

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Erfolgreich mit der SDV AG

Lernen Sie den
Sieger der finanzwelt
Maklerpool-Umfrage
2022 kennen!



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/Service/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

Geprüft und topbewertet: Bieten Sie erstklassigen Schutz für körperlich Tätige

Die Allianz KörperSchutzPolice ist die topbewertete Grundfähigkeitsvorsorge mit jetzt noch mehr Leistung und Flexibilität.

Davon profitieren Ihre Kundinnen und Kunden:

- **Mehr Leistung:** temporäre Leistungen bereits bei Krankschreibung und Leistungen bei schwerer Depression oder schweren psychischen Erkrankungen einschließbar
- **Mehr Flexibilität:** Erhöhungsoptionen für die Rente oder Produktwechsel von der KSP in die BU, jeweils ohne Gesundheitsprüfung

→ Mehr dazu unter makler.allianz.de/ksp
oder persönlich an unserem Stand auf der DKM in Dortmund.



Grundfähigkeitsversicherung
Allianz KörperSchutzPolice,
Tarifbedingungen, Leistungsumfang,
Kalkulationsgrundlagen.
In Kooperation mit BIOMETRIE
Expertenservice, 05/2022

INHALT

SDV INTERN

04 JOURNAL

06 Maklerpools und Verbünde

„Die Veränderungen im Markt gewinnen an Dynamik“

Im Interview: Armin Christofori und Bastian Kunkel

13 MYINSURE TOOLS FÜR MAKLER

16 DIE SDV KV-AKTION 2022

26 NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

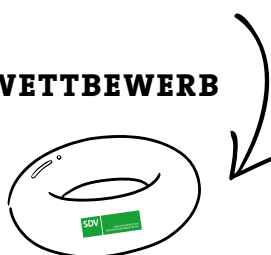
30 DIE AUSZUBILDENDEN 2022

32 MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

...erneuert ihre Sach- und Haftpflichttarife

34 UNSERE PLATTFORMEN AUF EINEN BLICK

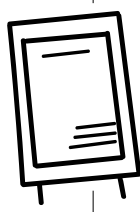
36 FOTO-WETTBEWERB



RECHT UND HAFTUNG

38 KANZLEI MICHAELIS

Wie müssen Versicherungs-
makler:innen Nachhaltigkeits-
präferenzen künftig beachten und
dokumentieren?



VERSICHERUNGEN

41 SWISS LIFE

Hochwertiges noch hochwertiger –
Das Swiss Life BU-Update

42 SIGNAL IDUNA

Die Dienstunfähigkeitsabsicherung

45 STANDARD LIFE

Erfolgreich vorsorgen mit Fondspolizen

46 DIE STUTTGARTER

GrundSchutz+
Potenziale in der Einkommens-
absicherung nachhaltig ausschöpfen

47 WEFOX

Auf der Überholspur mit wefox:
Entspannt durch die Kfz-Wechselsaison!

48 ALH GRUPPE

Kein Entweder-oder:
bAV und bKV clever kombinieren!

51 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

zusammen mit der 43. Ausgabe unseres Maklermagazins senden wir Ihnen herzliche Grüße aus dem Augsburger Fabrikschloss. Die aktuelle Lage rund um den russischen Überfall auf die Ukraine, die dadurch verursachte Energiekrise und die daraus resultierende Inflation bringen derzeit erhebliche Veränderungen für die deutsche Wirtschaft, die Verbraucher, schlicht jeden mit sich.

Doch nicht nur in der Wirtschaft herrscht Dynamik. Klar erkennbar sind seit einiger Zeit ebenfalls deutliche Veränderungen am Maklerpoolmarkt. Immer öfter ist die Rede von Kooperationen, Übernahmen und Zusammenschlüssen. Was bedeutet das für Sie als Makler oder Vermittler? Wie verändert sich die Versicherungswirtschaft und wie reagieren Maklerpools darauf? In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen Fragen beantworten und darauf eingehen, wie Sie Ihr Geschäft an den Wünschen der Kunden und den Erfordernissen des Marktes perfekt ausrichten können.

In einem **exklusiven Interview mit Bastian Kunkel** und mir, unter anderem bekannt für sein YouTube-Format „Versicherungen mit Kopf“ erfahren Sie außerdem, welche Rolle die Digitalisierung heutzutage im Alltag eines Versicherungsmaklers spielt. Das Interview finden Sie auf den Seiten 10 bis 12.



Doch auch bei uns, der SDV AG, gab es in den vergangenen Monaten zahlreiche Veränderungen. Nicht nur unsere Servicedienstleistungen wurden weiterhin optimiert und erweitert. **Auch personell haben wir uns breiter aufgestellt**, um den Anforderungen unserer Kooperationspartner stets gerecht zu werden. Da wir großen Wert auf den persönlichen Kontakt legen, stellen wir Ihnen ab Seite 26 unsere neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor. So haben Sie bei Ihrem nächsten Anruf direkt ein Gesicht vor Augen.

Unsere bevorstehende Herbst-Tour von „**Makler-meets-Company ON THE ROAD**“ bietet Ihnen außerdem die Möglichkeit, uns persönlich kennenzulernen. Alle Termine und die geplanten Städte finden Sie auf Seite 05.

Wie Sie sehen, warten auch in diesem Magazin einige Highlights auf Sie.
In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst,
Ihr Armin Christofori

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armin Christofori'.

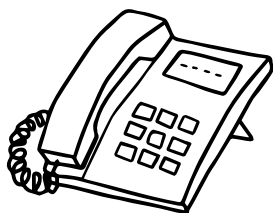
Hinweis: In dieser Ausgabe wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum von Makler / Versicherungsmakler verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

News und Termine

Jahresendspurt

Mit der SDV AG erfolgreich ins Jahresendgeschäft starten

Und schon ist das letzte Quartal dieses Jahres angebrochen – und das bedeutet, es bleiben noch ein paar Monate, um Kunden zu beraten und Verträge zu schließen. Die SDV AG unterstützt die Kooperationspartner mit Rat und Tat. Hier finden Sie alle Kontaktinformationen für Ihre Maklerbetreuer und Ansprechpartner in den Fachabteilungen:



LEBENSVERSICHERUNG:
0821 71008-200

KRANKENVERSICHERUNG:
0821 71008-300

PRIVAT- UND SACHVERSICHERUNG:
0821 71008-400

Zudem starten wir erneut die KV-Aktion, bei der Ihre Kunden von einer besseren Absicherung profitieren und Sie zusätzlich einen Aktionsbonus für Ihren Abschluss erhalten können.

Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 16.

Beliebte Veranstaltung

Makler-meets-Company geht im Herbst auf Tour

Im Herbst ist Makler-meets-Company wieder in Deutschland unterwegs. Auch zum Jahresende 2022 soll der persönliche Kontakt zwischen dem Augsburger Servicedienstleister SDV AG und den Maklern nicht zu kurz kommen. Darum geht es im Oktober wieder los – und wir kommen sicher auch in Ihre Nähe. Lassen Sie sich die Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen nicht entgehen und profitieren Sie gleichzeitig von kostenfreier Weiterbildung durch viele informative Fachvorträge, inklusive gutberaten-Zeiten.

ORTE UND TERMINE:

- | | |
|-------------------------|-------------------------------------|
| 11. Oktober 2022 | Leipzig, Radisson Blu Hotel |
| 13. Oktober 2022 | Hamburg, Hotel Hafen Hamburg |
| 18. Oktober 2022 | Köln, art'otel |
| 20. Oktober 2022 | Augsburg, Leonardo Hotel |

Bei Rückfragen zum Programm oder anderem wenden Sie sich per E-Mail gern an: mirjam.schlegel@sdv.ag

Hinweis: Die SDV AG behält sich das Recht auf Änderungen aufgrund der pandemischen Lage vor.

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

Sportsponsoring

Manufaktur Augsburg GmbH fördert Augsburger Panther weiter

Die SDV AG Tochter Manufaktur Augsburg GmbH sponsert eine weitere Saison lang den heimischen Eishockeyverein „Augsburger Panther“. „Coronabedingt konnten wir die Saison 2021/2022 nicht so oft im Stadion verfolgen, daher freuen wir uns ganz besonders, dass wir die traditionsreiche Eishockeymannschaft ein weiteres Jahr begleiten können“, sagt Armin Christofori, Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg GmbH. Die Augsburger Panther spielen in der höchsten deutschen Eishockeyliga, Penny Del.







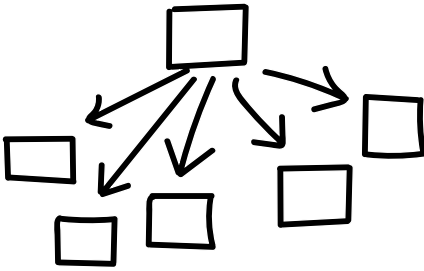
Maklerpools und Verbünde

„Die Veränderungen im Markt gewinnen an Dynamik“

Der Markt der Maklerpools bewegt sich stark. Und viele Vermittler fragen sich, wohin die Reise wohl gehen mag. Eins ist klar: Allein aufgrund der Ansprüche an fortschreitende Technologie werden Vermittler Unterstützung benötigen. Die SDV AG setzt daher weiterhin auf Service bei diesem Thema und vielen anderen. **Lesen Sie selbst!**



Das Pareto-Prinzip lässt sich auch in der Versicherungswirtschaft perfekt beobachten. Denn die meisten Versicherer erzielen 80 Prozent ihres Umsatzes mit 20 Prozent ihrer Partner. Pools spielen hier, so die Versicherungsforen Leipzig, eine zentrale Rolle. Makler würden über diese Wege mehr Geschäft einreichen als über Direktanbindungen. Und für die kommenden Jahre werde sich dieser Trend noch verstärken, so das Ergebnis einer Expertenbefragung der Versicherungsforen Leipzig aus dem Jahr 2021.



„Maklerpools schaffen effiziente Full-Service-Plattformen für Makler, Vertriebe, Bestände von Versicherern und für das Versicherungsgeschäft von Banken“, heißt es in der Auswertung. Jedoch gehen die Experten „mit Blick auf den gesamten Markt von einem Rückgang der Anzahl der Pools aus, denn durch Kooperationen, Übernahmen und Zusammenschlüsse verschmelzen verschiedene Geschäftsmodelle, es kommt zu Konsolidierungen“.

Geschäft über Pools wird weiter zunehmen

Das führe zu einer geringeren Fragmentierung des Marktes und zu einem Wachstum der verbleibenden Beteiligten. In den kommenden fünf Jahren werde damit gerechnet, dass das über Pool vermittelte Geschäft weiter zunehme. Wie groß die Macht der Pools letztlich ausfallen wird, darüber herrsche wenig Einigkeit.

Ein ähnliches Bild zeichnet auch „Die Poolstudie“ von Sabine Brunotte Ende 2020. Noch im Jahr 2011 arbeiteten demnach drei von vier befragten Maklern mit Pools und Verbünden zusammen. Im Durchschnitt seien sie an 3,4 Pools oder Verbünde angeschlossen. Jeder zehnte sogar an fünf oder mehr. Aktuell hingegen hätten rund 90 Prozent mindestens eine Anbindung, allerdings hätten viele „Ballast abgeworfen und konzentrieren sich auf einen oder zwei Anbieter, mit denen sie spartenübergreifend zusammenarbeiten“.

Qualitätsmakler im Fokus der SDV AG

Diese Entwicklung kommt der Augsburger SDV AG sehr entgegen. Denn der Servicedienstleister richtet sich an Qualitätsmakler, die ihr Geschäft an den Wünschen der Kunden und den Erfordernissen des Marktes ausrichten wollen und dafür einen schlagkräftigen Partner suchen. „Die Veränderungen im Markt sind bereits seit geraumer Zeit zu beobachten. Doch jetzt gewinnt das Ganze an Dynamik“, sagt Armin Christofori, Vorstandssprecher beim Augsburger Servicedienstleister SDV AG.

„Technologie spielt in dem Zusammenhang eine Schlüsselrolle. Sie wird in jedem Lebensbereich immer wichtiger. Das schließt selbstverständlich Versicherungen ein, und die Kunden erwarten die gleiche Geschwindigkeit beim Abschluss oder der Schadenregulierung wie in anderen Branchen. Versicherungsmakler, die modern agieren wollen, müssen für ihre Kunden diesen Service gewährleisten“, betont Christofori. Darum setzt die SDV AG seit ihrer Gründung auf umfangreiche Technologien, die für eine Kooperation zwischen Makler und Pool sowie zwischen Pool und Versicherer unerlässlich sind. „Dieser Fokus auf digitale Unterstützung unserer Kooperationspartner und damit auf der Digitalisierung sämtlicher Prozesse sowie viele weitere Ideen, die wir rund um die Kundenberatung für den Vermittler aufbauen, tragen uns durch diese Zeit“, so der SDV Vorstandssprecher.

Das ungehinderte Fließen der Daten bildet die Grundlage, damit Makler und Kunde jederzeit über ihre Versicherungsverträge auf dem Laufenden sind. Bereits vor zwei Jahren hat die SDV AG auf ihrer Plattform myInsure alle digitalen Services gebündelt. Dazu gehören die Makler- und Kunden-App, die Remote-Beratung, die myInsure Office sowie ein umfassender Online-Marketing-Service für die Endkundenkommunikation.

Kundenanforderungen verändern sich stetig

„Unsere Kooperationspartner können durch das Nutzen dieser Angebote ihre Sichtbarkeit bei ihren Kunden erhöhen. Damit gehen sie einen wichtigen Schritt auf dem Weg der veränderten Kundenanforderungen“, sagt Christofori. Vor allem eine gute Erreichbarkeit, etwa durch die Kunden-App oder auch durch die Möglichkeit, schnell per Videoberatung Fragen zu besprechen, sei Kunden sehr wichtig. Vielleicht sei das nicht ganz so entscheidend beim Abschluss von Sachversicherungen, aber auf jeden Fall sei es

bei Vorsorgeprodukten und im Schadenfall vorteilhaft. Weit gediehene technologische Lösungen haben nicht nur den Vorteil, dass der Kunde schnell und unkompliziert an Daten und Informationen kommt. Da der Fachkräftemangel vor der Versicherungsbranche ebenso wenig haltmacht wie vor anderen Wirtschaftsbereichen, ist Effizienz in den Prozessen des Maklerbüros für das langfristige Überleben von großer Bedeutung. Wenn sich keine qualifizierten und engagierten Mitarbeiter finden, um Aufgaben zu übernehmen, ist eine technische Abwicklung noch wichtiger.

Neben der Digitalisierung in der Branche stellen gesetzliche Anforderungen an die Beratung und Betreuung der Kunden oft eine zusätzliche Herausforderung dar. Hier stets aktuell informiert und mit den passenden Dokumenten für die Kundenberatung ausgestattet zu sein, bildet die Grundlage für rechtssichere Beratung. Die SDV AG arbeitet mit der Kanzlei Michaelis zusammen, die bei Veranstaltungen der SDV AG regelmäßig zu den aktuellen Gegebenheiten informiert.

Maklergarantierende: Absicherung des Ruhestands

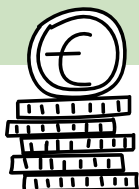
Viele Unternehmen, auch in der Versicherungsbranche, beschäftigt die Sorge um qualifizierten Nachwuchs. Nicht jedes Maklerbüro findet einen Nachfolger, der die über Jahrzehnte aufgebauten Bestände übernimmt und weiterführt. „Das ist für viele nicht nur aus emotionaler Sicht ein Problem, sondern auch aus finanzieller. In der Regel soll das berufliche Lebenswerk den Ruhestand mitfinanzieren“, sagt Christofori.

Um hier eine Lösung anzubieten, hat die SDV AG bereits vor sieben Jahren die Maklergarantierende entwickelt. Versicherungsmakler erhalten so lebenslang eine Zahlung aus ihrem aufgebauten Versicherungsbestand. „Mit dieser Idee waren wir Vorreiter im Markt und werden weiterhin im Austausch mit unseren Kooperationspartnern sein, um entsprechend den aktuellen Anforderungen Angebote zu machen“, so Armin Christofori.



Die wichtigsten Gründe für eine Kooperation mit der SDV AG

- 1 **Mit unserer Unterstützung** richten Sie Ihr Unternehmen auf die Anforderungen des Marktes aus.
- 2 **Durch unsere Dienstleistungen** senken Sie Ihre Kosten, steigern Ihre Erlöse und stärken Ihr Markenprofil.
- 3 **Ihr Bestand ist und bleibt Ihr Eigentum.**
- 4 Ein wichtiger Service für das Weiterentwickeln Ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten: **unsere Wissensplattform sowie aktive Vertriebsunterstützung.**
- 5 Unsere Dienstleistungen erhalten Sie nach dem **White-Label-Prinzip**. Sie stehen im Vordergrund, und Ihr Kunde nimmt Sie als Experte wahr.
- 6 Als Teil eines traditionsreichen Versicherungskonzerns bietet die SDV AG **Sicherheit und Finanzstärke.**



Interview:

„Wettbewerb ist immer etwas Gutes“



Der Digitalmakler **Bastian Kunkel**, bekannt vom YouTube-Format „Versicherungen mit Kopf“, setzt auf die Unterstützung durch die SDV AG und erklärt im gemeinsamen Interview mit **Armin Christofori**, Vorstandssprecher der SDV AG, welche Services er besonders schätzt.



Armin Christofori

Sprecher des Vorstandes der SDV AG

www.sdv.ag



Von Konsolidierung im Markt der Maklerpools und Verbünde ist bereits seit Jahren immer wieder die Rede. Derzeit werden dabei vor allem Größe und Finanzstärke eines Pools diskutiert. Wie groß muss ein Maklerpool sein, damit Makler sicher sein können, jetzt und künftig gut betreut zu werden?

Armin Christofori: ►► Es braucht eine gewisse Mindestgröße, um rentabel zu arbeiten. Insofern hilft Größe jedem Unternehmen, es ist aber nicht der einzige Faktor. Ebenso wichtig ist ein funktionierendes Geschäftsmodell, das immer wieder skaliert und modelliert werden kann. Für Makler stellt sich dabei insbesondere die Frage, ob der Maklerpool zum eigenen Ansatz passt und er dort die Leistungen bekommt, die er persönlich für seinen Beratungsalltag braucht. ◀◀

Wo sehen Sie Chancen in der erwarteten Konsolidierung?

Armin Christofori: ►► Grundsätzlich ist Wettbewerb immer etwas Gutes. Er zwingt Unternehmen dazu, sich zu bewegen und besser zu werden. Allerdings braucht es keine 20 oder 30 Pools. Zwei oder drei werden es am Ende jedoch ebenfalls nicht sein. Dass sich der Markt konsolidiert, liegt vor allem auch an der demografischen Entwicklung. Nicht nur bei den Maklern, sondern eben auch bei den Chefs der Pools. Wer heute auf der Zielgeraden seiner Laufbahn ist, wird sich über kurz oder lang nach einer Nachfolge für sein Unternehmen umsehen, und der Verkauf oder Zusammenschluss mit einem anderen Pool liegt dabei auf der Hand. Allein aus diesem Grund wird es künftig weniger Marktteilnehmer geben. ◀◀

Vermutlich stellen sich viele Makler die Frage, ob sie sich eher einem großen als einem kleinen Pool anschließen sollten. Was antworten Sie darauf?

Armin Christofori: ►► Wichtiger als die Größe ist, das Geschäftsmodell genauer zu betrachten. Ein großer Pool muss nicht zwangsläufig die Dinge bieten, die ein Vermittler braucht. Wie bereits erwähnt müssen das Geschäftsmodell und die Ausrichtung zum eigenen Konzept passen. ◀◀

Wie viele Pools und Verbünde werden aus Ihrer Sicht am Ende des Prozesses bestehen bleiben?

Armin Christofori: ►► Ich vermute, dass es zwischen 10 und 15 sein werden, und bin überzeugt, dass viele mehr Makler als früher sich für einen oder höchstens zwei Pool-Anbindungen entscheiden werden. Zum Beispiel erwarten die Kunden heutzutage, dass sie ihre Verträge gebündelt in einer App einsehen und verwalten können. Der Vermittler würde in Erklärungen geraten, müsste er erklären, warum alle Verträge bis auf zwei oder drei dort zu sehen sind, weil genau diese eben bei einem anderen Pool liegen. Das wird der Kunde bei Standardversicherungen schwerlich nachvollziehen können. ◀◀

Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Servicedienstleistungen, die Maklern für ihren Alltag geboten werden sollten?

Armin Christofori: ►► Überragende Technik, die Kommunikation, allen voran Richtung Kunde, sowie umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse beim Thema Versicherungen. Das zusammen ergibt ein unschlagbares Trio. Für viele Makler und Vermittler ist das Verknüpfen von Technik und Versicherungen entscheidend für den Berufsalltag. Dabei muss er nicht wissen oder verstehen, wie das funktioniert. Er möchte einfach das Ergebnis abrufen, wenn er beispielsweise Unterstützung bei der Absicherung eines Gewerbekunden benötigt. ◀◀



Bastian Kunkel

Digitalmakler

www.bastiankunkelempfiehlt.de



Herr Kunkel, als junger Makler, der eine Nische in der Onlineberatung gefunden und bedient hat: Worauf kommt es Ihnen bei der Entscheidung für oder gegen einen Pool ganz grundsätzlich an? Wie wichtig ist Ihnen dabei die Größe des Pools?

Bastian Kunkel: ►► Bei uns steht ein Thema ganz klar im Fokus: funktionierende (digitale) Prozesse, die wir selbst mitgestalten können. Genau das schafft eben nicht jeder Pool. Ich würde sogar sagen je größer der Pool ist, desto weniger ist dies möglich. Wir brauchen einen Pool, der auch das Potenzial



hat, noch viel zu wachsen, beziehungsweise mit uns mitwachsen kann. In anderen Worten: Wir brauchen einen Maklerpool mit einem funktionierenden Maschinenraum, um den wir uns nicht kümmern müssen, der einfach läuft. ◀◀

Welche Services der SDV AG sind Ihnen in dem Zusammenhang besonders wichtig?

Bastian Kunkel: ►► Schnelle Reaktion auf Anfragen. Schnelles und unkompliziertes Umsetzen von Ideen. Und ein hoher Qualitätsanspruch an sich selbst. Zudem nutzen wir die myInsure-App für unsere Kunden und unterstützen die Weiterentwicklung durch unser Kundenfeedback – nur so ergibt es ja Sinn. Vom Kunden zum Makler zum Maklerpool – und umgekehrt. ◀◀

Können Sie hier ein Beispiel nennen?

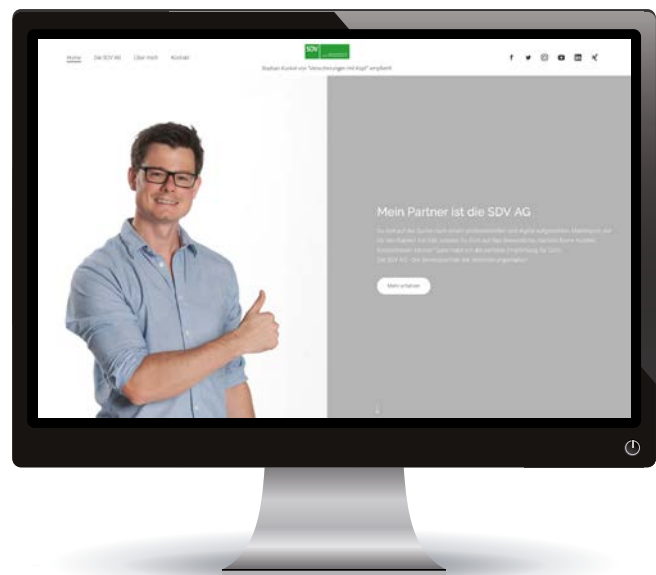
Bastian Kunkel: ►► Gemeinsam haben wir die Optik verbessert. Des Weiteren versuchen wir durch Nutzerfeedback die Usability der App immer weiter zu optimieren. Wir sind noch nicht ganz am Ziel, jedoch auf dem besten Weg dorthin. ◀◀

Und wie konkret setzen Sie sie im Arbeitsalltag ein?

Bastian Kunkel: ►► Die myInsure-App ist die digitale Schnittstelle zum Kunden. Dazu unterstützt uns das Beraterteam der SDV im Bereich der Sachversicherungen und allgemein bei allen Backoffice-Tätigkeiten. So können wir uns auf unsere Fokus-themen konzentrieren und verwalten uns – so wie meisten Makler – eben nicht zu Tode... ◀◀

Nun unterscheidet sich Ihr Geschäftsmodell von dem vieler Maklerkollegen. Sie sind seit Jahren viel digitaler unterwegs als andere. Wo sehen Sie die Vorteile der SDV AG in Sachen Digitalisierung, aber auch bei der analogen Beratung?

Bastian Kunkel: ►► Wie bereits erwähnt, legt die SDV AG ihren Fokus auf den Makler. Es wird genau auf dessen Bedürfnisse eingegangen. Das ist der größte Unterschied zu anderen Pools. Und das geht nur, wenn die Entscheider des Pools ganz nah am Makler dran sind. In vielen Fällen sind die Pool-Chefs so weit weg vom Makler und dessen Alltag, dass Lösungen gebaut werden, die niemandem etwas bringen. Und dabei ist es ganz egal, ob eine Beratung analog oder digital stattfindet. ◀◀



www.bastiankunkelempfiehlt.de ↗

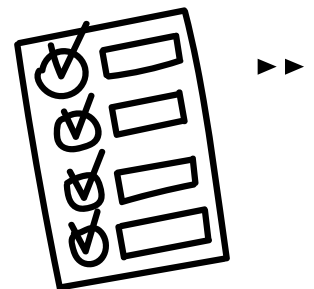
myInsure TOOLS FÜR MAKLER

Die digitalen Dienstleistungen der SDV AG in der Übersicht

Unter dem Begriff „myInsure“ bündelt die SDV AG alle digitalen Tools, die Sie für Ihre tägliche Arbeit benötigen. Mithilfe der einzelnen Tools können Sie Ihren vollständigen Geschäftsbetrieb, die Verwaltung und insbesondere die Beratung mit einem rechtssicheren Abschlussweg kombinieren. Im Zusammenspiel mit dem bekannten Rundum-Service bilden sie zudem ein perfektes Starterpaket für angehende Versicherungsmakler ins Business als Qualitätsmakler.



Mit uns in die digitale Zukunft!





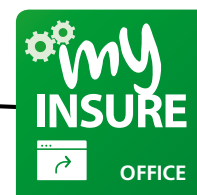
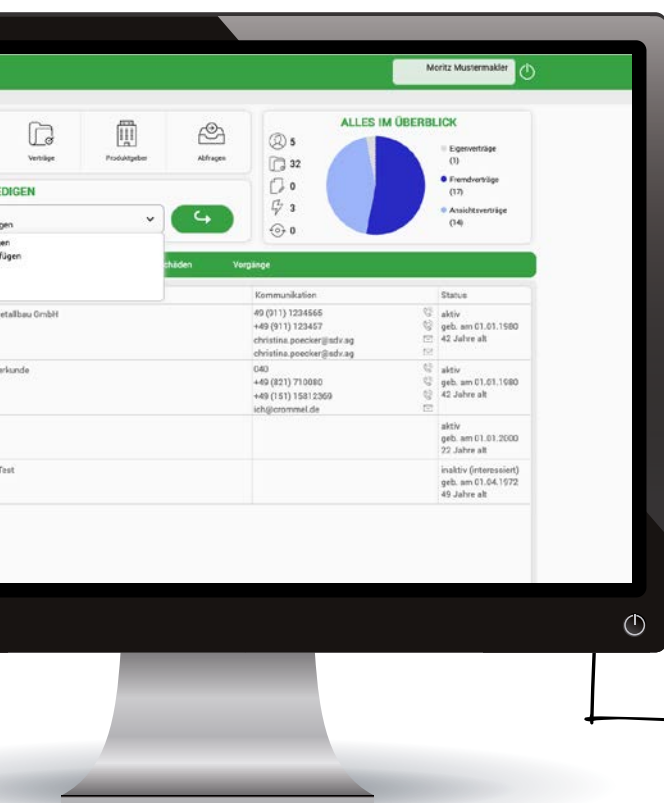
myInsure Remote – Videoberatung einfach & flexibel

Das Herzstück der Versicherungsberatung besteht in der eigentlichen, bisher meist persönlichen, physischen Beratung des Kunden – genau das wurde durch die Corona-Pandemie extrem eingeschränkt. Die Alternative dazu stellt die digitale Beratung per Video dar. Die SDV AG liefert das Tool zur Video-Remote-Beratung mit integrierter, rechtssicherer digitaler Unterschrift. Diverse Beratungs- und Abschlussstrecken zu den gängigsten Beratungsthemen sind bereits enthalten.



myInsure Online-Marketing-Service – der perfekte Internetauftritt für Makler

Ein professioneller Internetauftritt gehört heutzutage zu den Basics. Der Online-Marketing-Service der SDV AG hilft Ihnen dabei, ohne zusätzlichen Aufwand perfekt aufgestellt zu sein, um so einen digitalen Fußabdruck im Netz zu hinterlassen. Durch den Einrichtungsservice können Kanäle wie, eine personalisierte Landingpage, eine Facebook-Business-Seite, ein Google-my-Business-Account, ein individualisierter Kundennewsletter sowie eine digitale Kundenzeitschrift für Sie angelegt werden. Auf Wunsch wird für Sie auf allen Kanälen regelmäßig hochwertiger Content eingestellt.



myInsure Office – die Kommunikations- & Verwaltungsfläche

Die SDV Plattform „myInsure Office“ überzeugt mit einer vereinfachten Kommunikation zwischen Makler, Gesellschaft & SDV AG. Die Prozesse sind komplett automatisiert und gelangen dadurch schnell in die Abarbeitung. Mit myInsure Office gibt Ihnen die SDV AG ein Portal an die Hand, das Ihnen den Arbeitsalltag sowie die Bestands- & Datenpflege, Vertragsbearbeitung, Schadenabwicklung uvm. um einiges erleichtert.

myInsure Makler-App

Mit der Kundenverwaltung „für die Hosentasche“ haben Kooperationspartner stets Zugriff auf alle hinterlegten Verträge ihrer Kunden. Neben allen verwalteten Verträgen, jeder Abrechnung, allen Nachträgen und allem, was der Makler für eine qualifizierte Beratung braucht, besteht die Möglichkeit der digitalen Schadensunterstützung.



myInsure Kunden-App

Ablage von Dokumenten in einem physischen Versicherungsordner war gestern – mit der myInsure Kunden-App können SDV Kooperationspartner ihren Kunden alle Versicherungsunterlagen stets aktuell und griffbereit in einer App zur Verfügung stellen. Das Beste: Alle von der SDV geführten Verträge sind bereits hinterlegt und werden fortlaufend aktualisiert.

Die App beinhaltet zusätzliche Funktionen wie Schadensmeldung per Foto, Änderungsdienste für Adressen und Ähnliches. Natürlich kann sowohl der Kunde als auch der Makler über die Fotofunktion weitere Verträge hinzufügen. Dass der Maklervertrag mit dem Kunden über die App abgeschlossen werden kann, ist selbstredend.



Zusammenarbeit und Kontakt

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

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

Dann zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns!

E-Mail: info@sdv.ag





DIE SDV KV-AKTION 2022

Nach dem großen Zuspruch im vergangenen Jahr legt die SDV AG ihre KV-Aktion in diesem Jahr neu auf. Ab sofort und noch bis zum 31. Dezember 2022 profitieren Makler und Vermittler wieder von den besonderen Aktionshighlights der teilnehmenden Versicherer.

Gesundheit ist die Basis für ein glückliches Leben. Das hat uns die Pandemie deutlich vor Augen geführt. Zudem fallen immer wieder Leistungen der Krankenkassen aus dem Katalog heraus. Für immer mehr Deutsche ein Grund, eine private Krankenzusatzversicherung abzuschließen. So fühlen sie sich im Fall der Fälle rundum abgesichert.



Sichern Sie sich eine attraktive Extra-Vergütung!

Sie als Makler und Vermittler erhalten zusätzlich einen attraktiven Bonus:

im Aktionszeitraum bis einschließlich 31. Dezember 2022.

Konkret heißt das:

- Für den **Abschluss einer Zusatzversicherung*** gibt es **50 € on top** bei einem Mindestmonatsbeitrag von 15 €. Ausgenommen sind Reiseversicherungen (Kranken / Rücktritt / Gepäck / Unfall) sowie die bKV.
- Für jede **Vollversicherung** kommen **100 € on top** hinzu.

50 € on top
für jede Zusatzversicherung*

100 € on top
für jede Vollversicherung**

Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen, Ihre Kunden mit einem sinnvollen Versicherungspaket zu versorgen und gleichzeitig eine zusätzliche Vergütung zu erhalten.

Weitere Informationen und Bedingungen finden Sie unter:
www.sdv.ag

* Ab einem Mindest-MB von 15 €. Ausgenommen sind Reiseversicherungen (Kranken / Rücktritt / Gepäck / Unfall) sowie die bKV.
** Ausgenommen Anwartschaften

Unsere starken Partner der KV-Aktion 2022:



Hier gehts zu den Highlights der Partner ...



ZahnEXKLUSIV – Neuer Hochleistungstarif erweitert Zahnschutzprogramm

Der Gang zum Zahnarzt ist für viele mit Schmerzen assoziiert. Auch in finanzieller Hinsicht. Nun komplettiert SIGNAL IDUNA mit dem „ZahnEXKLUSIV“ die Tariflinie „Zahn“. Der Neue bietet eine Absicherung auf höchstem Niveau und überrascht mit einer in der Zusatzversicherung ganz neuen Leistung.

Geht es um Zahnersatz, kann es schnell teuer werden. Wer mehr will als die Regelversorgung der Krankenkassen, muss oft tief in die Tasche greifen. So ist ein Eigenanteil von mehreren Tausend Euro für höherwertigen Zahnersatz keine Seltenheit. Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) darf von diesen Rechnungen im Durchschnitt nur rund 30 % übernehmen. Eine private Zahnzusatzversicherung wie die Tariflinie „Zahn“ der SIGNAL IDUNA schützt vor hohen Zuzahlungen beim Zahnarzt. Sie besteht aus verschiedenen Tarifen mit abgestufter Versicherungsschutz. Einen günstigen Einstieg bieten dabei die „pur“-Varianten der Zahntarife. Der neue Tarif „ZahnEXKLUSIV“ und „ZahnEXKLUSIV pur“ leistet nach Vorleistung der Krankenkasse zu 100 % für hochwertigen Zahnersatz und Zahnbehandlungen. Werden nach einem Unfall kieferorthopädischen Behandlungen notwendig, trägt die SIGNAL IDUNA im neuen Tarif die Kosten ebenfalls vollständig.

Gestärkte Prophylaxe trifft Kundenbedürfnis

Zu den wichtigsten und nachhaltigsten Maßnahmen, um Zahnersatz gar nicht erst nötig zu haben, zählt die professionelle Zahnreinigung. Zweimal jährlich durchgeführt, hilft sie dabei, Karies und Erkrankungen am Zahnhalteapparat zu verhindern. Nicht umsonst legen gerade junge Erwachsene viel Wert auf eine gute Prophylaxe. Eine SIGNAL IDUNA-Onlinebefragung mit insgesamt 512 Teilnehmern bestätigt das. So gehen 74 % der Befragten mind. einmal im Jahr zur PZR. Doch manches Mal wird die professionelle Zahnreinigung aus Kostengründen zurückgestellt. Denn sie zählt nicht zu den Re-

gelleistungen der GKV und muss daher meistens zumindest teilweise aus der eigenen Tasche bezahlt werden.

Der in den neuen Tarifen enthaltene Vorsorge-Baustein trägt dem Rechnung: Er bietet eine 100-prozentige Erstattung für die professionelle Zahnreinigung, und zwar ohne Begrenzung. Da es wichtig ist, schon früh vorzusorgen, sind auch die Jüngsten in den Versicherungsschutz eingeschlossen. So übernimmt „ZahnEXKLUSIV“ die professionelle Zahnreinigung für Kinder vollständig. Zusätzlich hebt sich SIGNAL IDUNA durch die vollständige Erstattung ohne Summenbegrenzung bei kieferorthopädischen Behandlungen für Kinder vom Markt ab.

Neue Aligner-Leistung und Bleaching bevorzugt in der jüngeren Zielgruppe

Ebenfalls im Leistungspaket enthalten sind Zahnaufhellungen mittels Bleaching oder die Aligner-Therapie, bei der unsichtbare Zahnschienen Fehlstellungen korrigieren sollen. Diese Behandlungen sind ohne private Zahnzusatzversicherung in der Regel komplett selbst zu tragen. Hier erhalten Versicherte aus dem „ZahnExklusiv“ einen Zuschuss von bis zu 300 Euro – alle zwei Jahre zusammen fürs Bleaching und für die Aligner-Therapie (einmalig während der Vertragslaufzeit) – auch bei nur geringfügigen Fehlstellungen, selbst wenn sie bereits zum Vertragsabschluss bestanden. Diese Leistung gab es so bisher in der Zusatzversicherung noch nicht, die SIGNAL IDUNA ist hier Vorreiter und hat ein Alleinstellungsmerkmal am Markt in einem Bereich, der aktuell medial stark beworben wird. Dass der Bedarf da ist, bestätigt auch hier die bereits erwähnte Befragung. Hier planen bzw. führen 71 % bereits eine Zahnkorrektur (Aligner) durch und 69 % haben ein Bleaching durchgeführt oder haben es vor. Auch hat die Umfrage ergeben, dass die jüngere Zielgruppe bereit ist für einen hochwertigen Zahnzusatztarif inkl. hoher Leistung für die professionelle Zahnreinigung und genannter Extras einen entsprechenden Beitrag zu zahlen.



Die Wichtigsten Fakten auf einen Blick:

- **hochwertiger Zahnersatz und Zahnbehandlung**
zu 100 %
- **Kieferorthopädie** für Kinder ohne Summenbegrenzung
- **Zahnprophylaxe ohne Summenbegrenzung,**
auch für Kinder und Jugendliche
- **Bleaching und Aligner** 300 Euro zusammen
alle 2 Kj. (Aligner einmalig)
- **günstiger Einstiegsbeitrag** durch „pur-Variante“

Auch schmerzstillende Maßnahmen wie Akupunktur werden bis zu einer Gesamtsumme von 300 Euro pro Kalenderjahr im Tarif übernommen. Darüber hinaus sind bei einem Versicherungswechsel verkürzte Zahnhöchstsätze möglich. Zudem besteht sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten.

Kontakt

Christoph Trzebiatowski

Spezialist Krankenversicherung

Telefon: 089 55144-230

Mobil: 0173 1543247

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

Ein Konzept für alle Lebenslagen

Vertriebsideen zum Jahresende

„Die Entscheidung für die PKV ist eine Lebensentscheidung“, heißt es. Viele Entscheidungen gegen die PKV sind getrieben durch die Sorge der Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter. Deshalb ist es insbesondere in jungen Jahren wichtig, die Beitragssicherung für das Rentenalter zu gestalten.

Aber wie funktioniert das im Detail?

Zu allen Vollversicherungen der HanseMerkur sind die Beitragssicherungsbausteine BEN und SBE kombinierbar. Der BEN reduziert im Alter den Zahlbeitrag um einen vorher festgelegten Betrag, der SBE setzt die Selbstbeteiligung auf bis zu 0 Euro zurück. Das bringt unterschiedliche Vorteile für den Kunden während der gesamten Vertragslaufzeit.

Steigt der Musterkunde mit Anfang 30 in die PKV ein, profitiert er von seinem jungen Eintrittsalter. Durch die lange Laufzeit ist der Effekt der Beitragsentlastung im Alter besonders hoch. Auch nachträglich können beide Bausteine eingeschlossen werden, und zwar ohne Risikoprüfung. Vor allem für Angestellte macht das volle Ausschöpfen des Arbeitgeberzuschusses Sinn, die Beitragsreduzierung und der steuerfreie Bezug der Leistung ab dem 65. Lebensjahr sind zudem ein klarer Vorteil. Selbstständige nutzen die volle steuerliche Absetzbarkeit aus – ein großer Hebel für eine weitere signifikante Wertsteigerung. Der Baustein BEN kann während der Laufzeit flexibel nach unten und nach oben angepasst werden und ist so ein wichtiges Element der Beitragsgestaltung, sollten beispielsweise Kinder mitversichert werden und der Wunsch nach einer temporären Beitragsreduzierung entstehen.

Der Baustein BEN nimmt an der Portierung teil und zahlt daher auch auf die Übertragungswerte ein. Sollte der Musterkunde pflichtig werden, können die aufgebauten Rückstellungen auf den Wahlleistungstarif angerechnet werden.

Tipp: Allein aus steuerlichen Gründen lohnt sich unabhängig des Eintrittsalters (max. 60) der Abschluss des Bausteins BEN.

Der Baustein SBE, der die Selbstbeteiligung reduziert, macht einen späteren sinnvollen Tarifwechsel möglich: Mit Eintritt ins Rentenalter wechselt der Kunde in leistungsgleiche Tarife mit höherer Selbstbeteiligung und reduziert dadurch seinen Zahlbeitrag erheblich. Die höhere Selbstbeteiligung, mit der man im Alter nicht belastet werden möchte, wird durch den Baustein SBE auf bis zu 0 Euro reduziert. Ein weiteres echtes Alleinstellungsmerkmal des HanseMerkur-Beitrags-sicherungskonzepts!

Kontakt

Thomas Hocker

Key-Account-Manager

HanseMerkur Krankenversicherung AG
Beethovenstr. 29, D-69234 Dielheim

Telefon: 06222 679867

Mobil: 0172 6244900

E-Mail: thomas.hocker@hansemerkur.de



Mediziner verstehen. Besser beraten.

Neu: BU-Vorsorge
bis zu **25%** günstiger.

Erstklassige Zielgruppe: Mediziner

Geprägt durch ihren Beruf, legen Mediziner Wert auf Wirtschaftlichkeit, Komfort und Flexibilität. Damit sind sie eine attraktive Zielgruppe. Machen Sie sich mit diesem Berufszweig vertraut, um Mediziner optimal beraten zu können. Profitieren Sie von unserem Know-how.

Die Continentale ist doppelt wettbewerbsstark:

Private Krankenversicherung

- Spezial-Tarife für Mediziner
- PKV-Schutz auf höchstem Niveau
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Berufsunfähigkeits-Vorsorge

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Viele Medizinerberufe jetzt noch günstiger



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
089 37417-597 • 0173 2844337
Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/zielgruppe-mediziner

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**

ZahnGesund legt mit Beitragsgarantie einen Zahn zu

Über 17 Millionen gesetzlich Versicherte schützen sich schon mit einer leistungsstarken Zahnzusatzversicherung vor hohen Kosten einer Zahnmaßnahme. Für sie ist der Begriff „Selbstzahler“ ein Fremdwort. Im Maklermarkt heißt der Bestseller für dieses Feeling: ZahnGesund.

Die drei Kompakttarife von ZahnGesund sichern Kosten für Zahnbehandlungen, Zahnprophylaxe, Zahnersatz, Kieferorthopädie und Schmerzlinderung ab. Auch für besondere Maßnahmen zur Schmerzlinderung, wie beispielsweise Akupunktur, Hypnose oder eine Vollnarkose wird bei einer medizinischen Notwendigkeit geleistet. Unabhängige Vergleichsportale und Analysehäuser zeichneten die Produktfamilie ZahnGesund mit ihren Kompaktтарifen auch in diesem Jahr erneut mit sehr guten Bewertungen und Ratings aus. Erst im Juni kürte die Stiftung Warentest ZahnGesund wiederholt zum Testsieger.

ZahnGesund-Tarife:

Die beste Versorgung wie ein Privatpatient

- ▶▶ ZahnGesund 75+: Der günstige Einstiegtarif für junge und preisbewusste Kunden
- ▶▶ ZahnGesund 85+: Der Preis-Leistungs-Hit für Middle-Ager
- ▶▶ ZahnGesund 100: Der Top-Tarif für anspruchsvolle Kunden: Eine Kombination aus erstklassigen Leistungen und besten Preisen
- ▶▶ Für „ZahnGesund 75+“ und „ZahnGesund 85+“ gilt: Ein lückenloses, über 10 Jahre geführtes Bonusheft ermöglicht bei Zahnersatz ein Upgrade um Fünf-Prozentpunkte

Zahnbehandlung:

Neue Methoden sind versichert

Mit ZahnGesund kann die Zahngesundheit bestmöglich erhalten bleiben, weil innovative Behandlungsmethoden und Techniken inklusive sind. Diese sind zum Beispiel:

- ▶▶ Dental-Laser
- ▶▶ digitale Volumentomographie
- ▶▶ Vector-Technologie
- ▶▶ INVISALIGN-Therapie
- ▶▶ DROS-Schiene (ZahnGesund 100)
- ▶▶ Akupunktur, Hypnose, Vollnarkose zur Schmerzlinderung
- ▶▶ Trendleistungen wie Bleaching, wenn nach der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) abgerechnet werden kann

Top im Preis-Leistungs-Vergleich

Ein Berechnungsbeispiel: Kunden, die zwischen 31 und 35 Jahre alt sind, zahlen im Tarif ZahnGesund 75+ pro Monat nur 12,90 Euro.

Der Wechsel: Sehr unkompliziert und kostenfrei

Bei einem Wechsel zu ZahnGesund können die sog. Leistungsstaffeln vollständig wegfallen, denn der Münchener Verein rechnet die Vorversicherungszeit der Kunden bei einem unmittelbaren Übergang komplett und kostenfrei an.

Online-Abschluss:

Bequem und mit sofortiger Vergütung

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

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

ZahnGesund:

Beste Konditionen durch die Beitragsgarantie

Für Abschlüsse in allen Tarifen der ZahnGesund-Produktfamilie gewährt der Münchener Verein schon jetzt eine Beitragsgarantie bis 31.12.2023. Ein zusätzlicher Bonus, der den Geldbeutel des Kunden schont. Und für den Vertrieb ein weiterer Pluspunkt für erfolgreiche Abschlüsse.

Kontakt

Peter Teichmann, Gebietsdirektor

Telefon Maklerservice: 089 5152-2340

Mobil: 0160 91562999

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

www.mv-maklernetz.de/zahngesund



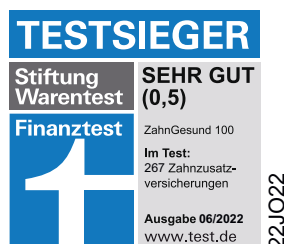
TOP: Beitragsgarantie
bis 31.12.2023

Deutschlands beste Zahnzusatzversicherung

Sichern Sie sich mit ZahnGesund die
beste zahnmedizinische Versorgung
und Leistungen wie ein Privatpatient.

Erstklassig zahnzusatzversichert:

- ✓ Keine Wartezeiten
- ✓ Hightech-Leistungen inklusive
- ✓ 5 % Upgrade bei geführtem Bonusheft
- ✓ Einfacher Onlineabschluss
- ✓ Unkomplizierter Wechsel durch
Anrechnung der Vorversicherungszeit



Weitere Infos: 089 / 5152 – 1015
mv-maklernetz.de/zahngesund



ARAG Krankenversicherungs-AG: Ihr Gesundheitspartner in allen Lebensphasen /

Das Leben schreibt seine eigene Geschichte. Doch darin kann jeder für sich Wege finden, Familie und Beruf, finanzielle Sicherheit und Gesundheit miteinander zu vereinbaren. Denn mit den PKV-Tarifen MedExtra und MedBest wird die ARAG zum Lebensbegleiter.

Wenn wir schon von persönlichen Wegen sprechen, dann erwecken wir dazu unsere KV Voll Tarife zum Leben. **Und machen unsere PKV erlebbar: Mit Max und Eva und Paula und Emil.** Sie können die Beispiele gerne für Ihre Beratungsgespräche nutzen. Eva und Max haben sich entschlossen, das Leben gemeinsam zu meistern. Beide sind in leitenden Positionen in Unternehmensberatung und Marketingagentur unterwegs. Sie vertrauen ihrem Versicherungsmakler, wenn es um Altersvorsorge, Finanztipps oder ihre Gesundheit geht. Letztere ist beiden besonders wichtig.

Gut, wenn Flexibilität garantiert ist

Aus verschiedenen Vorschlägen ihres Maklers haben die beiden sich die ARAG als Gesundheitspartner ausgesucht. Die Jahresarbeitsentgeltgrenze ist dank ordentlicher Gehälter kein Problem, die beiden PKV-Tarife MedExtra und MedBest bieten nicht nur mit verschiedenen **Selbstbeteiligungstufen viel Flexibilität.**

„Ihr sagt, Euch liegt die Vorsorge besonders am Herzen.“, erklärte ihnen ihr Versicherungsmakler, „die ARAG leistet hier für verschiedenste Vorsorgemaßnahmen wie z.B. professionelle Zahnreinigung oder Hautkrebscreening“. Und das sogar unabhängig vom gewählten Selbstbehalt ab dem ersten Euro. Auch Reiseimpfungen werden erstattet. Da steht den Flitterwochen nichts mehr im Weg. Apropos Flitterwochen: „Das mit der „**SB-Unschädlichkeit**“ ist eine tolle Sache!“, ergänzte ihr Makler noch im Beratungsgespräch. Jetzt, wo Eva und Max die Ersparnis schwarz auf weiß vor sich haben, können sie das richtig nachvollziehen. Sie erhalten in dem Jahr trotz der Übernahme der Kosten für die Vorsorgemaßnahmen die **volle Beitragsrückerstattung (BRE) von 2,5 Monatsbeiträgen** und die **volle Pauschalerstattung von bis zu 900 Euro**, abhängig vom gewählten Tarif. Mehr Euros für die Urlaubskasse!

Wenige Monate später ist es soweit: Eva ist schwanger! Sie will direkt nach dem Mutterschutz in Elternzeit gehen, macht sich aber Gedanken über ihr vermindertes Einkommen. Beide rechnen nach und freuen sich: Dadurch, dass die Tarife **MedExtra und MedBest eine Beitragsbefreiung bis zu 6 Monaten bei Elterngeldbezug** vorsehen, spart sich Eva während ihrer Elternzeit ein halbes Jahr den Beitrag von ca. 500 Euro. Die junge Familie hat so ca. 3.000 Euro mehr zum Leben.

Die finanzielle Sicherheit für die Zeit nach der Geburt gibt beiden ein gutes Gefühl. Als es dann soweit ist, wird Eva im Krankenhaus natürlich bestens versorgt und bringt die gesunden Zwillinge Paula und Emil zur Welt.

Schnell stellen sie aber fest, dass das Familienleben manchmal mehr kostet als gedacht. Gut, dass Eva und Max bei ihrem Versicherungsmakler zugehört haben: „**Ihr Versicherer weiß, wie wichtig finanzielle Flexibilität ist, und unterstützt dies mit dem garantierten Wechselrecht der Selbstbeteiligung.**“ Das zahlt sich aus! Beide können jederzeit und ohne Gesundheitsprüfung den Selbstbehalt Ihrer Versicherung erhöhen und so den monatlichen Beitrag minimieren. Dadurch lassen sich Engpässe in den ersten Jahren des Lebens zu viert gut überbrücken. Gemeinsam manövriert die Familie **mit der ARAG als Gesundheitspartner an ihrer Seite** souverän durch die Herausforderungen des Lebens. Welche das sind?

Sie erfahren es in unseren Webinaren, auf unserer KV-Voll Landing Page oder im persönlichen Gespräch mit uns. **Wir freuen uns auf Sie, denn: Wir leben Maklerservice!**

Kontakt

Tobias Tamm

Key Account Manager, ARAG Krankenversicherungs-AG

Mobil: 0151 535 797 09

E-Mail: Tobias.Tamm@ARAG.de

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

PKV-Top-Schutz: Der größte NK, den es je gab!

Mit dem neuen NK.select XL hat die Hallesche ihren langjährigen Erfolgstarif NK weitergedacht – und noch besser gemacht. Ein besonders leistungsstarker, vorsorge- und familienfreundlicher Spitzentarif für Angestellte, Selbstständige und Mediziner.

Seit über 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Im Zusammenspiel mit der PKV-Kompetenz der Hallesche und ihrer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik können die Versicherten auf ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Beitragsstabilität und ein breites Spektrum an Gesundheitservices zählen. Ideale Voraussetzungen, um die Kunden als Gesundheitspartner ein Leben lang zu begleiten.

Weitergedacht – und noch besser gemacht

Der neue NK.select XL zeigt sich besonders leistungsstark, vorsorge- und familienfreundlich sowie zukunftsorientiert, was sowohl Singles als auch Familien einen Gesundheitsschutz auf höchstem Niveau ermöglicht. Selbstverständlich profitieren die Versicherten von all den bewährten NK-Vorteilen, wie freie Arzt- und Krankenhauswahl, Unterbringung im Einbettzimmer, offener Hilfsmittelkatalog, Heilpraktiker oder keine Begrenzung auf die GOÄ/GOZ-Höchstsätze. Dennoch kann NK.select XL an vielen Stellen mit besonderen Leistungserweiterungen und Neuheiten überzeugen. Einige Beispiele:

- ▶▶ **Familienfreundliche Leistungen**, wie beitragsfreie Mitversicherung von Kindern im 1. Lebensjahr, Kinderbetreuungspauschale, halber Selbstbehalt für Kinder und Jugendliche, Familien- und Haushaltshilfe
- ▶▶ **Umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen** sowie Schutzimpfungen, die weder auf den Selbstbehalt oder Bonus angerechnet werden noch eine Beitragsrückerstattung gefährden
- ▶▶ **Hohe Zahnleistungen**: 100 % für Zahnbehandlung, 90 % bei Zahnersatz und Kieferorthopädie und eine deutlich verkürzte Zahnstaffel
- ▶▶ Vielfältig **optimierte Erstattungssätze** (z. B. bei Heilmitteln, Sehhilfen und Psychotherapie) und **neue Leistungsbereiche** wie „Digitale Gesundheitsanwendungen“

NK.select XL wird mit jährlichen Selbstbehalt-Stufen von 600, 1.200 und 3.000 Euro angeboten. Alternativ gibt es die Bonusvariante mit einer garantierten Auszahlung in Höhe von 100 Euro monatlich – im Jahr sind das 1.200 Euro für gesundheits- und kostenbewusstes Verhalten. Diese ist insbesondere für Angestellte interessant, da sich der Arbeitgeber in der Regel zur Hälfte am Beitrag beteiligt (Arbeitgeberzuschuss), der Bonus aber ausschließlich dem Versicherten zu Gute kommt. Wer abgesehen von Vorsorgeuntersuchungen, Zahnprophylaxe, Schutz- und Reiseimpfungen leistungsfrei bleibt, profitiert zudem von der Beitragsrückerstattung der Hallesche mit bis zu drei Monatsbeiträgen.

Ein Top-Schutz – jetzt auch für Mediziner!

Ein weiteres Highlight des NK.select XL ist die Ausweitung des versicherbaren Personenkreises. Der neue Top-Schutz steht nicht nur Angestellten und Selbstständigen, sondern auch für die Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte offen. In diesem Kontext wurden auch die Krankentagegeld-Regelungen erweitert: Für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte gelten ab sofort 80 % der Umsatzerlöse als Bemessungsgrundlage für das versicherbare Krankentagegeld.

Fazit: NK.select XL ist gemacht für alle, die beim Thema Gesundheit keine Kompromisse machen. Trotz der vielen Mehrleistungen kann der neue Hochleistungstarif auch auf der Beitragsseite überraschen. Ein Grund mehr, sich jetzt von den Vorzügen zu überzeugen!

Mehr Informationen unter:

www.vermittlerportal.de/NKselectXL

Kontakt

Josef Nefzger

Accountmanager, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: 089 23195 242

Mobil: 0174 1587094

E-Mail: josef.nefzger@hallesche.de

www.vermittlerportal.de

Neue Gesichter bei der SDV AG

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



Lisa Schäfer – Marketing-Abteilung

Seit dem 1. September 2022 unterstützt die neue Mitarbeiterin Lisa Schäfer die Marketing-Abteilung unter anderem im Bereich Social Media, Maklermagazin sowie bei der Betreuung und Verwaltung aller Werbemittel. Unter anderem ist Frau Schäfer zuständig für die Organisation, Begleitung und Nachbearbeitung von Veranstaltungen und ist Ansprechpartnerin unserer angebundenen Kooperationspartner bei Marketingfragen. Von 2017 bis 2020 genoss sie eine Ausbildung zur Industriekauffrau und seit Juli 2022 verfügt sie zusätzlich über eine abgeschlossene Ausbildung zur Fremdsprachenkorrespondentin. Ihr Motto lautet: Das Leben beginnt am Ende Deiner Komfortzone.



Ruth Urban-Bearthes – Abteilung „Inhouse Vertriebslotsen“

Ruth Urban-Bearthes bereichert seit dem 1. August 2022 die SDV AG in der Abteilung „Inhouse Vertriebslotsen“. Die SDV AG kennt sie bereits seit 2018, da sie seitdem als Versicherungsmaklerin ihre Verträge hier eindeckt. Frau Urban-Bearthes arbeitet bereits seit 2015 in der Versicherungsbranche. Hier war sie zu Beginn in der Ausschließlichkeit mit Abschluss zur Versicherungsfachfrau (IHK) tätig. Durch ihren neuen Wirkungskreis kennt sie nun beide Seiten – die des Kooperationspartners und die des Vertriebslotsen –, was wir sehr spannend finden und ihr in der Zusammenarbeit mit Maklern mit Sicherheit zugutekommen wird.



Mirjam-Jacqueline Schlegel – Vertriebs- und Vorstandsassistentin

Ebenfalls neu an Bord ist Mirjam-Jacqueline Schlegel. Seit dem 1. Juli 2022 unterstützt Frau Schlegel die SDV AG als Vertriebs- und Vorstandsassistentin und kümmert sich unter anderem um die Organisation, Begleitung und Nachbearbeitung von Veranstaltungen, gutberaten und unterstützt tatkräftig unseren Vorstand und Vertrieb. Ihre Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement machte sie 2014 bei der Dakine Shop GmbH. Ihr Motto lautet: Don't panic!

Wir heißen unsere neuen Mitarbeiterinnen
herzlich willkommen!



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

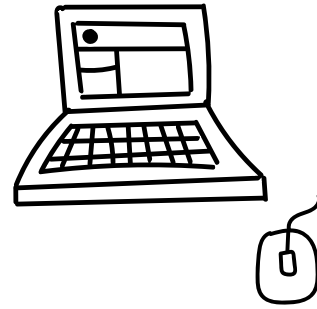




Tobias Masuch

Position:

Bereichsleiter Vertrieb



Alter: 33 Jahre

Hobbys: Mountainbike fahren, Joggen, Wandern sowie der örtliche Fußballverein

Bei der SDV AG seit: Juli 2022

Telefon: 0821 71008-854

Mobil: 0151 11222565

E-Mail: tobias.masuch@sdv.ag

Persönliches Motto: »Reden können alle,
machen tun es nur wenige.«

Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang vor der SDV AG aus?

Ich war vorher bei der HanseMerkur Versicherungsgruppe als Vertriebsleiter tätig, bevor ich weitere zwei Jahre als Gebietsdirektor aktiv wurde. Schon hier habe ich großen Wert darauf gelegt, gemeinsam mit meinem Team vertriebliche Ziele zu erreichen. Dabei stand ein harmonischer Umgang mit meinen Kolleginnen und Kollegen immer an erster Stelle.

Wie sind Sie auf die SDV AG gekommen?

Durch meine Tätigkeit als Vertriebsleiter bei der HanseMerkur durfte ich die SDV AG im Bereich Leben betreuen. Der Kontakt zu Armin Christofori und Gerhard Lippert ist nach meinem beruflichen Wechsel innerhalb der HanseMerkur nie abgebrochen, und irgendwann hat sich dann die Möglichkeit einer Zusammenarbeit ergeben.

Warum haben Sie sich für die SDV AG entschieden?

Durch Werte wie Beharrlichkeit, Loyalität den Menschen gegenüber, Transparenz und Seriosität kann ich mich mit der SDV sehr gut identifizieren, da sich ihre Werte mit meinen decken.

Was sind Ihre Aufgaben bei der SDV AG?

Als Bereichsleiter für den Vertrieb kümmere ich mich um sämtliche inhaltliche Themen rund um den Vertrieb und die daraus resultierenden Anforderungen der Maklerbetreuer, Versicherungsmakler und Versicherungsgesellschaften.

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?

Jeder Tag sieht bei mir anders aus. Den einen Tag verbringe ich im Firmensitz der SDV AG, dem schönen Fabrikschloss im Herzen von Augsburg, den anderen Tag bin ich im Außendienst tätig und

bei Maklern und diversen Veranstaltungen vor Ort. Der abwechslungsreiche Alltag macht meinen Job erst so richtig spannend.

Worauf freuen Sie sich am meisten bei Ihrer neuen Tätigkeit?

Neben der Zusammenarbeit mit meinen neuen Kolleginnen und Kollegen freue ich mich auf das Kennenlernen neuer Makler und Vermittler. Außerdem bin ich auf die Herausforderungen im Arbeitsalltag gespannt, denen ich begegnen werde.

Wie sehen Ihre beruflichen Ziele aus?

Ich möchte durch meine Arbeit einen Beitrag dazu leisten, die Produktvielfalt der SDV AG für Makler und Vermittler weiterzuentwickeln und zu optimieren. Des Weiteren möchten wir die Bekanntheit der SDV AG am Versicherungsmarkt stärker etablieren.



Basler Invest Kids protect

Für eine Zukunft voller Möglichkeiten

Für alle Kunden, die heute in den Vermögensaufbau ihrer Kinder investieren, gibt es 36 Monate zusätzlichen Unfallschutz für Ihre Kids gratis dazu!

GRATIS DAZU!
Aktion bis zum 31.12.2022



Denn Vermögensaufbau ohne Absicherung
ist wie Fahrradfahren ohne Helm.
Jetzt QR-Code scannen und informieren!

Basler Lebensversicherungs-AG
Ein Unternehmen der Baloise Group
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg

 **Basler**
Versicherungen

Die Auszubildenden 2022

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

Name:

Annalena Schuster

Alter:

19 Jahre

Ausbildungsberuf:

Kauffrau für Versicherung und Finanzen

Hobbys:

Lesen, Serie schauen, etwas mit Freunden unternehmen

Lieblingessen:

Nudeln mit grünem Pesto

Mag ich nicht:

Oliven

Wünsche:

Sorgenfrei leben und gesund bleiben

Warum die SDV AG: Weil die SDV AG mir ein gutes Gefühl gegeben hat, hier einen sicheren Arbeitsplatz zu haben.

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Viel neues Fachwissen sowie ein gutes Verhältnis mit meinem Team

WELCOME





Name:

Julian Marschall

Alter:

17 Jahre

Ausbildungsberuf:

Kaufmann für Versicherung und Finanzen

Hobbys:

Kraftsport

Lieblingssessen:

Pizza

Mag ich nicht:

Tomaten

Wünsche:

Meine Ziele erreichen und Gesundheit für meine Familie und mich

Warum die SDV AG: Überzeugendes Auftreten (Auszeichnung IHK Schwaben zu einem guten Ausbildungsbetrieb mit Qualität)

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Viel Neues in diesem Berufsfeld lernen



Name:

Emilia Centineo

Alter:

19 Jahre

Ausbildungsberuf:

Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Hobbys:

Häkeln, mit meinem Hund spazieren gehen, lesen

Lieblingssessen:

Arancini (sizilianisches Gericht)

Mag ich nicht:

Austern, Rosenkohl

Wünsche:

Finanzielle Unabhängigkeit, den Spaß am Leben nicht verlieren

Warum die SDV AG: Das Bewerbungsgespräch und die Website haben einen sehr guten Eindruck gemacht.

Ihre Erwartungen von der Ausbildung: Für die Ausbildung ist mir wichtig, dass ich ein möglichst breites Fundament bekomme für den richtigen Start in den Beruf. Außerdem braucht man für diesen Beruf die Fähigkeit, über den Tellerrand zu schauen, auch das möchte ich beherrschen.



Manufaktur Augsburg GmbH erneuert ihre Sach- und Haftpflichttarife

**Der Fokus liegt dabei klar auf der Minimierung
von Haftungsrisiken für den Vermittler.**



Mit überarbeiteten Tarifen in der Haftpflicht-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung wartet die Manufaktur Augsburg GmbH im Sommer 2022 auf und will mit den neuen Tarifgenerationen an die erfolgreichen Vorgängerprodukte aus dem Jahr 2018 anknüpfen.

Das Hauptaugenmerk bei der Produktgestaltung lag vor allem auf der Minimierung von Haftungsrisiken für Vermittler. Dafür wird die ohnehin leistungsstarke Tariflinie Premium-Plus in der Haftpflichtversicherung zukünftig um eine Marktgarantie ergänzt. Gleichzeitig erhöht sich die Versicherungssumme auf marktgerechte 50 Mio. EUR.

Während in der Hausratversicherung Premium-Plus zukünftig Versicherungsschutz für Schäden durch unbenannte Gefahren sowie eine Marktgarantie im Standardtarif beinhaltet sind, können die Bausteine in der Wohngebäudeversicherung individuell eingeschlossen werden. Broschüren sowie die dazugehörigen Leistungsübersichten der neuen Tarife finden angebundene Makler im Extranet der SDV AG.

Vor dem Hintergrund von Strukturierungsmaßnahmen innerhalb der Manufaktur Augsburg werden die neuen Tarife vorerst nicht im Tarifrechner der Manufaktur Augsburg hinterlegt, wodurch die Tarifierung über diesen Weg nicht mehr

möglich sein wird. Es wird jedoch daran gearbeitet, zeitnah eine neue Lösung präsentieren zu können.



Zwischenzeitlich können die Tarife über die Vergleichsrechner von Smart InsurTech sowie Softfair berechnet und abgeschlossen werden.

Mehr Infos zur Manufaktur Augsburg GmbH und den Produkten finden Sie unter www.manaug.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

www.manaug.de

UNSERE PLATTFORMEN

auf einen Blick



Facebook

Das Netzwerk, auf welchem Texte, Bilder oder Videos gepostet und geteilt werden können, ist das Herzstück für schnelle News! Hier bleiben Sie immer up-to-date und werden regelmäßig über die Beiträge unseres Blogs www.dasmaklermagazin.de informiert.

Also vergessen Sie nicht uns hier zu folgen!



Instagram



Auch auf der Plattform Instagram, welche für das Teilen von Bildern, Videos und Stories bekannt ist, können Sie uns antreffen! **Hier haben Sie die Möglichkeit, uns etwas privater kennenzulernen**, zum Beispiel bei unserem Mitarbeiter-Mittwoch. Neue oder bereits bestehende Mitarbeiter werden hier vorgestellt. Außerdem versorgen wir Sie mit wichtigen Informationen über unsere anstehenden Events. Während die Vorbereitungen für diese Events laufen, nehmen wir Sie ebenfalls mit, damit Sie Einblicke hinter die Kulissen gewinnen können!



Twitter



Auf der Kurznachrichtenplattform Twitter, welche vor allem von Politiker, Unternehmen aber auch von Privatpersonen genutzt wird, um schnell und bündig Nachrichten (die sogenannten „Tweets“) zu verfassen, werden Sie uns ebenfalls finden!

Auf Twitter geben wir Ihnen Bescheid, wenn wir etwas in unseren Blog gepostet haben, sodass Sie auf keinen Fall etwas verpassen!





Notify

Die kostenlose App Notify, welche man sehr gut mit WhatsApp vergleichen kann, schickt Ihnen Benachrichtigungen über neu verfügbare Informationen wie News, spezielle Angebote oder Tipps von den Unternehmen, denen Sie folgen.

Hier können Sie uns ebenfalls kostenlos abonnieren um wöchentlich unsere neusten Infos zu erhalten.



YouTube

YouTube ist eine Plattform, auf welcher Videos hochgeladen werden können. Dieses Netzwerk ist sehr interessant für Werbetreibende, da man Werbebanner oder Inserate in beliebten Videos einblenden kann und somit extrem viele Menschen erreicht.

Auch wir haben einen YouTube-Account, auf dem Sie unsere wichtigsten Videos ansehen können.

Vorträge, Erklärungs-Videos oder Schulungen sind hier (unter anderem) abgespeichert.



Xing / LinkedIn

Das Businessportal, das sich vor allem an Berufstätige und Berufseinsteiger richtet, ist perfekt geeignet um in Kontakt zu bleiben! Auf Xing / LinkedIn hat man die Möglichkeit, seinen Lebenslauf virtuell einzustellen und ihn der breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Gerne können Sie uns auch hier folgen, um mit uns in Kontakt zu treten oder auch zu bleiben!

SDV Schwimmring-Wettbewerb 2022

Unsere SDV Sommertour war ein voller Erfolg. Viele Makler und Gesellschaftsvertreter haben uns auf unserer Tour begleitet, worüber wir uns sehr gefreut haben. Als Gastgeschenk gab es einen SDV Schwimmring und die Möglichkeit, bei unserem Gewinnspiel abzusahnen. Die einzige Teilnahmebedingung war, uns ein Bild mit dem SDV Donut aus dem Urlaub zu schicken.

Das Gewinnspiel lief bis einschließlich 9. September 2022 und es haben uns einige super Bilder erreicht! Hier zeigen wir Ihnen nun die lustigsten Bilder der glücklichen Gewinner unseres SDV Schwimmring-Wettbewerbs 2022, welche sich über einen Amazon-Gutschein freuen dürfen.

Herzlichen Glückwunsch!





Wie müssen Versicherungsmakler:innen Nachhaltigkeitspräferenzen künftig beachten und dokumentieren?

ESG-Beratungspflichten werden ab 2. August 2022 durch EU-Verordnungen erweitert

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

Liebe Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler,
liebe Mandantinnen und Mandanten,

unter dem Akronym ESG (Environmental Social Governance – dt.: Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) werden seit einiger Zeit auf europarechtlicher Ebene politische Mittel und Wege diskutiert, Investitionen in nachhaltige Unternehmungen zu lenken. Es handelt sich mithin um ein flächendeckendes Steuerungsvorhaben mit dem Ziel, die Volkswirtschaften der einzelnen Mitgliedsstaaten auf die Verwerfungen durch Umwelt- und Klimakrisen vorzubereiten. Während die Fachabteilungen bei den Versicherern diesbezügliche Rechtsentwicklungen bei

der Produktentwicklung genauestens beobachten, dürften ESG-Pflichten in der Aufmerksamkeit der Makler nur eine untergeordnete Rolle spielen, obwohl diese durch die europäische Transparenzverordnung und daraus resultierende Impressumspflichten bereits in der Maklerschaft bekannt geworden sind.

Für den Bereich der IBIP (Insurance-based Investment Products – dt. Versicherungsanlageprodukte) treten ESG-Pflichten nun endgültig aus dem Schatten und müssen in den verstärkten Fokus der

Vermittler rücken: Denn zum 21. April 2022 sind mehrere Delegierte Verordnungen (DV) in Kraft getreten, welche Wertpapierfirmen, Investmentfonds und Versicherer mit Wirkung zum 02. August 2022 gleichermaßen verpflichten, sog. Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden zu berücksichtigen. Für den Bereich des Versicherungsvertriebs ist insoweit insbesondere die DV (EU) 2021/1257 von Bedeutung, welche die unter dem Regime der IDD (RL [EU] 2016/97) begründeten und durch vorherige Delegierte Verordnungen konkretisierten Informa-



Stephan Michaelis

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

tions- und Beratungspflichten von Versicherungsvermittlern weiter ausformt. Hiernach wird die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen bei Versicherungsanlageprodukten auch für Versicherungsvermittler verpflichtend. Delegierte Verordnungen der Europäischen Kommission entfalten unmittelbare Geltung in jedem Mitgliedsstaat, ohne dass es weiterer Umsetzungsakte bedarf.

Gesetzliche Definitionen bestimmen Beratungsumfang und Pflichtenreichweite. Dass Versicherungsanlageprodukte eine Sonderrolle im europäischen Versicherungsrecht einnehmen, ist dabei keine Neuigkeit. Auch in anderen Rechtsbereichen – wie etwa dem Geldwäscherecht – gelten besondere Regeln für kapitalbildende Versicherungsprodukte. Aufgrund ihrer Nähe zu gewöhnlichen Finanzanlagen werden strenge Vorschriften des Finanz- und Kapitalmarktrechts auch auf diese Versicherungsprodukte erstreckt. Der Begriff des IBIP bzw. Versicherungsanlageprodukts ist in der PRIIP-Verordnung (VO [EU] 1286/2014) legaldefiniert: Hiernach handelt es sich bei jeder Lebensversicherung um ein Versicherungsanlageprodukt, deren Fälligkeits- oder Rückkaufwert Marktschwankungen ausgesetzt ist; auch private Rentenversicherungen der dritten Schicht können hierunter fallen. Bereits zuvor galten hier besondere Vertriebsanforderungen, wie etwa die Pflicht zur Beibringung eines Basisinformationsblatts oder der Geeignetheitsprüfung.

Bei der Vermittlung und Beratung solcher kapitalbildenden Versicherungsprodukte an Verbraucher sind nun auch die Nachhaltigkeitspräferenzen, bei denen es sich um die Entscheidung des Kunden darüber, ob bestimmte Produkte in seine Anlage einbezogen werden sollen, handelt (vgl. etwa Art. 2 DV [EU] 2017/2359), einzubeziehen. Der Kunde hat dabei grundsätzlich die Möglichkeit zu entscheiden, ob er Nachhaltig-

keit überhaupt berücksichtigen möchte. Lehnt er dies ab, wird sein Wunsch dokumentiert und respektiert, sodass es auf weitere Erwägungen zur Nachhaltigkeit nicht ankommt. Äußert er den Wunsch, Nachhaltigkeit berücksichtigt wissen zu wollen, kann er seine Präferenz auf drei verschiedene Weisen hinterlegen:



1. Der Kunde wünscht, dass ein Mindestanteil ökologisch nachhaltiger Investitionen i.S.v. Art. 2 Nr. 1 VO (EU) 2020/852 (= Taxonomie-Verordnung) angelegt werden soll.

Hiernach ist eine Investition nachhaltig, wenn Sie einen wesentlichen Beitrag zur Verwirklichung eines oder mehrerer Umweltziele leistet, ohne andere ESG-Ziele zu beeinträchtigen. Die Europäische Kommission wird hierzu weitere Standards verabschieden.

Als Umweltziele gelten: Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen, Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Vermeidung und Verhinderung von Umweltverschmutzung und der Schutz sowie die Wiederherstellung von Biodiversität und Ökosystemen (vgl. Art. 9 VO [EU] 220/852). Für die Bereiche Social und Governance stehen derzeit nur Mindeststandards nach Art. 18 VO (EU) 2020/852 zur Verfügung.



2. Der Kunde wünscht, dass ein Mindestanteil nachhaltiger Investitionen i.S.v. Art. 2 Nr. 17 VO (EU) 2019/2088 (= Offenlegungsverordnung) angelegt werden soll.

Hiernach ist eine Investition nachhaltig, wenn diese wenigstens zur Erreichung eines Umweltziels beiträgt oder zur Erreichung eines Sozialziels beiträgt und

die handelnden Unternehmen hierbei Verfahrensweisen einer guten Unternehmensführung anwenden.



3. Der Kunde bestimmt die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren.

Der Kunde benennt bestimmte Umwelt-, Sozial-, Unternehmensführungs- oder Arbeitnehmerbelange, die er geschützt oder nicht beeinträchtigt wissen will.

Berücksichtigung erklärter Nachhaltigkeitspräferenzen in der Vermittlung

Für den Versicherungsmakler bedeutet dies, dass er bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten im Wege der Bedarfsermittlung erfragen muss, ob der Kunde wünscht, dass Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt werden sollen. Hierbei ist es sachgerecht, den Kunden über das europarechtliche ESG-Konzept in seinen Grundzügen aufzuklären, sodass dieser in der Lage ist, zu entscheiden, ob er eine Nachhaltigkeitsberücksichtigung gerade nach dem gesetzlichen Leitbild wünscht. Sachdienlich erscheint es auch, den Kunden darauf hinzuweisen, dass durch starre Nachhaltigkeitspräferenzen wirtschaftlich attraktive Produkte ausgegrenzt werden können. Ferner sollte der Makler den Kunden dahingehend aufklären, welche Kategorien von Umweltzielen das Europarecht vorgibt und auch auf den Umstand hinweisen, dass für die Bereiche Soziales und Unternehmensführung derzeit nur Mindeststandards definiert sind. Hier bietet sich die Gelegenheit, mit dem Kunden abzustimmen, wie intensiv Nachhaltigkeitspräferenzen verwirklicht sein müssen. An diesem Punkt wird die Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenzen auf Wunsch des Kunden entweder abgebrochen oder konkretisiert.



Der Makler nimmt ggf. die Art der Nachhaltigkeitspräferenz nach den vorbeschriebenen drei Möglichkeiten auf. In der Folge ermittelt der Makler auf bekannte Art und Weise den klassischen Absicherungsbedarf des Kunden. Im Rahmen seiner Marktanalyse wählt der Makler sodann für den Kunden geeignete Produkte aus, bei denen er solche berücksichtigt, die nicht nur für die finanziellen Bedürfnisse des Kunden, sondern auch für dessen Nachhaltigkeitspräferenzen geeignet sind. Darauf aufbauend entwickelt der Makler – wie stets – eine nach fachlichen Kriterien vertretbare Abschlussempfehlung, die er angemessen begründet. Es empfiehlt sich insoweit bei der Begründung auf die Abstimmung der wirtschaftlichen Bedürfnisse und Nachhaltigkeitspräferenzen einzugehen. Sollten die geäußerten Nachhaltigkeitspräferenzen eine Produktempfehlung ausschließen, da kein am Markt verfügbares Produkt den Anforderungen gerecht wird, so ist dies mit dem Kunden zu erörtern sowie zu dokumentieren. Ändert der Kunde hieraufhin seine Präferenz, so ist dies in der Beratungsdokumentation zu kennzeichnen.

Kein Grund zur Besorgnis wegen Informationsmangels

Die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen reiht sich damit in ein stetig wachsendes Pflichtenportfolio für Vermittler ein, das nicht zuletzt durch europäische Vorgaben ausgebaut wird. Mit Blick auf diese gänzlich neue Pflichten dimension drängt sich dem geeigneten Makler die Frage auf, wie ihm die nunmehr bei Kundenwunsch erforderliche Nachhaltigkeitsprüfung gelingen kann, schließlich ist der Makler hier entscheidend auf Informationen aus der Sphäre des Versicherers angewiesen. Diesen Umstand hat der europäische Gesetzgeber glücklicherweise erkannt und gibt den Versicherern spiegelbildlich auf, entsprechende Vertriebsinformationen

bereitzustellen, die den Vermittler in die Lage versetzen, Kunden zu identifizieren, für deren Nachhaltigkeitspräferenzen das entsprechende Produkt nicht geeignet ist.

Da für die europarechtlich geprägten Nachhaltigkeitsbegriffe derzeit noch nicht in ausreichendem Maße belastbare technische Standards und damit verbundene Bewertungskriterien verfügbar sind, sollte dem Kunden gegenüber offengelegt werden, dass der Makler bei seiner Beratung auf die vom Versicherer bereitgestellten Informationen zurückgreifen muss, ohne dass ihm eine Nachprüfung möglich ist. Seinen Informations- und Beratungspflichten wird der Makler daher regelmäßig bereits dann gerecht, wenn er die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden erfragt und bei seiner Produktauswahl mit den Informationen des Versicherers abgleicht. Hierdurch wird der Beratungsumfang zwar erweitert, jedoch dürften sich praktisch nur graduelle Abweichungen im Ablauf des Beratungsprozesses ergeben. Es kann insoweit konstatiert werden, dass es mit der Pflicht zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen zwar nun richtig losgeht, dies aber erst



der Beginn einer zu beobachtenden und noch in der Entwicklung begriffenen Beratungsdimension bei Versicherungsanlageprodukten ist.

Fazit: Wer als Makler überprüfen will, ob er Nachhaltigkeitspräferenzen im Rahmen seiner Beratung gegenüber dem Kunden nach den aktuellen rechtlichen Leitlinien korrekt berücksichtigt hat, kann hierzu auf unsere kostenlose Checkliste zur Nachhaltigkeitsberatung zurückgreifen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen nachhaltigen Erfolg bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten und der damit verbundenen ESG-Beratung Ihrer Kunden ab dem 2. August 2022!

Herzliche Grüße,
Ihr Stephan Michaelis

Checkliste im Partnerbereich der SDV AG

Checkliste: Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen bei IBIP
Habe ich als Vermittler/-in meine neuen ESG-Beratungspflichten gesetzsmäßig erfüllt?

- ☐ 1. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 2. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 3. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 4. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 5. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 6. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 7. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?
- ☐ 8. Habe ich den Kunden über die Bedeutung der Nachhaltigkeitspräferenzen informiert?

KANZLEI MICHAELIS RECHTSANWÄLTE
Glockengießerwall 2, 20095 Hamburg
www.KanzleiMichaelis.de
Telefon: 040 / 88989-777

HOCHWERTIGES NOCH HOCHWERTIGER

Das Swiss Life BU-Update

Im BU-Update zum Oktober 2022 setzt Swiss Life wieder neue Akzente am deutschen Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen und das sowohl als Versicherer aber auch als Konsortialführerin in den großen Biometrie-Branchenlösungen MetallRente, KlinikRente und Chemierente.

Die augenscheinlichsten Veränderungen wird es im Bereich der Prämien geben. **Über 800 Berufe** werden ab Oktober im Neugeschäft vergünstigt sein. Dies wird Professionen in einer großen Bandbreite der Berufs-Klassen betreffen. So werden Top-Akademiker wie z.B. Wirtschaftsingenieure, Betriebswirte und Informatiker in einer neuen Berufs-Klasse optimiert. Aber auch viele handwerkliche Berufe und solche mit großer körperlicher Komponente wie z.B. Produktionsarbeitende, Mitarbeitende in Pflegeberufen und Lagerarbeitende werden profitieren.

Mit diesem Schritt wird Swiss Life ihrer Position als einer der ältesten BU-Anbieterinnen am deutschen Versicherungsmarkt gerecht und unterstreicht ihre federführende Position in den Branchenlösungen, die allein für über 17 Mio. Erwerbstätige direkt Angebote unterbreiten. In der Spitze werden bestimmte Gruppen der potenziellen Kundschaft bei Neuberechnungen **bis zu 28 % günstiger** als in der

Zeit vor dem Update. Dies geht natürlich nur mit einem großen und gesunden über Jahrzehnte gewachsenen Bestand im Hintergrund – gepaart mit Expertise und einer nachhaltigen Kalkulation der Prämien. Unterm Strich soll der existenziell wichtige Schutz vor den finanziellen Risiken einer Berufsunfähigkeit für noch mehr Menschen in unterschiedlichen Berufen und Branchen bezahlbarer und dadurch überhaupt erst ermöglicht werden.

Auch die Allgemeinen Versicherungsbedingungen standen rollierend wieder auf dem Prüfstand. Denn was man im Rahmen des TÜV vom eigenen Auto oder Motorrad kennt, ist in der Swiss Life-DNA auch üblich – die regelmäßige Überprüfung auch von Dingen, die an sich gut funktionieren und passen.

Folgende Regelungen wurden optimiert oder gar teilweise erneuert:

- **Optimierung der Verlängerungsgarantie**
- **Wiedereingliederungs- bzw. Umschulungshilfe** ist ab sofort mehrfach abrufbar – auch für Bestandskunden
- **Umorganisationshilfe** wird ab sofort nur noch in den ersten 6 Monaten, nicht wie früher in den ersten 12 Monaten, nach erfolgreicher Umorganisation mit einer erneut

einsetzenden BU-Rentenzahlung aus den gleichen medizinischen Gründen verrechnet – auch für Bestandskunden

►► **Anpassung von Beitragsstundung:**

Die Regelungen sind nun breiter gefächert und noch kundenzentrierter – und zwar für den kompletten BU-Bestand!

►► **Anpassung der Schüler-BU:** ab

sofort noch transparenter, klarer, nachvollziehbarer

►► **Neue Pluspunkte für Human- und**

Dentalmediziner: Verbesserung der Nachversicherungsgarantie und Optimierung bei Umorganisationsverzicht bei Selbstständigen

►► **Anpassung Nachversicherungsgarantie:** Ab sofort können die

Optionen „plus“ und „care“ im Rahmen der Nachversicherungsgarantie nachträglich eingeschlossen werden

Einmal mehr sieht man eine am Markt eher untypische Vorgehensweise von Swiss Life. Bei praktisch jeder Verbesserung auf prozessualer oder bedingungsseitiger Ebene wird stets mitgeprüft, welche Optimierungen auch für Bestandskunden eingerichtet werden kann. Treue Kunden sollen, so gut es geht, belohnt werden!

Kontakt



Swiss Life
Maurice Bertke
Vertriebsmanager Nord

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



Swiss Life
André Böhm
Key Account Manager Pools

Mobil: 0151 61052551
E-Mail: andre.boehm@swisslife.de

DIE DIENSTUNFÄHIGKEITS-ABSICHERUNG

Nicht nur für Polizisten!

Jedes Jahr im Frühling und im Spätsommer werden in vielen Dienststellen neue Polizeianwärter eingestellt, die unter anderem eine umfassende Absicherung im Falle einer (Vollzugs-)Dienstunfähigkeit benötigen. Hier ermöglicht SIGNAL IDUNA eine leistungsstarke Versicherungslösung zu attraktiven Prämien.

Mit SI WorkLife bietet die SIGNAL IDUNA ein innovatives Einkommensschutz-Konzept. Es umfasst sowohl eine BU- als auch eine Grundfähigkeits-Versicherung in je zwei unterschiedlichen Leistungsstufen.

Wichtig für Beamte: Fester Bestandteil der Produkte SI WorkLife EXKLUSIV und EXKLUSIV-PLUS ist zudem eine vollständige und „echte“ Dienstunfähigkeits-Klausel. Als „echt“ gilt eine DU-Klausel dann, wenn der Versicherer einzig auf das medizinische Gutachten des Amtsarztes abstellt und die Entscheidung des Dienstherren ohne eigene medizinische Prüfung auf Berufsunfähigkeit akzeptiert (einzige Ausnahme: Verdacht einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung). Vollständig wiederum ist eine DU-Klausel dann, wenn auch Beamte auf Widerruf und auf Probe einbezogen werden.

DU-Absicherung – Allgemeine Dienstunfähigkeit in Premium-Qualität.

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS

Die allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung ist automatisch in den BU-

Bedingungen eingeschlossen und die Absicherungshöhe der Leistungen ist auf die verschiedenen Besoldungsgruppen zugeschnitten und bedarfsgerecht. Außerdem ist das finanzielle Risiko der Teil-dienstunfähigkeit ergänzend absicherbar. Besonderes Highlight bei der SIGNAL IDUNA: Neben der anteiligen Rentenzahlung – entsprechend der begrenzten Dienstfähigkeit – wird der Vertrag stets vollständig von der Beitragszahlung befreit. Darüber hinaus erfolgt keine Nachprüfung des Gesundheitszustands bei Beamten, die fortlaufend Bezüge nach dem Beamtenversorgungsgesetz erhalten oder bei denen die zur DU führende Erkrankung fortbesteht – um hier nur ein paar Highlights zu nennen.

Flexibilität wird großgeschrieben

Beim Thema „Flexibilität“ sind neben den hervorragenden Nachversicherungsgarantien mit 24 Anlässen exemplarisch noch die nachträgliche Einschlussmöglichkeit der Teil-Dienstunfähigkeitsabsicherung und die Günstigerprüfung bei Berufswechsel zu nennen. Letztere ermöglicht einen niedrigeren Beitrag, wenn

sich der neue Beruf durch ein geringeres Risiko auszeichnet. Die Umstufung erfolgt in den ersten 5 Jahren immer ohne Gesundheitsprüfung. Auch danach ist dies weiterhin möglich, lediglich in Einzelfällen kann ein Check der aktuellen Gesundheitssituation erforderlich sein. Besonderes Highlight: Auch Neuausrichtungen innerhalb von Ausbildungszeiten (z.B. Wechsel der Schulform oder Studienrichtung) gelten als Berufswechsel. Abgerundet wird das Angebot durch die Möglichkeit bei SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS eine garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall mit einzuschließen.

Vollzugsdienstunfähigkeits- klausel

Darüber hinaus können viele Beamte des Vollzugsdienstes zusätzlich eine Vollzugsdienstunfähigkeitsklausel einschließen. Diese bietet z.B. Polizeibeamten im Vollzugsdienst – insbesondere in der Premium-Variante „SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS“ – eine passgenaue Ergänzung zu der allgemeinen Dienstunfähigkeitsabsicherung.

Selbstverständlich auch für Polizisten auf Widerruf und auf Probe!

Absicherung von Polizei & Feuerwehr des Vollzugsdienstes

Vollzugsdienstunfähigkeitsklausel in **SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS**

Auf Widerruf / Probe

- ✓ Die Leistungsdauer der DU-Rente bei **Vollzugsdienstunfähigkeit** bleibt für Beamte grundsätzlich bei 72 Monaten.
- ✓ Danach weiter Leistung
 - bei einem **Dienstunfall**, solange der Beamte Versorgungsbezüge erhält (max. bis zum Ende der Leistungsdauer),
 - oder wenn **allgemeine DU oder eine BU** vorliegt.

Auf Lebenszeit

- ✓ Die Leistungsdauer der DU-Rente bei **Vollzugsdienstunfähigkeit** bleibt für Beamte grundsätzlich bei 72 Monaten.
- ✓ Danach weiter Leistung
 - solange der Beamte **Versorgungsbezüge** erhält (max. bis zum Ende der Leistungsdauer),
 - oder wenn **allgemeine DU oder eine BU** vorliegt
- ✓ Leistung für maximal 36 Monate, wenn der Beamte nicht aus dem Vollzugsdienst in den Ruhestand versetzt wurde, sondern stattdessen in den Innendienst versetzt wird (**Laufbahnwechsel**) und dort eine Ausbildung durchläuft.

Besonderes Highlight für neu beginnende Polizeianwärter!

Auf Wunsch können neu beginnende Polizeianwärter in den ersten sechs Monaten nach Dienstbeginn auch eine spezielle DU-Lösung ohne Gesundheitsfragen abschließen.

Mit diesem Vertriebsansatz haben Sie einen „Türöffner“, um bei Polizeianwärtern einen DU-Termin zu vereinbaren.



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann melden Sie sich gerne bei uns.

Kontakt

Kristina Kleiman

Telefon: 089 55144231

Mobil: 0176 21768838

E-Mail: kristina.kleiman@signal-iduna.de

Paulo Patricio,
HanseMerkur Organisationsdirektor

schon ab
24.42
€/Monat*

Erstklassige KV für Beamten-Anwärter

Top Gesundheitsschutz

Bestleistung für Beamten-Anwärter und Referendare bietet die Private Krankenversicherung der HanseMerkur – und das zu besonders günstigen Konditionen dank umfangreicher jährlicher Beitragsrückerstattung. Selbstverständlich bleiben die Beiträge stabil – garantiert für 48 Monate, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur

* Berücksichtigt sind 240 € Beitragsrückerstattung

ERFOLGREICH VORSORGEN MIT FONDPOLICEN

In den letzten Jahren ist auf dem Vorsorgemarkt ein deutlicher Trend zu Fondspolicen zu erkennen. Sie überzeugen durch attraktive Anlagemöglichkeiten, hohe Flexibilität, steuerliche Vorteile und die Absicherung biometrischer Risiken. Ein Paradebeispiel für eine moderne Fondspolice ist Maxxellence Invest von Standard Life.

Standard Life bietet in den Policen traditionell eine sehr gut selektierte Fondsauswahl. Für Kundinnen und Kunden stehen mehr als 100 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen, Regionen und Branchen zur Auswahl. Für jeden Anlegertypen von sicherheits- bis chancenorientiert ist die passende Lösung dabei. Gemanagte Portfolios sind ebenso im Angebot wie Einzelfonds. Ein Drittel der Fonds sind nachhaltige Investments, die immer mehr an Bedeutung gewinnen. Aber auch für Fans passiven Investierens bietet die Fondspolice dank einer Kooperation mit Vanguard passende Lösungen. Die Qualität des Fondsangebots wird regelmäßig von unabhängigen Rating-Agenturen bestätigt. So bewertete Assekurata das Fondsangebot der Maxxellence Invest mit der Bestnote „Sehr gut“, die nachhaltige Fondspalette wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung sogar als „Exzellent“ eingestuft. Nicht nur die Qualität der Fonds überzeugt, sondern vor allem auch die enorm günstigen Fondskosten. Bei Standard Life gibt es nur provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte Clean Share Classes, die sonst nur institutionellen Anlegern zur Verfügung stehen. Damit können Kunden sicher sein, dass sie günstige Tranchen der Fonds in ihrem Portfolio haben.

Flexibel auf Veränderungen reagieren

Die private Altersvorsorge ist langfristig angelegt. Bei langen Laufzeiten kann es

immer wieder zu Veränderungen kommen – sowohl bei der Lebenssituation der Kunden als auch an den Kapitalmärkten. Dem trägt Maxxellence Invest mit einer Vielzahl von flexiblen Produktoptionen Rechnung. Kunden können Zuzahlungen leisten oder Entnahmen tätigen, sie können auf finanzielle Engpässe aber auch mit Beitragsfreistellungen oder -reduzierungen reagieren. Vereinbarte Dynamiken können beliebig oft aktiviert und wieder ausgesetzt werden. Die Fondsauswahl im Portfolio kann zwölfmal im Jahr kostenfrei verändert werden, ohne dass Abgeltungssteuer fällig wird.

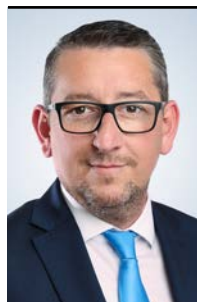
Risiken absichern

Die Absicherung biometrischer Risiken ist sicher ein zentraler Vorteil von Fondspolicen gegenüber Fonds. Fondspolice-Kunden können ihr angespartes Kapital verrenten und sich dadurch gegen das Langlebigkeitsrisiko absichern. Immer wichtiger wird aber auch die Absicherung gegen das Berufsunfähigkeitsrisiko. Standard Life bietet hier zahlreiche Vorteile. Standard Life entnimmt die Ri-

sikokosten bedarfs- und altersgerecht. Dies sorgt dafür, dass bei jungen Kunden wesentlich niedrigere Risikokosten entnommen werden, dadurch mehr Kapital direkt investiert werden kann und der Aufbau der Altersvorsorge optimiert wird. Ein weiteres Highlight ist die Beitragsbefreiung im BU-Fall. Hier übernimmt Standard Life die Beitragszahlung, der Sparprozess wird also nicht unterbrochen. Der Sparbaustein bleibt im BU-Fall erhalten und kann sogar bis 10 Prozent jährlich dynamisiert werden. Dies ist besonders wichtig, weil die BU-Renten in den vielen Fällen nur ausreichen, um den Lebensstandard zu halten, nicht aber für den weiteren Aufbau einer Altersvorsorge. Die Beitragsbefreiung kann bei Standard Life unabhängig von Einkommen und Beruf bis zu einem Monatsbeitrag von 432 Euro mit einer vereinfachten Gesundheitserklärung beantragt werden.

Sie haben Fragen zu den Fondspolicen von Standard Life? Als neuer Maklerbetreuer stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Kontakt



Tobias Müller

Sales Consultant, Betriebswirt (VWA) und Versicherungsfachmann (BMV)

Mobil: 0174 3757289

E-Mail: Tobias.Mueller@standardlife.de

GRUNDSCHUTZ+

Potenziale in der Einkommensabsicherung nachhaltig ausschöpfen

Mit der Grundfähigkeitsversicherung haben die Versicherer eine beitragsgünstige und einfacher zugängliche Einkommensabsicherungs-Alternative zur BU geschaffen. Damit können Makler neue Potenziale in der Beratung heben. Und jetzt auch zusätzlich die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Produkten in der Biometrie bedienen.

Stets wird betont, wie essenziell wichtig die finanziell ausreichende Absicherung der Arbeitskraft ist. Dennoch ist ein Großteil der Erwerbstätigen noch immer mit zu geringem oder gar ohne diesen elementaren Schutz ausgestattet. Die Berufsunfähigkeit (BU) ist für viele Berufsgruppen aufgrund der Prämienentwicklung nicht (mehr) finanzierbar oder wegen Vorerkrankungen nicht (mehr) abschließbar. Es braucht günstige Produktalternativen, 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 Zusatzpakete und mit einer attraktiven Zusatzversicherung individuell ergänzt werden. Zum Juli dieses Jahres wird der GrundSchutz+ weiter flexibilisiert und greift dabei aktuelle 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 die Kundennachfrage nach mehr Nachhaltigkeit aufgegriffen.

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

Mehr Flexibilität & Nachhaltigkeit

Der neue GrundSchutz+ beinhaltet jetzt 4 Zusatzpakete. Fahrrad fahren wird als neue Grundfähigkeit und gemeinsam mit der ÖPNV-Nutzung als Alternative zum

Auto fahren angeboten. Die ebenfalls neue Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit baut eine sinnvolle Brücke zwischen BU und Grundfähigkeit. Und das ab sofort nachhaltig: Die Stuttgarter sichert zu, mindestens in Höhe des Deckungskapitals aller seit Juli 2022 abgeschlossenen biometrischen Produkte in soziale und ökologische Projekte und Kapitalanlagen zu investieren.

Der überarbeitete GrundSchutz+ erschließt Vermittlern neue Markt- und Kundenpotenziale. Auch in Zukunft wird die Stuttgarter wichtige Trends aufgreifen und attraktive Beratungsansätze liefern.

Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0172 7389314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.easi.stuttgarter.de

AUF DER ÜBERHOLSPUR MIT WEFOX

Entspannt durch die Kfz-Wechselsaison!

Die wefox Insurance bietet bereits seit 2019 "Kfz Switch-Tarife" an. Durch einen einfachen Abschlussprozess erhalten Kunden in nur 2 Minuten ihre Police. Wie genau das funktioniert und welche weiteren Vorteile der Kfz Switch-Tarif bietet, erklärt uns Sebastian Frieden, Head of Broker Sales, im Interview.

SDV Maklermagazin: Bevor wir auf die Vorteile der wefox Tarifwelt eingehen, wer ist die wefox Insurance eigentlich?

Sebastian Frieden: Die wefox Insurance wurde 2018 in Liechtenstein gegründet und ist seitdem auch im deutschen Markt etabliert. Wir gehören zu wefox, eines der größten InsurTechs weltweit. Seit Anfang 2022 haben wir mit wefox Insurance nun auch eine Niederlassung in Deutschland. Wir sind ein reiner Maklerversicherer und gleichzeitig zu 100 Prozent digital, das heißt, unsere Tarife können ausschließlich über Vertriebspartner abgeschlossen werden. Unsere KundInnen sowie MaklerInnen erhalten alle relevanten Unterlagen nach Abschluss digital und in Echtzeit.

SDV Maklermagazin: Was unterscheidet die wefox Insurance von anderen Wettbewerbern?

Sebastian Frieden: Wir möchten Versicherung für KundInnen und MaklerInnen 10 Mal attraktiver machen, als sie es von arrivierten Versicherern kennen. Wir sind fest davon überzeugt, dass die persönliche Beratung auch in einer völlig digitalisierten Gesellschaft unverzichtbar bleibt und KundInnen ihre Produkte auch in Zukunft nur dort kaufen, wo sie tatsächlich Vertrauen und persönliche Ansprechpartner haben. Konkret heißt das für die wefox Insurance, dass wir die Vorteile der persönlichen Beratung mit den

Vorteilen von digitalen und einfachen Prozessen kombinieren. Alle unsere Lösungen zielen allein darauf ab, dass sich die administrativen Prozesse unserer Vertriebspartner auf ein absolutes Minimum reduzieren, damit sie sich so den wirklich wichtigen Dingen widmen können: der effizienten Beratung ihrer KundInnen.

SDV Maklermagazin: Wie spiegelt sich das in der Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern wider?

Sebastian Frieden: Unsere Kfz Switch-Tarife sind der beste Beweis: Kfz-Versicherungen können ohne Aufwand und mit top Konditionen zu garantiert 5 Prozent weniger Beitrag und einer Besitzstands-garantie bei wefox eingedeckt werden. Innerhalb von nur 3 Minuten haben KundInnen ihre Policen im E-Mail-Postfach. Unsere schnelle Abschlussstrecke erhalten wir u.a. durch den Wegfall der s.g. weichen Tarifmerkmale, wie den Fahrer-kreis. Das Fahrzeug ist bei wefox also garantiert günstiger und, in der Regel, auch besser versichert. Zudem ist der Bei-

trag für 3 Jahre garantiert. In Zeiten von hoher Inflation ein deutliches Verkaufsargument.

SDV Maklermagazin: Wie sieht ein Abschluss dieses Tarifs in der Praxis aus?

Sebastian Frieden: Einfach und unkompliziert. Kundendaten eingeben, Beitragsrechnung des Vorversicherers hochladen – und abschließen. Gleich darauf erhalten unsere KundInnen schon ihre Police und sind sofort versichert. Sollte der Kunde noch eine aktuelle Beitragsrechnung erhalten, die tatsächlich günstiger ist, kann diese nachgereicht werden und wir korrigieren den Beitrag. So garantieren wir unseren KundInnen maximale Transparenz und einen zeitgemäßen und fairen Tarif. Unseren Vertriebspartnern bieten wir die digitale Grundlage, um mit absolut geringem Aufwand ihren KundInnen günstige und verlässliche Kfz-Versicherungslösungen anzubieten. Das ist definitiv eine win-win-Situation für alle Parteien.

Kontakt



Sebastian Frieden

Head of Broker Sales / wefox Insurance AG

www.wefox.de

KEIN ENTWEDER-ODER: BAV UND BKV CLEVER KOMBINIEREN!

Was die betriebliche Altersversorgung (bAV) mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gemeinsam hat? Beide sind unerlässlich, wenn es darum geht, Mitarbeiter effizient zu gewinnen und zu binden. Aber erst im direkten Zusammenspiel entfalten sie ihre volle Wirkung.

Die bAV ist ein echtes Highlight beim Thema Mitarbeiter-Benefits. Neben starken Produkten kommt es bei der Umsetzung der bAV maßgeblich auf den richtigen Partner an. Hier kommt die Alte Leipziger Leben ins Spiel. Als einer der ältesten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit mit über 80 Jahren Erfahrung in der bAV bieten wir innovative Produkte in allen Durchführungswegen an. Besonderes bAV-Highlight: Mit AL_DuoSmart (HR20) setzen Sie und Ihre Kunden auf eine einfache und bequeme Rente, die ganz automatisch Sicherheit mit der Chance auf mehr kombiniert. Eine Fondsberatung ist dabei nicht erforderlich.

Mit der bKV sofort erlebbare Benefits schaffen

Die Leistungen aus der bAV sind erst später im Rentenalter erlebbar. Aber: Der Wunsch nach einer höheren Wahrneh-

mung der Arbeitgeberleistungen steht auch heute schon deutlich im Vordergrund.

Die optimale Lösung liefert die betriebliche Krankenversicherung als starkes Instrument für Mitarbeitergewinnung und -bindung. Mit der Hallesche Krankenversicherung als Innovationsführer in der bKV setzen Sie auf einen vielfach prämierten bKV-Profi. Unsere hochflexible Lösung: Der Budgettarif FEELfree:up wird den individuellen Bedürfnissen aller Mitarbeitenden gerecht. Unternehmen können Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Gesundheitspaket zur Verfügung stellen, mit dem sich alle genau die Gesundheitsleistungen frei aussuchen können, welche gerade benötigt werden. Und das beste daran: das jährliche Gesundheitsbudget steigt im Folgejahr, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dieses voll ausschöpfen.

Das Beste aus beiden Welten

Lassen Sie uns gemeinsam mehr erreichen: Mit der geballten Kraft aus bAV und bKV. Wir unterstützen Sie gerne von der Arbeitgeberansprache bis hin zur Einrichtung der betrieblichen Lösungen. Dabei richten wir uns ganz nach Ihnen – Sie entscheiden, wie weit Sie unsere Unterstützung benötigen, um das volle bAV- und bKV-Potenzial auszuschöpfen.



Kontakt



Mathias Meier
Accountmanager
Zentralbereich Vertrieb Leben
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0174 3466861
E-Mail: mathias.meier@alte-leipziger.de

Josef Nefzger
Accountmanager
Zentralbereich Vertrieb Hallesche
Hallesche Krankenversicherung a. G.

Mobil: 0174 1587094
E-Mail: josef.nefzger@hallesche.de





**Wie bedarfsgerecht
sind Ihre Kunden
abgesichert?**

Exzellenter privater Krankenversicherungsschutz nach Maß

Die Continentale Krankenversicherung a.G ist im besten Sinne ein konservativer privater Krankenversicherer. Denn sie vereint zukunftsweisende Lösungen und traditionelle Werte wie Partnerschaft, Respekt, Verantwortung und Qualität.

- Innovative, bedarfsgerechte Produkte und wirtschaftliche Selbstbeteiligungsmodelle
- Flexibler Schutz mit starken, lebenslangen Leistungen
- Digitale Gesundheitsanwendungen und andere moderne Tarifleistungen
- Hohe Beitragsrückerstattung bis zu sechs Monatsbeiträge
- Persönlicher Kontakt mit Vertriebspartnern – auf Augenhöhe



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner

089 37417-597 • 0173 2844337

Richard.Lechner@continentale.de

makler.continentale.de

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**



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 Klein, Lisa Schäfer

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

Seite 05: © DragonTiger8 / AdobeStock

Seite 06 / 07: © piranka / iStock

Seite 16: © scyther5 / iStock – Seite 32: © keatikun /

Fotolia.com – Seite 36 / 37: © peangdao / iStock

Seite 50: © stockvisual / iStock

Illustr. Seite 03 – 35: © Татьяна ЛАБОРЕНКО / AdobeStock

und © olllikeballoon / AdobeStock

FOTOGRAFIEN

Titelseite, Seite 04, 10 / Armin Christofori:

PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunsthermle.de

Titelseite, Seite 10 – 12 / Bastian Kunkel:

www.versicherungenmitkopf.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.

Turteltauben. Abschluss. Piepen.

EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere **Paar-Aktion** in der Risikolebensversicherung mit **2 × 25 € Beitragsguthaben***.

2 × 25 €*
Beitrags-
guthaben

Sparen im Doppelpack

Jetzt noch bis zum 31.12.2022 Paare sparen lassen: Für einen Doppelabschluss der Risikolebensversicherung erhalten Ihre Kunden für beide Verträge jeweils **25 € Beitragsguthaben***.

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

* Teilnahmebedingungen: Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risikolebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) per elektronisch generiertem Antrag beantragen. Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem „Gutschein“, der den Antragsunterlagen beigelegt ist, in der Zeit vom 01.09.2022 bis zum 31.12.2022 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Jeder Vertrag erhält bereits ab der ersten Fälligkeit ein Beitragsguthaben in Höhe von 25 € (15 € für das Kalenderjahr 2022, 10 € für das Kalenderjahr 2023). Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche sind nicht übertragbar.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Da für **Beschützende.**

Unsere leistungsstarken Versicherungen für die Polizei.

Es hat sich viel getan, seit SIGNAL IDUNA vor über 110 Jahren gegründet wurde. Eins ist immer geblieben: unser Anspruch, als Gemeinschaft füreinander einzustehen.

Verlassen Sie sich auf maßgeschneiderte Versicherungslösungen.

Maklerdirektion Süd
Kristina Kleiman
Telefon: 089 55144231
Mobil: 0176 21768838
kristina.kleiman@signal-iduna.de