

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

www.sdv.ag

Hier gehts zu den Highlights der Partner ...





Gemeinsam für den Wald

Seit dem Start im Oktober 2020 unterstützt Planet Tree in offizieller Partnerschaft mit den Landesforsten von Hessen und Mecklenburg-Vorpommern die Aufforstung unserer heimischen Wälder. Viele Tausend Bäume wurden seitdem gepflanzt und mit der Unterstützung von Privatpersonen und Unternehmen werden es täglich mehr. Statt Monokulturen werden Mischwälder gefördert, um dem Wald Kraft und Widerstand gegen die Gefahren der kommenden Klimaveränderungen zu geben. So werden auf den ausgewiesenen Flächen Stieleichen, Ahornbäume und Weißtannen gesetzt und von den zuständigen Revieren sorgsam großgezogen. Rund 2450 Quadratkilometer Land müssen laut Forstministerium wiederbewaldet werden, das entspricht der vierfachen Fläche des Bodensees.

Ziel ist es, den Zauber des Waldes mit seiner Vielfalt, seiner Schönheit und seinem Nutzen zu erhalten. Wälder sind existenziell. Sie versorgen uns mit Grundlegendem wie Sauerstoff, Wasser und Erholung, sind jedoch auch Lebensraum unzähliger Tiere.

Wo wird gepflanzt?

Bisher arbeitet das junge Unternehmen mit dem Forstamt Schlemmin im Nordwesten Mecklenburg-Vorpommerns, dem Forstamt Hanau Wolfgang im südlichen Hessen sowie seit Neuestem mit dem Stadtforst Alzenau im nordwestlichen Bayern zusammen. Bei der Bestellung eines Baumes können Erwerber selbst wählen, wo der Baum gepflanzt werden soll.

Als Partner von Planet Tree leistet die SDV AG im Rahmen der LV-Sonderaktion einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz.

Kontakt

Nicola Beckers
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Telefon: 0821 71008-819
E-Mail: nicola.beckers@sdv.ag
www.sdv.ag



Altersarmut ade!

Swiss Life Investo ermöglicht es Ihren Kunden, ohne teure Kapitalgarantien die Renditemöglichkeiten des Kapitalmarkts zu nutzen und so die Altersrente Ihrer Kunden zu erhöhen. Je nach Anlageprofil und persönlichen Zielen kann zwischen zwei Tarifen gewählt werden: Aktiv und Komfort. Darüber hinaus lässt sich die Altersvorsorge Ihrer Kunden durch zahlreiche individuelle Bausteine flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen. Überzeugen Sie sich von den echten Mehrwerten:

Individuelle Fondsauswahl

Ihre Kunden können sich aus über 180 Einzelfonds eine individuelle Fondsauswahl zusammenstellen und dabei gleichzeitig in bis zu 50 Einzelfonds unterschiedlichster Anlageklassen und Themenbereichen investieren – überwiegend zu Konditionen von Großanlegern.

Maßgeschneiderte Beiträge, Zuzahlungen und Entnahmen

Ihre Beiträge können Ihre Kunden jederzeit auf bis zu 500 Euro monatlich erhöhen oder auch den Anfangsbetrag verdoppeln. Während der Aufschubdauer ist die Gesamtzuzahlungshöhe auf 500.000 Euro begrenzt. Bei Neuverträgen ab der Tarifgeneration 2022 beträgt die Gesamtzuzahlungshöhe während der Aufschubdauer 1 Million Euro. Entnahmen sind aus einzelnen gezielten vom Kunden ausgewählten Fonds möglich.

„Never change a running System“ –

Der echte fondsgebundene Rentenbezug

Rendite ist mittlerweile ein Dauer-Thema. Umso wichtiger ist es, der Rendite auch in der Rentenphase die notwendige Aufmerksamkeit zu schenken. Im Rentenbezug profitieren Ihre Kunden von einer garantierten Rente und haben gleichzeitig die Chance auf optimale Rendite: Denn ihr Guthaben wird auch im Rentenbezug fondsgebunden investiert.

Kontakt

André Böhm
Key Account Manager, Swiss Life

Mobil: 0151 610 525 51
E-Mail: andre.boehm@swisslife.de
www.swisslife.de

Magdalena Neuner, Doppel-Olympiasiegerin & zwölffmalige Weltmeisterin im Biathlon


pangaea·life
Zukunft. Nachhaltig. Absichern.

Pangaea Life
Blue Energy Fonds
8,0 % Rendite p.a.
(seit 6/2018)*

DIE klimafreundliche Zukunftsvorsorge

Mit **Pangaea Life Invest** in erneuerbare Energien und nachhaltige Immobilien investieren.

Jetzt Teil der Lösung werden unter www.pangaea-life.de



Ihr Direktkontakt
Christian Lhotka
Tel. 089 6787-8023
christian.lhotka@diebayerische.de
www.pangaea-life.de



 **PRI** | Principles for Responsible Investment

Eine Marke der Versicherungsgruppe

 **die Bayerische**

*Stand: 31.12.2021; Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklung.

canada  TM

Garantiert! Ein Beitrag, der bleibt!

**Lebenslange finanzielle Planungssicherheit –
dank garantiertem Beitrag.**

Wo gibt's denn so etwas?

Den garantierten Beitrag gibt's bei den Risikoprodukten der Canada Life. Hier steigt der Beitrag nur dann, wenn Ihr Kunde es wünscht und sich dadurch auch die Versicherungsleistung erhöht.

Mehr Infos finden Sie hier: www.canadalife.de/risikoabsicherung

Interessiert?

Dann wenden Sie sich an:

Markus Zinser
Bezirksdirektor
Telefon: 0173-5398431
Markus.Zinser@canadalife.de

Mein Leben.
Besser versichert.

Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland, Höninger Weg 153a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln, Telefon: 06102 - 306 -1900, Telefax: 06102 - 306 -1901, maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).



Drei starke Vorteile für Ihre Rente

Lebenserwartung: Festschreibung der bei Vertragsbeginn gültigen Lebenserwartung. *Ihr Vorteil:* Auch wenn Sie deutlich älter werden, als wir das heute kalkulieren, führt dies bei ERGO nicht zu niedrigeren Renten.

Rechnungszins: Endgültige Festlegung des Zinssatzes erst zum Rentenbeginn. *Ihr Vorteil:* Für den Fall, dass der Zinssatz bei Rentenbeginn höher liegt, legen wir diesen höheren Zinssatz für Ihre Rentenberechnung zugrunde.

Vertragsguthaben: Neuberechnung der Rente mit dem tatsächlich vorhandenen Vertragsguthaben zum Rentenbeginn. *Ihr Vorteil:* Ihre garantierte Rente kann sich bei positiver Entwicklung des Vertragsguthabens deutlich erhöhen.

Wählen Sie eine unserer drei modernen Rentenlösungen

Ergo Rente Chance: Bis zu 50.000 € Todesfallschutz ohne Gesundheitsprüfung! Ausgezeichnete Fondsauswahl: aus über 60 Fonds können bis zu 10 Fonds gewählt werden, inklusive ERGO Vermögensmanagement-Fonds, konzerneigenen MEAG-Fonds, Nachhaltigkeitsfonds und börsengehandelten Indexfonds (ETF).

ERGO Rente Balance: Die Sparbeiträge können z. B. in 10 %-Schritten zwischen Investmentfonds und Sicherungsvermögen aufgeteilt werden.

ERGO Rente Index (mit bis zu 96 % Beitragsgarantie): Ihre Kunden können entscheiden, ob sie ihre Überschüsse entweder für die Indexbeteiligung verwenden oder klassisch gutschreiben lassen. Eine Kombination aus beidem ist auch möglich.

Bei allen Lösungen können Sie eine BUZ-Beitragsbefreiung bis 5 % Dynamik ohne Gesundheitsprüfung einschließen.

Kontakt

Patrick Geppert
Key Account Manager, ERGO Group AG

Telefon: 0211 477-4638
Mobil: 0160 97229592
E-Mail: Patrick.Geppert@ergo.de

100 % war gestern, 120 % sind heute!

Durch die neuerliche Absenkung des Höchst-Rechnungszinses haben viele Anbieter die Garantien ihrer Fondspolizen reduziert. Die Basler hat mit „Garantie Plus“ eine Lösung geschaffen, bei der das Garantieniveau während des Vertragsverlaufs unter bestimmten Bedingungen sogar auf 120% der Beitragssumme steigen kann. KundInnen können aus der umfangreichen Fondspalette wählen, die von der aktiven Vermögensverwaltung mit Schweizer Investmentkompetenz über nachhaltige Anlagen und eine qualitativ hochwertige Einzelfondsauswahl bis zu zahlreichen ETF reicht. Damit bleibt die Fondspolice Basler Invest Garant interessant für sicherheitsbewusste KundInnen, die Wert auf garantierte Leistungen legen und gleichzeitig beim Vermögensaufbau nicht auf Renditechancen verzichten wollen.

Garantie Plus: Bei Vertragsbeginn wird ein individuelles Garantieniveau zwischen 10 und 80 Prozent der Beitragssumme festgelegt. Entwickelt sich die Investmentanlage positiv und das Vertragsvermögen steigt, kann die Garantie erhöht werden. Das Garantieniveau kann so bis auf insgesamt 120 Prozent der Beitragssumme steigen. Ein einmal erreichtes Garantieniveau wird bis zum Rentenbeginn beibehalten.

Der Basler Garant Tracker: berechnet auf Tagesbasis vertragsindividuell das Vertragsvermögen und erkennt, ob eine Umschichtung in das Garantievermögen erforderlich ist. Der Basler Garant Tracker funktioniert dabei ganz ohne Wertsicherungsfonds. Das Ziel: ein möglichst hoher Anteil verbleibt im Fondsvermögen, damit KundInnen hohe Ertragschancen haben.

Der Basler Invest Garant: für sicherheitsorientierte KundInnen, die sich einen Vermögensaufbau mit Garantien und Renditechancen wünschen.

Kontakt

Nadja Lippert
Vertriebsdirektorin, Basler Vertriebsservice AG
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg

Mobil: 0160 3388541
E-Mail: nadja.lippert@basler.de

Doppelt punkten mit AL_DuoSmart.

Zwei Anlagen im unschlagbaren Zusammenspiel, eine bequeme Lösung und null Sorgenfalten beim Verkauf – die smarte Rente ist da.

Auch in der
Unterstützungskasse!

Mathias Meier
Accountmanager Leben
Telefon: 089 23195-223
mathias.meier@alte-leipziger.de



Alte Leipziger
ALH Gruppe

IDEAL ZukunftsRente & IDEAL PflegeRente

3,0%
laufende
Verzinsung*

Die IDEAL ZukunftsRente bietet:

- ✓ laufende Verzinsung von **3,0 %***
- ✓ Sicherheit eines **Garantieproduktes**
- ✓ die Möglichkeit, später eine **IDEAL PflegeRente** ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen

Die IDEAL PflegeRente bietet:

- ✓ **gleichbleibender** Beitrag
- ✓ **weltweiten** und **lebenslangen** Schutz
- ✓ **optionale** Todesfallleistung
- ✓ **flexible** Beitragszahlung
- ✓ **Pflegeheimplatzgarantie** innerhalb von 24 Stunden

So sichern Ihre Kunden nicht nur ihr Vermögen, sondern auch den Lebensstandard im Alter.

Jetzt hier informieren



www.idvers.de/sdv

* Verzinsung auf Basis der aktuellen Deklaration kann für die Zukunft nicht garantiert werden.

IDEAL
Versicherung



Für alle Kunden die mehr erreichen wollen.



bAV mit der LV 1871

Die betriebliche Altersversorgung – oder kurz bAV genannt – ist ein wichtiger Bestandteil des deutschen Altersvorsorgesystems. Sie bietet Arbeitnehmern die Möglichkeit, mit Hilfe des Arbeitgebers eine gesetzlich und vor Insolvenz geschützte zusätzliche Altersversorgung aufzubauen.

Der Arbeitnehmer kann zwischen verschiedenen Durchführungswegen wählen: Die LV 1871 Direktversicherung bietet beispielsweise mit der Pflegeoption und der BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung bis zur Höhe von 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (BBG), eine innovative und leistungsstarke Produktpalette mit klassischer, fondsgebundener oder indexorientierter Anlagemöglichkeit an. Mit dem flexiblen Beitragserhalt von mind. 50 % können Ertragschancen genutzt werden. Bei der Pensions- oder Direktzusage sind moderne Rückdeckungen möglich.

Der LV 1871 Pensionsfonds bietet flexible Möglichkeiten zur Auslagerung von Zusagen und attraktive Finanzierungsmodelle, dank seines Standortvorteils in Liechtenstein. Ferner kann mit den Unterstützungskassen der unbegrenzt steuerfreie Aufbau einer Altersversorgung vorgenommen werden.

Das Angebot der LV 1871 umfasst somit flexible und maßgeschneiderte Lösungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Mit der Tochtergesellschaft MAGNUS GmbH, können darüber hinaus erfahrene Spezialisten professionell bei der Klärung von rechtlichen und versicherungsmathematischen Fragestellungen beziehungsweise bei Rechtsberatungen unterstützen. Profitieren Sie von unserem spezialisierten bAV – Know-how und einem finanzstarken Versicherer mit einer hohen Solvenzquote von 435 %. Gerne erarbeiten wir mit Ihnen individuelle Konzepte für Ihre Kunden.

Kontakt

**Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München
Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)**

Telefon: 089 55167-551
Mobil: 0160 5872669
E-Mail: gereon.ries@lv1871.de
www.lv1871.de/gereon.ries



Da ist mehr für Sie drin.

**Zum 100-jährigen Jubiläum des Münchener Verein:
Neue Highlights in der LV-Produktwelt**

Deutsche Handwerker BU jetzt noch besser und günstiger

Gut abgesichert sein, wenn das Einkommen plötzlich wegfällt: Was so einfach klingt, wollen noch immer viele nicht wahrhaben. Die Deutsche Handwerker BU (DHBÜ) bietet für die Arbeitskraftabsicherung alles, was wichtig ist. Ab jetzt noch einfacher, günstiger und flexibler.

Top Vertriebs-Highlight: Günstig mit der DHBÜ Aktiv einsteigen und in den ersten 3 Jahren in den Premiumschutz umsteigen. Die neue Wechsel-Option macht's möglich. Beitrags- und Versicherungsdauer sowie die Rentenhöhe bleiben gleich. Vorteil: Keine erneute Gesundheitsprüfung bis Alter 40. Jeder vierte Erwerbstätige wird berufsunfähig, aber nur rund 15 Millionen Personen haben eine BU-Absicherung. Nutzen Sie dieses große Vertriebspotenzial! Denn die DHBÜ ist für Handwerker und alle anderen körperlich Tätigen sehr interessant.

Private Fondsrente T87 besticht durch innovative Highlights

Das neue Anlaufmanagement sorgt für einen sicheren Start. Vor Rentenbeginn kann Ihr Kunde zudem unser Ablaufmanagement nutzen. Durch Umschichtung in schwankungsarme Anlagen wird das Fondsguthaben vor Verlusten geschützt. Neu ist auch unser kostenloses Rebalancing. So kann Ihr Kunde die gewählte Anlagestrategie konsequent über die Vertragslaufzeit beibehalten. Und natürlich kann die Fondsrente auch als Basisrente abgeschlossen werden. 2022 wird ein spannendes Jahr – für Sie und Ihre Kunden! Der Münchener Verein steht an Ihrer Seite. Für eine Zukunft in besten Händen.

Kontakt

**Peter Teichmann, Gebietsdirektor
Münchener Verein**

Mobil: 0160 9156 2999
Telefon Maklerservice: 089 5152-2340
E-Mail: teichmann.peter@muenchener-verein.de
www.mv-maklernetz.de

Allianz KinderPolice

+ InvestFlex Green



glückliches
Sparschwein

"hör mir
doch mal
zu!"



Intelligenter Sparplan für Kinder, Enkel, Neffen...

- ✓ Zuzahlung/ Entnahme möglich
- ✓ Nachhaltiges Anlagekonzept
- ✓ Ab mtl. 10 EUR Sparbeitrag

Das Extra: Rente bei Pflegebedürftigkeit + Option auf wichtigen Berufsunfähigkeitsschutz!



NACHHALTIG
Unsere Verantwortung für Ihre Zukunft

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung

Allianz



Autopilot in der bAV

Die Stuttgarter hat ihr bAV-Angebot erweitert, um die bAV-Beratung weiter zu vereinfachen und den Aufwand für Arbeitgeber zu reduzieren. Die DirektRente comfort+ ergänzt nun die bestehenden Anlagekonzepte performance+, index-safe und classic und richtet sich an Arbeitgeber und Arbeitnehmer, die effizient und einfach die Renditechancen der Kapitalmärkte nutzen möchten.

Funktionsweise: Ein Teil der Beiträge fließt dafür in ein gemanagtes Portfolio, wodurch die gesamte Anlage in renditestarken Fonds automatisiert wird. Die Ertragschancen ermöglichen dort vor allem kostengünstige Indexfonds (ETF). Das gemanagte Portfolio reagiert auf Entwicklungen am Kapitalmarkt und passt die Aufteilung des Guthabens flexibel an. Die restlichen Sparbeiträge werden im Sicherungsvermögen der Stuttgarter investiert. Die DirektRente comfort+ bietet damit eine Beitragsgarantie von 80 Prozent. Zusätzlich sichert das Auto-Lock-In-System erreichte Wertsteigerungen ab und erhöht so das garantierte Kapital.

Vorteile: Nicht jeder kann oder möchte die Fondsauswahl selbst betreiben. Sie erfordert Zeit und setzt umfassende Marktkennntnisse voraus. Mit comfort+ werden Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei komplexen Anlageentscheidungen entlastet sowie die Beratung und Verwaltung vereinfacht. Darüber hinaus wird das Portfolio kontinuierlich überwacht und – falls notwendig – kostenfrei angepasst. comfort+ steht über die GrüneRente mit ESG-Portfolio auch als nachhaltige Variante zur Verfügung. Durch die Vereinfachung der Entscheidung rund um die Kapitalanlagen können sich Vermittler voll auf die Beratung zur bAV konzentrieren.

Kontakt

Karsten Fleck
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0172 7389314
E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de
www.comfort-plus.stuttgarter.de



Transparent, grün, flexibel

Zu teuer – das ist oft ein Hauptargument gegen den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung, insbesondere für Menschen in ungünstigen Berufsgruppen. Dazu kommt, dass in Zeiten des Niedrigzinses die konventionelle SBU die Gelder kaum noch rentabel anlegen kann, was sich im Beitrag bemerkbar macht.

Die Gothaer bietet mit der SBU Invest eine Alternative, die freie Beitragsanteile in aktiv gemanagte Fonds investiert und sich vom aktuellen Niedrigzinsniveau weitgehend entkoppelt. Die Gothaer SBU Invest baut anstatt des Deckungskapitals ein Fondsvermögen auf, wodurch eine höhere Wertentwicklung als bei klassischer Geldanlage unterstellt werden kann. In Simulationen wurde ermittelt, dass selbst bei einer dauerhaften Wertentwicklung von 0 % über 20 Jahre – ein in der Vergangenheit nicht anzutreffendes Szenario – der Versicherungsschutz aufrechterhalten werden konnte.

Die Kunden werden regelmäßig über die Wertentwicklung informiert. Falls die Wertentwicklung des Fonds unter der unterstellten Wertentwicklung liegt, können die Kunden proaktiv den Beitrag anpassen aber auch die Erholung der Kapitalmärkte abwarten.

Highlights wie eine Rollstuhl- und Krebsklausel, "gelber Schein"-Regelung, sowie sinnvolle Optionen sind in der SBU-Invest natürlich enthalten.

Kontakt

Hans Limmer
Direktionsbevollmächtigter LV & KV

Telefon: 089 50087-48623
Mobil: 0172 2397378
E-Mail: hans.limmer@gothaer.de



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

Intelligente Vorsorge für das Alter neu gedacht. Mit SI Global Garant Invest, der Fondspolice von SIGNAL IDUNA. Jetzt komplett überarbeitet und optimiert. Durch das neue und innovative 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!

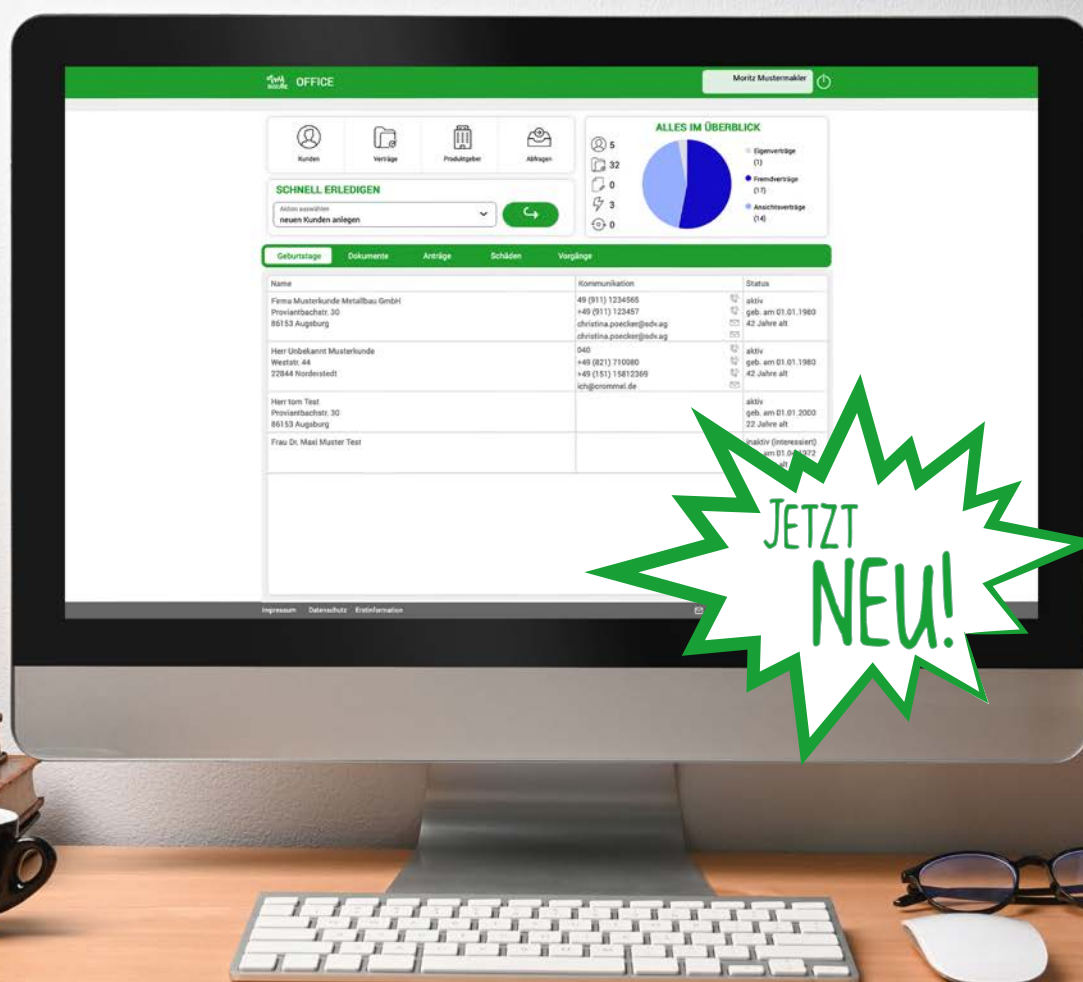
SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



myInsure OFFICE

Ihre neue Kommunikations- & Verwaltungsoberfläche
in Kooperation mit der SDV AG

Die neue Startseite von „myInsure OFFICE“ – modern, selbsterklärend und schnell! Die bisherige Kunden- und Vertragsverwaltung (IWM) steht Ihnen selbstverständlich auch weiterhin zur Verfügung.



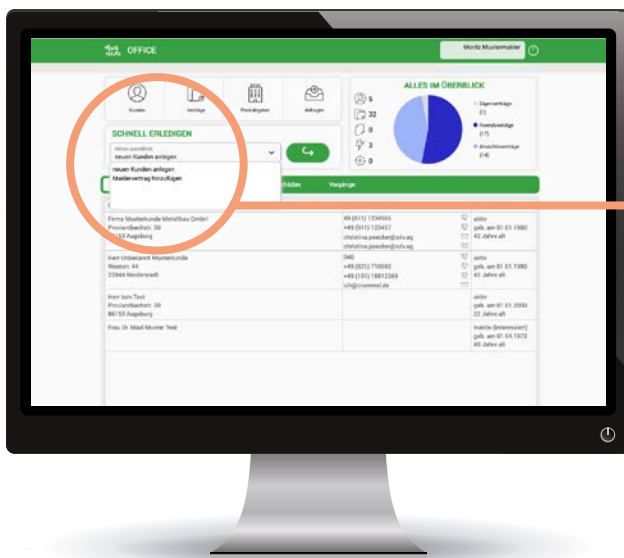
Seit dem 15. März 2022 feiert „myInsure OFFICE“ – die neue Kommunikations- & Verwaltungsoberfläche für SDV Partnerinnen und Partner – ihren offiziellen Launch. Die Premiere fand bei Makler-meets-Company in Form einer Live-Präsentation statt. Das Feedback der Teilnehmerinnen und Teilnehmer hätte nicht besser ausfallen können. Das Portal hat damit seine Feuertaufe erfolgreich bestanden. Welche neuen Highlights „myInsure OFFICE“ für Sie bereithält, möchten wir im Folgenden darstellen.

Kommunikationsplattform zwischen Makler – Gesellschaft – SDV AG

Das neue Portal überzeugt mit einer vereinfachten Kommunikation zwischen allen Parteien. Die Prozesse sind komplett automatisiert und gelangen dadurch schnell in die Abarbeitung.



Bereit für Neues?

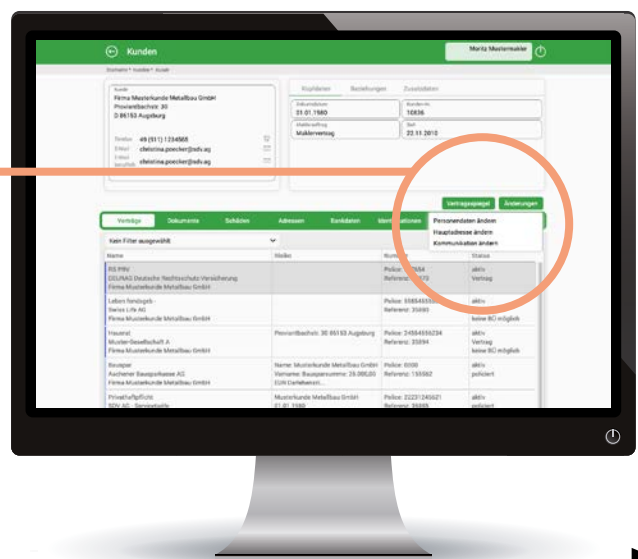


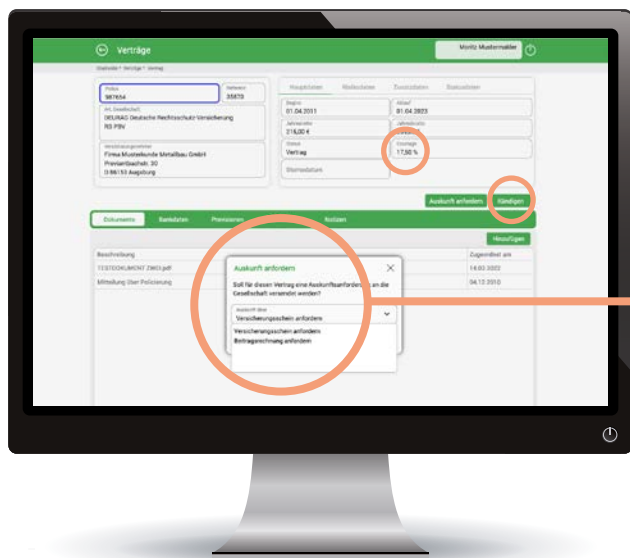
AUF EINEN BLICK:

Legen Sie einfach einen **neuen Kunden** an oder **fügen Sie einen Maklervertrag hinzu**. Ganz simpel, wie in der SDV Makler-App.

EINFACHE DATENPFLEGE:

Kundendaten selbst ändern, um so den Bestand zu pflegen. Der Clou: Nach erfolgreicher Änderung der Kundendaten wird **automatisch eine Info-Mail an die betreffende Gesellschaften** verschickt.





SCHNELLE EINSICHT & BEARBEITUNG VON VERTRÄGEN:

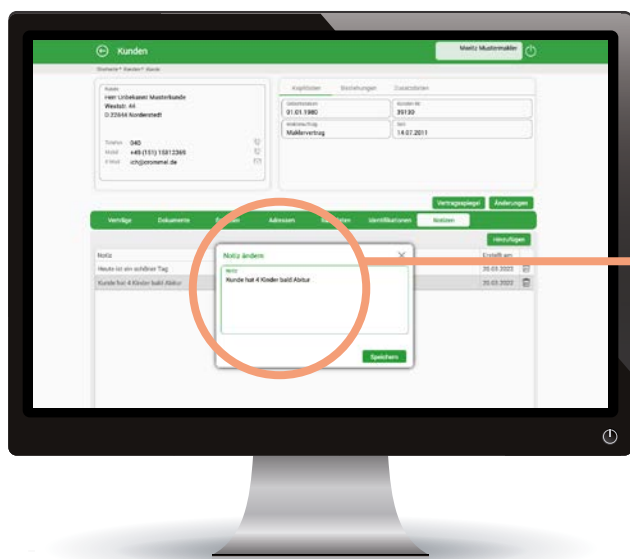
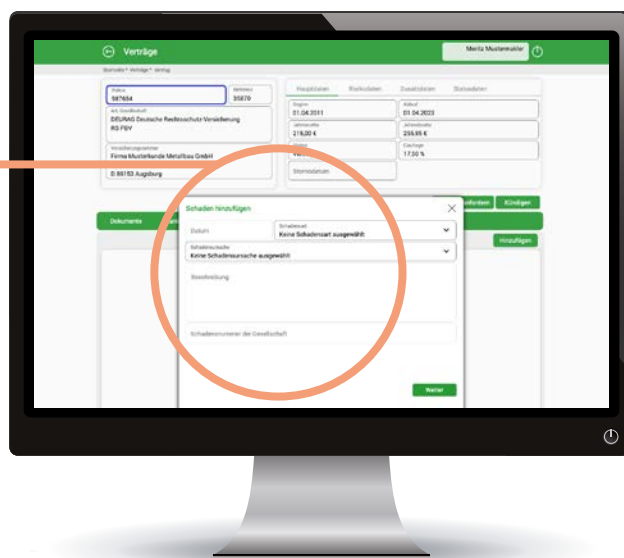
Zu jedem Vertrag wird Ihnen die entsprechende **Courtage angezeigt**. So erkennen Sie auf einen Blick Optimierungsbedarf.

Sachverträge können selbstständig mit nur einem Klick gekündigt werden.

Selbstverständlich stehen hier mehrere Möglichkeiten zur Auswahl. **Auskunftsanforderungen** wie der Versicherungsschein oder Beitragsrechnungen direkt bei der Gesellschaft anfordern. Künftig ist hier z. B. auch die Wertermittlung im LV-Bereich möglich.

SCHADENSBEARBEITUNG IM HANDUMDREHEN:

Schäden können der Gesellschaft einfach und schnell **gemeldet werden**. Die übersichtliche Darstellung erleichtert das Schadensmanagement.



OPTIMIEREN SIE DURCH PERSÖNLICHE NOTIZEN IHRE BERATUNG:

Zu jedem Vertrag und jedem Kunden können Sie **individuelle Notizen hinzufügen**. So können Sie Ihre Kunden umfangreich beraten und vergessen keine wichtigen Gesprächsinformationen.

Das waren die Feedbacks der Makler-meets-Company-Teilnehmer vom 15. März 2022:

Super – macht einen echt guten Eindruck.
Danke!
Michael P.

Absolut SUPER, ich komme aus dem
Staunen nicht mehr raus.
Udeidullah A.

Klasse, dass man wichtige Dinge wieder
selbst schnell erledigen kann!
René S.



Tolles Programm – Riesenfortschritt!
Andre K.

Das macht einen super Eindruck – ich bin
schon auf die Praxis gespannt!
Matthias H.

Die neue Plattform myInsure OFFICE ist
sehr gut. Einfacher Zugriff auf alle
relevanten Daten. Top!!
Olaf B.

KONTAKT



Haben Sie Ideen oder Anregungen zum Portal?



Dann melden Sie sich gerne per Mail bei unserem
Betriebsvorstand:

Thomas Müller

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

thomas.mueller@sdv.ag

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 Kolleginnen vorstellen, die die SDV AG seit März mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.



Jasmina Schubert – Sachbearbeitung Bereich Sach

Seit dem 1. März erhält die Abteilung Sach mit Jasmina Schubert tatkräftige Unterstützung. Sie ist gelernte Kauffrau für Versicherungen und Finanzen und war zuletzt sieben Jahre lang als Sachbearbeiterin im Bereich Wasserschäden und Renovierungen tätig. Dieses fundierte Wissen bringt Jasmina Schubert nun in der Schadensbearbeitung im Bereich Sach für die Manufaktur Augsburg mit ein. Ihr Motto lautet: „Fordere dich selbst immer wieder heraus, um zu wachsen.“



Shirley Herrmann – Bereich Personenversicherung

Auch die Abteilung Personenversicherung vergrößert sich. Shirley Herrmann ist ebenfalls seit dem 1. März Teil der SDV AG, wo sie nun als Sachbearbeiterin in der Abteilung Personenversicherung/Fachbereich Lebensversicherung tätig ist. Berufserfahrung bringt sie ausreichend mit, denn vorher war Frau Herrmann mehrere Jahre bei einem Versicherungsmakler als Sales Consultant tätig. Hier betreute sie Bestandskunden zu den Themen PKV, GKV, KVZ, Sach und Leben.

Wir heißen unsere neuen Mitarbeiterinnen
herzlich willkommen!



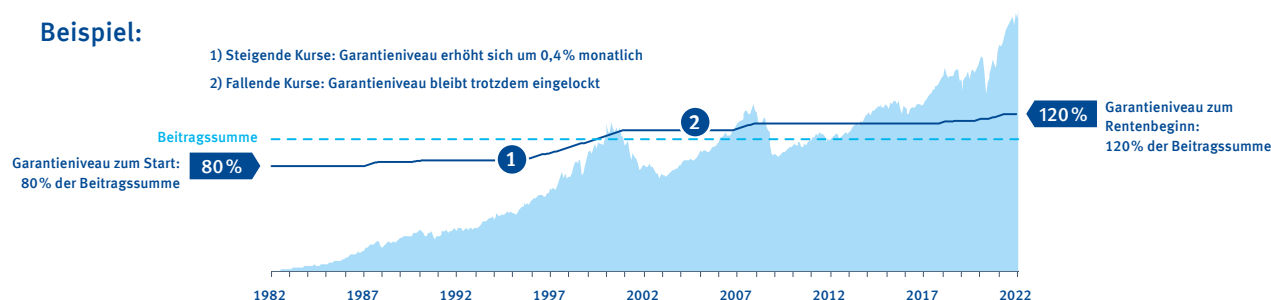
Fondspolices mit Garantie

100 % war gestern – 120 % ist heute

Lassen Sie Ihre Kunden von den Produktvorteilen der Garantiepoliche **Basler Invest Garant** profitieren. Bei Einschluss des Bausteins Garantie Plus erhöht sich bei guter Investmententwicklung das Garantieniveau. Monat für Monat. So können zum Rentenbeginn bis zu 120% Garantieniveau erreicht werden.

Mehr Infos unter: www.basler-vertriebsservice.info

Beispiel:



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



Kein Leitungswasserschaden bei einer undichten Fuge!

Akquisechance oder Haftungsrisiko für den Versicherungsmakler?

von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL. M., Fachanwalt für Versicherungsrecht

Als Versicherungsmakler, der Gebäudeversicherungsverträge vermittelt oder im Bestand hat, sollte die Entscheidung des BGH vom 20.10.2021 (Az. IV ZR 236/20) aufhorchen lassen! Den Prozessverlauf stelle ich Ihnen gleich noch ein wenig genauer dar. Das Ergebnis vorweg: Der BGH hat entschieden, dass die undichte Fuge bei einer Duschkabine keinen versicherten Leitungswasserschaden (mehr) darstellt. Denn die Duschkabine sei nach Auffassung des BGH eben keine „sonstige Einrichtung“ im Rohrleitungssystem, wie es die Versicherungsbedingungen erfordern.

I. Was muss der Versicherungsmakler jetzt tun?

Die Regulierungspraxis und auch die jahrelange Instanzenrechtsprechung hatte bei den undichten Duschkabinen regelmäßig

eine „sonstige Einrichtung“ angenommen und damit den Versicherungsfall bestätigt. Diese bislang gefestigte Regulierungspraxis wird sich bei einigen Versicherern bestimmt künftig ändern und es wird sehr streng der Wortlaut der jeweiligen Versicherungsbedingungen ausgelegt.

Für uns stellt sich zunächst die Rechtsfrage, ob ein Versicherungsmakler auf die geänderte BGH-Rechtsprechung seine Bestandskunden hinweisen muss? Es gibt durchaus gerichtliche Entscheidungen, die dies als erforderlich angesehen haben (z. B. OLG Hamm MedR 1997, 463). Unter dem Gesichtspunkt der anwaltlichen Vorsicht ist daher anzuraten, dass ein Versicherungsmakler seine Kunden über diese geänderte Rechtsprechung informiert. Diese Rechtsfrage wurde aber vom BGH

selbst noch nicht abschließend geklärt. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass der BGH auch genau diese Auffassung vertreten könnte. Daher lautet die erste Empfehlung an Sie, dass Sie Ihre Bestandskunden mit einer Wohngebäudeversicherung auf diese Rechtsprechung hinweisen, um Ihre Beratungspflichten zu erfüllen.

Dem Kunden könnte ein Schaden durch die Nichtinformation aber nicht entstehen, wenn stets – also immer – der Versicherungsschutz versagt werden würde. Dem ist wohl nicht zwingend so. Es soll durchaus einige Versicherer geben, die nunmehr bewusst in ihren Versicherungsbedingungen auch darauf hinweisen, dass diese sogenannten „Fugenschäden“ ausdrücklich unter den gewünschten Versicherungsschutz fallen.



Stephan Michaelis

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

Dies werden Sie als Experte sicherlich im Versicherungsmarkt beobachten? Wenn denn die Fugenschäden künftig versicherbar sind, sollten Sie natürlich Ihren Bestandskunden fragen, ob er die Fugenschäden versichert haben möchte und gegebenenfalls eine Umdeckung des Versicherungsschutzes erforderlich wird? Insofern können Sie die BGH-Rechtsprechung als Akquisemöglichkeit ansehen und Ihrem Kunden zu dem für ihn individuell bestmöglichen Versicherungsschutz verhelfen.

Kümmern Sie sich hingegen nicht um Ihre Bestandskunden, besteht die Gefahr, dass Sie im Rahmen der sogenannten „Quasi-Haftung“ wie ein Versicherer zu haften hätten, wenn das Risiko anderweitig versicherbar wäre, weil Sie diese Information eben nicht an Ihren Kunden weitergegeben hatten. Der sorgfältige Versicherungsmakler wird aber diese Information sicher schon an seinen Kunden weitergegeben haben. Außerdem wurde bestimmt auch geklärt, ob diese sogenannten Fugenschäden bei anderen Versicherern künftig versicherbar sind oder per Nachtrag in den bestehenden Versicherungsschutz aufgenommen werden. Denn die Schadensvolumina derartiger Leitungswasserfälle würde ich aus den vergangenen Jahren als sehr hoch einstufen!

II. Der Neukunde

Auch im Rahmen von Neuvermittlungen sollten Sie natürlich diese BGH-Rechtsprechung beachten. Es ist nicht abwegig, den Kunden darauf hinzuweisen, dass er gegebenenfalls keinen Versicherungsschutz hat, wenn das Wasser durch undichte Fugen weiteren Schaden am Gebäude verursacht. Denn naturgemäß werden diese „schleichenden Schadenereignisse“ oft nicht rechtzeitig erkannt und es entstehen größere unerkannte Folgeschäden.

Da Sie mit dem Kunden die Wünsche und Bedürfnisse abzuklären haben, dürfte auch dieser Punkt anzusprechen sein.

Wenn der Kunde den Wunsch hat, dass derartige „Fugenschäden“ versichert sind, müssen Sie prüfen, ob Sie hierfür einen geeigneten Versicherer finden. Folglich dürfte eine solche neue BGH-Rechtsprechung auch im Rahmen der Produktauswahl und der individuellen Beratungsgespräche Berücksichtigung finden müssen. In jedem Fall, so auch der BGH, sollten Sie, als Versicherungsmakler, nach den Bedürfnissen des Kunden die jeweiligen Versicherungsklauseln beurteilen und gegebenenfalls den individuell passenden Versicherungsschutz besorgen (BGH-Urteil vom 26.03.2014, AZ: IV ZR 422/12). Bei Ihrer Beurteilung der derzeitigen Versicherungsbedingungen werden Sie unter Berücksichtigung der nachfolgenden Rechtsprechung zu dem Ergebnis kommen, dass ein sehr schadenträchtiger Bereich der Leitungswasserschäden durch undichte Fugen künftig nicht mehr versichert ist.

Damit Sie umfassend informiert sind, möchte ich Ihnen einmal kurz die unterschiedlichen Rechtsauffassungen der Instanzen aufzeigen:

III. Der Instanzenweg zum BGH

Der Versicherungsnehmer hatte einen Feuchtigkeitsschaden in der Wand zwischen seinem Wohnzimmer und seinem Badezimmer. Grund hierfür war, dass Wasser aus der Duschbrause in eine Wandfliese der Duschkabine durch eine undichte Silikonfuge eindrang und damit die Zwischenwand kontaminierte. Es entstand ein Schaden im fünfstelligen Bereich. Die Versicherung verweigerte nach Schadenmeldung die geforderte Versicherungsleistung.

Und so kam es zu einer Klage vor dem Landgericht Aschaffenburg.

Das Landgericht entschied sich, zu Gunsten der Versicherung die Klage abzuweisen, da kein Versicherungsfall vorläge. Dabei schloss sich das Landgericht der

Argumentation der Versicherung an, dass hier kein bestimmungswidriger Austritt von Leitungswasser vorgelegen habe. Schließlich habe das Wasser den Duschkopf und damit das versicherte Rohrsystem ordnungsgemäß verlassen.¹ Ausschlaggebender sei aber, dass man die Duschkabine mit der Wasserleitung nicht als verbundene Einrichtung sehen könne, die bedingungsgemäß mitversichert ist.

In den Bedingungen der Allgemeine Wohngebäude-Versicherungsbedingungen der Versicherung in Teil A VGB 2008 heißt es nämlich:

§ 3 Leitungswasser

1. Bruchschäden innerhalb von Gebäuden. Der Versicherer leistet Entschädigung für innerhalb von Gebäuden eintretende...
2. Bruchschäden außerhalb von Gebäuden...
3. Nässeschäden. Der Versicherer leistet Entschädigung für versicherte Sachen, die durch bestimmungswidrig austretendes Leitungswasser zerstört oder beschädigt werden oder abhandenkommen. Das Leitungswasser muss aus Rohren der Wasserversorgung (Zu- und Ableitungen) oder damit verbundenen Schläuchen, den mit diesem Rohrsystem verbundenen sonstigen Einrichtungen oder deren wasserführenden Teilen, aus Einrichtungen der Warmwasser- oder Dampfheizung, aus Klima-, Wärmepumpen oder Solarheizungsanlagen, aus Wasserlösch- und Rieselanlagen sowie aus Wasserbetten und Aquarien ausgetreten sein.

Das Landgericht zeigte sich davon überzeugt, dass mit dem Eindringen des Wassers in die undichte Fuge der Duschkabinenwand jedenfalls nicht mehr einer mit dem Rohrsystem verbundenen sonstigen Einrichtung zuzurechnen sei. Gegen diese Entscheidung legte der Versicherungsnehmer² Berufung ein. Das OLG Bamberg entschied sich nun zu Gunsten des VN. Das OLG Bamberg gab dem VN Recht und er-

¹ LG Aschaffenburg vom 04.12.2019 Az. 15 O 324/18

² Folgend mit VN abgekürzt

klärte, dass die undichte Wandfliese zugehörig zur Duschkabine sehr wohl als eine mit dem Rohrsystem verbundene sonstige Einrichtung sei.³ Allgemeine Versicherungsbedingungen sind so auszulegen wie ein durchschnittlicher und VN sie bei verständiger Würdigung, aufmerksamer Durchsicht und unter Berücksichtigung des erkennbaren Sinnzusammenhangs verstehen kann. Dabei kommt es auf die Verständnismöglichkeit eines VN ohne versicherungsrechtliche Spezialkenntnisse und damit auch auf seine Interessen an.⁴

In erster Linie ist vom Bedingungswortlaut auszugehen. Hier sei aber der Begriff Einrichtung bewusst abstrakt formuliert. Damit könne der Versicherer nur eine weite Auslegung des Begriffs verstehen. Darunter würde der VN auch alle in einem Haus üblicherweise vorhandene Wasserverbrauchsstellen verstehen, sofern ihnen Wasser über Zuleitungen zugeführt und anschließen wieder in Ableitungen weggeführt werden.

Bildlich gesprochen sei mit der Zuleitung aus der Duschbrause fließende Wasser in die Duschkabine (– und den Wänden runter fließendes Wasser–), und der Ableitung, (durch das weitere Abfließen in den Abfluss) ein gesamter stationärer Wasserkreislauf zu sehen. Deshalb seien Duschwände oder auch Duschwannen, die eine undichte Fuge aufweisen mitversichert. Jene Einrichtungen sollen schließlich auch den Austritt des Wassers während des Reinigungsvorgangs verhindern. Mit dem Eindringen in die undichte Fuge läge ein bestimmungswidriger Austritt von Leitungswasser vor. Nach sehr ähnlicher Argumentation entschied auch das OLG Naumburg. Dort ging es allerdings um Duscharmaturen, die nicht richtig an der Duschwand versiegelt waren und herunterlaufendes Wasser in die dort liegende Fuge eindrang.⁵ Undichte Fugen die ursächlich für solche Schadenhergänge sind – wie sich zeigt – nicht selten der Fall.

Zurück zu unserem Instanzenzug: Die Versicherung legte Revision gegen das Urteil ein. Der BGH gab dem OLG nur insoweit Recht, dass Versicherungsbedingungen so anzulegen sind, wie ein durchschnittlich verständiger VN sie verstehen dürfe.

Dabei kann der VN eben nicht davon ausgehen, dass mit sonstigen Einrichtungen auch (undichte Fugen bzw. undichte) Duschkabinen/Wände gemeint sind. Der Passus „sonstige Einrichtungen“ verdeutlicht dem Versicherungsnehmer, dass diese Einrichtungen mit einem zuvor genannten Röhren und Schläuchen vergleichbare Qualität haben, also ebenfalls abgrenzbare Einzelgegenstände sein müssen. Eine



physische Verbindung mit dem Rohrsystem sei folglich notwendig und für den VN auch erkennbar und anzunehmen. Hierfür spreche auch, dass sich Duschen oder Duschkabinen in ihrer Bauweise stark voneinander unterscheiden. So gibt es bspw. seitlich offene Dusche oder Duschwannen. Sie könnten räumlich kaum abgrenzbar sein und bspw. bei Duschräumen in Schwimmbädern oder Sporteinrichtungen den gesamten Raum erfassen.⁶

Fazit

► **Es ist also rechtlich noch nicht vom BGH geklärt, ob aufgrund der weitreichenden Beratungsverpflichtungen eines Versicherungsmaklers dieser seinem Bestands- und/oder Neukunden über die höchstrichterliche Rechtsprechung zum Versicherungsschutz von sich aus (unaufgefordert) zu informieren hat.**

Trotzdem muss ein Versicherungsmakler (auch für mögliche Nachfragen des Kunden) selbst informiert sein, wie der Bundesgerichtshof übliche Versicherungsbedingungen und -klauseln auslegt. Der hier vorgenommene Wechsel der Rechtsprechung hat also durchaus weitreichende Auswirkungen für die Schadenregulierungspraxis! Es bedarf einer genaueren Analyse der Versicherungsbedingungen durch den Makler als Experten. Ferner steht zu erwarten, dass künftig einige Versicherer bewusst die sogenannten „Fugenschäden“ mitversichern werden. Im Rahmen der Angebotsanalyse hat ein Versicherungsmakler selbstverständlich auf diese Unterschiede in den Versicherungsbedingungen zu achten und seinen Kunden im Rahmen der Vertragsvermittlung hierüber zu informieren. Es tut mir also leid, wenn ich Ihnen die Sorge bereite, dass durch diese geänderte BGH-Rechtsprechung möglicherweise eine Haftungsverantwortung auf Sie zukommen könnte, wenn Sie Ihre Kunden über die Erkenntnisse dieses Artikels nicht informieren. Bitte begreifen Sie diese Hinweise doch lieber als Akquiseanregung, Ihren Kunden zu zeigen, wie tief Sie mit der Versicherungsmaterie vertraut sind, wie kompetent Sie beraten und wie Sie alle Ihre Kunden im Rahmen des Möglichen mit optimalem Versicherungsschutz versorgen können. Auf jeden Fall sorgte diese Entscheidung des Bundesgerichtshofs für Gesprächsbedarf, sowohl mit den Versicherern als auch mit Ihren Versicherungsnehmern.

Viel Erfolg!

³ OLG Bamberg vom 27.08.2020 Az. 1 U 14/20

⁴ BGHZ 211, 51 m. w. N.

⁵ OLG Naumburg vom 08.02.2018 Az. 4 U 67/17

⁶ OLG Saarbrücken VersR 2019, 353 (juris Rn.47)

DEURAG – Ihr Rechtsexperte

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

Herausragende Rechtsschutz-Services

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

Aktive Vertriebsunterstützung



Wir sind für Sie da!

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

Telefon: 0611 771 237

E-Mail: vertriebsservice@deurag.de



Starker Schutz für die ganze Familie!

DEURAG Rechtsschutz

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



Wir leben Maklerservice!

Wir kennen uns aus mit Recht und Schutz –
auch für die Gesundheit Ihrer Kunden!

Sprechen Sie uns an.



Tobias Tamm

Key Account Manager
ARAG Krankenversicherung
Mobil +49 151 53579709
Tobias.Tamm@ARAG.de

Roger Endraß

Key Account Manager
ARAG Rechtsschutz- &
Sach-Versicherung
Mobil +49 151 46761859
Roger.Endrass@ARAG.de



WOHNGEBÄUDESCHUTZ FÜR #SELBERMACHER

Heimwerken liegt im Trend. Nach einem guten Geschäftsjahr 2020 sind laut GfK Consumer Life Studie auch 2021 die Umsätze von Elektrowerkzeugen (+ 5 %) und Gartengeräten (+ 9 %) deutlich angestiegen. Dieser Fleiß sollte belohnt werden, oder etwa nicht?

Die Alte Leipziger hat sich jedenfalls ein Herz für Selbermacher gefasst und einen entsprechenden comfort-Tarif für die Wohngebäudeversicherung entwickelt. Für alle Versicherungsnehmer, die in den eigenen vier Wänden lieber selbst Hand anlegen, lohnt sich damit ein Wechsel, denn der comfort-Schutz #selberrmacher bietet das beste Produkt zum günstigen Preis. Die Besonderheit: Im Schadenfall packt der Versicherungsnehmer selbst mit an und hilft so, Schäden zu beheben. Ist ihm das, z.B. aus zeitlichen oder gesundheitlichen Gründen, nicht möglich, fällt die SB in Höhe von 600€ an. Aber nur dann!

So können Ihre #selberrmacher-Kunden im Schadenfall aktiv werden:

Der Kunde meldet – wie gewohnt – den Versicherungsfall der Wohngebäudeversicherung. Diese wird den Schaden bewerten und mit dem Kunden besprechen, welche (mindestens) zwei Gewerke übernommen werden können. Dazu hat der Oberurseler Versicherer eine abschließende Liste der möglichen Gewerke erstellt:

- Vorbereitungsarbeiten, auch für andere als die nachfolgend genannten Arbeiten, z.B. Wandschlitze schlagen
- Malerarbeiten
- Tapezierarbeiten
- Bodenarbeiten (z.B. Verlegung von Fliesen, Teppich, Laminat/Vinyl, Parkett)
- Beseitigung von geringer Feuchte (Lüftung betroffener Räume)
- Aufräumarbeiten von Bäumen.

Besonderheit: Sind Aufräumarbeiten von Bäumen im Zuge einer Schadenbeseitigung notwendig, müssen keine weiteren Arbeiten (Gewerke) für den Entfall der Selbstbeteiligung geleistet werden.

Weitere Eigenleistungen können in Abstimmung mit der Alte Leipziger durchgeführt werden. Hierunter fallen auch Arbeiten, die der Versicherungsnehmer aufgrund entsprechend vorhandener Qualifikation fachgerecht und ohne besondere Risiken durchführen kann. Sind im Schadenfall keine Arbeiten (Gewerke) gemäß der obenstehenden Liste möglich, fällt die Selbstbeteiligung in Höhe von 600€ nicht an.

Weitere Highlights für #selberrmacher: Entschädigung für Eigenleistung

Zusätzlich zu der „gesparten“ Selbstbeteiligung erhalten #selberrmacher einen Stundenlohn von aktuell 20€ für die Eigenleistungen. Die Höhe dieser Entschädigung wird in Abstimmung mit der Alte Leipziger individuell festgelegt und orientiert sich an der realistisch benötigten Zeit für die Eigenleistungen. Auch hier verspricht der Versicherer faires Vorgehen:

Heimwerkerinnen und Heimwerker sind logischerweise nicht so schnell wie die „Profis“. Und auch für die Anschaffung von Materialien und z.B. Fahrten zum Recyclinghof gibt es einen transparenten Leistungskatalog, so dass die Versicherungsnehmer mit guter Ausstattung ans Werk gehen können.

Zusatzschutz Elementar mit einmaligen Leistungen am Markt!

Eine sinnvolle Ergänzung ist der Baustein Elementar, der ebenfalls mit neuen Deckungsinhalten punktet: Im Falle eines Totalschadens übernimmt die Versicherung die Kosten für einen Wiederaufbau zum Neuwert deutschlandweit an einem anderen Ort – übrigens auch bei Schäden, die durch Grundgefahren entstanden sind. Für die praktische Hilfe zur Selbsthilfe erhalten Versicherungsnehmer eine Verpflegungspauschale für Helfer in Höhe von 500€ pro Schadenfall. Für den Fall, dass kein Vorvertrag besteht, garantiert die Alte Leipziger im comfort-Tarif der Wohngebäudeversicherung einen 6-monatigen kostenlosen Schutz über die Konditionsdifferenzdeckung.

Kontakt



Anja Moos

Accountmanagerin Alte Leipziger Versicherung AG
Vertriebsdirektion Süd

Telefon: 089 23195-276

Mobil: 0174 1587245

E-Mail: anja.moos@alte-leipziger.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

BETRIEBLICHE ALTERS- VERSORGUNG MIT SWISS LIFE MAXIMO

Passt immer und für alle.

Die Plattformlösung mit dem Tarif Swiss Life Maximo reduziert spürbar die Komplexität in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) für Arbeitgebende. Die fondsgebundene Rentenversicherung ist so individuell wie vielseitig, bildet unterschiedlichste Anforderungen von Kundinnen und Kunden sowie Marktbedingungen perfekt ab und kann alle Möglichkeiten staatlicher Förderung in der bAV nutzen.

Eine Produktplattform für alles: Swiss Life Maximo

Dieser Aufwand entfällt mit Swiss Life Maximo. „Da wir auf einen einzigen Tarif setzen, können wir sowohl die initiale Umsetzungsphase als auch die laufende Vertragsverwaltung für die Arbeitgebenden extrem schlank gestalten – das spart Zeit, Aufwand und damit Kosten, erhöht aber gleichzeitig den Nutzen“, sagt Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland. Maximo richtet sich an alle Beschäftigten von 15 bis 65 Jahren. Die Versorgungslösung eignet sich für geschäftsführende Gesellschafter/-innen genauso gut wie für Einzelpersonen und Kollektiv-Lösungen.

Sicherheit und Flexibilität während der gesamten Vertragslaufzeit

Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Maximo verbindet das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit und Rendite bei ihrer Altersvorsorge – denn das intelligente Anlagekonzept ermöglicht nicht nur weiterhin stark nachgefragte Garantien, sondern eröffnet gleichzeitig attraktive Renditechancen

am Kapitalmarkt. Dafür stehen mehrere aktiv gemanagte Anlagestrategien sowie über 90 Einzelfonds und Fondsportfolios zur Verfügung. Die sorgen für höchste Flexibilität bei der Kapitalanlage. Seit Kurzem sind nun sogar nachhaltige, ESG-konforme Fonds von Swiss Life Asset Managers und weiteren Fondsgesellschaften verfügbar.

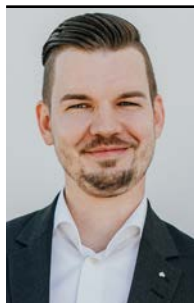
Swiss Life Maximo realisiert alle bAV-Highlights

Auf die zukünftige Rentenhöhe kann man sich verlassen, denn eine garantierte Mindestrente und ein bereits zum Vertragsbeginn garantierter Rentenfaktor werden vereinbart. Für den Rentenbeginn besteht eine mindestens 80-prozentige Beitragsgarantie. Eine

wahlweise automatische oder manuelle Gewinnsicherung, ein Ablaufmanagement vor Rentenbeginn sowie die Günstigerprüfung zum Rentenbeginn sorgen für zusätzliche Sicherheit. Eine gehaltsdynamische Zusage ist ebenso möglich wie die optionale garantierte Rentensteigerung ohne Anpassungsprüfungspflicht nach § 16 BetrAVG. Darüber hinaus besteht für Unternehmen kein Nachfinanzierungsrisiko dank einer beitragsorientierten Leistungszusage (boLz).

Weitere Informationen finden Sie unter www.swisslife.de/maximo-bav

Kontakt



Swiss Life
André Böhm, Key Account Manager Pools

Zeppelinstraße 1, 85748 Garching b. München

Mobil: 0151 610525 51

E-Mail: andre.boehm@swisslife.de

www.swisslife.de/pdl

Die BU-Vorsorge für Berufe mit Zukunft.



**Jetzt
noch besser!**

Continentale PremiumBU

Die Continentale PremiumBU ist konsequent auf die Berufe und Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Für ein modernes Leben mit ständigem Um-, Neu- und Hinzulernen. Bei der Absicherung der Arbeitskraft kommt es auf Verlässlichkeit, Stabilität und Service an. Unsere PremiumBU leistet genau das.

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Netto-Beiträge



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
089 37417-597 • 0173 2844337
Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/premium-bu

Vertrauen, das bleibt.





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 13: © RomoloTavani / iStock

Seite 05: © Studio Romantic / AdobeStock

Seite 06: © RgStudio / iStock

Seite 09, 14: Planet Tree

Seite 24: © PrathanChorruangsak / iStock

Seite 38: © stockvisual / iStock

Illustrationen Seite 03 – 12: © Paket / shutterstock.com

FOTOGRAFIEN

Seite 04 / Armin Christofori

PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunsthermle.de

Sie finden uns auch bei:



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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Immobilie. Absicherung. Easy.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere Absicherung einer **Immobilienfinanzierung** – jetzt mit neuem Namen.



**Besonders
flexibel
für Ärztinnen
und Ärzte**

Der neue Name ist Programm: Mit nur zwei Gesundheitsfragen vereinfacht die variable Risiko-lebensversicherung E-VRL easy Ihren Kundinnen und Kunden die Absicherung von Darlehen für selbst genutzte Immobilien. Dies gilt auch für Arztpraxen (für niedergelassene Ärztinnen und Ärzte) und selbst genutzte Ferienimmobilien in Deutschland.

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



Zukunft braucht jemanden, der in sie investiert:
die neue SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG.

Gemeinsam verantwortungsvoll Zukunft gestalten: Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG ist ein junges Unternehmen, das nachhaltige und digitale Lösungen für private und betriebliche Altersvorsorge, Einkommensschutz und Risikoversicherung bietet. Nachhaltigkeit ist zentraler Teil unseres Selbstverständnisses. Damit übernehmen wir soziale Verantwortung und richten unser Unternehmen von Anfang an und in allen Geschäftsbereichen an unseren Nachhaltigkeitsgrundsätzen aus.

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen