

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Die große SDV Gewerbeaktion 2022

» Gewerbeversicherungen – Wie Sie mit der SDV AG bei Ihren Gewerbekunden punkten

SEITE 08

» Alle Infos zur Gewerbeaktion 2022

SEITE 15

» Die volldigitale Gewerbeplattform der SDV AG (mit Thinkurance)

SEITE 18

inkl. attraktivem
Aktionsbonus!

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Maklerorientierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Marketingunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Prozesse/Services/Verwaltung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Softwareunterstützung/
Digitalisierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Vertriebsunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Weiterbildung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorie:
Produktspektrum
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022



ALLIANZ KÖRPERSCHUTZPOLICE

Mehr drin für körperlich Tätige

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

Das ist neu:

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



Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

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

INHALT

SDV INTERN

RECHT UND HAFTUNG

04 JOURNAL

06 FINANZWELT MAKLERPOOL- UMFRAGE 2022



08 Gewerbe- versicherungen

Wie Sie mit der SDV AG bei
Ihren Gewerbekunden punkten

Im Interview: Markus Wild

15 Die große SDV Gewerbe- aktion 2022

Damit sich das Gewerbe-
Geschäft für Sie und Ihre
Kunden richtig rechnet!

IN KOOPERATION
MIT THINKSURANCE



27 KANZLEI MICHAELIS

Wann haftet der Versicherungsmakler für Fehlverhalten der Versicherer?

VERSICHERUNGEN

30 SIGNAL IDUNA

Neuer Hochleistungstarif der
SIGNAL IDUNA – Zusatzversicherung
ZahnEXKLUSIV

33 SWISS LIFE

Verlässliche Absicherung von
Grundfähigkeiten mit dem
Swiss Life Vitalschutz

34 DIE BAYERISCHE

Top-Rendite mit nachhaltiger
Altersvorsorge

35 NÜRNBERGER VERSICHERUNG

NÜRNBERGER Budgettarife:
die flexible Lösung

36 DIE STUTTGARTER

GrundSchutz+
Potenziale in der Einkommens-
absicherung ausschöpfen

38 CONTINENTALE

Einzigartig am Markt:
der Budget-Retter

40 LV 1871

Klimarente: LV 1871 setzt auch bei
Altersvorsorge auf Nachhaltigkeit

43 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mehr als die Hälfte des Jahres liegt bereits hinter uns. Zeit, um die vergangenen Monate einmal persönlich für sich Revue passieren zu lassen. Wie geht es Ihnen? Was haben Sie erreicht? Welche Ziele haben Sie sich für die zweite Jahreshälfte gesetzt? Wie können wir Sie, als Ihr starker Partner, dabei unterstützen?

Letztere Frage stellen wir uns das ganze Jahr über. Nur so gelingt es uns, neue Ideen zu entwickeln und umzusetzen, um Ihnen weiterhin den bestmöglichen Service und die umfassendsten Dienstleistungen anbieten zu können. Erst im Mai wurde unsere Arbeit mit dem klaren Sieg bei der aktuellen finanzwelt Maklerpool-Umfrage ausgezeichnet. Eine Anerkennung der Teamleistung in den letzten Jahren, über die wir uns sehr gefreut haben. Alle Infos hierzu haben wir Ihnen auf Seite 06/07 zusammengefasst.

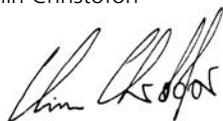
In den letzten Wochen hatten Sie die Möglichkeit, durch unsere #greenSDV LV-Sonderaktion gleich dreifach zu profitieren. Neben besten Konditionen, leistungsstarken Tarifen und einem attraktiven Aktionsbonus konnten Sie on top mit Ihrer Teilnahme der Umwelt etwas Gutes tun. Mit jedem Antrag waren Sie als Partner dabei und haben damit geholfen, Bäume zu pflanzen. **Wir sagen DANKE für 700 gepflanzte Bäume! Das entspricht unglaublichen 1,5 Hektar Wald.**

An diesen Erfolg möchten wir nahtlos anknüpfen. Dafür haben wir uns in Zusammenarbeit mit Thinksurance etwas ganz Besonderes für Sie ausgedacht: Unsere große SDV Gewerbeaktion 2022! Selbstverständlich können Sie auch hier richtig profitieren. Wie? Das erklären wir Ihnen ab Seite 15. Und sehen Sie sich auch die Highlights unserer starken Partner an. Diese finden Sie ab Seite 18.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres Maklermagazin Gewerbe-Specials und natürlich eine erfolgreiche Gewerbeaktion 2022.

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

myInsure Office

Die neue Art der Kommunikation und Verwaltung

Die neue Kommunikations- & Verwaltungsoberfläche der SDV AG, myInsure Office, erleichtert Maklern das Leben deutlich. Das neue Portal überzeugt mit einer vereinfachten Kommunikation zwischen allen Parteien. Die Prozesse sind komplett automatisiert und gelangen dadurch schnell in die Abarbeitung: vom einfachen Anlegen eines neuen Kunden, dem Hinzufügen eines Maklervertrags, bis zur schnellen Einsicht in Verträge oder auch einer Schadensbearbeitung im Handumdrehen. Durch myInsure Office sind Sie flexibler denn je. Den Zugang finden Sie über unser Maklerextranet im Bereich „Ihre Zugänge zum Portal und den Vergleichsrechnern“. **Erhalten Sie weitere Informationen und Einblicke zu myInsure Office bei unseren Online-Partnertagen. Alle Termine und die Anmeldung finden Sie auf: www.sdv.ag/partnertage**



„Versicherungs-Wiki“ Snoopr

Mit künstlicher Intelligenz schneller passende Tarife finden

Ganz frisch ist die neueste Kooperation der SDV AG mit Snoopr, der etwas anderen Suchmaschine für Versicherungen. Was das bedeutet? „Snoopr leitet sich vom englischen to snoop für schnüffeln ab. Dieser Name für unser Geschäftsmodell soll zeigen, dass wir, ähnlich wie ein Trüffelschwein die edelsten Pilze findet, für Kunden das beste Versicherungsprodukt suchen. Dafür setzen wir auf künstliche Intelligenz“, sagt Markus Heussen, Snoopr-Gründer und Geschäftsführer.

Das Programm arbeitet nach dem Prinzip des Deep Learnings und lernt aus vielen Daten und Erfahrungen. Dabei kombiniert es die Idee hinter der Google-Suchmaschine mit dem Shopping-Erlebnis bei Amazon. „Sucht ein Makler oder ein Kunde eine Versicherung und gibt diesen Suchbegriff ein, werden die Ergebnisse angezeigt, die die größte Relevanz für den Suchbegriff haben“, beschreibt Heussen das Prinzip. „Das weiß das Programm, weil es aus vielen Daten, etwa von Versicherern, aus dem Nutzerverhalten oder über BiPRO-Schnittstellen, berechnet, wie der Wunsch des Kunden zu erfüllen ist. Je mehr Daten über die Zeit einfließen, umso besser und genauer wird das System.“

Das neue Versicherungs-Wiki finden Makler im Maklerextranet der SDV AG.



Makler-meets-Company

„Endlich wieder persönliche Gespräche“

Der wohl stärkste Eindruck der Makler-meets-Company Sommer-Tour 2022 war bei vielen Teilnehmern, dass sie sich und auch der SDV AG endlich wieder von Angesicht zu Angesicht gegenüberstehen konnten, und nicht nur auf einen Monitor schauen mussten. „Wir haben alle wieder persönliche Gespräche miteinander geführt“, fasst Gerhard Lippert vom Vertriebsvorstand der SDV AG zusammen. „Zwar sind sich alle einig, dass die digitalen Möglichkeiten nicht mehr wegzudenken sind, doch sich ausschließlich per Video zu sehen oder auf anderen elektronischen Wegen auszutauschen und zu informieren, ist keine Option.“

Wer die Sommer-Tour verpasst hat, kann sich bereits online für die Herbst-Tour im Oktober anmelden.

Termine und Anmeldung:

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

Die SDV AG ist Sieger der finanzwelt Maklerpool-Umfrage 2022



Bereits im vergangenen Jahr konnte der Augsburger Maklerpool in sechs von sieben Disziplinen mit dem Prädikat „HERAUSRAGEND“ abschneiden. Doch in diesem Jahr legt das Unternehmen noch mal einen obendrauf: **Als einziger Maklerpool sticht die SDV AG in allen sieben Kategorien** (Software/Digitalisierung, Marketingunterstützung, Vertriebsunterstützung, Prozesse/ Services/Verwaltung, Produktspektrum, Weiterbildung und Maklerorientierung) **als besonders HERAUSRAGEND hervor.**

Insgesamt haben 25 Pools an der Umfrage teilgenommen, nur zehn konnten sich in einer oder mehreren Kategorien mit dem Prädikat HERAUSRAGEND durchsetzen. Die Auswertung erfolgte auf Basis eines quantitativen Bewertungsverfahrens. Dabei konnten je Kategorie maximal 100 Punkte erreicht werden. Um das Prädikat HERAUSRAGEND zu erhalten, waren mindestens 90 Punkte erforderlich.

Das Ergebnis dieser Umfrage bestätigt die SDV AG in ihrer Unternehmensphilosophie. Der zufolge sieht sich das Augsburger Unternehmen nicht nur als einfachen Maklerpool, sondern als Ser-

viciedienstleister für Qualitätsmakler und all diejenigen, die es mithilfe von besten Konditionen, optimalen Prozessen und der bestmöglichen Unterstützung am Markt werden wollen.

„Wir sind besonders stolz auf das Ergebnis. Es zeigt uns, dass das, was wir machen, einmalig am Markt ist. Wir sind DER Vollsortimenter am Markt schlechthin. Von Tag eins an überzeugen wir mit einem Angebotsspektrum, das seit der Gründung 2009 stetig erweitert, verbessert, individueller und zukunftsorientierter wird. Unser Name ist Programm, daher sehen wir uns auch nicht als einfachen Maklerpool, sondern als Servicedienstleister für Makler. Bei uns erhalten

Kooperationspartner eine Rundumbetreuung, 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“, erklärt Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG.

Weiter ergänzt er: „Die SDV AG platziert sich seit diesem Jahr mit einem neuen Slogan auf dem Maklermarkt:

Erste Wahl für Qualitätsmakler

DER Servicedienstleister für Qualitätsmakler zu den besten Konditionen am Markt, zu ausgezeichneten Prozessen und zur 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. Durch unsere Unterstützung möchten wir auch jungen Maklern diese Chance ermöglichen.“

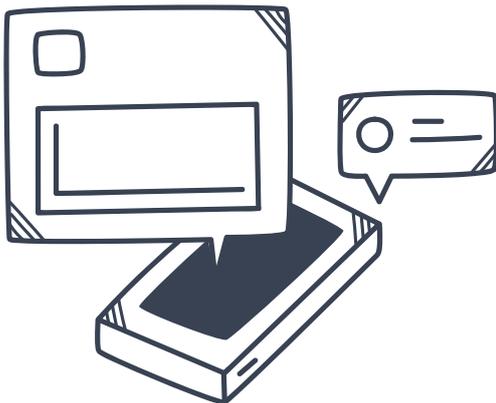




Gewerbeversicherungen

Wie Sie mit der SDV AG bei Ihren Gewerbekunden punkten

Gewerbekunden optimal zu betreuen, kann mit den richtigen Tools sowie der persönlichen Unterstützung durch Experten deutlich einfacher sein, als viele Makler glauben. Die Augsburger SDV AG liefert genau das und greift auf jahrelange Expertise im Gewerbebereich zurück.



Die kleinen und mittelständischen Unternehmen sehen sich aktuell so vielen Herausforderungen gegenüber wie wohl nie zuvor. Fachkräftemangel, diverse Folgen aufgrund der Corona-Pandemie und des Ukraine-Krieges, Digitalisierung sowie die Klimakrise, all das muss im Alltag bewältigt werden. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hatte im März beispielsweise eine Blitzumfrage zu den Auswirkungen des Krieges in der Ukraine gestartet. Demnach sind vier von fünf Betrieben in der Gesamtwirtschaft direkt oder indirekt betroffen durch Sanktionen oder Gegensanktionen oder Geschäftstätigkeit mit Russland, der Ukraine oder Belarus.



Drei Viertel der Industriebetriebe leiden demzufolge unter Störungen in der Lieferkette und Logistik (Gesamtwirtschaft 61 Prozent), fast 90 Prozent unter fehlenden Rohstoffen und Vorleistungen (Gesamtwirtschaft 66 Prozent). Während nur 9 Prozent sich gar nicht betroffen sehen, spürt rund ein Drittel der Betriebe direkte Folgen von Krieg, Sanktionen und Gegensanktionen.

Neun von zehn Unternehmen geben zudem höhere Energiekosten als spürbaren Effekt im eigenen Betrieb an. „Dieser Effekt erreicht die gesamte Wirtschaft mit voller Wucht. Bereits vor dem Krieg haben rund zwei Drittel aller Unternehmen hier ein Risiko für ihre geschäftliche Entwicklung gesehen“, sagt DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben.

► **Geschäftsmodelle der Kunden passen sich an das Umfeld an**

„Schon in den zwei Jahren während der Corona-Pandemie beobachteten wir, dass sich besonders kleine und mittelständische Unternehmen rasch auf die veränderte Situation einstellten“, sagt Markus Wild, Abteilungsleiter Gewerbe/Industrie der SDV AG. „Neben einem verbreiteten Umzug ins Homeoffice änderten viele Gewerbetreibende ihre Geschäftsmodelle. Darauf reagierten Versicherer, indem sie zum Beispiel den Betriebsartenbegriff weiter fassten. Die Streitereien um die Definition in der Betriebsschließungsversicherung sind vermutlich an niemandem in der Versicherungsbranche vorbeigegangen. Auch in dieser Absicherung überarbeiteten die Versicherer ihre Bedingungen“, fährt Wild fort.

Steigende Kosten sowie sinkende Umsätze und Gewinne veranlassen immer mehr Unternehmer und Betriebe, ihre

Versicherungen auf den Prüfstand zu stellen und Kosten einzusparen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass sich gerade bei älteren Versicherungsverträgen häufig Kosten einsparen lassen – und das wohlge- merkt bei aktuellem und besserem Be- dingungswerk und mindestens gleichem Deckungsumfang.

Die Folgen der Corona-Pandemie konn- ten viele Unternehmen noch nicht ver- dauern, da wirbelte der Kriegsausbruch in der Ukraine erneut alles durcheinander. Die Sanktionen gegen Russland und der Krieg in der Ukraine sorgen für Engpässe in den Lieferketten. Damit gesellt sich ein neues Problem zu den bereits vorhande- nen hinzu.

„Das wirtschaftliche Umfeld kann nie- mand beeinflussen. Da helfen nur gute Ideen und Unternehmergeist, um einen Betrieb durch Krisen zu führen. Sich um den Versicherungsschutz zusätzlich Sor- gen zu machen, kann in dieser Lage si- cher niemand gebrauchen“, sagt Markus Wild. Der Gewerbeservice der SDV AG setzt mit seinen Dienstleistungen für Ko- operationspartner genau hier an.

► **Gutachterservice für komplexe Risiken**

Einfachere Gewerberisiken können über die Gewerbepattform schnell und un- kompliziert anhand von normierten Fra- gebögen erfasst und eingedeckt werden (siehe Interview Seite 12). Wird das Un- ternehmen größer und werden die Ri- siken komplexer, kann der Gutachterser- vice eingeschaltet werden.

„Wir bewerten Industriegeschäft und gehobenes Gewerbegeschäft mit einer individuellen Vor-Ort-Besichtigung“, sagt Lorenz Leisching von der PML Risk Ser-

vice GmbH. Der Versicherungsvermittler kann dabei wählen zwischen reiner Ge- bäudewertermittlung sowie dem Kom- plettpaket mit Feuer-Industrie-Besichti- gung mit Themen wie Brandschutz und Fotodokumentation.

Vor allem das Aufbereiten der Besich- tigungsunterlagen für den Versicherer stellt eine wichtige Aufgabe dar. „Wenn man sich vorstellt, ein Underwriter erhält täglich zwei, drei oder auch zehn An- fragen von Vermittlern, die mehr oder weniger qualifiziert sind, wird eine An- gebotsanfrage sicher schneller bearbei- tet, wenn alle notwendigen Dokumente vollständig und korrekt ausgefüllt sind“, sagt Risikoexperte Leisching. „Je mehr Informationen bereits geliefert werden, umso weniger Nachfragen seitens des Versicherers werden kommen“, so Lei- sching weiter.

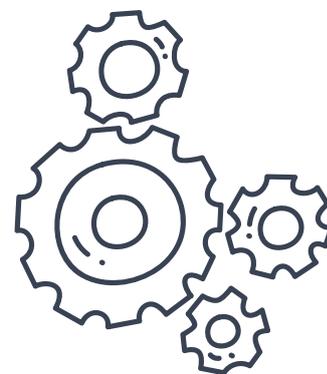
► **Vollständige Unterlagen sind das A und O**

Dies beinhalte, dass der Underwriter be- reits auf den ersten Blick erkennen könne, was ihn bei den Unterlagen erwarte. Ein Besichtigungsbericht Feuer-Industrie, ein Lageplan, Gebäudebeschreibungen, eine ZÜRS-Auswertung, ein Feuerwehrplan, ein Prüfplan für die Brandmeldeanlagen sowie eine Fotodokumentation gehören dazu. Um im Detail einen Besichtigungs- bericht ausfüllen zu können, wären viele konkrete Informationen notwendig, die der Geschäftsführer in der Regel nicht kennt. Für ein Vorgespräch sei der Chef der richtige Ansprechpartner, doch die Einzelheiten zum Thema Brandschutz kennen in der Regel nur die Technischen Leiter oder der Facility Manager.

Die PML Risk Service GmbH übernimmt das Erstellen dieser Unterlagen auf Wunsch für Vermittler. Das komme ins-

besondere für Projekte infrage, deren Versicherungssumme 10 Millionen Euro überschreite. „Hierbei ist wichtig zu wis- sen, dass diese Besichtigungsunterlagen dem Makler und nicht dem Versicherer gehören. Somit können mit einem Gut- achten mehrere Anfragen gestellt wer- den. Das ist der größte Vorteil der neut- ralen Unterlagen“, betont Leisching.

Sobald der Industrie-Besichtigungsbe- richt erstellt ist und alle Unterlagen vor- liegen, kann das Backoffice der SDV AG in die Ausschreibung gehen und verbind- liche Angebote von den Versicherern einholen. Bei diesen Angaben handelt es sich immer um eine Momentaufnahme. Im Jahresgespräch mit dem Kunden, das wirklich auch jedes Jahr geführt werden sollte, kann zum Beispiel das Gutachten hinzugezogen werden. Anhand dieser Unterlagen kann der Kunde nach Verän- derungen gefragt werden.



Interview:

„Das Implementieren der neuen DIN macht Gewerbeberatung leichter“



Markus Wild

Bereichsleiter der
SDV Gewerbeabteilung



Die Gewerbeplattform der SDV AG hat einen Relaunch erfahren. Welche Verbesserungen es allgemein gibt, und warum insbesondere die Beratung kleinerer Unternehmen durch das Einbinden der Gewerbe-DIN 77235 viel einfacher wird, erzählt Markus Wild, Leiter der SDV Gewerbeabteilung.



Das Herzstück Ihres Gewerbeangebots wurde unlängst überarbeitet. Welche Verbesserungen gab es?

Markus Wild: ►► Am wichtigsten für unsere Vertriebspartner ist der Mehrspartenabschluss, der nun möglich ist. Damit können erstmals auf einer Plattform mehrere Gewerbeversicherungen in einem einfachen und schlanken Prozess gleichzeitig berechnet und abgeschlossen werden. Es geht deutlich schneller und macht die Arbeit für den Vermittler wesentlich leichter. Zudem sind die Risikoanalyse und damit auch die Antragsstrecke viel einfacher als früher. Weitere Optimierungen betreffen zum Beispiel, dass auch viele Altverträge mit den neuen Angeboten für einen Kunden verglichen werden können. Und zu den wichtigsten Verbesserungen zählt aus meiner Sicht, dass die DIN-Norm 77235 implementiert wurde. ◀◀

Inwiefern unterstützt die Plattform den Nutzer bei der Risikoanalyse und der weiteren Abwicklung?

Markus Wild: ►► Bereits wenn die Betriebsart ausgewählt wird, empfiehlt die Software die wichtigsten Versicherungen für diesen Kunden. Dabei teilt das System nach „dringend empfohlen“, „empfohlen“ und „optional“ ein. Dann geht es in die Tiefe, und hier ermittelt die automatisierte Risikoanalyse den Bedarf des jeweiligen Betriebes anhand der Antworten auf bestimmte Fragen. Hier orientiert sich die Plattform an den DIN-Vorgaben. Anhand dieser kann sich der Vermittler relativ sicher sein, den Absicherungsbedarf des Kunden umfänglich zu berücksichtigen. Zudem zeigt die Plattform Ansätze für das Cross-Selling auf. ◀◀

Wie genau arbeiten Kunden und Makler hier zusammen?

Markus Wild: ►► Gemeinsam mit dem Kunden kann der Vermittler den Fragebogen persönlich oder digital ausfüllen. Der Kunde kann die Fragen auch allein beantworten, indem er auf einen Link geht, der ihm von seinem Vermittler vorher gesendet wurde. Sobald der Kunde auf Senden drückt, verarbeitet das System die Antworten und hinterlegt alle. Ein E-Mail-Programm, über das PDF-Dokumente oder Ähnliches versendet werden, wird damit überflüssig, spart wiederum Zeit und verringert Fehlerquellen. ◀◀

Angesichts der unterschiedlichen Herausforderungen, denen sich Gewerbetreibende momentan gegenübersehen, welche Sparten werden am häufigsten nachgefragt?

Markus Wild: ►► Nach wie vor ist das die Betriebshaftpflichtversicherung. Im Jahr 2021 lag der Anteil bei rund einem Viertel aller Anfragen. Direkt dahinter liegen Rechtsschutzversicherung, Gebäudeversicherung und die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. ◀◀



Wie wirkten sich die Digitalisierung und damit das Arbeiten im Homeoffice während der Corona-Pandemie aus? Stellten Sie mehr Anfragen nach Cyberversicherungen fest?

Markus Wild: ►► Das könnte man zwar meinen, aber tatsächlich erkennen wir keine erhöhte Nachfrage – und schon gar nicht von kleineren Betrieben oder Einzelunternehmern, die einen Hackerangriff vermutlich am wenigsten abwehren und die Folgen daraus sicherlich am wenigsten kompensieren könnten. Wenn uns Anfragen erreichen, kommen sie eher für mittelständische Unternehmen. Allerdings gilt immer noch, dass sich viele Vermittler an das Thema nicht herantrauen. Vermutlich befürchten sie nach wie vor, Fehler in der Beratung zu machen, weil sie sich in dem Thema nicht sattelfest genug fühlen. ◀◀

Wer sich nun als Vermittler dem Thema Gewerbekunde nähern möchte, wie kann er das tun?

Markus Wild: ►► Insbesondere bei der Bedarfs- und Risikoanalyse fragen Einsteiger in dem Bereich Unterstützung an. Sie kennen sich in der Regel mit den spezifischen Risiken ihrer Kunden nicht aus. Wie bereits eingangs erwähnt, setzt die Plattform vor allem mit der integrierten DIN genau an diesem Punkt an. Damit kann der Vermittler mit jedem zu beratenden Kunden mehr Sicherheit gewinnen. ◀◀

Wie unterstützt die SDV AG ihre Kooperationspartner in diesem Prozess?

Markus Wild: ►► Die beschriebene Plattform unterstützt unsere Kooperationspartner im Breitengeschäft. Darüber hinaus bieten wir bei spezielleren Risiken über unser Backoffice mit hochqualifizierten Gewerbeexperten Hilfe an. Unsere Mitarbeiter im Gewerbebereich sind über die DVA alle mindestens als Experten für Sach-/Vermögensabsicherung im Gewerbekundengeschäft ausgebildet, manche zusätzlich noch als technischer Underwriter bzw. Haftpflicht-Underwriter. Ferner blicken wir als Team auf eine langjährige Erfahrung zurück. Die Experten der SDV haben über die Jahre hinweg Hunderte von Angeboten erstellt, und dies für alle möglichen Betriebsarten und für unzählige Versicherungsprodukte. Eine weitere Besonderheit ist, dass alle Experten ein großes Breitenwissen haben, da es – anders als bei den Versicherern – keine spartenbezogenen Einschränkungen gibt. Die Gewerbeabteilung verfügt außerdem über ein umfangreiches Archiv zu Gesellschaftsunterlagen und Versicherungsprodukten.

Um auch komplexe Sachverhalte direkt mit den Versicherern besprechen zu können, ist die Gewerbeabteilung zudem hervorragend mit den jeweiligen Underwritern der Versicherer vernetzt.

Außerdem arbeiten wir im Gewerbe- und Industriegeschäft bei Sachversicherungssummen ab 10 Millionen Euro mit der PML Risk Service GmbH zusammen und können hier eine umfassende Betreuung von Anfang bis Ende, zum Beispiel bei der Brandschutzbewertung des Unternehmens oder auch bei der Gebäudewertermittlung, gewährleisten. ◀◀





inkl. attraktivem
Aktionsbonus!

DIE GROSSE SDV GEWERBEAKTION 2022

Damit sich das Gewerbe-Geschäft für Sie und
Ihre Kunden richtig rechnet!

IN KOOPERATION MIT



**THINK
SURANCE®**

Gewerbekunden optimal zu betreuen, kann mit den richtigen Tools sowie der persönlichen Unterstützung durch Experten deutlich einfacher sein, als viele Makler glauben. Wir, die SDV AG, liefern Ihnen genau das und greifen dabei auf jahrelange Expertise im Gewerbebereich zurück. Gemeinsam mit unserem Partner Thinksurance, der Plattform für Gewerbe- und Industrieversicherungen, starten wir nun eine Incentive-Aktion, um Ihr Gewerbegeschäft richtig anzukurbeln!



Pünktlich zum Relaunch der Thinksurance-Beratungsplattform erleben Sie gleichzeitig die neuen Funktionen der digitalen Beratung und Betreuung von Gewerbekunden.

Wie können Sie davon profitieren? Alle teilnehmenden Makler erhalten im

Aktionszeitraum vom 20. Juni bis 31. Dezember 2022 auf jeden Abschluss über die Gewerbeplattform der SDV AG einen zusätzlichen Aktionsbonus.

In Zahlen bedeutet das:

- ▶ 50 € pro Deal* mit einer Jahresbruttoprämie < 1.000 €
- ▶ 250 € pro Deal* mit einer Jahresbruttoprämie 1.000 € < Deal < 5.000 €
- ▶ 500 € pro Deal* mit einer Jahresbruttoprämie > 5.000 €

mit einer Jahresbruttoprämie < 1.000 €

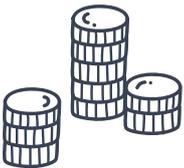
50 € pro Deal*

mit einer Jahresbruttoprämie 1.000 € < Deal < 5.000 €

250 € pro Deal*

mit einer Jahresbruttoprämie > 5.000 €

500 € pro Deal*



Voraussetzungen:

Es zählt nur Geschäft, das über die Gewerbeplattform der SDV AG abgewickelt wurde. Der Abschluss findet im Aktionszeitraum zwischen 20. Juni und 31. Dezember 2022 statt.

Weitere Infos und Bedingungen zur Aktion finden Sie unter:

www.sdv.ag/aktionen/gewerbe-aktion



*eingereichtes Geschäft

Wir präsentieren Ihnen unsere starken Partner der Gewerbeaktion 2022:



KONTAKT

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Gewerbeabteilung

Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg

Telefon 0821 71008-450
E-Mail gewerbe@sdv.ag

www.sdv.ag

Hier gehts zu den Highlights der Partner...




**THINK
SURANCE®**

Volldigitale Gewerbeplattform

Pünktlich zum Relaunch der Thinkurance Beratungsplattform starten die SDV AG und Thinkurance ein Incentive-Programm, das SDV Vermittlern bis zu 500 Euro zusätzlich pro Abschluss ermöglicht. Gleichzeitig erleben sie die neuen Funktionen der digitalen Beratung und Betreuung von Gewerbe-kunden. Die Vorteile der Plattform erklärt Thinkurance-Vertriebschef Sven Schönfeld im Interview.



Sven Schönfeld

Chief Sales Officer

sven.schoenfeld@thinkurance.de

www.thinkurance.de



Herr Schönfeld, mit der neuen digitalen Beratungsplattform für Gewerbeversicherungen wollen Sie den Vertrieb in einem hochkomplexen Kundensegment vereinfachen. Aber macht ein weiteres digitales Tool das Leben der Vermittler nicht nur noch komplizierter?

Sven Schönfeld: ►► Ganz im Gegenteil, weil es sich eben nicht um ein isoliertes Tool handelt, sondern um eine Integrationslösung, die sich via Schnittstellen automatisch mit anderen digitalen Makleranwendungen wie SDV myInsurance synchronisiert. Unsere Plattform bündelt alle relevanten Informationen und Dokumente in einer digitalen Kundenakte. Darüber hinaus erhalten Vermittler auf einer zentralen Seite alle wichtigen Informationen zu ihrem aktuellen Vertriebsgeschehen auf einen Blick. Sämtliche Daten stehen überall auf dem aktuellen Stand

zur Verfügung – ganz ohne zeitraubende und fehleranfällige Doppelerfassung. Unsere Beratungsplattform ist damit die zentrale Instanz, über die Makler alle Prozesse im Gewerbe-geschäft abwickeln können. ◀◀

Insofern können Makler bei der Gewerbe-kundenberatung nur noch mit Ihrer Plattform in einer Umgebung arbeiten. An der Komplexität aber, die noch immer viele Makler abschreckt, ändert dies zunächst einmal noch nichts – oder?

Sven Schönfeld: ►► Genau darum ging es uns bei der Entwicklung auch: Gewerbe-kunden bieten Maklern 15- bis 20-Mal höhere Ertragschancen als Privatkunden. Dieses Potenzial sollen Vermittler auch einfach nutzen können. In Bezug auf die Platt-

form fing das bei Dingen wie der Gestaltung der Risikofragebögen an. Sie verteilen sich nicht mehr auf mehrere Seiten, was sie unübersichtlich macht. Stattdessen bricht unser neues Design die vollständige Risikoerfassung auf nur eine Seite herunter und Vermittler können sowohl einfache als auch komplexe Risiken darüber abbilden. Die Fragen stehen immer im Kontext zur jeweiligen Betriebsart und des zu versichernden Risikos des Kunden. Es werden also nur die Fragen angezeigt, die relevant für das Kundenrisiko sind. Dadurch, dass wir den Vermittlern durch einen strukturierten Prozess ohne Medienbrüche führen, eignet sich die Plattform für Gewerbeinsteiger und Profis. ◀◀

Können Sie ein Beispiel für einen vereinfachten Ablauf dank relevanter Risikofragen nennen?

Sven Schönfeld: ▶▶ Bei der Risikoermittlung etwa orientieren sich unsere Fragebögen immer an der jeweiligen Vermittleranfrage: Geht es beispielsweise um eine Betriebshaftpflichtversicherung für einen Dachdeckerbetrieb, werden ausschließlich solche Fragen angezeigt, die für dieses Gewerk und dieses Produkt tatsächlich relevant sind. Vermittler sparen dadurch jede Menge Zeit, die sie wiederum für die vertiefte Beratung ihrer Kunden nutzen können. ◀◀

Einen Teil der Beratungsplattform hat Thinksurance bereits seit einer Weile freigeschaltet. Können Sie hier Einblicke geben?

Sven Schönfeld: ▶▶ Unser Relaunch ist ein technologisch sehr aufwendiger Prozess, daher haben wir ihn in drei Phasen aufgliedert. Mit den neu designten Risikofragebögen und dem optimierten Antragsprozess sind die ersten beiden Phasen bereits erfolgreich über die Bühne gegangen und die Funktionen stehen unseren Partnern seit einiger Zeit zur Verfügung. Allein dies bringt ein großes Plus an Transparenz, verbessert die Beratungsgrundlagen und entlastet Vermittler massiv von aufwendigen Routinetätigkeiten. Mit am wichtigsten ist aber: durch den digitalen Prozess ermöglichen wir eine Beratung, die sukzessive haftungssicherer wird. Mit der dritten und letzten Phase veröffentlichen wir nun die Advisory Suite. ◀◀

Und was dürfen SDV Makler von der Advisory Suite erwarten?

Sven Schönfeld: ▶▶ Neben der digitalen Kundenakte sowie der Übersichtsseite, die als Cockpit den Startpunkt bildet, bietet die Plattform ein absolutes Novum, das es in dieser Form

nirgendwo sonst in der Branche gibt: Vermittler können ihre Kunden in einem Prozess zu mehreren Produkten gleichzeitig beraten. Auch hierbei hat unser Entwicklerteam wieder ein Höchstmaß an Simplizität erreicht: Das Ganze funktioniert ähnlich wie ein Online-Shop, wobei die gewünschten Produkte einfach im Warenkorb abgelegt werden. Mit wenigen Klicks sorgen Vermittler so für den vollen Versicherungsschutz von Gewerbekunden. Das vereinfacht nicht nur den Beratungsprozess für die Vermittler, sondern verbessert auch die Beratungsqualität in Sachen Transparenz und Übersichtlichkeit. ◀◀

Mit welchen Maßnahmen begleitet Thinksurance den Relaunch der Advisory Suite bei SDV?

Sven Schönfeld: ▶▶ Zum einen lenken wir die Aufmerksamkeit der Vermittler mit einer Incentive-Aktion auf die neugeschaffenen Beratungsmöglichkeiten im Gewerbekundensegment. Zum anderen erklären wir die Nutzung der Plattform durch einen aktiven Know-how-Transfer über unser Wissenszentrum. Hier finden Vermittler Tutorials, Webinar-Angebote und Vertriebsmaterial. ◀◀

Incentive-Aktion:

Bis zu 500 Euro zuzüglich zur Courtage

Gestaffelte Rückvergütungen machen die voll-digitale Beratung über die neue Thinksurance Beratungsplattform jetzt noch attraktiver:

Für jede im Zeitraum zwischen dem 20. Juni und 31. Dezember 2022 über die Plattform abgeschlossene Deckung erhalten SDV Vermittler eine Rückvergütung von 50, 250 oder 500 Euro – je nachdem, ob die Jahresbruttoprämie die 1.000- beziehungsweise 5.000-Euro-Marke erreicht oder überschreitet.

Kontakt



www.thinksurance.de

Umfassender Schutz für Gewerbe- und Privatkunden

Die Mannheimer Versicherung AG richtet sich mit ihren Versicherungslösungen überwiegend an kleine und mittlere Unternehmen und Privatkunden mit besonderem Versicherungsbedarf. Für das ausgewählte Beteiligungsgeschäft Ihrer Großkunden stehen ebenso passende Lösungen zur Verfügung. Breit ausgebildete Fachexperten unterstützen Sie als Vertriebspartner und analysieren die Risiken. Die Mannheimer ist Partner der THINKSURANCE GmbH.

Die Mannheimer gestern

1879 wurde die Mannheimer Versicherung AG als reiner Transportversicherer gegründet. Sie versicherte Transportwaren in der ganzen Welt und wies bereits drei Jahre nach ihrer Gründung weltweit Agenturen auf. Diese Erfahrungen bildeten die Basis für die gesamte weitere Entwicklung des Unternehmens.

Die Mannheimer heute

Heute gilt die Mannheimer als einer der zehn größten Transportversicherer Deutschland (GDV), der sich sowohl um regionales und kleineres Transport-Standardgeschäft kümmert als auch um weltweit zu transportierende Waren. Sie ist in nahezu allen Zweigen der Schaden- und Unfallversicherung aktiv, auf dem deutschen Markt, weiteren EU-Ländern und in der Schweiz. Neben dem Transportgeschäft ist die Mannheimer für ihre Speziallösungen und Markenprodukte anerkannt. Vertriebspartner und Kunden kennen die Mannheimer als Partner mit umfangreichem Know-how und einer Zeichnungspolitik, die zum jeweiligen Risiko passt, schnellen Reaktionszeiten und einem hohen Maß an Flexibilität. Dazu hat sich die Mannheimer selbst verpflichtet.

Fast alles versichert

Die Mannheimer bietet optimalen und je nach Situation individuell anpassbaren Versicherungsschutz – in vielen Fällen als Allgefahrendeckung. Grundsätzlich ist damit jedes Schadenergebnis, das nicht explizit in den Bedingungen ausgeschlossen ist, versichert – oft auch weltweit.

Markenportfolio

Für besondere Kunden aus dem privaten und gewerblichen Bereich stehen Lösungen mit markenrechtlich geschützten Namen zur Verfügung. Damit hebt sich die Mannheimer deutlich von anderen Marktteilnehmern ab. Zum Beispiel mit VALORIMA

für die Uhren- und Schmuckbranche, ARTIMA für die Kunst, BELMOT für Oldtimer, SINFONIMA und I'M SOUND für klassische Musikinstrumente und Sound-Equipment. Die Mitarbeiter der Fachabteilungen sind darüber hinaus speziell geschult, um in allen Sicherheitsfragen, beispielsweise zu Verpackung, Restaurierung oder Transport beraten zu können. Durch z.B. versicherungsaffine Kunsthistoriker und Juwelier-Underwriter für die Uhren- und Schmuckbranche im eigenen Haus, stehen Ansprechpartner zur Verfügung, die mit Vertriebspartnern und Kunden auf Augenhöhe sprechen können.

Tarifrechner für Firmenkunden – Sachversicherung

Der Tarifrechner in der Gebäude- sowie Inhalts- inkl. KBU-Versicherung steht für eine Vielzahl von Branchen und Betriebsarten zur Verfügung. Hier erhalten Sie als Vermittler eine direkte Prämienberechnung inkl. der Online-Abschlussmöglichkeit. Der Online-Deckungsauftrag wird an die regional zuständige Maklerdirektion versandt und dort verarbeitet – immer mit persönlichen Ansprechpartnern. Die Mannheimer Tarife sind exklusiv nur für angeschlossene Kooperationspartner der Technologieplattform THINKSURANCE verfügbar. Über den Tarifrechner stehen grundsätzlich immer die Leistungsverbesserungen der „Ergänzenden Klauseln“ – z.B. Besserstellungsklauseln – zur Verfügung. Den vollständigen Leistungsumfang entnehmen die Interessenten den direkt online hinterlegten Bedingungen, Aufstellungen und Highlights.

Mehr Details zu den Bedarfslösungen der Mannheimer nötig?
www.makler.mannheimer.de

**Kontaktieren Sie uns gerne auch direkt.
Wir sind gerne für Sie da.**

Kontakt

Ansprechpartner Maklerberatung

Mannheimer Versicherung AG, Maklerdirektion Süd
Baierbrunner Str. 31, 81379 München

Maklerberater Herr Huschke Dhom

huschke.dhom@mannheimer.de

Ansprechpartner Angebotsservice

Vertriebsunterstützung Frau Ayda Uzun
ayda.uzun@mannheimer.de

Die Empfehlung für Ihre Gewerbekunden: Individual Haftpflicht

Unsere neue Individual-Haftpflichtpolice bietet maßgeschneiderten Haftpflichtschutz für Herstellungs- und Handelsbetriebe sowie für Betriebe des Baugewerbes mit einem Jahresumsatz ab ca. 3 Mio. €. Best-Leistungs-, Vorversicherungs- und Update-Garantie runden das Angebot ab.

Diese und weitere Highlights sollten Sie nicht verpassen:

- ▶▶ Versicherungssumme 10 Mio. € pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden 3-fach maximiert, 20 Mio. € 2-fach maximiert
- ▶▶ Neu – jetzt bis 300.000 € für Produkt-Rückrufkosten je Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle eines Versicherungsjahres
- ▶▶ Neu – Produktschutz und Produktmanipulation bis 100.000 € je Versicherungsfall und für alle Versicherungsfälle eines Versicherungsjahres

Automatisch standardvorbelegt mitversichert (teilweise mit Sublimit) unter anderem:

- ▶▶ Elektrotankstellen
- ▶▶ Lohnbearbeitungsschäden (inkl. Auftragsgegenstand)
- ▶▶ Mängelbeseitigungsnebenkosten
- ▶▶ Flugdrohnen
- ▶▶ Nachhaftung 10 Jahre
- ▶▶ Streichung des Kfz-Ausschluss in der Aus- und Einbaukosten-Deckung mit Sublimit 250.000 €
- ▶▶ Abhandenkommen und Beschädigung von Dokumenten Dritter
- ▶▶ Beschädigungsrisiko fremder Kfz (Kfz-Zusatzdeckung)
- ▶▶ Durchführung von Winterdienst bis 10.000 € Umsatz
- ▶▶ Update-Garantie, Bestleistungsgarantie, Besitzstandsgarantie

Speziell für die Baubranche unter anderem:

- ▶▶ Öffnung der Nachbesserungsbegleitschäden auf weitere Gewerke wie bspw. Hochbau
- ▶▶ Erweiterte Nachbesserungsbegleitschäden inkl. Schäden an Arbeiten/Sachen des VN sowie Nutzungsausfall
- ▶▶ Weitergehende Subunternehmerregelung bei Schäden an Gewerken des Subunternehmers

WICHTIG:

Über den bereits weitgehenden Versicherungsumfang hinaus sind individuelle Vereinbarungen selbstverständlich weiterhin und on top möglich.

Kontakt

Anja Moos
Accountmanagerin Alte Leipziger Versicherung AG
Vertriebsdirektion Süd

Telefon: 089 23195-276

Mobil: 0174 1587245

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

Einzelhandel und Handwerk optimal absichern

Der Einzelhandel punktet bei seinen Kunden durch individuelle und bedarfsgerechte Beratung. Dieses Prinzip hat sich die SIGNAL IDUNA in ihren neuen Produkten ebenfalls zu Eigen gemacht. Damit können Versicherungsmittler ihre Zielgruppen noch spezifischer beraten.

Wenn eine Baustelle den Zugang zum Geschäft beinahe unmöglich macht, kann sich der Einzelhändler auf teilweise heftige Umsatzeinbußen einstellen. Wenn dem Gewerbetreibenden auf dem Weg zu einem Kunden die Musterkollektion aus

gleichzeitig waren die Marktbedingungen für das Lebensmittelhandwerk noch nie so schwierig. Betriebe des Lebensmittelhandwerks wie Bäcker, Konditoren und Fleischer produzieren die Grundlage für unser tägliches Leben, unsere Nahrungsmittel. Trotzdem werden diese Betriebe angesichts ihrer schrumpfenden Anzahl neben den großen Lebensmittelketten leicht übersehen. Produkte für die Lebensmittelketten, für den Mittelstand, für Geschäftsführer oder für Start-ups gibt es inzwischen reichlich am Markt. Mit dem SI Meisterstück liefert die SIGNAL IDUNA die optimale Absicherung für die Bäcker- und

Produkthighlights SI Handelsschutz



SACH: Absicherung von Geschäftsinhalt; Baustellenschutz bis 10.000 EUR z.B. für Anmietung von Räumen, Werbemaßnahmen oder Online-Shop-Betrieb



ELEKTRONIK: Absicherung Kassensysteme und technische Betriebseinrichtung



MASCHINEN: Leistung bei Ertragsausfall durch Beschädigungen an Maschinen



TRANSPORT: Absicherung Warenlieferungen



UNTERWEGS: Schutz von Musterkollektionen oder Reisegepäck für Ausstellungen



FOOD: Schutz von Tiefkühlgeräten/-ware

HAFTPFLICHT: Betriebsstätten- und Handelsrisiko, erweiterte Produkthaftung, Produkt-rückrufkosten, Umweltschäden, private Risiken

Produkthighlights SI Meisterstück



SACH: Absicherung von Geschäftsinhalt mit Betriebsunterbrechung, Maschinen und Elektronik, Betriebsschließung, Transport



HAFTPFLICHT: Betriebs-, Umwelt-, Bauherren- und Internethaftpflicht - Deckungssumme kann zwischen 5 und 15 Millionen EUR variabel gewählt werden



OPTIONAL: Cyberschutz inkl. IT-Sicherheitsprüfung, Online-Training, 24/7-Telefon-Soforthilfe und finanziellem Schutz bei Hackerangriffen



BESONDERS: Baustellenschutz bis 10.000 EUR z.B. für Anmietung eines mobilen Verkaufswagens und regionaler Werbemaßnahmen

dem Fahrzeug gestohlen wird, bedeutet dies wohlmöglich den Verlust des Auftrags und dem damit zusammenhängenden Umsatz. Diese Szenarien sind nur beispielhaft und könnten je nach Branche um viele andere Gefahren erweitert werden. Sie alle können für den Handel schnell existenzbedrohend werden. Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat ihre Produktstrategie dahingehend ausgelegt, zielgruppenorientierte Produkte anzubieten. Durch diese Ausrichtung erhält Ihr Kunde bedarfsgerechte Tarife und vor allem einen umfassenden Versicherungsschutz. Mit der Multi-Risk-Police SI Handelsschutz können sich Ihre sicherheitsorientierten Kunden sorgenfrei um ihr Geschäft kümmern. Gleichzeitig ist das Produkt so flexibel, dass einzelne Pakete abgewählt werden können, wenn sie auf den individuellen Betrieb nicht zutreffen. Auch über den Selbstbehalt können Ihre Kunden frei entscheiden.

Auch Bäcker- und Fleischermeister rundum absichern

Noch nie haben die Menschen in Deutschland so viel Wert auf die Qualität ihrer Nahrungsmittel gelegt wie heute. Und

Fleischermeister Ihres Vertrauens. Es handelt sich um ein Vielfahrenkonzept für Betriebe mit einem Jahresumsatz von bis zu 25 Millionen Euro mit Sach- und Haftpflichtschutz. Hinzu kommt der Baustellenschutz, während der Cyberschutz optional ist. Zudem erhalten Innungsmitglieder 12 Prozent und Existenzgründer drei Jahre lang 10 Prozent Rabatt auf den Beitrag.

Kontakt

Thomas Kreuzer

Spezialist Kompositversicherung

Telefon: +49 (0) 89 55144-225

Mobil: 0152 26750706

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

Die Firmen-Police der Württembergischen Versicherung

Die Württembergische Versicherung AG ist seit ihrer Gründung 1828 ein starker Partner für den Mittelstand und gehört zur Wüstenrot & Württembergische-Gruppe. Im Bereich der gewerblichen Versicherungen gehört die Württembergische Versicherung AG zu den Top 10 am deutschen Versicherungsmarkt.

Betriebsunterbrechungen und die darauf folgende Wiederaufnahme des Betriebs können hohe Kosten verursachen und viel Zeit in Anspruch nehmen. Die Firmen-Police der Württembergischen bietet mit ihrem Baukastensystem den Kundinnen und Kunden höchste Flexibilität und ein Rundum-Sorglos-Paket. Die Firmen-Police bietet im Rahmen der Inhalts-, Ertragsausfall-, Gebäude- und Betriebshaftpflichtversicherung eine optimale Absicherung.



Durch das flexible Baukastensystem können zusätzlich noch die D&O-, Vermögensschadenhaftpflicht- und Cyberversicherung mitversichert werden. Mit der Zusatzoption SachPlus wird der bereits sehr weitgehende Umfang der Firmen-Police nochmals verbessert: Im Rahmen der kundenfreundlichen Regelungen zum Einwand der groben Fahrlässigkeit verzichtet die Württembergische sogar bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften für den Schadensbetrag, der 500.000 Euro nicht übersteigt, auf eine Kürzung der Leistung. Geht die Schadenhöhe bis 1,5 Millionen Euro, wird die Entschädigung maximal um 20 Prozent gekürzt. Beträgt die Schadenhöhe mehr als 1,5 Millionen Euro, hängt die Kürzung von der Schwere des Verschuldens ab.

Die Württembergische bietet für eine Vielzahl an Branchen Versicherungsschutz an und hat sich auf 16 Zielgruppen sogar noch tiefergehender spezialisiert: Kfz-Werkstätten; Bäcker und Konditoren; Metallbau- und Schlossereibetriebe; Elektriker und Elektrobetriebe; Wellness- und Gesundheits-Police;

Blumenhandel und Floristik; Friseure; Hörakustiker und Optiker; Landwirtschaftliche Versicherungen; Bestattungsunternehmen; Rechtsanwälte und Steuerberater; Vereine; Fahrschulen und Fahrlehrer; Maler, Lackierer und Stuckateure; Fahrradhändler und Fahrradreparaturbetriebe; Genuss-Police.

Der Versicherungsschutz ist auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Branchen abgestimmt. So bietet die Württembergische im Bereich der Kfz-Werkstätten unter anderem die Mitversicherung von Schäden an Fahrzeugen und Fahrzeugteilen oder die Mitversicherung von Tätigkeitsschäden an sonstigen Sachen bis zu 1 Million Euro an. Im Gastronomiebereich bietet die Genuss-Police viele Highlights wie zum Beispiel die Mitversicherung der Betriebseinrichtung im Freien gegen einfachen Diebstahl sowie Beschädigungen durch Elementarereignisse bis 10.000 Euro.

Die Wellness- und Gesundheits-Police bietet vor allem Fitnessstudios, Kosmetikstudios, Physiotherapeuten und Co. maßgeschneiderten Versicherungsschutz. Über dieses Produkt ist zum Beispiel eine Allgefahrendeckung für die gesamte technische Betriebseinrichtung oder die Mitversicherung von Eigentum der Kundinnen und Kunden bzw. der Patientinnen und Patienten, das in Räumen in Schließfächern und Kleiderspinden verwahrt wird, bis zu 5.000 Euro möglich.

Dieses große Portfolio bietet also für alle Firmenkundinnen und Firmenkunden die richtige Absicherung. Erkundigen Sie sich bei Ihrer Ansprechpartnerin oder Ihrem Ansprechpartner! Weitere Informationen erhalten Sie auch nochmals über die SDV Gewerbe-Aktion!

Kontakt

**Württembergische Vertriebspartner GmbH
Vertriebsdirektion Südwest Komposit, Harald Brommer**

Gutenbergstr. 30, 70176 Stuttgart

Telefon: 0151 12234581

E-Mail: harald.brommer@wuerttembergische.de



Berater von KMUs tragen immer mehr Verantwortung und Risiko

Gerade die Innovationstreiber der deutschen Industrie, kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), holen sich verstärkt Berater und (IT-)Dienstleister ins Haus, um in unsicheren Zeiten auf Kurs zu bleiben.

Innovations-, Technologie- und Wirtschaftsmotor: der deutsche Mittelstand ist weltweit Garant für Fortschritt und Stabilität – unzählige „Hidden Champions“ transformieren unternehmerische Herausforderungen in nachhaltige Lösungen und Produkte, die auf dem (Welt-)Markt ihresgleichen suchen. Wer den Blick immer nur auf die DAX-Unternehmen richtet, übersieht, dass hinter dieser Erfolgsgeschichte zu fast 99 Prozent kleine und mittlere Unternehmen stehen, die zusammen über 80 Prozent der Ausbildungsplätze in Deutschland stellen und jeden zweiten Euro erwirtschaften. Damit übernehmen die oftmals inhaber- und familiengeführten Unternehmen große Verantwortung für die Fachkräfte von morgen – und für die Zukunft des Landes. Diese Innovationskraft braucht Mut. Einmal mehr in Zeiten des Wandels und zunehmender Unsicherheit.

Gemeinsam erfolgreich – gemeinsam sicher

Die globalen Herausforderungen verlangen dem „German Mittelstand“ viel ab. Neue Wege sind gefragt. Immer häufiger wird Know-how über externe Personal- und Unternehmensberater und (überwiegend IT-)Dienstleister ins Haus geholt, um Risiken zu minimieren und Innovationen gemeinsam voranzutreiben. Damit übernehmen externe Berater eine steigende (unternehmerische Mit-)Verantwortung für den Industriestandort Deutschland. Eine Fehlentscheidung kann hier schnell monetäre Schäden am eigenen Unternehmen oder am Vermögen beratener Dritter verursachen. Diese treffen im Zweifel nicht nur das finanzielle Fundament, sondern auch den guten Ruf. Deshalb ist eine Vermögensschadenhaftpflicht für viele Berufe bereits gesetzlich fixiert – für alle jedoch dringlich empfohlen. Denn nur wer sich abgesichert weiß, kann es sich leisten Innovationen voranzutreiben.

Verantwortung übernehmen – Innovationstreiber schützen

So flexibel sich Märkte und damit verbundene Herausforderungen entwickeln, so flexibel muss sich im Schadensfall der

Versicherungsschutz der Vermögensschadenhaftpflicht für die Wirtschaftszweige Beratung, Dienstleistung und IT gestalten. Deshalb bietet Markel derzeit die aktuellsten Absicherungsprodukte für Berater und Dienstleister des Mittelstands. Diese Produkte sind speziell auf das jeweilige Gewerk zugeschnitten sowie flexibel und unkompliziert um Zusatzbausteine erweiterbar (Cyber, D&O und EVP). Abgerundet wird das Ganze durch die bekannten Markel-Qualitäten wie direkte Ansprechpartner, faire Schadensregulierung sowie kurze Servicewege. Sollten verfügbare Bausteine einmal nicht ausreichen oder sich Anforderungen ändern, arbeitet Markel gemeinsam mit Versicherungsnehmern an Lösungen, die passen.

Vertriebschance für Makler

Das enorme Potenzial, das der deutsche Mittelstand in Zusammenarbeit mit Beratern und Dienstleistern jeglicher Couleur für die Zukunft der nationalen Wirtschaft bedeutet, birgt für Makler der gewerblichen Haftpflicht Chancen: Der Schutz von Deutschlands Innovationstreibern ist zukunftsrelevant.

Kontakt



Hakan Gomes Pereira
Key Account Manager

Telefon: +49 (0) 89 8908 316 – 41
E-Mail: hakan.gomes@markel.de
www.markel.de

Mit rhion.digital Gewerbebauten richtig versichern

Viele neue Möglichkeiten, um als Makler auf Unternehmen aktiv zuzugehen

Der ideale Versicherungspartner für Unternehmen bis mittlerer Betriebsgröße zu sein: Dafür steht rhion.digital. Die neue Gewerbe-Gebäudeversicherung macht das breite Angebot von rhion.digital zur Versicherung von Firmen nun noch attraktiver. Das Produkt ist perfekt auf die Zielgruppen Handwerk, Handel, Büro und Dienstleistungen zugeschnitten.

rhion.digital hat den Radius der Möglichkeiten deutlich erweitert, um Unternehmen dieser Branchen zu versichern. Rund 50 Leistungsverbesserungen bzw. Neuheiten bieten Maklern viele Vertriebsansätze, um auf potenzielle Kunden zuzugehen und das Gewerbegeschäft anzukurbeln. Die optimierte Gewerbe-Gebäudeversicherung ist sowohl für „Gewerbe Kompakt“ als auch für umfassendere Gewerbeschutzlösungen entwickelt worden.

Das ist neu: Die Gefahr von Unwetterereignissen mit Überschwemmungen nimmt zu – und damit wächst bei vielen die Sorge, selbst betroffen sein zu können. Im schlimmsten Fall steht dann auch gleich der Fortbestand des Betriebs auf dem Spiel. Der in diesem Kontext so wichtige Elementarschadenschutz ist im neuen Tarif von rhion.digital auf die ZÜRS Zone 3 und Erdbebenzone 3 erweitert worden. Denkmalgeschützte Gebäude sind ab sofort nach Wert 2000 versichert, leerstehende Gebäude mit marktgerechter Zuschlagsstaffel. Ein Highlight ist die erweiterte Rohbauversicherung: Neben Feuer sind nun auch Leitungswasser, Sturm und Glas abgedeckt.

Zu den Pluspunkten der Pauschaldeklaration in der Plus-Deckung gehört, dass Mietausfälle bis 24 Monate beitragsfrei versichert sind. Zudem gilt die Goldene Regel (erweiterte Neuwertregelung). Versicherungsschutz besteht ferner für Bruch-

schäden an Rohren, Speichertanks, Hauswasserwerken und Filtereinrichtungen von Regenwasserschutzanlagen. Versichert sind der Diebstahl von Gebäudebestandteilen, die Suche und Entfernung von Blindgängern und die Beseitigung von Schäden durch einen Fehlalarm von Rauchmeldern.

Zum Grundkonzept gehört bei rhion.digital das Baustein-Modell. Mit diesen Zusatzkomponenten lässt sich das Versicherungspaket attraktiv ergänzen. Rund um die gewerbliche Gebäudeversicherung sind einige Extras neu entwickelt worden: „Komfort“ beinhaltet u. a. den Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bis zu 1 Mio. Euro (auch bei Verletzung von Obliegenheiten) und eine Best-Leistungsgarantie. „Starkregen Plus“ steht für die Erweiterung von Elementar um Starkregen ohne Überschwemmung. Der Vermieter-Schutzbrief ist ein buntes Servicepaket, vom Schlüsseldienst bis hin zur Wespennebstbeseitigung. Darüber hinaus bietet der Baustein „Photovoltaik“ Anlagenbesitzern zusätzlichen Schutz.

Weitere Infos zur neuen Gewerbe-Gebäudeversicherung auf www.rhion.digital.

Kontakt



Erwin Probst, Direktionsbevollmächtigter Maklervertrieb

Telefon: +49 (0) 89 96280812

E-Mail: erwin.probst@rhion.digital

rhion.digital / Rhion Versicherung AG

RheinLandplatz, 41460 Neuss

www.rhion.digital

Wann haftet der Versicherungsmakler für Fehlverhalten der Versicherer?

von Rechtsanwalt Fabian Kosch, Kanzlei Michaelis

Der Versicherungsmakler ist unzweifelhaft der treuhandähnliche Sachwalter des Versicherungsnehmers. Doch im Rahmen der Vermittlung von Versicherungsverträgen sind häufig eine Vielzahl von Akteuren, auch von Seiten der Versicherungsgesellschaften, am Werk. Nicht selten kommt es im Rahmen des Vermittlungsvorganges zur Unachtsamkeit oder Fehlern auch auf Seiten der Versicherungsgesellschaften. Häufig stellt sich dann im Schadenfall, der nicht vollständig gedeckt ist, die Frage, wer hat diesen Fehler bei der Vertragsanbahnung zu verantworten und muss sich der Versicherungsmakler den Fehler eines Versicherers zurechnen lassen?

In der Grundkonstellation ist klar, dass der Versicherungsmakler für Fehler bei der Beratung und Vermittlung des Versicherungsnehmers für Schäden nach § 63 VVG aufkommt. Dies überrascht auch keinesfalls, letztlich haftet jeder für seine

Fehler. Schwierig sind jedoch die Fälle zu bewerten, bei denen sich der Versicherungsmakler der Kooperation und intensiven Unterstützung der Versicherungsgesellschaft bedient. Im Kern bleibt wohl der Versicherungsmakler auch bei der Einschaltung von Dritten zur Beratung verpflichtet und haftet damit am Ende auch, wenn der Versicherungsschutz „fehlerhaft“, bzw. ungenügend ist. Es müsste also eigentlich besser gefragt werden, wann der Versicherungsmakler denn nicht für Fehler der Versicherungsgesellschaft haftet?

Anders als die die gesetzlichen Regelungen für die Versicherer gibt es keine Spezialvorschrift, welche regelt, dass Versicherungsmakler von einer Beratung befreit sind. Versicherungsgesellschaften sind gem. § 6 Abs. 1 VVG grundsätzlich (auch) dazu verpflichtet, den Versicherungsnehmer bei Abschluss des Versicherungsvertrages zu beraten. Für Fehler, die aus einer derartigen Beratung herrühren,

haftet der Versicherer dem Versicherungsnehmer auch auf Schadenersatz nach § 6 Abs. 5 S. 1 VVG. Eine derartige Beratung durch die Versicherungsgesellschaft ist jedoch dann nach § 6 Abs. 6 VVG ausgeschlossen, wenn der Versicherungsvertrag durch einen Versicherungsmakler vermittelt wird. Die Gesetzesbegründung führt hierzu in BT-Drucks. 16/3945 S. 58 aus: „Der Versicherer darf jedoch im Fall der Einschaltung eines Versicherungsmaklers davon ausgehen, dass dieser seine ihm gegenüber dem Versicherungsnehmer obliegende Frage- und Beratungspflicht erfüllt. Aus diesem Grund ist es in diesen Fällen nicht erforderlich, auch dem Versicherer eine entsprechende Pflicht aufzuerlegen.“

Umstritten ist also die Frage, was mit der Beratungspflicht des Versicherers, und letztlich der Haftung des Versicherers bei Fehlern in der Beratung passiert, wenn der Versicherungsmakler den Versicherer, den Maklerbetreuer oder aber Experten



Fabian Kosch

Rechtsanwalt – Versicherungsvertriebsrecht,
Versicherungsrecht, Wettbewerbsrecht

Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



des Versicherers, welche besonderes Know-how in der jeweiligen Sparte haben, um Hilfe bittet bzw. diese in den Vermittlungsprozess einschaltet.

Die Rechtsprechung hat diese Problematik durchaus bereits erkannt, so dass das OLG Saarbrücken – Urteil vom 04.05.2011 (5 U 502/10-76) – bereits ausführte: „Grundsätzlich trifft zwar einen Versicherer nach § 6 Abs. 6 VVG keine Beratungspflicht nach den Absätzen 1 bis 5 des § 6 VVG, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird. Dies gilt aber nur hinsichtlich der Pflichten nach den Abs. 1 bis 5, nicht aber hinsichtlich einer Aufklärungspflicht nach § 242 BGB, wenn der Versicherer erkennt, dass sich der VN trotz der Beratung durch einen Versicherungsmakler im Irrtum über den Vertragsinhalt befindet. In einem solchen Fall ist der Versicherer nach Treu und Glauben zu einer Richtigstellung gegenüber dem Versicherungsnehmer verpflichtet (Rixecker aaO § 18 a Rn. 21; Armbrüster in Münch. Komm. zum VVG § 6 Rn. 352; Schwintowski in Bruck/Möller, VVG 9. Aufl. § 6 Rn. 48; Prölss in Prölss/Martin, VVG 28. Aufl. § 6 Rn. 70). Auch vor Einführung des § 6 VVG wurde der Versicherer jedenfalls dann zur Aufklärung für verpflichtet gehalten, wenn er erkennen musste, dass der Versicherungsnehmer einer Belehrung bedurfte, weil er über einen für ihn wesentlichen Vertragspunkt irrige Vorstellungen hatte (BGH vom 13. 4. 2005 – IV ZR 86/04 – VersR 2005, 824). Dieser Grundsatz behält weiter Gültigkeit.

Wenngleich der Fall, den das OLG Saarbrücken zu entscheiden hatte, nicht mit dem hier zugrunde liegenden Problem identisch ist, so lässt sich aus den Überlegungen des OLG Saarbrücken durchaus ableiten, dass in Einzelfällen aufgrund von § 242 BGB trotz des Vorhandenseins eines Versicherungsmaklers eine originäre Beratung und damit auch Haftung der Versicherungsgesellschaft bestehen könnte. Wann immer das Korrektiv von

Treu und Glauben nach § 242 BGB eingreift, bestehen gewisse Fallgruppen, die es herauszuarbeiten gilt, für die eine Haftung des VR prognostiziert wird.



**Fallgruppe 1:
Bloße Antragsstellung oder
Weiterleitung des Antrags über
den Maklerbetreuer**

Leitet der Versicherungsmakler den von ihm und dem Versicherungsnehmer ausgearbeiteten Antrag lediglich an den Maklerbetreuer oder andere bei der Gesellschaft tätigen Personen ohne jeglichen Kommentar weiter, so dürfte keine besondere Beratungspflicht für den Versicherer ersichtlich sein. Der Antrag müsste ansonsten zwingende Gründe der Nachfrage provozieren. Ansonsten dürften Fehler bei der Beratung oder in den Antragsunterlagen allein zulasten des Versicherungsmaklers gehen.



**Fallgruppe 2:
Der Versicherungsmakler
bedient sich Experten oder Sach-
verständige des Versicherers**

Zur Unterstützung der Risikoanalyse und zur Begutachtung des Versicherungsobjektes werden häufig auch die Spezialisten und „Gutachter“ der Versicherer hinzugezogen. Bewertet nunmehr der Gutachter des Versicherers das Gebäude falsch und führt dies zu einer Unterversicherung, so kann dies der Versicherer im Leistungsfall kaum einwenden. Zwar obliegt dem Versicherungsmakler die Risikorerhebung und Risikoanalyse, gleichwohl wäre es unbillig, wenn der Versicherer sich auf fehlerhafte Risikoangaben beruft, die er selbst ermittelt hat. Diese gilt selbstverständlich nur, wenn die Ermitt-

lungen der Gutachter des Versicherers die Grundlage des Angebotes waren.



**Fallgruppe 3:
Der Versicherer unterstützt
den Versicherungsmakler
bei seiner Beratung**

Am schwierigsten zu bewerten wird sicherlich der Fall sein, dass der Versicherer den Versicherungsmakler, meist auf Verlangen des Versicherungsmaklers, bei der Beratung des Versicherungsnehmers oder in der Angebotserstellung unterstützt. Hierbei gilt es freilich zu differenzieren: Überreicht der Versicherer lediglich vertriebsunterstützende Materialien, wie Flyer oder Leistungsübersichten, so dürfte dies nicht zu einer Erkennbarkeit weitergehender Beratungspflichten oder eines bestehenden Beratungsbedarfs führen.

Wendet sich der Versicherungsmakler jedoch aktiv an den Versicherer und teilt mit, dass ihm etwa in bestimmten Bereichen das Know-how fehle, z. B. im Bereich der Versicherungsanlageprodukte, und er deshalb um direkte Beratungsunterstützung/-hilfe des Versicherers bittet, so dürfte für den Fall, dass der Versicherer erkennt, dass er hier eine eigene Beratung durchführen soll, auch eine aus § 242 BGB erwachsene Pflicht zur Beratung bestehen. Berät nunmehr der Versicherer falsch oder unvollständig, so trifft eine Haftung auch den Versicherer. Eine derartige eigene Pflicht des Versicherers stellt aufgrund der Gesetzesformulierung in § 6 Abs. 6 VVG und der Gesetzesbegründung die absolute Ausnahme dar und kann nur dann greifen, wenn der Versicherungsmakler eine derartige Verbindlichkeit der Beratung durch den Versicherer einfordert. Folglich sollte nur in Notfällen auf eine derartige „gemischte“ Beratung zurückgegriffen werden, in denen der Versicherer berät und der Versicherungsmakler vermittelt. Wenn ein Versicherungsmakler

sich der Unterstützung eines Versicherers bedient, so ist ihm dringend zu empfehlen, dass er für die Unterstützung eine Verbindlichkeit des Versicherers einfordert und dies seitens des Versicherers bestätigt wird. Ansonsten besteht das Risiko, dass bei Fehlern des Versicherers in der Bera-

tung der Versicherungsmakler als Vermittler trotzdem alleine haftet. In Einzelfällen, wenn der Versicherungsmakler keine Beratung leisten kann, kommt sicherlich auch ein Beratungsverzicht seitens des Versicherungsnehmers nach § 61 Abs. 2 VVG in Betracht.



Fazit

► Der Versicherungsmakler ist zur umfangreicheren Beratung verpflichtet, wenn er im eigenen Namen einen Versicherungsvertrag vermittelt. Wann immer ein Vertrag formal über ein Versicherungsmakler vermittelt wird, ist der Versicherer grundsätzlich von seiner eigenen Beratungspflicht befreit. Eine derartige Beratungspflicht des Versicherers kann im Einzelfall aufgrund von § 242 BGB wieder aufleben, wenn für

den Versicherer erkennbar ist, dass der Versicherungsnehmer weitergehende Beratung benötigt. Diese Fallgruppe hat einen sehr eingeschränkten Anwendungsbereich und ist in der Rechtsprechung noch nicht ausreichend auf vergleichbare Konstellationen herausgearbeitet. Sofern der Versicherungsmakler sich der Unterstützung des Versicherers bedient, sollte er auf eine Verbindlichkeit der Beratung und

Unterstützung des Versicherers drängen und dies dokumentieren, da andernfalls eine alleinige Haftung des Versicherungsmaklers drohen dürfte. Es könnte sonst hier zu der Situation kommen, dass der Makler für Beratungsfehler des Versicherers einzustehen hätte. Denn „eigentlich“ müsste der Makler die Fehler des Versicherers erkennen und als Sachwalter des Kunden diesen schadlos halten.

DEURAG – Ihr kompetenter Rechtsschutzpartner

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

Herausragende Rechtsschutz-Services

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

Aktive Vertriebsunterstützung



Unser Vertriebsservice-Team ist 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



Premium-Schutz für alle Lebensbereiche

DEURAG Rechtsschutz

NEUER HOCHLEISTUNGSTARIF DER SIGNAL IDUNA

Zusatzversicherung ZahnEXKLUSIV

Der Gang zum Zahnarzt kann schmerzvoll werden – vor allen Dingen in finanzieller Hinsicht. Wenn Ihre Kunden mehr als die Regelversorgung wünschen, müssen sie tief in die Tasche greifen. Eine private Zahnzusatzversicherung wie die Tariflinie „Zahn“ der SIGNAL IDUNA schützt vor hohen Zuzahlungen beim Zahnarzt. Sie bietet verschiedene Tarife mit abgestuftem Versicherungsschutz. Davon profitieren Ihre Kunden – und Sie als Vermittler. Mit dem ZahnEXKLUSIV und dem ZahnEXKLUSIVpur komplettiert die SIGNAL IDUNA ihre Tariflinie „Zahn“. Der neue Tarif bietet eine Absicherung auf höchstem Niveau und überrascht mit einer am Markt ganz neuen Leistung, die Ihre Kunden überzeugen wird.

In der gesetzlichen Krankenversicherung erhalten Ihre Kunden eine solide Basisabsicherung, in der Leistungen überwiegend gesetzlich geregelt sind. Der Gesetzgeber hat festgelegt, dass fast überall eine Zuzahlung notwendig ist: ganz gleich ob bei Zahnersatz, Zahnbehandlung, Kieferorthopädie für Kinder oder professioneller Zahnreinigung. Hochwertiger Zahnersatz kann Ihren Kunden ein (kleines) Vermögen kosten: Denn die gesetzlichen Krankenkassen dürfen von Rechnungen für hochwertigeren Zahnersatz im Durchschnitt nur rund 30 % übernehmen. Gegen hohe Zahnarztkosten schützt also auch die sorgfältigste Zahnpflege nicht. Die SIGNAL IDUNA hat mit dem **ZahnEXKLUSIV** noch einmal einen Zahn zugelegt und ihre **Produktlinie um einen 100-prozentigen Erstattungstarif erweitert**. Einen günstigen Einstieg bietet dabei die Tarifvariante **ZahnEXKLUSIVpur**, welche ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert ist. Neben der 100-prozentigen Erstattung für hochwertigen Zahnersatz, Zahnbehandlung und Kieferorthopädie stehen Vorsorge und spezielle Leistungen für ein strahlendes Lächeln im Fokus.

Unbegrenzte 100-prozentige Leistung für professionelle Zahnreinigung

Strahlend schöne und gesunde Zähne beginnen mit der Prophylaxe – denn zu den wichtigsten Maßnahmen, um Zahnersatz gar nicht erst notwendig zu machen, gehört eine professionelle Zahnreinigung. Zweimal im Jahr durchgeführt, hilft sie dabei, Karies, Parodontose und Erkrankungen am Zahnhalteapparat zu verhindern. Leider ist auch die professionelle Zahnreinigung nicht im gesetzlichen Leistungskatalog enthalten, obwohl sie eine der besten und nachhaltigsten Maßnahmen in der Zahnmedizin ist. Das heißt, diese wichtige Vorsorge zahlen Ihre Kunden im Normalfall komplett selbst. Nur im Einzelfall zahlt die GKV freiwillige Zuschüsse. Die Tarifvariante ZahnEXKLUSIVpur beinhaltet dank des Vorsorge-Bausteins umfassend die wichtigste und nachhaltigste Maßnahme der Zahnmedizin mit unbegrenzter 100-prozentiger Leistung für die professionelle Zahnreinigung. Darüber hinaus enthalten sind Zahnaufhellungen mittels Bleaching oder weitergehende, ästhetische Zahnkorrekturen insbesondere

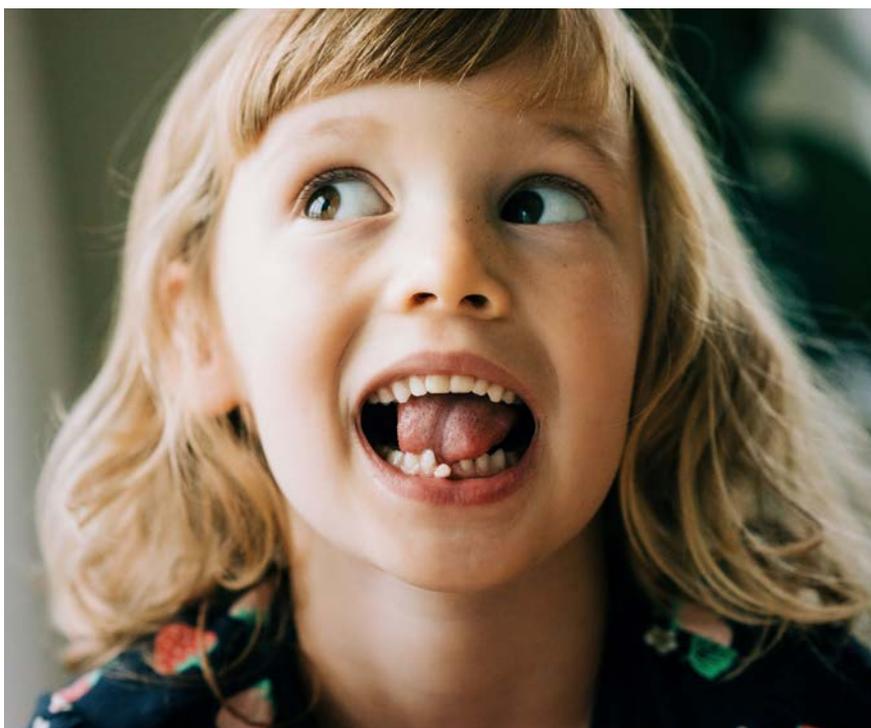
durch die **Aligner-Therapie** – und diese auch bei nur geringfügigen Fehlstellungen, selbst wenn diese bereits zum Vertragsabschluss bestanden. Die unsichtbaren Zahnschienen werden am Tag bis zu 22 Stunden getragen und in regelmäßigen Intervallen ausgetauscht, um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Der große Vorteil: Sie sind transparent und fallen dadurch kaum auf. Ihre Kunden erhalten alle zwei Jahre einen Zuschuss von bis zu 300€ und entscheiden im Tarif ZahnEXKLUSIVpur selbst, welche Leistung sie wählen möchten – Bleaching oder Aligner (einmalig während der Vertragslaufzeit möglich).

Ein gutes Vertriebsargument für Ihr Beratungsgespräch

Gerade junge Erwachsene legen gesteigerten Wert auf eine gute Prophylaxe. Das bestätigt auch eine SIGNAL IDUNA-Onlinebefragung mit über 500 Teilnehmern. So gehen 74 % der Befragten mind. einmal im Jahr zur professionellen Zahnreinigung, 71 % planen, bzw. führen bereits eine Zahnkorrektur mit unsichtbaren Zahnschienen (Aligner) durch und 69 % ein Bleaching. Diese Be-

handlungen sind ohne private Zahnzusatzversicherung in der Regel komplett selbst zu tragen. Daher ist die Bereitschaft, für diese Zusatzleistungen einen entsprechenden Beitrag zu zahlen, entsprechend hoch.

Damit hat die SIGNAL IDUNA einmal mehr ein **Alleinstellungsmerkmal** am Markt in einem Bereich, der aktuell medial stark beworben wird. Darüber hinaus hält der Tarif noch weitere Zusatzleistungen für Ihre Kunden bereit: Schmerzstillende Maßnahmen wie Akupunktur werden bis zu einer Gesamtsumme von 300€ pro Kalenderjahr übernommen. Außerdem besteht die Möglichkeit, dass bei einem Versicherungswechsel Ihrer Kunden aus einem hochwertigen Zahn- tarif die Zahnhöchstsätze ab dem dritten Kalenderjahr entfallen.



Kleine Zähne, große Unterstützung – damit das Lächeln nie vergeht.

Große Unterstützung auch für die Kleinen

In den Leistungen für Kinder hebt sich der ZahnEXKLUSIVpur neben der unbegrenzten Übernahme der professionellen Zahnreinigung auch durch die vollständige Erstattung ohne Kostendeckel bei kieferorthopädischen Behandlungen vom Markt ab. Mehr als die Hälfte aller Kinder benötigen eine kieferorthopädische Versorgung. Die GKV sieht nicht jede kieferorthopädische Behandlung als notwendig an und übernimmt in solchen Fällen auch keine kassenärztliche Versorgung. Es gibt eine Aufteilung zur Einstufung der kieferorthopädischen Behandlung in fünf sogenannte kieferorthopädische Indikationsgruppen (KIG) – bei zwei dieser Gruppen werden die Leistungen von der GKV generell nicht übernommen. Anfallende Kosten für Kieferorthopädie zahlen Ihre Kunden daher in vielen Fällen aus eigener Tasche. Sobald beim Zahnarzt- oder Kieferorthopädenbesuch bei der Erstuntersuchung eine Kieferfehlstellung festgestellt wird, ist eine Absicherung der kieferorthopädischen Behandlung nicht mehr möglich.

Daher gilt: Überzeugen Sie Ihre Kunden am besten so früh wie möglich, die Zähne ihrer Kinder abzusichern, im Idealfall vor dem ersten Zahnarztbesuch.

Die Highlights und Neuheiten des ZahnEXKLUSIVpur auf einen Blick:

- ▶ 100 % hochwertiger Zahnersatz und Zahnbehandlung
- ▶ 100 % Kieferorthopädie für Kinder ohne Summenbegrenzung
- ▶ 100 % Prophylaxe/PZR ohne Summenbegrenzung, auch für Kinder und Jugendliche

- ▶ 100 % Bleaching und Aligner-Therapie zusammen 300€ alle 2 Kalenderjahre (für Aligner einmalig)
- ▶ 100 % schmerzstillende Maßnahmen (z. B. Akupunktur) 300 € je Kalenderjahr

Für weiterführende ausführliche Informationen wenden Sie sich auch gern an Ihren Ansprechpartner bei der SIGNAL IDUNA.

Kontakt



Christoph Trzebiatowski
Spezialist Krankenversicherung

Telefon: 089 55144230
Mobil: 0173 1543247

E-Mail: christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de

Eric Bussert,
Vorstand Vertrieb und Marketing

Echte Mehrwerte für Ihre KV-Kunden

Top Angestellten-Tarif

Die KV-Produkte der HanseMerkur können sich sehen lassen. So punktet unser Angestellten-Tarif „Best Fit“ mit der höchsten garantierten Beitragsrückerstattung am Markt. Zugleich bietet er Leistungen über den Höchstsätzen der Gebührenordnung – und das alles zu herausragenden Konditionen. Verlässlich, wie Sie uns kennen, denn: Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur

VERLÄSSLICHE ABSICHERUNG...

... von Grundfähigkeiten mit dem Swiss Life Vitalschutz

Um auch in schwierigen Zeiten finanziell selbstbestimmt leben zu können, ist es wichtig, sich frühzeitig gegen den Verlust der Arbeitskraft abzusichern. Das Besondere beim Swiss Life Vitalschutz: Mit bis zu 26 Leistungsauslösern enthält er möglichst viele Grundfähigkeiten, die im Alltag der Menschen elementar sind.

Die drei Varianten des Swiss Life Vitalschutz unterscheiden sich im Umfang der Leistungsauslöser:

- ▶ Der Power-Tarif bietet 22 Leistungsauslöser und sichert alle relevanten Grundfähigkeiten ab.
- ▶ Die Spirit-Variante beinhaltet 24 Leistungsauslöser inklusive zweier psychischer Leistungsauslöser: „Geistige Leistungsfähigkeit“ und „Eigenverantwortliches Handeln“.
- ▶ Den umfangreichsten Schutz bietet die Complete-Variante mit 26 Leistungsauslösern. Hier kommen „Schizophrenie“ und „Schwere Depression“ hinzu.

Smartphone / Tablet-benutzen im Alltag nicht mehr wegzudenken

Die Leistungsauslöser Schieben und Ziehen, Tastatur benutzen, Smartphone/ Tablet-benutzen sind in allen drei Tarifmodellen enthalten. Denn fast jeder benutzt heutzutage ein Handy intuitiv. Aber kaum jemand macht sich Gedanken dar-

über, wie stark die Handgelenke und Finger durch das ständige Tippen und Wischen tatsächlich beansprucht werden. Sollte man das Smartphone aber nicht mehr richtig bedienen können, und zwar egal ob mit der linken oder rechten Hand, greift dieser Leistungsauslöser.

Infektionsklausel – ein echter Mehrwert, besonders im Gesundheitswesen

Ein Highlight des Swiss Life Vitalschutz ist zudem die Infektionsklausel, welche in allen drei Tarifmodellen ohne Mehrbeitrag inkludiert ist. Insbesondere das Versorgungswerk KlinikRente profitiert von dieser Neuerung mit seiner Grundfähigkeitslösung KlinikRente.Vitalschutz. Unter Umständen kann bei bestimmten Infektionen die Ausübung der beruflichen Tätigkeit ganz untersagt werden. Hier greift die Infektionsklausel in allen Grundfähigkeitsstarifen von Swiss Life, und zwar in zwei Fällen: So liegt ein Ver-

lust einer Grundfähigkeit auch dann vor, wenn von einer zuständigen Behörde ein vollständiges berufliches Tätigkeitsverbot gemäß §31 Infektionsschutzgesetz für sechs Monate ununterbrochen bestanden hat oder verfügt wird. Ein Verlust einer Grundfähigkeit liegt auch dann vor, wenn die Infektion gegen den Hygieneplan eines staatlich anerkannten Hygienikers verstößt.

Alle Highlights gelten auch für die Branchenlösungen der MetallRente, KlinikRente und ChemieRente!

Weitere Informationen zum Swiss Life Vitalschutz unter:
www.swisslife.de/vitalschutz

*Sie haben Fragen?
Wir freuen uns auf Ihren Anruf!*



**Swiss Life
Maurice Bertke**

Vertriebsmanager Nord
Mobil: 0151 16177056
E-Mail: maurice.bertke@swisslife.de



**Swiss Life
Jascha Felix Bezler**

Vertriebsmanager Süd
Mobil: 0151 16177054
E-Mail: jaschafelix.bezler@swisslife.de

TOP-RENDITE MIT NACHHALTIGER ALTERSVORSORGE

Pangaea Life bietet jetzt gleich zwei renditestarke Sachwerte-Fonds als Grundlage ihrer fondsgebundenen Rentenversicherung. Kunden können zwischen den Mega-Trends erneuerbare Energien und nachhaltiges Wohnen wählen und diese auch flexibel kombinieren.

Rekord-Inflationsraten, volatile Börsen und Nullzinsen stellen die Anleger derzeit vor große Herausforderungen. Zeitgemäße Anlagestrategien unterstützen Kunden dabei, renditestark und nachhaltig in Zukunftsmärkte zu investieren. Das Produkt Pangaea Life Invest verbindet Geldanlage und Altersvorsorge mit transparenter Nachhaltigkeit. Das Schwankungsrisiko ist dabei deutlich geringer als bei börsengehandelten Fonds.

Hohe Transparenz und Flexibilität

Die Beiträge können zwischen den beiden Fonds frei aufgeteilt werden. In welche konkreten Projekte investiert wird, lässt sich leicht und transparent beobachten. Die Auszahlung kann entweder als lebenslange Rente oder als einmalige Kapitalsumme erfolgen. Kunden können Pangaea Life Invest bereits ab 25 Euro im Monat oder einmalig ab 15.000 Euro abschließen – Auch Kombinationen aus laufenden Beiträgen und Einmalbeiträgen sind möglich.

Pangaea Life Blue Living

Bei Blue Living handelt es sich um einen Immobilienfonds, der in ökologisch und sozial gerechtes Wohnen investiert. Kunden profitieren dabei von Mieteinnahmen nachhaltiger Wohnimmobilien und beteiligen sich zugleich an dem Trend hin zu klimaneutralen Städten. Dabei stehen Lebensqualität und Ökologie klar im Mittelpunkt. Zum Portfolio zählen bisher bereits klima- und sozialfreundliche

Neubau-Projekte in Großstädten wie Berlin, Hamburg und Düsseldorf. Das starke Wachstum dieser Metropolregionen bietet gerade jetzt in Zeiten hoher Inflation und Negativzinsen bei Bankguthaben attraktive Renditechancen.

Bei den Immobilien-Projekten wird auf strenge ökologische und soziale Standards geachtet. So müssen die einzelnen Häuser etwa über eine nachweisbar hohe Energieeffizienz verfügen und zu 100 % Ökostrom beziehen. Besonderer Wert wird auf Stellplätze für Fahrräder und E-Autos gelegt, die mit Ladeanschlüssen nachgerüstet werden können.

Die Lage in den Städten wurde so gewählt, dass öffentliche Verkehrsmittel zu Fuß gut erreichbar sind. Das gleiche gilt für wichtige Infrastruktur wie Kitas, Bildungseinrichtungen und Naherholungsmöglichkeiten. Jedes Projekt enthält zudem einen garantierten Anteil an öffentlich gefördertem und preisgedämpftem Wohnraum.

Pangaea Life Blue Energy

Zusätzlich zum neuen Immobilienfonds können die Beiträge auch weiterhin in den bestehenden Fonds Blue Energy fließen. Dieser legt die Kundengelder in konkrete Projekte zur regenerativen Energiegewinnung an. Hierzu zählen etwa Windparks, Photovoltaik- und Wasserkraftanlagen in Europa.



Da immer mehr Länder eine möglichst grüne Energiepolitik verfolgen, zahlt sich dies auch für die Versicherungsnehmer aus. Denn Projekte erneuerbarer Energien werden häufig staatlich gefördert und subventioniert. Der Anleger kann dann nicht nur sein soziales Gewissen beruhigen, sondern ökologisches Handeln mit einer sehr ordentlichen Rendite verbinden. Seit seiner Auflage erzielte der Fonds eine jährliche Verzinsung von rund 8,5% nach Fondskosten (Stand: 31.03.2022). Und dies bei einer geringen Schwankungsbreite.

Kontakt



Christian Lhotka

Direktionsbevollmächtigter

Thomas-Dehler-Straße 25, 81737 München

Telefon: 089 / 67 87 -8023

Telefax: 089 / 67 87 -9666

Mobil: 0174 / 322 42 51

E-Mail: Christian.Lhotka@

diebayerische.de

www.diebayerische-makler.de



NÜRNBERGER BUDGETTARIFE: DIE FLEXIBLE LÖSUNG

Ob als betriebliche Krankenversicherung (bKV) oder als private Krankenzusatzversicherung: Mit den Budgettarifen der NÜRNBERGER können Vermittler ihren Kunden das jeweils passende Produkt anbieten. Im Rahmen der bKV gibt es sogar vier Budgetstufen.

Mit der bKV BudgetSelect der NÜRNBERGER haben Chefs gute Argumente, Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Denn der Arbeitgeber sucht für seine Mitarbeitenden einfach eine Budgetstufe aus. Und die Versicherten bekommen dann jedes Jahr Gesundheitsleistungen ganz nach ihrem Bedarf. Zur Auswahl stehen die Stufen 300, 600, 900 und 1.200 € – jeweils mit und ohne Leistungen für Zahnersatz.

Für jeden das Passende

BudgetSelect der NÜRNBERGER enthält ambulante Leistungen wie z.B. für Sehhilfen (hälftiges Jahresbudget) und Augenlasern, Vorsorgeuntersuchungen (altersunabhängig), Schutzimpfungen sowie Alternative Medizin inkl. Osteopathie. Aber auch alle ambulanten und stationären Zuzahlungen werden übernommen. Und auch bei Heilmitteln wie Physio- und Ergotherapie sowie Hilfsmitteln wie z.B. Hörgeräte leisten die Budgettarife. Bei Arzneimitteln werden sogar nicht verschreibungspflichtige, sog. vom Arzt auf Rezept empfohlene Arzneimittel erstattet. Auch Zahnbehandlung (z.B. professionelle Zahnreinigung) und je nach Tarif Leistungen für Zahnersatz sind im Leistungsspektrum enthalten.

Zu den Budgettarifen können auch die Bausteintarife für stationäre Absicherung oder Zahnersatz hinzuversichert werden. So kann die Leistung Zahnersatz, anstatt über das Budget abzusichern, alterna-

tiv auch mit Bausteintarifen zu 70 bzw. 90 % abgedeckt werden. Alle Budgettarife sind sowohl für GKV- wie auch PKV-Versicherte abschließbar.

Keine Gesundheitsprüfung

Für arbeitsentgeltfreie Zeiten – Arbeitsunfähigkeit, Eltern- und Pflegezeit oder Sabbatical – gibt es eine Beitragsbefreiung. Der Versicherungsschutz bleibt dabei bestehen – Gesundheitsprüfung und Wartezeiten entfallen. Angeratene und begonnene Behandlungen sind mitversichert, auch Familienangehörige sind günstig versicherbar – volles Budget auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn.

Und während einer Pandemie sind keine Beiträge zu zahlen. Zusätzlich profitieren die Mitarbeitenden und deren Familienangehörige von umfangreichen, kostenlosen Gesundheitsservices – wie zum Beispiel einer digitalen Gesundheitswelt, speziellen Coaching-Programmen bei chronischen Erkrankungen oder dem Gesundheitstelefon für medizinische Beratung.

Als private Krankenzusatzversicherung

Mit dem Zusatzschutz BudgetSelect privat 600 führt die NÜRNBERGER als eine der ersten Krankenversicherer einen Budgettarif auch in der Zusatzversicherung ein. Die Kunden haben mit diesem Tarif das ganze Jahr flexibel freie Auswahl bei Leistungen für ihre Gesundheit – mit einem jährlichen Budget von 600 €. Das Leistungsspektrum ist identisch mit dem Budgettarif in der bKV. Das bedeutet: umfangreiche ambulante Leistungen wie z.B. Sehhilfen (hälftiges Budget), LASIK/LASEK oder Alternative Medizin – aber auch Leistung etwa für professionelle Zahnreinigung oder Bleaching. Der große Vorteil: Der Kunde muss nicht mehrere Krankenzusatzversicherungen abschließen, sondern hat mit diesem Budgettarif umfangreiche Leistungen abgesichert und wählt einfach die, die er benötigt – ohne versteckte Selbstbehalte. Dieser Zusatzschutz kann übrigens jederzeit auch mit Zahn- oder Stationärzusatztarifen der NÜRNBERGER kombiniert werden. Es findet lediglich eine vereinfachte Gesundheitsprüfung statt.

Kontakt

Uwe Theil

Vertriebsleiter Personenversicherungen
NÜRNBERGER Versicherung

Sendlinger Straße 27, 80331 München

Telefon: 089 / 23194-339

Mobil: 0151 / 538 40 641

E-Mail: uwe.theil@nuernberger.de

www.nuernberger.de

GRUNDSCHUTZ+

Potenziale in der Einkommensabsicherung ausschöpfen

Mit der Grundfähigkeitsversicherung haben die Versicherer eine beitragsgünstige und einfacher zugängliche Alternative zur BU geschaffen. Damit können Makler neue Potenziale in der Beratung zur Einkommensabsicherung heben. Die Stuttgarter Grundfähigkeitsversicherung bietet dieses Potenzial und noch mehr – denn zum Juli dieses Jahres wird der GrundSchutz+ nochmals verbessert.

Stets wird betont, wie essenziell wichtig die Absicherung der Arbeitskraft ist. Dennoch sind etwa zwei Drittel der Erwerbstätigen noch immer ohne entsprechenden Schutz. Die Berufsunfähigkeit (BU) ist für viele Berufsgruppen aufgrund der Prämienentwicklung nicht (mehr) finanzierbar oder wegen Vorerkrankungen nicht (mehr) abschließbar. Es braucht Alternativen, die die Beratung zur Einkommensabsicherung komplettieren und die Klientel ansprechen, für die ein Schutz bislang nicht möglich war. Die Grundfähigkeitsversicherung (GFV) bietet diese Alternative.

Modulare Grundfähigkeitsversicherung

Die Stuttgarter setzt seit Produkteinführung im Jahr 2019 auf ein modulares Baukasten-Prinzip bei ihrer Grundfähigkeitsversicherung GrundSchutz+, das sich flexibel an individuelle Kundenbedürfnisse anpassen lässt.

Das Basispaket des GrundSchutz+ versichert immer 15 Grundfähigkeiten plus Pflegebedürftigkeit und Demenz. Es kann durch bis zu 3 individuelle Zusatzpakete und mit einer von 2 attraktiven Zusatzversicherungen ergänzt werden. Zum Juli dieses Jahres wird der GrundSchutz+ weiter flexibilisiert und greift Trends und Einflüsse, nicht nur der Corona-Pandemie, auf.

An Trends orientiert

Der GrundSchutz+ ist ein dynamisches Produkt, wird permanent weiterentwickelt und an Trends angepasst. Mit der aktuellen Überarbeitung werden sich verändernde Lebensweisen, die neue Sensibilität für die eigenen Sinne, insbesondere Riechen und Schmecken, aber auch der Trend zu mehr Nachhaltigkeit aufgegriffen.

Auch die Preissensibilität vieler Kunden wird berücksichtigt: Die hohe Inflation belastet das Haushaltsbudget, daher wurden im Zuge der Überarbeitung die Prämien geprüft und können in vielen Kombinationen deutlich gesenkt werden.

Mehr Flexibilität

Der neue GrundSchutz+ beinhaltet 4 Zusatzpakete. Fahrrad fahren wird als Grundfähigkeit zukünftig angeboten. Die neue Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit baut eine Brücke zwischen BU

und Grundfähigkeit, wenn der Kunde ein bisschen mehr Budget hat. Gleichzeitig wird easilife, das ganzheitliche Stuttgarter Konzept zur Einkommensabsicherung ein Berufsleben lang, weiter flexibilisiert. Freuen Sie sich auf die Änderungen – und erfahren Sie mehr bei unserer Wissensoffensive ab 5. Juli.

Der GrundSchutz+ erschließt Vermittlern neue Markt- und Kundenpotenziale und wird auch in Zukunft immer wieder Beratungsansätze liefern.

Stuttgarter Wissensoffensive

Jetzt anmelden:
www.vertriebstour.stuttgarter.de

Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0172 7389314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.stuttgarter.de



Basler Easy-Going versichern

Der Biometrie-Versicherer für Ihre Preis-Leistungs-Empfehlung

Zusätzlich zu den hervorragenden Referenzen, den einzigartigen Antragskonzepten und den umfangreichen Serviceleistungen bietet die Basler sehr attraktive Beiträge. Das Basler Preis-Leistungs-Verhältnis macht eine Empfehlung leicht.

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Premium-Schutz zum günstigen Preis – mit Wachstumsgarantie!

Basler Grundfähigkeitenversicherung

Spezieller Einkommensschutz – bei Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Basler Risikoversicherung

Finanzieller Schutz für die Hinterbleibenden – unsterblich günstig!

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice-AG, Tel. +49 (40) 35 99 46 60

Basler Lebensversicherungs-AG · Ein Unternehmen der Baloise Group
Ludwig-Erhard-Straße 22, 20459 Hamburg



EINZIGARTIG AM MARKT: DER BUDGET-RETTER

Mit ConCEPT können Vermittler bei Unternehmen und bei Mitarbeitern punkten: Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Continentale überzeugt besonders durch einen einzigartigen Budget-Retter. Außerdem zeichnet sie sich durch einfache Prozesse aus.

Der Budget-Retter funktioniert ganz einfach: Nimmt der Arbeitnehmer in einem Jahr keine Leistungen in Anspruch, kann er jeweils 10 Prozent seines Grundbudgets über 5 Jahre ansparen. Der Budget-Retter wird im Budgettarif ConCEPT Choose und in der Produktlinie ConCEPT Smile angeboten.

Passgenau abgesichert mit ConCEPT Choose

Arbeitgeber können mit ConCEPT den passenden Gesundheitsschutz für ihre Mitarbeiter und deren Familienangehörige wählen. Im Budgettarif ConCEPT Choose etwa stellt der Arbeitgeber jedem seiner Mitarbeiter ein Gesundheitsbudget von 400, 800 oder 1.200 Euro zur Verfügung. Das Budget kann der Mitarbeiter frei verwenden. Seinen GKV- oder PKV-Schutz kann er aus einem breiten Leistungsspektrum individuell ergänzen.

Eine weitere Option: Starke Zahnleistungen

Mit der Produktlinie ConCEPT Smile können Betriebe ihren Mitarbeitern umfassende zahnärztliche Versorgungen bieten. Zur Auswahl stehen Smile und Smile More. Je nach Tarif reicht der Schutz von der Zahnbehandlung über den Zahnersatz und die Prophylaxe bis hin zur Kieferorthopädie. Einen Teil des Budgets anzusparen, lohnt hier besonders: Zum Beispiel, wenn kostenintensivere Behandlungen wie Zahnersatz anstehen.

Privatärztliche Behandlung für die Beschäftigten

Ergänzt wird das bKV-Konzept der Continentale durch die Produktlinie ConCEPT Save. Die Varianten Save More, Save und Save U ermöglichen umfassenden Schutz im Krankenhaus. Alle drei stationären Angebote beinhalten privatärztliche Behandlung und freie Krankenhauswahl. Je nach Tarif genießen die Arbeitnehmer die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer, bei Save More auf Wunsch sogar im Familienzimmer.

Schlanke und reibungslose Abläufe

Nicht nur die Produktauswahl ist bei ConCEPT einfach, auch die Handhabung. So garantiert das Online-Portal ConCORP der Continentale schlanke und reibungslose Abläufe für alle Beteiligten. Viele Vorgänge lassen sich mit wenigen Klicks online erledigen. Sogar die Mitarbeiter selbst können auf die digitale Plattform zugreifen und hilfreiche Assistanceleistungen wie die medi-

zinische Hotline oder die Vermittlung von Facharztterminen nutzen.

Zielgerichtete Vertriebsunterstützung

Dank der flexibel kombinierbaren Tarife und der komfortablen Prozesse haben Vermittler gute Argumente im Verkaufsgespräch. Von der Continentale als langjährig erfahrener Versicherungspartner erhalten sie vielfältige Unterstützung. Seit Jahrzehnten betreut der Krankensicherer einen der größten Firmenverträge Deutschlands. Ein spezialisiertes Team ist mit dem Bedarf von Firmenkunden bestens vertraut.

Durch eine stärker aufgestellte Vertriebsunterstützungseinheit ist der Bereich bKV der Continentale jetzt zudem noch besser positioniert. Die Experten begleiten die Unternehmen von der Planung bis zur Umsetzung. Auf Wunsch helfen sie digital oder vor Ort. Bei Bedarf unterstützen sie auch bei der Beratung.

Kontakt



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 089 37417-597

Telefax: 0911 5697-107

Mobil: 0173 2844337

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

Ihr Angebot für Arbeitgeber – so macht Versichern Spaß.



Einzigartig am Markt:
Unser **Budget-Retter**.

Betriebliche Krankenversicherung: ConCEPT

Unser Angebot für Ihre Firmenkunden:

- Unser **Budgettarif Choose** ist flexibel. Er bietet kompakten Rundumschutz in 5 Leistungsbereichen, z. B. für Vorsorge.
- Mit unserer **Tariflinie Save** bieten Sie Lösungen vom stationären Schutz ausschließlich infolge von Unfällen bis hin zum umfassenden „Erste Klasse“-Schutz im Krankenhaus.
- Unbeschwert lächeln mit unserer **Tariflinie Smile**. Starke Zahnleistungen mit maximaler Wahlfreiheit und Flexibilität.

Exklusives Highlight – unsere Assistenzleistungen:

Den Versicherten aller ConCEPT-Tarife stehen unsere Assistenzleistungen wie die 24/7 medizinische Hotline, die Videoberatung und der Facharztterminalservice zur Verfügung.

Einzigartiger Bonus bei unseren Budgettarifen:

Werden keine Leistungen eingereicht, steigt das Budget.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
089 37417-597 • 0173 2844337
Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/bkv-concept

Vertrauen, das bleibt.

Die
Continentale

KLIMARENTE: LV 1871 SETZT AUCH BEI ALTERSVORSORGE AUF NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Trend. Klimawandel und Krieg zeigen: Ethische, ökologische und soziale Aspekte sind auch bei der Geldanlage wichtig. Gemeinsam mit der ÖKOWORLD AG hat die Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) deshalb die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. So lassen sich Nachhaltigkeit, Investment und Versicherung noch stärker bei der Altersvorsorge verknüpfen.

Öko sein ist längst kein Nischenthema mehr. Es gibt so viele Dinge, die wir heute bereits tun, um unsere Umwelt zu schützen – egal ob bewusst oder unbewusst. Doch einer der wichtigsten Aspekte, etwas für die Umwelt zu tun, wird dabei häufig noch vergessen: Unsere Altersvorsorge. Dabei kann man mit der passenden Anlagestrategie auch hier sicherstellen, dass die eigene Altersvorsorge umweltfreundlich und zukunftsorientiert aufgestellt ist. Dafür hat die LV 1871 im Rahmen ihrer strategischen Partnerschaft mit der ÖKOWORLD AG die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. Die nachhaltigen Fonds der ÖKOWORLD AG sind exklusiv in den MeinPlan Fondspolizen der LV 1871 verfügbar.

Anders als bei vielen anderen Anlagestrategien, sind in der Klimarente beispielsweise Waffen, Atomkraft, Chlorchemie, Öl, offene Gentechnik, ausbeuterische Kinderarbeit und Diskriminierung, ausgeschlossen. Stattdessen unterstützen Investitionen mit der Klimarente unter anderem Unternehmen, die nachhaltige Mobilität und Transport, aber auch erneuerbare Energien und Versorgung fördern.

Kombination aus Versicherung und Investment

Die Klimarente richtet sich an Anlegerinnen und Anleger, die nicht nur ihre persönliche Zukunft, sondern auch die der nachfolgenden Generationen sichern

möchten. Mit der Kombination aus Versicherung und Investment bietet die LV 1871 einen wichtigen Baustein für die finanzielle Unabhängigkeit an. Als moderne fondsgebundene Vorsorgelösung leistet die MeinPlan Produktfamilie hier einen wesentlichen Beitrag für die Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit privater Altersvorsorge. Die Lösungen lassen sich beispielsweise mit Zu- und Auszahlungen

an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bieten gleichzeitig Wachstumschancen. Kundinnen und Kunden können so in Zeiten von Negativzins und rasant steigender Inflation ihr Einkommen im Alter sichern und gleichzeitig in eine nachhaltige Zukunft investieren.

Mehr erfahren unter:
www.lv1871.de/klimarente



Kontakt



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

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

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

Ihre Berufung ist unser Antrieb.

Vertrauen Sie als Privatpatient auf exklusiven Gesundheitsschutz, der keine Wünsche offenlässt.



Premium-Schutz
speziell für Ärzte



Ein Unternehmen der ERGO

Weil die Gesundheit Ihrer Kunden erstklassigen Schutz verdient.

Wenn es um den eigenen Gesundheitsschutz geht, haben Humanmediziner besonders hohe Erwartungen – und sind bei uns damit genau richtig.

Eine Auswahl unserer Premium-Leistungen:

- ✔ 100 % für Heilpraktiker
- ✔ 100 % für Naturheilverfahren, bis max. 1.500 Euro
- ✔ 100 % für Sehhilfen, max. 1.500 Euro alle 24 Monate
- ✔ 90 % für Zahnersatz sowie 100 % bei Unfall
- ✔ 100 % für Kieferorthopädie bis 18. Lebensjahr, bei Unfall ohne Altersbegrenzung
- ✔ freie Arztwahl (auch Chefarzt)
- ✔ Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer

Ebenfalls enthalten:

- ✔ Zugang zu Top-Experten (sogenannte BestCare Leistungen)
- ✔ In allen Leistungsbereichen auf Wunsch 0 Euro Selbstbeteiligung (SB)
- ✔ Je nach SB insgesamt bis 3.300 Euro Beitragsrückerstattung¹
- ✔ Bis zu 3.600 Euro Elterngeldpauschale (nach Geburt und Bezug von Elterngeld)

Erstklassiger Schutz

Premium
(PremiumMed)

★★★★★

Arzt (PMA)

★★★★★

Zahnarzt (PMA)

★★★★★

Krankenhaus (PMA)

1-/2-Bettzimmer + Chefarzt (PMA)

Top-Experten (PMA)

Nutzen Sie die Vorteile der Gruppenversicherung für Humanmediziner:

- **Zusätzliche attraktive Beitragsnachlässe**
- **Annahmegarantie für versicherungsfähige Personen**
- **Spezial-Krankentagegeld: Einkommensabsicherung inkl. weiterlaufender Praxis-kosten zu besonders attraktiven Beiträgen**

Ich informiere Sie gern über die Details:
Holger Dowe | Key Account Manager
 Tel 0211 477-97282 | holger.dowe@dkv.com

Wichtige Ergänzungen rund um den Gesundheitsschutz.

Krankentagegeld

Spezial-Krankentagegeld KTA

Pflege

Bei längerer Krankheit oder Pflegebedürftigkeit:

Sichern Sie das Einkommen, das Vermögen und bei freiberuflich tätigen Ärzten auch die Praxis ab.

Beitragsersparnis von bis zu 65 % im Vergleich zur Einzelversicherung im Tarif KTA

Was die DKV auszeichnet: Leistungsstärke, Fairness und erstklassiger Service.

- ✔ Die DKV ist eines der führenden Unternehmen der privaten Krankenversicherung.
- ✔ Eine faire Leistungsabwicklung ist für uns selbstverständlich.
- ✔ Wir stehen für Finanzkraft, Sicherheit und erstklassige Produkte.

Exklusive Vorteile in der Gruppenversicherung.

Ihre Kunden sichern sich die beste Behandlung für ihre Gesundheit und profitieren dabei von besonders **vorteilhaften Konditionen**. Die Gruppenversicherungsverträge zwischen den Berufsverbänden für Humanmediziner und der DKV machen es möglich:

- Zusätzliche attraktive Beitragsnachlässe
- Gleiche Konditionen für Familienangehörige und Lebenspartner
- Sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten bei Tarifen mit Gesundheitsprüfung
- Annahmegarantie für versicherungsfähige Personen

1 1.500 Euro garantierte und zusätzlich bis zu 1.800 Euro erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (BRE). Diese ist unter anderem vom Unternehmenserfolg der DKV abhängig und nicht garantiert. Hierüber wird jedes Jahr durch den Vorstand mit Zustimmung eines unabhängigen Treuhänders neu entschieden. Wir beabsichtigen, diese BRE in der genannten Höhe für das Geschäftsjahr 2022 auszuzahlen.



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 15: © Blue Planet Studio / AdobeStock

Seite 07: © Andrew / AdobeStock

Seite 08, 10: © Halfpoint / AdobeStock

Seite 42: © stockvisual / iStock

Illustrationen Seite 03 – 17: © mhazapa / AdobeStock

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.

RLV. SDV. Wow!

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie die **EUROPA Risikolebensversicherung** (RLV) – empfohlen mit Ihrer Beratungskompetenz ist sie ein **Gewinn für Ihre Kundinnen und Kunden!**

Gemeinsam
mehr
erreichen!

Das spricht für die EUROPA:

- ✓ Persönliche Unterstützung durch erfahrene Maklerberater
- ✓ Blitzschnelle Reaktion bei Ihren Anfragen
- ✓ Einfacher, schneller und sicherer Online-Abschluss
- ✓ Flexible Absicherungsmöglichkeiten durch unterschiedliche Tarifvarianten
- ✓ Wertvoll und preisgekrönt: bei unabhängigen Vergleichen top platziert



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



**Mehr
Extras**
im 100%-Tarif
ZahnEXKLUSIV

Lächeln steht Ihm – das bleibt auch so:
Mit unserer neuen Zahnzusatzversicherung.

Wer möchte keine gesunden und schönen Zähne? Ein schönes Lächeln Ihrer Kunden ist viel wert. Unser neuer Zusatztarif ZahnEXKLUSIVpur beinhaltet neben hochwertigem Zahnersatz auch umfangreiche Leistungen für Prophylaxe, Bleaching und Zahnkorrekturen, z.B. Aligner-Thearapie. Informieren Sie sich.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Christoph Trzebiatowski
Spezialist Krankenversicherung
Telefon 089 55144-230
Mobil 0173 1543247
christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen