

# DAS **MAKLER**MAGAZIN

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

## Seriosität und Sicherheit in anspruchsvollen Zeiten

Die SDV AG steht ihren Maklern immer zur Seite!

- » Inhouse-Maklervertrieb mit Stefan Röltgen  
So unterstützen wir mit passenden Lösungen SEITE 24
- » Zukunft der Altersvorsorge – Kann die Aktien-  
rente die gesetzliche Rente retten? SEITE 06
- » **THEMEN-SPECIAL** mit exklusivem Bericht  
von Martin Berger SIGNAL IDUNA Gruppe SEITE 14



Perfekt für  
den Start ins  
Berufsleben

ALLIANZ INVESTFLEX

# Bereit. Für alles, was das Leben zu bieten hat.

Nach Ausbildung oder Studium erst mal auf Weltreise, dann Job, Karriere, vielleicht noch ein Sabbatical, die eigene Familie und der Traum von den eigenen vier Wänden. Das Leben ist bunt und voller Chancen. Die Vorsorge auch: Mit InvestFlex können junge Menschen direkt starten und bei Bedarf das Verhältnis von Chance und Sicherheit einfach anpassen.

**Damit die Vorsorge mit dem Leben Schritt halten kann:**

- Wunsch-Garantieniveau von 10 bis 80 % (laufende Beiträge) bzw. bis 90 % (Einmalbeitrag) zu Vertragsbeginn wählbar
- Garantieniveau während der Aufschubdauer für mehr Sicherheit oder mehr Chancen flexibel nach oben oder unten anpassbar
- Von qualitätsgeprüften Fonds und weiteren Anlagestrategien heute und morgen profitieren. Auswahl jederzeit kostenfrei änderbar

  
Ein Grund mehr,  
die Allianz  
zu empfehlen.

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/investflex](https://makler.allianz.de/investflex)

# INHALT

## SDV INTERN

## RECHT UND HAFTUNG

### 04 JOURNAL

### 06 Zukunft der Altersvorsorge

Kann die Aktienrente die gesetzliche Rente retten?

Im Interview: Armin Christofori



### 12 THEMEN-SPECIAL (PARTNER-BEITRÄGE)

- SIGNAL IDUNA Gruppe  
mit exklusivem Bericht  
von Martin Berger,  
Mitglied des Vorstands
- Alte Leipziger Leben
- Swiss Life
- LV 1871
- InterRisk

ALTERS-  
VORSORGE  
&  
KAPITAL-  
ANLAGEN



### 24 INHOUSE- MAKLERVERTRIEB & NACHGEFRAGT: BEI UNSEREN MAKLERN

Im Interview: Stefan Röltgen

### 29 NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

### 30 VERANSTALTUNGS- TERMINE 2023

### 32 „ALL RISK MICHAELIS COVER“

Die erste Allgefahrendeckung in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler, konzipiert von Rechtsanwalt Stephan Michaelis!

## VERSICHERUNGEN

### 34 CONTINENTALE

Neuer Berater: Stabwechsel bei der Continentale

### 36 ALLIANZ

Von den Renditechancen alternativer Anlagen profitieren

### 39 IMPRESSUM

---

# JOURNAL

---

— Editorial —

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

---

ein forderndes Jahr 2022 liegt hinter uns. Nach Jahren der Pandemie hat der Überfall Russlands auf die Ukraine die Welt erneut geschockt. Ein Schock, mit dem wir alle umzugehen lernen mussten, und der uns in ein für unmöglich gehaltenes Umfeld geworfen hat. Die Auswirkungen auf unseren Alltag mit Inflation, gestiegenen Zinsen und Rohstoffknappheit haben in vielen Fällen Unsicherheit und Belastung verursacht. Dennoch oder gerade deshalb freut es mich äußerst, mich bei Ihnen für ein Rekordjahr der SDV AG Gruppe bedanken zu können.

Ein ausdrücklicher Dank geht dabei an unseren langjährigen Wegbegleiter Gerhard Lippert, der auf eigenen Wunsch am 31.12.2022 aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Danke für Dein nachhaltiges Wirken bei der SDV AG!

Das Jahr 2023 ist noch jung, und wir blicken mit Zuversicht und Optimismus in Richtung der kommenden Monate. Positiv stimmt uns, dass es trotz aller Veränderung immer Bedarf für qualifizierte Beratung zu Absicherungs- und Vorsorgeprodukten geben wird. Wir sind gut aufgestellt.

Mit der **neu eingeführten Position der Vertriebslotsen** können wir Ihnen eine gänzlich neue Form der Unterstützung in den Sparten Lebens- und Krankenversicherung bieten. In einer knapp einjährigen Pilotphase haben wir bereits die ersten Kooperationspartner mit dieser engeren Betreuungsform begleiten dürfen und dabei durchweg positive Rückmeldungen erhalten. Stefan Röltgen, unser Leiter des Inhouse-Maklervertriebs, verrät Ihnen auf den Seiten 26/27, worauf zu achten ist und welche Vorteile Sie als Vermittler haben.

Auch in diesem Jahr werden wir Ihnen zahlreiche Veranstaltungen präsentieren und unsere Services persönlich vorstellen. Bis dahin wünsche ich Ihnen eine spannende und informative Lektüre unseres neuen Maklermagazins.

Lesen Sie ab Seite 14 eine Analyse von **Martin Berger, Vorstandsmitglied der SIGNAL IDUNA**, über die aktuelle Situation, steigende Zinsen und die Folgen der Corona-Pandemie sowie des Ukraine-Krieges.

Ebenfalls lesenswert ist unsere Titelgeschichte. Erfahren Sie ab Seite 06, wie sich **die Welt der Altersvorsorgeprodukte** nach dem langen Zinstief wandelt und wie Sie sich in diesem neuen Umfeld positionieren können.



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

## Übergabe Gewinner-Trikot

### Rampenlichtspiel am 15. Januar 2023

Die Manufaktur Augsburg GmbH, ein Tochterunternehmen der SDV AG, zählt bereits seit zwei Jahren zu den Top-Partnern des Augsburger Eishockey Vereins (AEV). Die „Augsburger Panther“ spielen in der höchsten deutschen Eishockeyliga, PENNY DEL. Im Rahmen der Partnerschaft wurde auch in diesem Jahr ein Rampenlichtspiel, bei dem die Manufaktur Augsburg als Trikot-sponsor auftritt, veranstaltet. Matchday sollte der 15. Januar 2023 gegen den EHC Red Bull München sein.

Für dieses Spiel hatte sich die Manufaktur Augsburg GmbH etwas ganz besonderes einfallen lassen: Einen exklusiven Fan-Trikot-Contest, bei dem die AEV-Fans die einmalige Möglichkeit hatten, ihre persönlichen Designvorschläge für das Rampenlicht-Trikot einzureichen. Unter den zahlreichen Vorschlägen wurden drei finale Entwürfe vom Fanbeirat des 1. AEV Fanclubs ausgewählt und auf den Social-Media-Kanälen der ManAug geteilt. Das Trikot, dessen Post am meisten Likes erhielt, wurde dann zum offiziellen Siegertrikot des Spiels gekürt.

Das Gewinner-Trikot erinnert zu Beginn des Jahres 2023 an das 145-jährige Jubiläum des AEVs und ist deshalb in dunkelrot und – wie das älteste Wappen des AEV im Kragen – mit Akzenten in Gold gehalten. Auf der Vorder- und Rückseite des Trikots sind alle relevanten historischen Logos des Vereins eingepreßt und die Jahreszahlen zeigen seine größten Erfolge. Ein bewusst einmaliges und eigenständiges Design, das die lange Historie des AEVs ehrt – genau das richtige Trikot im Derby gegen den EHC Red Bull München!

Am Spieltag selber fand die offizielle Übergabe des Trikots an den Designer, Matthias Zechel (aevtrikots.de), statt. Armin Christofori (Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg GmbH) und Andreas Seitz überreichten gemeinsam mit dem Augsburger Maskottchen „Datschi“ das Gewinner-Trikot an den stolzen Fan. Für einen Sieg gegen München hat es an diesem Tag leider nicht gereicht, jedoch glänzte der AEV trotzdem mit den exklusiven Manufaktur-Trikots auf dem Eis!



## Online-Veranstaltungen

### Makler-meets-Company und SDV Business Days

Auch in diesem Jahr hält die SDV AG wieder viele spannende Veranstaltungen für Sie bereit. Eine Übersicht über die geplanten Termine sowohl für Makler-meets-Company als auch unsere Business Days finden Sie auf den Seiten 30 und 31.

Alle Informationen zu diesen Veranstaltungen auf unserer Homepage: [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)





**ALTERS-  
VORSORGE  
&  
KAPITAL-  
ANLAGEN**



**MIT THEMEN-SPECIAL**

ab Seite 12

# Zukunft der Altersvorsorge



## Kann die Aktienrente die gesetzliche Rente retten?

Bei der Altersvorsorge ihrer Kunden stehen Versicherungsmakler aktuell vor einer ganz besonderen Situation. Endlich steigen die Zinsen und viele Produkte werden attraktiver, gleichzeitig ist die Inflation so hoch wie lange nicht. Jeder Kunde überlegt einmal mehr, ob er den Euro jetzt ausgibt.



**Fit, gesund, aktiv – so wünschen sich die meisten Menschen ihr Leben im Ruhestand. Doch um sich die Wünsche erfüllen zu können, braucht es ein finanzielles Polster. Darum kommt der Altersvorsorge, insbesondere mit der gesetzlichen Rente, eine große Rolle zu. Doch wie wird das deutsche Rentensystem der Zukunft aussehen?**



Diese Frage beschäftigt Experten bereits seit geraumer Zeit. Die staatlich geförderten Riester- und Rürup-Renten beweisen ihre Versuche, die finanziellen Lücken im Ruhestand zu schließen. Allerdings sind sie weit davon entfernt, den größten Teil, nämlich die gesetzliche Rente als Umlagefinanzierung, zu lösen.



### **Der demografische Wandel schlägt bald schmerzhaft zu**

Das umlagefinanzierte Rentensystem funktionierte bekanntermaßen so lange gut, wie es mehr Erwerbstätige als Rentner gab. Da die Geburtenrate hierzulande rückläufig war und noch immer zu wenig Kinder geboren werden und gleichzeitig die Zahl der Ruheständler steigt, geht die einstige Rechnung nicht mehr auf. Die Folgen des demografischen Wandels schlagen beim Rentensystem in ein paar Jahren schmerzhaft zu.

Noch immer hält die Regierung, zumindest in dieser Amtszeit, an bestimmten Parametern – nämlich der Höhe des Beitragssatzes bei 20 Prozent, des Mindestrentenniveaus bei 48 Prozent und des Renteneintrittsalters bei 67 Jahren – fest. Dabei weisen Experten, wie zuletzt im März 2022 das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa), immer wieder darauf hin, dass diese versprochenen Haltelinien die Sozialsysteme extrem belasten. Zudem seien sie nicht generationengerecht.

Jochen Ruß, Alexander Kling und Andreas Seyboth werfen in ihren „Thesen zur Zukunft der Altersvorsorge in Deutschland“ unter anderem in den

Ring, ob die Diskussion um die gesetzliche Rente noch insofern angebracht ist, den bisherigen Lebensstil der Menschen abzusichern. Es könne sogar nur noch darum gehen, Altersarmut zu vermeiden.



### **Rentenversicherungsbericht 2022 offenbart die finanzielle Misere**

Ein Blick auf die Finanzen der gesetzlichen Rente offenbart die Misere der Zukunft. Dabei wird der „Rentenversicherungsbericht 2022“ von Bundesarbeitsminister Hubertus Heil (SPD) als „gut“ bewertet. So würde die Rentner auch im Jahr 2023 eine „spürbare Rentenerhöhung“ erwarten.

Tatsache ist: Aktuell übersteigen die Einnahmen die Ausgaben noch – doch nur durch einen Zuschuss aus Steuermitteln in Höhe von 81 Milliarden Euro. Und dieser Zuschuss wird stark steigen, wenn die sogenannte Babyboomer-Generation demnächst ihren Ruhestand erreicht. Dem Rentenbericht zufolge wird in der mittleren Berechnungsvariante, bei der sich Löhne, Gehälter und Arbeitnehmerzahlen mittelstark ändern, der Beitragssatz im Jahr 2027 bereits von 18,6 auf 19,3 Prozent und auf 20,2 Prozent im Jahr 2030 steigen. Am Ende der Vorausberechnung im Jahr 2036 könnten 21,3 Prozent erreicht werden.



### **Muss das Renteneintrittsalter angehoben werden?**

Gleichzeitig wird das Sicherungsniveau von derzeit 48,1 Prozent sinken: bis 2036 auf 44 Prozent. Und das Renteneintritts-

alter soll von derzeit 67 Jahren analog zur Lebenserwartung steigen. Allerdings zeigte eine Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge gemeinsam mit dem Internetportal finanzen.de, dass für die Hälfte der Bundesbürger noch 65 Jahre als die Grenze zum Übertritt in den Ruhestand als Wunschalter gilt.

Seit die abschlagsfreie Rente mit 63 Jahren im Jahr 2014 für alle ab 1952 Geborenen eingeführt wurde, stellen die künftigen Rentner viel mehr Anträge als erwartet. Ferner bergen viele Jobs, insbesondere körperliche, das Risiko, nicht bis zu diesem Alter gesund genug zu bleiben, um die täglichen Aufgaben bewältigen zu können.



### **Zunächst zehn Milliarden für die Aktienrente**

Die Aktienrente als kapitalgedecktes System soll es nun richten. Doch kann sie das? Wohl nicht, oder jedenfalls nicht allein. Um hier voranzukommen, wurden im Koalitionsvertrag zunächst zehn Milliarden Euro dafür vereinbart. Die ifa-Autoren Ruß, Kling und Seyboth begrüßen grundsätzlich mehr Kapitaldeckung. Doch sollte es, so die Experten, nicht um ein „Entweder-oder“ gehen, sondern um ein „Sowohl-als-auch“. Beide Systeme wären für unterschiedliche Risiken anfällig, und diese Risiken sollten gestreut werden. Es gelte, sie parallel einzusetzen und aufeinander abzustimmen.

Allerdings, so die Warnung des ifa, müsste der Kapitalstock möglichst zügig umgesetzt werden, da das Prinzip Zeit brauche, um sich zu entwickeln.

Die „Belastung der 2030er-Jahre“ würde damit aber nicht gemeistert werden. Die Riester-Rente könne hier einen wichtigen Beitrag leisten. Sie leiste, auch in den rentennahen Jahrgängen, einen signifikanten Beitrag zur Sicherung des Lebensstandards im Alter. Sie müsse daher dringend gestärkt werden.



### Privat vorsorgen ist wichtiger denn je

„Neben der gesetzlichen Rente, den staatlich geförderten Riester- und Rürup-Renten sowie der betrieblichen Altersvorsorge muss sich jeder ein privates Polster aufbauen, um später seinen gewohnten Lebensstandard beibehalten zu können“, sagt Stefan Röltgen, Leiter des Inhouse-Maklervertriebs der SDV AG. „Die selbst genutzte Immobilie steht bei den Bundesbürgern nach wie vor ganz

oben auf der Liste“, so Röltgen weiter, „das belegen erneut die Ergebnisse des Altersvorsorge-Index des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) im Dezember 2022.“

64 Prozent der Befragten nennen die selbst genutzte Immobilie als beliebteste Form zur Altersvorsorge. Die private Rentenversicherung mit Garantie landet direkt dahinter auf 63 Prozent. Etwas abgeschlagen, aber immer noch mit jeweils 52 Prozent, liegen die Immobilie zur Vermietung sowie Aktien, Aktienfonds und die indexgebundenen Exchange Traded Funds (ETFs).

„Aktuell braucht es bei den Kunden mehr Argumentationshilfe als früher, die Altersvorsorge angesichts der vielen aktuellen Unwägbarkeiten nicht aus den Augen zu verlieren. Gleichzeitig stecken viele Kunden aufgrund der Strom- und

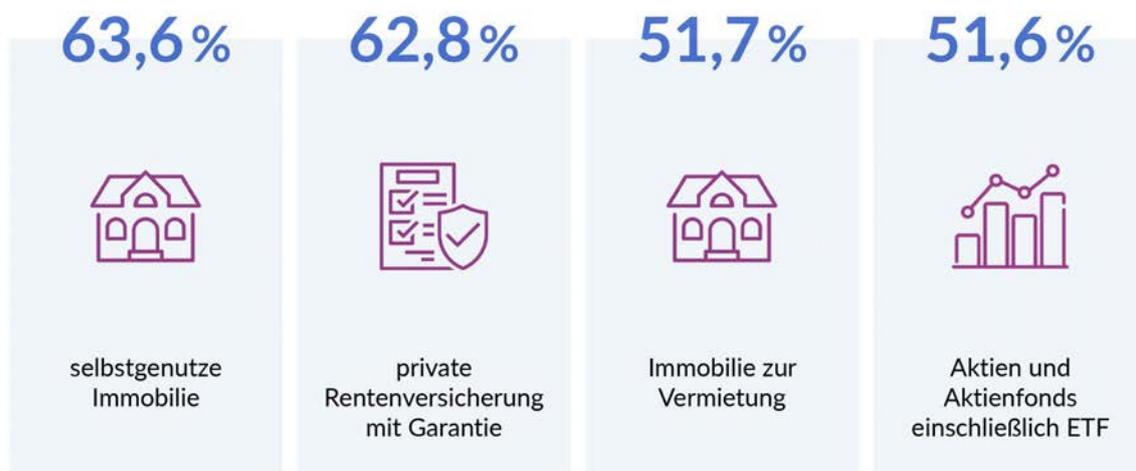
Gaspreiserhöhung zurück, weil ihnen wenig Spielraum bleibt, um zusätzliches Vermögen aufzubauen. Das Bewusstsein, eigentlich etwas tun zu müssen, ist aber durchaus da – nur der finanzielle Background fehlt oft“, beschreibt Röltgen.

„Daher unterstützen wir bei der SDV AG unsere Kooperationspartner mit entsprechenden Produkten und diversen Dienstleistungen, wie digitaler Unterstützung oder auch unserem neu eingeführten Inhouse-Maklervertrieb. Damit können sie ihren Kunden eine gute Basis für die Altersvorsorge liefern. Sparpotenziale werden erörtert und so Möglichkeiten für eine private Vorsorge geschaffen. Das fängt mit der Analyse der für den Kunden passenden Schicht im Vorsorgeprodukt an und geht bis hin zum Wechsel der GKV oder Umdeckungen in der Sachversicherung“, betont Stefan Röltgen.

## Deutsche Bürger haben bei der privaten Vorsorge vier klare Favoriten



**Bürgerbefragung:** An welchen Formen der freiwilligen, privaten Vorsorge zur Sicherung Ihres finanziellen Lebensstandards im Ruhestand haben Sie grundsätzlich Interesse?



Quelle: DIVAX Altersvorsorge Herbst 2022

Interview:

## „Versicherer brauchen jetzt neue Ideen, um das Geld in den Verträgen zu halten“



Die Rahmenbedingungen für die Beratung zur Altersvorsorge sind aufgrund der hohen Inflation aktuell nicht die besten – und das in einem Umfeld, in dem die private Vorsorge für jüngere Menschen besonders wichtig ist. Wie Versicherungsvermittler sich in diesem Umfeld bewegen können und wie die SDV AG sie dabei unterstützt, erzählt Armin Christofori im Interview.



**Armin Christofori**

Sprecher des Vorstandes  
der SDV AG

[www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)



### Welchen Herausforderungen sieht sich der Vermittler aktuell bei der Beratung seiner Kunden zur Altersvorsorge besonders gegenüber?

**Armin Christofori:** ►► Der plötzliche und starke Anstieg der Zinsen und damit verbunden die Anhebung der Bauzinsen in einem kurzen Zeitraum kamen sicherlich sehr überraschend. Vielen Kunden und auch Vermittlern fällt es schwer, mit diesen Veränderungen umzugehen. Altersvorsorge ist ein vielschichtiges Thema, und die selbst genutzte Immobilie leistet traditionell bei vielen Menschen einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge.

Da derzeit die Kaufpreise noch immer sehr hoch sind, können sich viele diesen Baustein nicht mehr leisten. Allerdings gab es auch früher hohe Kosten bei der Immobilienfinanzierung, und ich erwarte hier ein Einpendeln der Bau- oder Kaufpreise

und der Zinsen auf ein vernünftiges Maß. Für die Immobilie und für den Aktienmarkt war die Niedrigzinsphase positiv. Die Lebensversicherer dagegen mussten ihre Produkte anpassen. Nun müssen sich einzelne Marktsegmente wiederum neu erfinden. ◀◀

### Die da wären?

**Armin Christofori:** ►► Alle Produkte gegen Einmalbeiträge. Als Strafzinsen auf Bankguthaben eingeführt wurden, ergaben sie Sinn, um das Geld zu parken und eben nicht dafür bezahlen zu müssen. Jetzt jedoch locken die steigenden Zinsen etwa bei Bankprodukten. Versicherer brauchen jetzt neue Ideen, um dieses Geld in den jeweiligen Verträgen zu halten. Das jedoch gestaltet sich oftmals nicht so einfach, da die Anlagepolitik der Versicherer eher langfristig ausgelegt ist. ◀◀

### Und wie steht es bei den Maklerpools?

**Armin Christofori:** ►► Das Marktsegment Einmalbeitrag ist, wie eben beschrieben, schwierig, und bei den klassischen Lebensversicherungsprodukten gilt es jetzt, den eingeschlagenen Weg weiter zu beschreiten. Das bedeutet, wir unterstützen die Vermittler dabei, ihren Kunden die Vorteile der fondsgebundenen Produkte und die Abkehr von Garantien zu vermitteln. Waren die Kosten etwa für Garantien noch vor ein paar Monaten ein Argument, darauf zu verzichten, spricht jetzt die hohe Inflation ebenfalls dafür, auf die Zinsen sowie die Kosten eines Produktes zu schauen. Fonds sollten daher weiterhin einen festen Bestandteil in der Beratung haben. ◀◀

### Wie erlebten Ihre Kooperationspartner die Zeit nach Ausbruch des Krieges mit seinen Folgen für die hiesige Wirtschaft, und wie gehen sie jetzt damit um?

**Armin Christofori:** ►► Zunächst schienen Kunden und Makler in einer Art Schockstarre zu stecken. Doch im Herbst löste sich das auf, und der Oktober 2022 verlief besser als der Oktober 2021. Durch die steigenden Zinsen jedoch stiegen die Bauzinsen innerhalb weniger Monate beträchtlich. Da die Preise zum Kauf oder Bau einer Immobilie jedoch nach wie vor auf einem hohen Niveau blieben, wurde das eigene Häuschen unter dem Gesichtspunkt der hohen Kosten unattraktiv. Zudem ist es im Grunde ein wenig spannendes Produkt, da man „nur“ darin wohnen kann. Zwar entfällt im Ruhestand damit der Kostenblock „Wohnen“ zumindest teilweise, doch in der Regel bekommt man für die selbst genutzte Immobilie keine Rendite. Hier werden wir allerdings in diesem Jahr einen Teilverkauf über Liquid Home von Engel & Völkers anbieten. Das ist eine sehr gute Idee für alle Immobilienbesitzer. ◀◀

### Das ist nur eines von vielen Angeboten seitens der SDV AG.

**Armin Christofori:** ►► Genau, wir bieten den Kunden unserer Qualitätsmakler individuelle Lösungen an. Das geht etwa über eine Unterstützung bei der Argumentation für die bereits angesprochenen Vorsorgeprodukte auf Fondsbasis und weg von Garantien. Aber auch Versicherungsprodukte, die in Sachwerte investieren, die nicht börsennotiert und damit weniger Schwankungen ausgesetzt sind, können eine sinnvolle Möglichkeit für Kunden sein. Dazu zählen die nachhaltigen Produkte von Pangaea Life. ◀◀

### Wie beurteilen Sie die politischen Ideen für die Altersvorsorge?

**Armin Christofori:** ►► Die Idee von Christian Lindner mit einer Rente, die in deutsche Sachwerte investieren soll, um das umlagefinanzierte Rentensystem zu stützen und vielleicht irgendwann abzulösen, ist richtig. Zum einen kann damit das

Rentensystem vernünftig umgebaut werden, und zum anderen kann die Stiftung, die investieren soll, damit Unternehmen finanzieren und Schlüsseltechnologien in Deutschland halten. Leider stellt der Name „Aktienrente“ ein Problem dar, und auch das Marketing hat aus meiner Sicht hier keine Glanzleistung vollbracht. Vielen Menschen fehlt der Zugang zu einem Altersvorsorgeprodukt, das aus Aktien besteht. Hier denken viele an die Risiken, die damit einhergehen können. Doch bei der Altersvorsorge möchte niemand Risiken eingehen. Es soll ein „langweiliges“ Produkt sein. Versicherer könnten genau hier ansetzen, und entsprechende Ideen entwickeln. ◀◀

### Sie hatten ein anderes wichtiges Thema bereits kurz angesprochen: Nachhaltigkeit. Welche Rolle werden nachhaltige Versicherungen bei der Altersvorsorge spielen?

**Armin Christofori:** ►► Nachhaltigkeit ist in der Lebensversicherung schwieriger umzusetzen als bei Sachversicherungen. Bei einer Haftpflichtversicherung etwa könnte die Reparatur eines beschädigten Gegenstands wichtiger werden als der Ersatz. Die Lebensversicherer dagegen müssten ihre Deckungsstöcke umstrukturieren, und das würde bei Weitem nicht so schnell funktionieren, wie es gefordert wird. Daher müssten neue Versicherer mit entsprechendem Deckungsstock gegründet werden. ◀◀

### Wo sehen Sie die Themen betriebliche Altersvorsorge und betriebliche Krankenversicherung im Kontext der Altersvorsorge?

**Armin Christofori:** ►► Vor allem in der bAV konnten wir bei der SDV AG gegenüber dem Vorjahr über 30 Prozent (genaue Zahl) mehr Wachstum verzeichnen. Und hier stellen wir eine große, gezielte Nachfrage der Arbeitgeber nach nachhaltigen Produkten fest. Das Bewusstsein der Makler und der Kunden wird für das Thema zunehmend geschärft, und so entwickelt sich der Trend mehr und mehr dorthin. Die betriebliche Krankenversicherung als zusätzliches Angebot durch Arbeitgeber stärkt ebenso wie die bAV die Bindung der Belegschaft. Sie zählt nicht unmittelbar zur Vorsorge. Doch weil der Mitarbeitende nicht sein eigenes Geld für eine Krankenzusatzversicherung aufbringen und auch im Falle etwa einer Zahnarztbehandlung weniger Geld dazuzahlen muss, eröffnet das finanziellen Spielraum, um in Altersvorsorgeprodukte zu investieren. ◀◀



**ALTERS-  
VORSORGE  
&  
KAPITAL-  
ANLAGEN**



# THEMEN-SPECIAL

Ob Fondspolice mit Einmalbeitrag, eine smarte Rentenversicherung oder die betriebliche Altersversorgung zur Mitarbeiterbindung – hier erfahren Sie alles über die besten Anlagemöglichkeiten unserer Partner-Gesellschaften.



**Wir präsentieren Ihnen unsere starken Partner:**



**Hier geht's zu den Beiträgen...**



# Die Fondspolice für Einmalbeiträge: Sicherheit im Fokus mit Aussicht auf mehr

**Eine große Geldsumme steht nach einer Erbschaft oder der Auszahlung einer Lebensversicherung zur Verfügung? Ihr Kunde stellt sich die Frage: ‚Und jetzt?‘ Einmalanlage! Und zwar mit möglichst viel Sicherheit, einer großen Flexibilität und auf Wunsch auch für kürzere Laufzeiten. Ja, das geht. Wir zeigen wie.**

Vor dem Hintergrund der aktuellen Inflation ist das berühmte Kopfkissen keine sinnvolle Alternative. Auch eine festverzinsten Geldanlage wirft zurzeit nur geringe Erträge ab. Der Schlüssel für eine gute Einmalanlage liegt in der richtigen Planung. Aus langjähriger Erfahrung wünschen sich Kunden, die zum Beispiel Geld aus einer ablaufenden Lebensversicherung oder aus einer Erbschaft anlegen möchten, eine möglichst hohe Sicherheit, tendenziell kürzere Laufzeiten und eine große Flexibilität. Eben dafür ist der SI Wertspeicher entwickelt worden. Was dahintersteckt.



## **Einfaches Anlagekonzept mit Beitragsgarantie bis zu 90 Prozent**

Der SI Wertspeicher ist die einfache fondsgebundene Lösung für Einmalbeträge. Das Zwei-Topf-Modell beinhaltet das Sicherungsvermögen der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG für die Garantie und eine Anlage in Investmentfonds, die der Kunde aus der Fondspalette frei wählen kann. Damit sichert er sich die Chancen der Kapitalmärkte für sein Rendite-Plus. Der SI Wertspeicher hält für die sicherheitsorientierten Einmalbeitragskundinnen und -kunden eine Beitragsgarantie von 50 bis zu 90 Prozent bereit. Und das Beste: Die Garantie greift bereits direkt

ab dem ersten Tag. Das bedeutet, dass das garantierte Kapital von Beginn an im Sicherungsvermögen risikofrei investiert ist.

## **Auch kürzere Laufzeiten sind im SI Wertspeicher möglich**

Bei Einmalbeiträgen und Wiederanlagen haben die Kundinnen und Kunden oft einen eher kürzeren Anlagehorizont. Deshalb können mit SI Wertspeicher nun Laufzeiten ab fünf Jahren angeboten werden, und das bereits für Einmalbeiträge ab 5.000 EUR. Die maximal mögliche Laufzeit beträgt 12 Jahre, damit Ihre Kunden auf Wunsch auch die steuerlichen Vorteile nutzen können.

## **Weitere Produktfeatures runden den SI Wertspeicher ab:**

- » mit dem Ablaufmanagement können die Erträge aus der Fondsanlage in den letzten Jahren auf Kundenwunsch schrittweise gesichert werden
- » Einschluss einer Hinterbliebenenabsicherung in der Anspar- und Rentenphase möglich
- » bei mehr als einem ausgewählten Fonds wird mit dem optionalen Re-Balancing einmal jährlich die ursprüngliche prozentuale Aufteilung des gesamten Fondsguthabens wieder hergestellt
- » Zuzahlungen (bis max. 50.000 EUR p.a.) sind jederzeit möglich

Nicht zuletzt ist der SI Wertspeicher natürlich auch nachhaltig ausgerichtet – einerseits durch das Sicherungsvermögen der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG und andererseits durch zahlreiche nachhaltig ausgerichtete Investmentfonds.

## *Kontakt*

### **Kristina Kleiman**

Vorsorge & Finanzen, Maklerdirektion Süd

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

Telefon: 089-55144231

Mobil: 0176-21768838

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

# Der Einfluss der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

## ... auf die Lebensversicherung mit Kapitalbildung durch einen Deckungsstock

### Aktuelles Umfeld

Die Lebensversicherung ist weiterhin einer der wichtigsten Bausteine der privaten und betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland. Den Verbrauchern ist in der Regel bewusst, dass der Staat absehbar das derzeitige Versorgungsniveau der gesetzlichen Rente nicht aufrechterhalten kann. So wird das Erfordernis einer zusätzlichen, eigenen Vorsorge noch weiter zunehmen.

Die Lebensversicherung mit Deckungsstockanteilen bildet hier eine bewährte und sichere Vorsorgeform. Einen ausgewogenen, ertragsstarken und sicheren Deckungsstock kann sich der einzelne Verbraucher in der Regel mangels Wissen und Marktzugang nicht selbst zusammenstellen.

In den vergangenen Jahren hat die „Niedrigstzinsphase“ die Lebensversicherung maßgeblich geprägt. Angeschoben durch das neu eingeführte Solvency-II-Aufsichtsregime (Richtlinie über Solvabilitätsanforderungen)<sup>1</sup> waren Lebensversicherer bestrebt, das ökonomische Zinsänderungsrisiko des Unternehmens zu reduzieren. Investiert wurde insbesondere in lang laufende Zinspapiere. Viele Marktteilnehmer gingen dabei davon aus, dass die Zinsphase in „japanischen Verhältnissen“ (niedriges Wirtschaftswachstum, niedrige Inflation und niedrige Zinsen)<sup>2</sup> enden könnte. Zur Finanzierung der Zinszusatzreserve mussten zudem die Lebensversicherer zinsinduzierte Bewertungsreserven realisieren, wodurch erhebliche zusätzliche Volumina – u. a. in lang laufende Papiere, aber auch verstärkt in alternative Anlageformen – neu angelegt wurden.

Seit Beginn des Jahres 2022 sehen wir nun eine komplett veränderte volkswirtschaftliche Situation. Aufgrund von Lieferkettenproblemen, steigenden Zinsen in den USA und der Stärke des US-Dollars entwickelte sich Inflation in Europa, welcher die EZB nur mit einer Abkehr von der bisherigen Geldpolitik begegnen konnte. Sie folgte dem Vorgehen der FED, stoppte die Anleihenankäufe und begann mit der Anhebung der Leitzinsen. Der Krieg in der Ukraine verstärkte den Inflationsdruck durch Material- und Rohstoffverknappung und damit einhergehenden stark steigenden Gas- und Energiepreisen. In der Folge beobachten wir in Deutschland Inflationshöhen, die zuletzt in den 70er-Jahren gesehen wurden. Die Wirtschaft dreht aktuell

in eine Rezession, und die Aktienmärkte waren im Jahresverlauf stark rückläufig. Gleichzeitig stiegen die Zinsen und die Kreditaufschläge stark an. Ausgehend von der dargestellten Situation sollen im Folgenden die Folgen für die Lebensversicherung mit Kapitalbildung im Deckungsstock analysiert werden.

### Folgen für bestehende Verträge

Steigende Zinsen sind erst einmal gut für die Neuanlage. Während in den vergangenen Jahren ein Kupon (fixe Verzinsung)<sup>3</sup> über dem Bestandszins eigentlich nur über sehr lange Anlagezeiträume oder durch das Eingehen von Risiken erzielt werden konnte, boomte die Investition in alternative Assets.

Durch die gestiegenen Zinsen können aktuell wieder gute Renditen mit relativ risikoarmen Investments generiert werden. Damit nimmt die relative Attraktivität illiquider oder alternativer Investments deutlich ab. Hinzu kommt, dass durch die erhöhten Zinsen die weitere Absenkung des Bestandszinses über die Zinszusatzreserve (Zinspuffer für Garantiezinsen)<sup>4</sup> entfällt. Erste Versicherer beginnen die Zinszusatzreserve sukzessive abzubauen.

Aufgrund lang laufender Zinspapiere zeichnet sich in den nächsten Jahren ein geringes Ablaufvolumen in den Kapitalanlagebeständen der Lebensversicherer ab. Dadurch werden die Liquidität für die Neuanlage und die damit einhergehende Erhöhung der Verzinsung begrenzt sein. Versicherer, die die Erträge aus der Auflösung der Zinszusatzreserve nutzen, um zinsbedingte Verluste aus dem Verkauf von Investments zu kompensieren, werden in der Erhöhung der Verzinsung langsam, wenn auch stetig vorankommen. Bei wachstumsstarken Versicherern dürfte dieser Effekt schneller verlaufen.

Eine spannende Frage wird sein, wie sich das Storno entwickelt, wenn erhöhte Zinsen am Markt auch für Verbraucher erzielbar sind. Wir erwarten aufgrund der relativ hohen Garantieverzinsungen in den Beständen kein erhöhtes Stornoverhalten bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung. Anders sieht die Situation im Einmalbeitragsgeschäft aus. Je nach Produktgestaltung und der ursprünglichen Abschlussmotivation kann es für den Versicherungsnehmer attraktiv sein, aus dem Vertrag

auszusteigen oder diesen umzudecken. Für dieses Szenario gilt es für Versicherer und Vertriebspartner, gemeinsam geeignete Beratungsansätze zu entwickeln – und das insbesondere für die Kundengruppen, die nicht ausschließlich finanzrational agieren. Als Zwischenergebnis lässt sich festhalten, dass Bestandsverträge von steigenden Zinsen nominal profitieren werden. Real könnte das anders aussehen, falls sich die derzeitigen Inflationshöhen als langfristig erweisen sollten, wovon derzeit allerdings niemand an den Kapitalmärkten ausgeht.

### Folgen für neue Verträge

Neu abgeschlossene Verträge zeichnen sich derzeit durch einen historisch niedrigen Höchstrechnungszins aus. Die Überschussbeteiligung ergibt sich in der Regel durch die Überschussbeteiligung des Bestandskollektivs und wird damit nur langsam, aber vermutlich stetig von den derzeitigen Niveaus steigen. Mittelfristig dürften wir jedoch auch wieder steigende Höchstrechnungszinsen sehen. Eine etwas dynamischere steigende Überschussbeteiligung ist insbesondere bei im Bestand stark wachsenden Lebensversicherern zu erwarten. Interessant wird sein, ob es zu einer Renaissance der Verträge mit Beitragsgarantie kommen wird. Kurzfristig ist damit nicht zu rechnen.

### Einfluss von Nachhaltigkeitskriterien

Seit diesem Jahr ist die Präferenz des Kunden zu Nachhaltigkeit im Rahmen des Beratungsgesprächs zu erfragen und entsprechend in der Produktempfehlung zu berücksichtigen. Erste Erfahrungen zeigen, dass die Anzahl der Kunden, die eine ausgeprägte Präferenz für Nachhaltigkeit in der privaten Altersvorsorge haben, noch vergleichsweise gering ausfällt. Anders verhält sich das bei Ausschreibungen von größeren bAV-Kollektiven. In diesem Marktsegment spielen Nachhaltigkeitskriterien schon jetzt eine wichtige Rolle. Insgesamt ist damit zu rechnen, dass das Thema Nachhaltigkeit zukünftig auch im Privatkundengeschäft eine größere Rolle spielt und ein wichtiger Faktor bei wettbewerbsrelevanten Rankings und Ratings sein wird. Aufgrund von Offenlegungsvorschriften wird der Anteil taxonomiefähiger Investments (den EU-Nachhaltigkeitskriterien entsprechende Investments)<sup>5</sup> mit der Zeit stark an Bedeutung gewinnen.

Infolge der Langfristigkeit der bestehenden Kapitalanlage wird sich die Quote taxonomiefähiger Investments bei den Lebensversicherern nur sehr langsam erhöhen. Ein Ausweg dazu sind Neugründungen analog der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG, die vom ersten Tag des Geschäftsbetriebes von steigenden Neuanlagezinsen und nachweisbar nachhaltigen Investments profitiert. Es wäre nur konsequent, wenn weitere Neugründungen von Marktteilnehmern folgen.

### Auswirkungen auf das Kapitalanlage-Portfolio

Mit steigenden Zinsen werden klassische Anlagen wie Pfandbriefe oder Staatsanleihen wieder attraktiver. Illiquide festverzinsliche Papiere, Investments mit hohem Erstanalyseaufwand oder auch High Yield (Hochzinsanleihen) oder Private Debt (Nicht-Banken-Darlehen)<sup>6</sup> dürften dagegen weniger nachgefragt werden. Bei den illiquiden Anlagen dürfte die aufgrund von Nachhaltigkeitskriterien getriebene Nachfrage nach Renewables anhalten. Im Immobilienmarkt dürften die Zeiten rasanter Wertentwicklungen vorbei sein. Insbesondere gewerbliche Immobilien eignen sich jedoch weiterhin wegen ihrer in der Regel vereinbarten Mietanpassungsklauseln als inflationsstabile Wertanlage.

Investitionen in den Geschosswohnungsbau dürften dagegen aufgrund der niedrigen Anfangsrenditen bei unklarer politischer Lage für Mieterhöhungen weniger attraktiv sein. Im Immobilienmarkt dürfte es auf mittlere Sicht aber zu deutlichen Verwerfungen kommen, wenn die zu niedrigen Zinsen finanzierten Projekte, Wohnungen und Eigenheime zu dann aktuellen Zinsen refinanziert werden müssen. Aktienmärkte bieten auch weiterhin über eine Mehrjahresperiode gute Wertentwicklungsmöglichkeiten. Der Lebensversicherer muss allerdings hier die Volatilität bilanziell verkraften können oder einen Teil der Rendite für Absicherungsgeschäfte einkalkulieren.

### FAZIT

Die veränderten volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen zu steigenden Neuanlagerenditen. Davon profitieren mittelfristig auch die Kunden durch eine höhere Überschussbeteiligung. Zudem muss die Zinszusatzreserve zur Sicherstellung zugesagter Leistungen branchenweit nicht weiter aufgebaut, sondern kann sukzessive abgebaut werden. Auch die Solvabilität der Lebensversicherer verbessert sich, da zur Finanzierung der Garantiezusagen weniger Mittel benötigt werden. Insgesamt bietet die Lebensversicherung mit zumindest teilweiser Kapitalbildung durch einen Deckungsstock eine zukunftsfähige, sichere und verlässliche Form der privaten Vermögensbildung und Altersvorsorge.

**Die SIGNAL IDUNA hat sich mit der Neugründung der konsequent nachhaltig ausgerichteten SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG frühzeitig und bestmöglich für die veränderten Rahmenbedingungen aufgestellt.**

## Kontakt

**Martin Berger** Mitglied des Vorstands  
SIGNAL IDUNA Gruppe

<sup>1</sup> Vgl. [www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Allgemeines/SolvencyII/solvency\\_II\\_node.html](http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Allgemeines/SolvencyII/solvency_II_node.html)

<sup>2</sup> Vgl. [www.fondstrends.lu/geld-und-markt/japanische-verhaeltnisse/](http://www.fondstrends.lu/geld-und-markt/japanische-verhaeltnisse/)

<sup>3</sup> Vgl. [www.postbank.de/themenwelten/geld-finanzen/artikel\\_was-sind-eigentlich-anleihen.html#:~:text=Kupon%3A%20Der%20Kupon%20ist%20die,Anleger%20j%C3%A4hrlich%205%20Euro%20Zinsen](http://www.postbank.de/themenwelten/geld-finanzen/artikel_was-sind-eigentlich-anleihen.html#:~:text=Kupon%3A%20Der%20Kupon%20ist%20die,Anleger%20j%C3%A4hrlich%205%20Euro%20Zinsen)

<sup>4</sup> Vgl. [www.gdv.de/gdv/themen/leben/was-der-zinsanstieg-fuer-lebensversicherer-und-ihre-kundinnen-und-kunden-bedeutet--104382#:~:text=Die%20sogenannte%20Zinszusatzreserve%20\(ZZR\)%20sichert,die%20Garantiezinsen%20der%20Kunden%20aufgebaut](http://www.gdv.de/gdv/themen/leben/was-der-zinsanstieg-fuer-lebensversicherer-und-ihre-kundinnen-und-kunden-bedeutet--104382#:~:text=Die%20sogenannte%20Zinszusatzreserve%20(ZZR)%20sichert,die%20Garantiezinsen%20der%20Kunden%20aufgebaut)

<sup>5</sup> Vgl. [www.nordex-online.com/de/eu-taxonomieverordnung/](http://www.nordex-online.com/de/eu-taxonomieverordnung/)

<sup>6</sup> Vgl. <https://info.swisspeers.ch/glossar/private-debt>

# Die private Altersvorsorge wird smart

**Punkten Sie ab sofort gleich doppelt bei Ihren Kunden: Die smarte Rente AL\_DuoSmart der Alte Leipziger macht es möglich! AL\_DuoSmart setzt nämlich auf das starke Zusammenspiel aus Sicherheit und Chance.**

Bei der smarten Rente müssen Sie sich um nichts weiter kümmern, denn AL\_DuoSmart kombiniert ganz automatisch Sicherheit mit der Chance auf Mehr. Sie profitieren von einer leicht erklärbaren Rente. Um je nach Wertentwicklung immer das beste Ergebnis zu erspielen, schichtet AL\_DuoSmart zwischen der „klassischen Anlage“ und der „dynamischen Anlage“ um – ohne dass Sie und Ihre Kunden selbst aktiv werden müssen.

## **Unschlagbares Doppel: Die klassische und die dynamische Anlage**

Die starke Basis der Garantien bildet die klassische Anlage – das Sicherungsvermögen der Alte Leipziger Leben. Das Mehr an Chancen erspielt die dynamische Anlage. Im Fokus dieser exklusiv für AL\_DuoSmart konzipierten, ertragsorientierten Anlage stehen starke und zukunftsfähige Investments. Der Vorteil: Sie ermöglichen Ihren Kunden deutlich mehr Chancen auf Rendite als bei einem rein klassischen Produkt.

In der Verbindung aus dem ertragsorientierten Fondskonzept und dem klassischen Sicherungsvermögen besticht AL\_DuoSmart mit einem breit diversifizierten Portfolio. Neben weltweiten Aktieninvestments sind dies Anleihen von Ländern und Unternehmen sowie Infrastruktur und Immobilien. Ein weiterer Pluspunkt: Die smarte Rente setzt auf ein verantwortungsvolles Investment und fördert nachhaltige Merkmale.

## **Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einer zeitgemäßen Garantie**

Die beste Möglichkeit, um Renditechancen und Sicherheit in Balance zu bringen? Eine zeitgemäße und effiziente Garantiehöhe! Denn dadurch erweitert sich der Spielraum für die Kapitalanlage und verbessert die Ertragschancen. Durch die smarte Kombination in der Anlage garantiert AL\_DuoSmart mindestens 80 % der gezahlten Beiträge. Je nach Wertentwicklung können die garantierten Werte aber noch deutlich steigen.

## **Einmalbeiträge optimal anlegen – jetzt auch mit AL\_DuoSmart**

Ihre Kunden verfügen über eine größere Geldsumme, die sie attraktiv anlegen möchten? Dann ist die Alte Leipziger dank erstklassigem Know-how, innovativen Lösungen und ausgezeichneter Finanzstärke genau der richtige Partner. Und mit AL\_DuoSmart haben wir ab sofort einen weiteren Top-Player in unser Einmalbeitrags-Team aufgenommen – ideal für Kunden, die weder rein klassisch noch rein fondsgebunden investieren möchten, sondern auf das Beste aus beiden Welten setzen.

Spiel, Satz und Sieg: Überzeugen Sie Ihre Kunden jetzt mit der smarten Rente. Punkten Sie mit dem starken Doppel aus Sicherheit und Chance und setzen Sie dabei auf eine bequeme und einfache Lösung.

## **Alle Highlights finden Sie unter: [www.vermittlerportal.de/duosmart](http://www.vermittlerportal.de/duosmart)**

## *Kontakt*



### **Mathias Meier**

Accountmanager Alte Leipziger Leben  
Vertriebsdirektion Süd

Telefon: 089 23195-223

Mobil: 0174 3466861

E-Mail: [mathias.meier@alte-leipziger.de](mailto:mathias.meier@alte-leipziger.de)



**Alte Leipziger**  
ALH Gruppe



**PRIVATE ALTERSVORSORGE**

## **AL\_DuoSmart: Unschlagbares Doppel.**

Zwei Anlagen im optimalen Zusammenspiel,  
eine bequeme Lösung: Die smarte Rente für  
die private Altersvorsorge ist da.

**Auch für Einmalbeiträge!**

[www.vermittlerportal.de/duosmart](http://www.vermittlerportal.de/duosmart)



# Eine Lösung. Alles drin.

**Eine betriebliche Altersversorgung (bAV) soll personalpolitische Wirkung erzeugen. Damit dies gelingt, müssen Unternehmen die verschiedenen Bedürfnissen Ihrer Mitarbeitergruppen berücksichtigen und am Vorsorgemarkt den richtigen Anbieter bzw. Tarif auswählen. Zu guter Letzt stellt sich die Frage: „Wie kommuniziere ich die Benefits in die Belegschaft“?**

Gerade in Zeiten des zunehmenden Arbeits- und Fachkräftemangels kommt es darauf an, sich gegenüber seinen aktuellen und künftigen Mitarbeitenden als attraktives Arbeitgeberunternehmen zu positionieren. Das Angebot einer betrieblichen Altersversorgung nimmt hierbei einen immer höheren Stellenwert bei der Mitarbeiterbindung und -findung ein.

Umso wichtiger ist es, die betriebliche Altersversorgung als hochwirksamen Vergütungsbestandteil anzusehen und gegenüber (künftigen) Mitarbeitenden zu kommunizieren. Nur dann, wenn auch die Mitarbeitenden die Vorteile des bAV-Angebots für sich erkennen, wird die bAV ihren Mehrwert auch für das Arbeitgeber-Unternehmen entfalten. Hierbei spielt eine für die Mitarbeitenden verständliche Beschreibung des bAV-Angebots mit Hilfe einer rechtssicher gestalteten Versorgungsordnung eine zentrale Rolle. Ein attraktives und für die Mitarbeitenden transparentes Vorsorgesystem mit einfach zu erklärenden Produkten der Alters- und/ oder Arbeitskraftabsicherung kann bei der Gewinnung von Fachkräften das Zünglein an der Waage sein.

## **Altersversorgung im Betrieb mit Swiss Life Maximo: Eine Lösung. Alles drin.**

Für Unternehmen bringt die bAV in der Regel einige Herausforderungen mit sich: Wer bei der Konzeption des Versorgungssystems personalpolitische Schwerpunkte setzen möchte, wer verschiedene steuerliche Förderarten der bAV optimal nutzen möchte oder wer auch langgedienten Mitarbeitenden die Altersversorgung über den Betrieb ermöglichen will, kommt an der meist zeitintensiven Abfrage, Implementierung und Verwaltung verschiedenster Tarifoptionen von mehreren Anbietern nicht vorbei, denn viele Versicherungstarife mit einer kapitalmarktorientierten Vermögensanlage stehen nur Arbeitnehmenden mit einem Höchsteintrittsalter von 50-55 Jahren zur Verfügung. Dies führt im Unternehmen meist zu höherem Verwaltungsaufwand.

## **Variabel und bedarfsgerecht – gesamte Belegschaft mit einem Tarif versicherbar**

Mit Swiss Life Maximo bietet der Versicherer eine Tariflösung nach dem bewährten Prinzip „Altersversorgung muss einfach sein!“. Das arbeitgebende Unternehmen kann allen Mitarbeitenden mit Eintrittsaltern zwischen 15 und 65 eine auf verschiedene Zielgruppen abgestimmte betriebliche Altersversorgung anbieten und dafür die Durchführungswege Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage und die damit einhergehenden steuerlichen Fördermöglichkeiten nutzen. Die Plattformlösung gestaltet sowohl die initiale Umsetzungsphase, die Kommunikation an die Mitarbeitenden als auch die laufende Vertragsverwaltung für das Unternehmen möglichst effizient – das spart Zeit, Aufwand und damit Kosten, erhöht aber gleichzeitig den Nutzen. Die Versorgungslösung eignet sich für geschäftsführende Gesellschafter/-innen genauso gut wie für Arbeitnehmende, Fach- und Führungskräfte sowie kollektive Versorgungslösungen.

## **Veranschaulichen wir dies an einem Beispiel eines mittelständischen Unternehmens:**

Um personalpolitische Bindung zu erzeugen und um die Akzeptanz der bAV im Unternehmen zu etablieren, steht aus unserer Sicht die arbeitgeberfinanzierte Grundversorgung im Durchführungsweg Direktversicherung an erster Stelle. Sofern Mitarbeitende unter die Fördergrenze des § 100 EStG (sog. Geringverdienförderung, monatliches Bruttoeinkommen max. 2.575 Euro) fallen, kann der Arbeitgeber – und das ist enorm wichtig – gegen laufenden Beitrag, da von Beginn an ansprechende Versorgungsleistungen ausgewiesen werden, die entsprechende steuerliche Förderung nutzen und erhält unmittelbar eine Erstattung von 30 % des von ihm aufgewendeten Beitrags.

Die Entgeltumwandlung per Direktversicherung im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG steht allen Mitarbeitenden – vom Azubi bis zum rentennahen Mitarbeitenden – zur Verfügung und wird vom Arbeitgeber mit mindestens 15 % bezuschusst. Seinen Führungskräften bietet der Arbeitgeber, zusätzlich zur Möglichkeit der Entgeltumwandlung im Durchführungsweg Direktversicherung, eine arbeitgeberfinanzierte gehaltsabhängige Unterstützungskassen-Versorgung an. Empfehlenswert ist es, für Gehaltsteile oberhalb der BBG einen entsprechend höheren Versorgungsauf-

wand vorzusehen, um dem höheren Vorsorgebedarf gerecht zu werden. Mit der Gehaltsabhängigkeit ist zudem Budgetsicherheit für den Arbeitgeber sichergestellt, da der Aufwand immer x % des Gehalts betragen wird.

Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter erhalten ebenfalls eine gehaltsabhängige Unterstützungskassen-Versorgung mit gespaltener Beitragsformel für Gehaltsteile unter bzw. oberhalb der BBG. Zusätzlich können die Gesellschafter den Tarif Maximo im Durchführungsweg Pensionszusage nutzen, um Teile Ihrer Tantieme in Versorgung umzuwandeln. Der Mittelständler kann die Tariflösung Swiss Life Maximo für alle diese Zielgruppen, Finanzierungs- und Durchführungswege seines Versorgungskonzeptes uneingeschränkt nutzen und muss bei der Kommunikation an Belegschaft und Führungsmannschaft keine komplizierten Tarifabgrenzungen vornehmen.

### **Renditestark und flexibel – Kapitalanlage und Garantien**

Wie kann es mit Swiss Life Maximo gelingen, die in Zeiten hoher Inflation erforderlichen Renditechancen trotz der vielfach starken Sicherheitsbedürfnisse der Menschen zu nutzen? Das intelligente Anlagekonzept von Swiss Life Maximo macht dies möglich. Die Grundidee von Maximo ist ein sehr hohes Investment in Aktien, um Renditechancen zu nutzen. Gleichzeitig beobachtet Swiss Life Maximo zu jeder Zeit das Geschehen an den Kapitalmärkten und kann täglich auf Veränderungen reagieren, sollte es an den Kapitalmärkten turbulent zugehen. Dieser Mechanismus sorgt für die erforderliche Sicherheit im Produkt.

Die Renditechancen schafft Maximo durch eine Bruttobeitragsgarantie von mindestens 80 %. Alternativ bieten wir auch 60 %. Damit erreicht Swiss Life Maximo bereits ab Vertragsbeginn ein Fondsinvestment nahe 100 %. Wurde das Vertragsguthaben in Folge von Börsenturbulenzen gesichert, ermöglicht das Garantieniveau zudem ein zügiges Umschichten in die gewählten Fondsstrategien oder, seit Anfang 2022 ebenfalls im Angebot, in ETF-Anlagen. Der Fokus von Swiss Life Maximo, zu jeder Zeit ein möglichst hohes Fondsinvestment zu erreichen und jederzeit sichernd eingreifen zu können, ermöglicht unseren Kundinnen und Kunden ein finanziell selbstbestimmtes Leben im Alter und einen sicheren Weg dorthin.

### **Sofortschutz bei Berufsunfähigkeit**

Die Arbeitskraft ist das wertvollste Gut eines jeden Menschen. Fällt sie wegen Krankheit oder Unfall ganz oder teilweise weg, ist ohne private oder betriebliche Vorsorge der finanzielle Abstieg vorprogrammiert, da die gesetzliche Erwerbsminderungsrente nur eine Grundabsicherung bietet. Mit der kollektiven Berufsunfähigkeitsversicherung Swiss Life BU Pro können Arbeitgebende

Ihre gesamte Belegschaft mit attraktiven und individuell auf die Firma zugeschnittenen Konditionen gegen das Berufsunfähigkeitsrisiko absichern und eine sofort sichtbare Vorsorge für ihre Mitarbeitenden einrichten. Mit listenmäßiger Aufnahme ohne Gesundheitsprüfung gestaltet sich die Verwaltung für die Personalabteilung mehr als einfach.

### **Stets den Durchblick behalten – mit Dienstleistungen vom Vorsorgeexperten**

Betriebliche Vorsorge entfaltet personalpolitische Wirkung erst dann, wenn Mitarbeitende diese als echten Mehrwert empfinden und bewusst die Zusatzleistungen des Arbeitgebers wertschätzen können. Transparente, vollständige und einfach verständliche Kommunikation an die Belegschaft ist deshalb unerlässlich. Eine Versorgungsordnung ist hier das geeignete Werkzeug, zumal bAV durch unzählige Gesetze flankiert wird und diese rechtssicher in einem schriftlich dargelegten Regelwerk verlässlich transportiert werden können. Die Versorgungsordnungen aus dem Hause der Schweizer Leben PensionsManagement GmbH, dem bAV-Spezialisten der Swiss Life, bieten Rechtssicherheit durch Standardisierung der Regelungsinhalte, berücksichtigen unternehmensindividuelle Ausgestaltungen, ermöglichen eine interessengerechte Nutzung aller rechtlichen Rahmenbedingungen und sind für alle Beteiligten, Mitarbeitende wie Arbeitgeber, transparent und verständlich formuliert.

### **Gute Gründe für Swiss Life**

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen und gehört zur Swiss Life Gruppe mit Sitz in Zürich. Unter der Marke Swiss Life stehen unseren Kunden in Deutschland seit 1866 erstklassige Versicherungslösungen zur privaten und betrieblichen Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenabsicherung zur Verfügung. Swiss Life verfügt über eine jahrzehntelang gewachsene Fachexpertise insbesondere im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und weiß daher sehr genau, was Unternehmen brauchen, um eine bAV zielgruppenorientiert erfolgreich zu gestalten. Finanzkraft, Kompetenz und Innovationsbereitschaft sind die maßgeblichen Gründe, warum Swiss Life bereits seit über 20 Jahren Mitglied der Versichererkonsortien der Branchenversorgungswerke MetallRente und KlinikRente ist.

## *Kontakt*

---

### **Swiss Life**

**André Böhm** Key Account Manager Pools

Mobil: 0151 61052551

E-Mail: andre.boehm@swisslife.de

---



# Finanzielle Freiheit in Zeiten der Krise

Die Stimmung der Bevölkerung in Hinblick auf ihre Finanzen ist im Jahr 2022 von zunehmender Unsicherheit geprägt. Das belegt der aktuelle Financial Freedom Report der LV 1871. Um wirkliche finanzielle Stabilität und Sicherheit zu erreichen, muss mehr getan werden. Unabhängige Beraterinnen und Berater, die Finanzplanung ganzheitlich denken, können hier ansetzen und individuelle Lösungen anbieten.



## Finanzielle Freiheit in Zeiten der Krise: Gesteigertes Bewusstsein ohne langfristigen Plan

Wie ist es um die finanzielle Freiheit in Deutschland bestellt? Dieser Frage geht der Financial Freedom Report der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) nun bereits im zweiten Jahr nach. Denn auch wenn die Bedeutung von finanzieller Unabhängigkeit in Anbetracht von Krieg, Inflation und Rezession leicht zurückgeht, bleibt sie für die Mehrheit der Deutschen dennoch ein elementarer Aspekt von Freiheit.

„Der Financial Freedom Report 2022 verdeutlicht einmal mehr, dass finanzielle Freiheit kein Schönwetter-, sondern ein Allwetterthema ist. Unsichere Zeiten erfordern langfristig wirksame Entscheidungen: Weg vom Vertrauen in das Spargbuch und die bröckelnde staatliche Absicherung. Hin zu mehr Mut zum Investment und Interesse an Finanzwissen, um die eigene finanzielle Absicherung krisensicher zu gestalten“, sagt Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV 1871. „Die jüngeren Generationen machen es vor: Gerade ihnen ist Geld besonders wichtig, wie unsere Studie zeigt – wirksame und langfristige Finanzplanung ist für sie umso bedeutender.“



## Finanzielle Unabhängigkeit weiterhin wichtig

Finanzielle Unabhängigkeit bleibt auch in diesem Jahr für die Mehrheit der Bundesbürgerinnen und Bundesbürger (60 Prozent) ein elementarer Aspekt von Freiheit – vor allem für die jüngere Generation der 18- bis 29-Jährigen (76 Prozent). Doch: Gefragt nach ihrem Verständnis von finanzieller Freiheit äußert sich die Mehrheit der Befragten wie gewohnt bescheiden: Finanzielle Unabhängigkeit in allen Lebenslagen dominiert mit weitem Abstand (63 Prozent) vor Aspekten wie der Erfüllung finanzieller Träume (10,5 Prozent). Von Emanzipation von Arbeit (8,9 Prozent) und festem Gehalt (4,9 Prozent) wagen nur die wenigsten zu träumen.



## Wirtschaftssorgen dominieren Stimmungsbild

Inflation und die aktuelle Wirtschaftslage wirken sich bereits spürbar auf die Gefühle der Befragten beim Blick auf ihre privaten Finanzen aus. So dominieren die Sorgen zu Wirtschaftslage / Inflation (70,7 Prozent) sogar noch vor Krieg (62,8 Prozent) und Klimawandel (43,2 Prozent) und lösen negative Emotionen bei den Menschen aus – darunter vor allem Beunruhigung (23,7 Prozent) und Zukunftsängste (20 Prozent).

Besonders Frauen sind hier vermehrt betroffen: Zukunftsängste in Bezug auf die eigene Finanzsituation äußert jede Vierte.

## WIE IST ES UM DIE FINANZIELLE FREIHEIT IN DEUTSCHLAND BESTELT?

### DIE BEDEUTUNG VON FINANZIELLER FREIHEIT



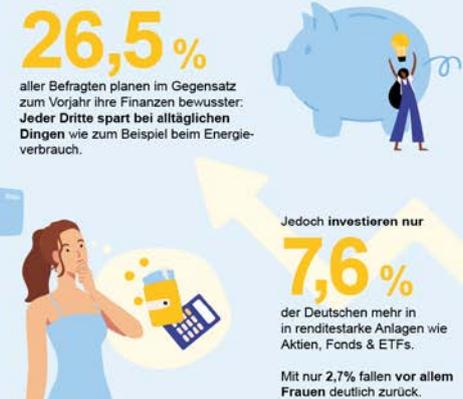
### WIRTSCHAFTSSORGEN DOMINIEREN DAS STIMMUNGSBILD



In Hinblick auf die eigene finanzielle Situation überwiegen negative Emotionen:

**Jeder Vierte ist beunruhigt, jeder Fünfte hat konkrete Zukunftsängste.**

### UNSICHERE ZEITEN ERFORDERN VORAUSSCHAUENDE FINANZPLANUNG



Quelle: Repräsentative Online-Umfrage von Civey im Auftrag der LV 1871, n=2.500, August 2022

Financial Freedom Report 2022 @ LV 1871



### Finanzielle Unabhängigkeit ohne Plan?

Trotzdem möchte der Großteil der Bundesbürgerinnen und Bundesbürger weiterhin maximal bis zum 60. Lebensjahr arbeiten (67,9 Prozent). Dabei verlässt sich die Mehrheit bei der Altersvorsorge auf ihr Gehalt und die staatliche Rente: 45,3 Prozent der Befragten beziehen ihr Einkommen aus einem Angestelltenverhältnis. Nur 16,2 Prozent nennen auch Geldanlagen und Kredite als Einnahmequelle. Auf Immobilien setzen 12,5 Prozent.

Angesichts der veränderten Wirtschaftslage gibt immerhin jeder Vierte (26,5 Prozent) an, seine Finanzen im Vergleich zum letzten Jahr bewusster zu planen. Im Vordergrund stehen allerdings kurzfristige Sparmaßnahmen insbesondere bei alltäglichen Dingen wie dem Energiesparen (34,5 Prozent). Mehr in Fonds und Aktien investieren hingegen nur 7,6 Prozent – allein die 18- bis 29-Jährigen zeigen sich bei diesem Punkt aufgeschlossener (17,8 Prozent). Weibliche Befragte hingegen setzen kaum auf Geldanlagen als Mittel gegen die Inflation – sie fallen mit 2,7 Prozent deutlich zurück.

### Mehr zum Thema:

[www.lv1871.de/financialfreedom](http://www.lv1871.de/financialfreedom)

### Kontakt

#### Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Schwanthalerstraße 102, 80336 München

Telefon: 089 / 551 67 -5 51

Telefax: 089 / 551 67 -3 10

Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: [gereon.ries@lv1871.de](mailto:gereon.ries@lv1871.de)

[www.lv1871.de/gereon.ries](http://www.lv1871.de/gereon.ries)

# Blitzschnell und sicher zum passenden Portfolio

## Die neue InterRisk-Fondssuche by samperform macht's möglich!

Einfach – intuitiv nutzbar – sicher: So lässt sich die neue Fondssuche im Tarifrechner der InterRisk in wenigen Worten beschreiben. Die **InterRisk-Fondssuche by samperform** wurde in Kooperation mit der Smart Asset Management Service GmbH erstellt und bietet Vertriebspartner\*innen der InterRisk eine komfortable Möglichkeit, ein für die Kund\*innen individuell passendes Portfolio zu erstellen. Das Fondsmanagement-Tool für die professionelle Umsetzung der strategischen Asset Allocation ist seit Mitte 2022 in den Tarifrechner der InterRisk integriert.

Die **InterRisk-Fondssuche by samperform** führt in einfachen Schritten durch den Prozess. Nach Beantwortung der Fragen zu Erfahrungen und Kenntnissen, Risikobereitschaft, sonstigen Rahmenbedingungen sowie zum gewünschten Anlagehorizont, wird automatisch ein umfassendes Risiko- und Nachhaltigkeitsprofil erstellt.

Die **InterRisk-Fondssuche by samperform** setzt dabei auf das IVA-ESG-Konsensrating. Hierbei werden alle anwählbaren Einzelfonds durch ganzheitliche, hochwertige ESG-Ratings beurteilt. Viele unterschiedliche ESG-Ratings lassen so das Konsensrating entstehen. Berücksichtigt werden Fonds mit den besten ESG-Ratings, den Renditeerwartungen und Risikokennzahlen und diese fließen in die individuellen Vorschläge des ESG-Portfolios ein. Des Weiteren kann festgelegt werden, ob sich das Portfolio ausschließlich auf Basis von ETFs zusammensetzen soll oder durchaus aus einer optimierten Mischung von ETFs und aktiv gemanagten Fonds. Somit ist der Portfoliovorschlag individuell auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten.

Dabei gut zu wissen: Mit der **InterRisk-Fondssuche by samperform** kann eine komplette Neuallokation genauso durchgeführt werden wie eine Portfoliooptimierung. Somit ist auch die Prüfung und Anpassung bestehender Verträge komfortabel möglich. Selbstverständlich werden dabei jederzeit alle gesetzlichen Bestimmungen an einen komplett dokumentierten, sicheren Beratungsprozess inklusive umfassender Risikoprofilanalyse erfüllt.

Die **InterRisk-Fondssuche by samperform** wurde in den Tarifrechner eingebunden und erscheint bei der Berechnung eines Angebots für *IRis – Die FondsRente* sowie *myIndex – satellite ETF Evolution* automatisch.

### Marcus Stephan, Vorstand Vertrieb und Marketing der InterRisk:

„Für uns war es wichtig, unseren Vertriebspartner\*innen ein Tool anzubieten, mit dem sie einfach, schnell und vor allem sicher arbeiten können. Es freut mich, dass wir gemeinsam mit der Smart Asset Management Service GmbH genau das geschafft haben. Und was mich besonders freut: Das Tool bietet sowohl für Profis als auch für Partner\*innen, die bisher vielleicht noch wenig Erfahrung in diesem Bereich haben, einen echten Mehrwert!“

### IRis – Die FondsRente: Höchste Flexibilität für individuelle Anforderungen

Die Fondsrente IRis bietet eine individuelle Kombination aus über 100 Einzelfonds, wobei die Mindestanlage pro Fonds lediglich bei 1 % liegt. Gerade deshalb ist die Fondssuche so hilfreich und unterstützt damit besonders Vertriebspartner, die Fondsprodukte bisher nicht zu ihrem Kerngeschäft gezählt haben. Neben der Auswahl aus Einzelfonds bietet IRis auch vier Fondspakete:

- » IRis Verde
- » IRis ETF
- » IRis Vermögensverwaltende Fonds
- » IRis easyfolio

Teilentnahme, Zuzahlungen und Beitragspausen sind weitere Argumente, die die Flexibilität des Produkts unterstreichen.

### Mehr Informationen unter:

[www.interrisk.de/fondsrenten](http://www.interrisk.de/fondsrenten)



# Sind Sie bereit für die Geldanlage von morgen?

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

Jetzt informieren:  
[www.pangaea-life.de](http://www.pangaea-life.de)



**Ihr Direktkontakt:**  
Christian Lhotka  
T 089 6787-8023  
M 0174 3224251  
[christian.lhotka@diebayerische.de](mailto:christian.lhotka@diebayerische.de)





Christina Kindler, Ruth Urban-Bearthes, Josef Pramsohler, Isabel Siebold, Stefan Röltgen (von li. nach re.)



# MAKLER-VERTRIEBSLOTSSEN

Wenn es eine Lösung auf dem Markt gibt, finden wir sie!

**Wir Vertriebslotsen verstehen uns als Problemlöser.**

Nach dem Motto: Man kann die Lotsen alles rund um Versicherungsfachliches, Versicherungstechnik, Tools und Produkte fragen. In Leben und Kranken sind wir versicherungsfachlich sehr gut aufgestellt, zu anderen Themen ist die Tagesarbeit abgebildet und zu Spezialthemen kennen wir den richtigen Ansprechpartner und vernetzen dorthin oder besorgen selbst die Lösung dort.

**Wir Vertriebslotsen sollen das Bindeglied ins Haus hinein sein.**

Fragen, Anregungen, Feedback – das soll hier gehört und in die richtigen Kanäle für eine qualifizierte Rückmeldung geleitet werden.

**Zusätzlich rufen wir aktiv über eine Callcenter-Software unsere Partner an**

und gehen ins Gespräch, um besser auf die Wünsche unserer Partner eingehen zu können: Welches Maklervertragsprogramm wird verwendet, gibt es fachliche „Steckenpferde“, wird Geschäft woanders eingereicht und wenn ja warum, gibt es Beratungsbedarf zur Büro- und Bestandsorganisation.

**Wir treten gerne auch als Makler-Coach in Aktion:**

Wir sehen uns gemeinsam die betrieblichen und vertrieblichen Abläufe des Partners an und erkennen und kommunizieren Verbesserungspotenziale, um Abläufe schlanker und digitaler zu machen → dadurch entsteht ein unmittelbarer betriebswirtschaftlicher Mehrwert für den Partner.



**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG  
Vertriebslotsen**

Telefon 0821 71008-380

E-Mail [vertriebslotsen@sdv.ag](mailto:vertriebslotsen@sdv.ag)

[www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

# Nachgefragt: bei unseren Maklern

Wodurch sind Sie auf den Service unserer Vertriebslotsen aufmerksam geworden?

Welcher Mehrwert ist durch den Service für Ihren vertrieblichen Alltag entstanden?



Im Frühjahr 2022 suchte ich jemanden der mir bei einer KV helfen kann und habe direkt im Fachbereich angerufen. Dabei wurde ich mehrmals durch das ganze Haus verbunden, bis ich letztlich bei Herrn Pramsohler gelandet bin, der mich hervorragend beraten hat. Seit der Mitwirkung der Vertriebslotsen können Angebote bzw. Verträge innerhalb kürzester Zeit abgewickelt werden. Da wir hauptsächlich mit Herrn Pramsohler zu tun haben, danken wir Ihm für seinen unermüdlichen Einsatz.

**Michaela Leberle**



Im Rahmen einer Makler-meets-Company Veranstaltung, worin über diesen organisatorischen Ausbau bei der SDV AG informiert wurde. Aktive und professionelle Unterstützung durch Vertriebslotsen zu konkreten KV-Angebotsstellungen.

**Hans-Georg Trefsel**

Die Vertriebslotsen wurden bereits vor Implementierung angekündigt. Seitdem dieser Service besteht, wurden viele Anfragen dort vorgebracht. Die Bearbeitung erfolgte in den meisten Fällen überraschend schnell, sodass eine Kundenbearbeitung zeitnah erfolgen konnte. Diesen Vorteil (Schnelligkeit) können wir gegenüber anderen Mitbewerbern nutzen, um unsere Angebote bei den Klienten frühzeitig vorzulegen, bevor dort Angebote anderer Versicherer eingehen.

Dies beschert uns einen erheblichen Vorteil gegenüber anderer Mitbewerber. Zudem ist der interne, eingesparte Zeitaufwand erheblich. Auch hier kommt uns der Service sehr zugute. Eine praktische und sinnvolle Ergänzung, die weiterhin Anklang findet und hoffentlich beibehalten wird.

**Roman Mayer**



Interview:

## „Vertriebslotsen-Modell wird weiter ausgebaut“

---

Welchen Mehrwert die Vertriebslotsen mitbringen, und wie das Resümee aus dem ersten Jahr ausfällt, berichtet Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb bei der SDV AG.



**Stefan Röltgen**

Bereichsleiter

Inhouse-Maklervertrieb



### Anfang des Jahres 2022 hat die SDV AG den Inhouse-Maklervertrieb mit der Position des Vertriebslotsen ins Leben gerufen. Warum?

**Stefan Röltgen:** ►► Wir haben uns das Ziel gesetzt, wieder mehr mit unseren Partnern zu sprechen, und wir wollten uns dafür weiter professionalisieren. Unsere Vertriebslotsen sollen in allen Belangen die Ansprechpartner unserer Partner werden und ihnen echte Mehrwerte im Tagesgeschäft liefern. Unser Anspruch ist, für den Einzelfall die bestmögliche Lösung am Markt zu finden. Gemeinsam werden außerdem die betrieblichen und vertrieblichen Abläufe angeschaut, um sie schlanker und digitaler aufzustellen. Die eigene Vertriebserfahrung, aber vor allem die Erfahrungswerte aus vielen intensiven Gesprächen und der Zusammenarbeit mit unseren Partnern bieten dabei einen unschätzbar wertvollen Werkzeugkasten, aus dem wir uns bedienen können. ◀◀

### Wo sehen Sie den größten Vorteil für die Kooperationspartner der SDV AG?

**Stefan Röltgen:** ►► Wir machen dem Makler das Vertriebsleben buchstäblich leichter. Als Ansprechpartner für sämtliche Fragen aus der Praxis sind wir Problemlöser und Ideengeber, Helfer und Feuerwehrleute. Nutzt ein Partner unser Serviceportfolio umfänglich, stellt das einen erheblichen betriebswirtschaftlichen Vorteil für ihn als Unternehmer dar. Die Software, die Rechner und der Service durch die Vertriebslotsen entlasten ihn und stellen echte Werte dar. Wir als SDV AG finden Lösungen für die Hürden, die sich seit vielen Jahren für die Branche stellen – „Rückenwind“ gab es von außen lange nicht mehr. Dabei ist das Know-how eines Versicherungsmaklers, zusammen mit seinem Bestand, ja ein echtes Lebenswerk, eine echte Existenzgrundlage. Diesen Wert zu erhalten und gemeinsam mit unserem Partner auszubauen, ist unser oberstes Ziel. ◀◀

## Wie fällt Ihr Resümee nach einem Jahr Inhouse-Maklervertrieb aus?

**Stefan Röltgen:** ►► Sehr positiv. So haben wir die Umsetzungsquote bei Risikovorfragen deutlich gesteigert. Jede vierte Anfrage wird jetzt zu einem Vertrag, und diesen Erfolg werden wir weiter ausbauen. Wir haben Abläufe professionalisiert und begleiten unsere Partner wesentlich enger als früher durch den Prozess. Dadurch wird die Scheu vor aufwendigeren Risiken genommen und das Potenzial erheblich erweitert. Um die Anforderungen und Wünsche der Kooperationspartner zu erfragen, sprechen wir sie zudem aktiv an. ◀◀

## Mit welchem Ergebnis?

**Stefan Röltgen:** ►► Wir haben viel gelernt, werden technisch noch anders agieren und gezielter programmieren. Für unsere Rechner bei Lebens- und Krankenversicherungen haben wir zum Beispiel erfahren, dass sie jemand, der sie nicht täglich, sondern nur gelegentlich einsetzt, als zu kompliziert empfindet. Außerdem werden wir Webinare und Schulungen zu unseren Technikangeboten künftig nicht mehr über den Anbieter direkt abwickeln, sondern praxisbezogener über unsere Vertriebslotsen. Sie kennen die Bedürfnisse der Makler besser und wissen eher, worauf beim Einsatz der Programme zu achten ist. Nach und nach möchten wir dazu mit möglichst vielen unserer Partner sprechen. ◀◀

## Das dürfte recht umfangreich sein.

**Stefan Röltgen:** ►► Ja, vor allem wollen wir das Tagesgeschäft dabei nicht vernachlässigen. Zudem wollen wir uns die Zeit für die Nacharbeit der Ergebnisse nehmen und die Erkenntnisse umsetzen. Daher haben wir feste Telefonzeiten eingeführt und telefonieren die angebundenen Makler an. Wer nicht mit uns sprechen will, muss das natürlich nicht – die allermeisten Partner sind aber sehr offen und freuen sich, dass sie ein offenes Ohr bei uns finden. ◀◀

## Und was sagen Ihre Kooperationspartner zum neuen Angebot der Vertriebslotsen?

**Stefan Röltgen:** ►► Entscheidend ist, den Service an echten Vorgängen zu erleben – und dann bekommen wir tolles Feedback. Die Überraschung darüber, dass ein so aufwendiger und hochklassiger Service für unsere Partner sogar kostenlos ist, ist oft groß. Für uns gehört das zu unserem Dienstleistungsansatz

dazu. Der Aufwand ist tatsächlich recht hoch, aber er ist es wert. Aktuell agieren die Vertriebslotsen schwerpunktmäßig in den Sparten Leben und Kranken. Zu anderen Fragen vernetzen wir mit Ansprechpartnern im Haus beziehungsweise lösen viele Vorgänge selbst – das wollen wir ausbauen und werden auch personell sowie fachlich entsprechend reagieren. Dafür gehen wir demnächst wieder auf Personalsuche. ◀◀

## Welche Qualifikationen müsste ein Interessent für den Job mitbringen?

**Stefan Röltgen:** ►► Das Wichtigste überhaupt sind die Vertriebsorientierung und die Erfahrung in dem Bereich, möglichst in der jeweiligen Sparte. Unsere Mitarbeiter wollen aktiv mitgestalten und setzen alles daran, der beste und erste Ansprechpartner zu sein. Durch das noch sehr junge Projekt besteht außerdem viel Spielraum, sich selbst einzubringen und Ideen umzusetzen. Die Rahmenbedingungen, selbst ein neues Job-Bild in der Branche mit zu erschaffen, sind hier optimal. Die Einarbeitung und Ausbildung geschehen auf vielen Ebenen mit dem Ziel, unsere Philosophie zu verstehen und transportieren zu können. Wer dabei mitmachen möchte, ist herzlich eingeladen, mich anzusprechen! ◀◀

## Wie erleben Sie bei der SDV AG die Situation angesichts der steigenden Zinsen, hoher Inflation und Verunsicherung der Bürger?

**Stefan Röltgen:** ►► Wir bemerken eine Zurückhaltung beim Abschluss von Produkten zur Altersvorsorge. Die Kunden überlegen mehr, ob sie das Geld jetzt tatsächlich ausgeben können, oder doch erst die Rechnung für Strom und Gas abwarten. Im Bereich Krankenversicherung verhält es sich anders. Seit Frühsommer boomen hier insbesondere die Zusatzversicherungen mit zweistelligen Zuwächsen. Aber auch bei den Vollversicherungen bemerken wir deutlich mehr Anfragen. Wer jetzt in der freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherung für schlechtere Leistungen mehr zahlen muss als es in der privaten für bessere Leistungen der Fall wäre, verliert die Skepsis vor einem Systemwechsel viel leichter, und die Entscheidung für die PKV ist dann oft eigentlich die logische Wahl. ◀◀

Eric Bussert  
Vorstand Vertrieb und Marketing

# Top Produkte für alle KV-Kunden

Für  
Selbstständige  
Angestellte  
Beamte

## Leistungsstark

Die KV-Produkte der HanseMerkur können sich sehen lassen. Denn sie überzeugen mit einem umfassenden Leistungsportfolio auf modernstem Stand der Medizin, einer sehr flexiblen Tarifgestaltung und herausragenden Konditionen. Und das alles absolut verlässlich, wie Sie uns kennen, denn: Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**

---

# Neue Gesichter bei der SDV AG

---

Das Serviceangebot der SDV AG für Makler wächst Tag für Tag. Um allen Komponenten gerecht zu werden, stellt sich das Unternehmen auch im Bereich Personal immer breiter auf. Aus diesem Grund möchten wir Ihnen auch in dieser Ausgabe die neuen Kollegen / Kolleginnen vorstellen, die die SDV AG seit Oktober und November 2022 mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.



**Annabel Häder –  
Abteilung „Inhouse Betreuung“**

Unsere neue Sachbearbeiterin Annabel Häder hat 16 Jahre lang als Maklerin gearbeitet, gemeinsam mit ihrem Mann. Anfangs in der Selbstständigkeit, dann als Angestellte ihres Mannes. Der direkte Kundenkontakt mit persönlicher Betreuung und Unterstützung gefällt ihr besonders an ihrer Arbeit. Sie selbst würde sich und ihre Stärken im Job so beschreiben: unternehmerisch handelnd mit Gestaltungswille, wertschätzend, motivierend und fähig, konzeptionell denkend und aufrichtig. Wenn sie nicht gerade am Arbeiten ist, fährt sie gerne Oldtimer, tanzt, läuft, macht Radtouren oder geht wandern. Ihr persönliches Motto lautet: Einfach machen!



**Pascal Eckert –  
Abteilung Personenversicherung,  
Fachbereich Lebensversicherung**

Neu dabei ist auch Pascal Eckert. Durch die Stellenausschreibung und die Empfehlung von Kollegen ist er auf die SDV AG aufmerksam geworden. Der 24-jährige Augsburger hat, bevor er zur SDV AG kam, eine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen gemacht. In seiner Freizeit powert er sich mit Kraftsport aus. Zudem boxt er und spielt Basketball. Bereits jetzt fühlt er sich hier sehr wohl und freut sich auf eine schöne Zeit. Sein Motto lautet: Motivation bringt dich weit, Disziplin ans Ziel!

Herzlich willkommen!

# MAKLER MEETS **COMPANY**



## **Termine** **Makler-meets-Company 2023**

Online-Videokonferenz, ca. 10.00 – 15.00 Uhr

Dienstag, 24. Januar 2023

Dienstag, 28. Februar 2023

Dienstag, 28. März 2023

Dienstag, 25. April 2023

Dienstag, 23. Mai 2023

Dienstag, 20. Juni 2023

Dienstag, 19. September 2023

Dienstag, 17. Oktober 2023

Dienstag, 7. November 2023

Dienstag, 5. Dezember 2023

**Online-  
Termine**



Hier gehts zur Anmeldung:

**[www.sdv.ag/  
makler-meets-company](http://www.sdv.ag/makler-meets-company)**



# SDV Business Days

## Termine SDV Business Days 2023

Online-Videokonferenz, ca. 10.00 – 15.00 Uhr

Freitag, 27. Januar 2023

Freitag, 24. Februar 2023

Freitag, 31. März 2023

Freitag, 28. April 2023

Freitag, 26. Mai 2023

Freitag, 23. Juni 2023

Freitag, 29. September 2023

Freitag, 20. Oktober 2023

Freitag, 24. November 2023

Jetzt neu:  
SDV Business  
Days

(ehemals  
Partnertage)



Melden Sie sich zu unseren kostenlosen und unverbindlichen SDV Business Days ganz einfach online an:

**[www.sdv.ag/  
sdv-business-day](http://www.sdv.ag/sdv-business-day)**



Hinweis: Die SDV AG behält sich das Recht auf Änderungen vor. Wir bitten um Verständnis.

# Die SDV AG empfiehlt Ihnen das „All Risk Michaelis Cover“

Die erste Allgefahrendeckung in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler, konzipiert von Rechtsanwalt Stephan Michaelis

Rechtsanwalt Stephan Michaelis und der VSH-Spezialist Christian Henseler haben gemeinsam eine neue Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler:innen entwickelt. Risikoträger ist CGPA Europe, die seit 92 Jahren ausschließlich die Berufshaftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern absichert.

Dabei handelt es sich um die erste Allgefahrendeckung (All Risk Cover) für Versicherungsmakler/innen auf dem deutschen Markt. Versicherungsschutz besteht demnach für alle Gefahren und Risiken, die nicht explizit ausgeschlossen sind. Sofern nicht ausgeschlossen, besteht zudem Versicherungsschutz im Rahmen einer erweiterten AHB-Dekung für die Büro-/Betriebshaftpflichtversicherung, die eine Innovations- und eine Vorversicherungs-Garantie beinhaltet.



## So sind beispielsweise folgende Leistungen enthalten:



### Schadenbearbeitung:

Gerichtliche und außergerichtliche Vertretung durch die renommierte Kanzlei Michaelis. Inklusive Rechts-Hotline bei sich anbahnenden Haftungsfällen, auch dann, wenn der Versicherungsfall noch gar nicht eingetreten ist;



### Beratungsdokumentation:

Garantierter Versicherungsschutz bei fehlender oder fehlerhafter Dokumentation der Beratung;



### Best-Leistungs-Garantie:

Nicht versicherte Ansprüche gelten als versichert, sofern diese bei einem anderen Versicherer eingeschlossen wären;



### Innovations-Garantie:

Sie profitieren von neuen oder verbesserten Bedingungen;



### Vorversicherungs-Garantie:

Sollten Sie im Schadenfall bei Ihrem bisherigen Versicherungsschutz im Bereich der Versicherungsvermittlung bessergestellt sein, so wird nach deren Maßstab reguliert;



### Kündigung im Schadenfall:

Der Versicherer verzichtet auf sein schadenfallbedingtes Kündigungsrecht;



### Konditionsdifferenzdeckung:

Subsidiäre Deckung für nicht versicherte Ansprüche der vorangehenden Versicherung bis zu 15 Monate;



### Keine Selbstbeteiligung:

Bei dem Abschluss einer drei-jährigen Vertragslaufzeit (ansonsten nur 250 € SB).

Eine exklusive Deckungserweiterung bietet darüber hinaus die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte bei Streitigkeiten mit Behörden. Diese Deckung beinhaltet außergerichtliche Unterstützung bei Auseinandersetzungen mit beispielsweise der IHK, der BaFin oder der Ombudsperson.

**Auch die Prämien werden Sie begeistern. CGPA Europe bietet ausschließlich Netto-Tarife an, ohne versteckte Courtagen oder zusätzliche Mitgliedsbeiträge!**



**WEITERE INFORMATIONEN UND**

**VSH-ANGEBOTSRECHNER:**

Die vollständigen Bedingungen zur Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung sowie den Online-Tarifrechner finden Sie unter:

<https://rechner.vermittlerdeckung.de/allrisk:sdvag>

**KONTAKT:**

Gern steht Ihnen **Christian Henseler** für alle Rückfragen zur Verfügung.

Sie erreichen Herrn Henseler wie folgt:

Telefon: 089 277 954 65

E-Mail: christian.henseler@cgpa.eu

**ÜBER DIE CGPA EUROPE UNDERWRITING GMBH:**

Die CGPA Europe Underwriting GmbH ist die deutsche Niederlassung des europaweit tätigen VSH-Versicherers CGPA Europe S. A. (Hauptsitz von CGPA: Paris, Frankreich) und als solche unter der Registernummer 5238 im Unternehmensregister der BaFin eingetragen. Neben Deutschland ist CGPA in Frankreich, Belgien, England, Irland, Luxemburg, Spanien und Italien tätig und gilt als einer der führenden Versicherer in Europa im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler. Die CGPA in Frankreich ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und beschäftigt sich seit mehr als 92 Jahren ausschließlich mit der Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler. Mit einer Solvabilitätsquote von mehr als 420% der gesetzlichen Anforderungen ist der Versicherer ein Garant für finanzielle Sicherheit.

Mit **EASY  
SAFE  
FREE** neue Horizonte entdecken.



## DEURAG Rechtsschutz Neue Tarifgeneration 11.2022

- ✓ Drei übersichtliche Produktlinien EASY, SAFE & FREE
- ✓ Maximale Flexibilität mit vielfältigen SB-Modellen
- ✓ Wir unterstützen Sie aktiv im Vertrieb

**Telefon:** 0611 771-237

**E-Mail:** [vertriebsservice@deurag.de](mailto:vertriebsservice@deurag.de)

Mo-Do: 8.00-19.00 Uhr und Fr: 8.00-18.00 Uhr



Scannen und  
Tarif-Infos erhalten!

# NEUER BERATER: STABWECHSEL BEI DER CONTINENTALE

Seit 1. Januar 2023 haben die der SDV AG angeschlossenen Makler bei der Continentale einen neuen Ansprechpartner: Heiko Bessey, in der Maklerbetreuung des Versicherers schon mehr als 13 Jahre tätig, folgt auf Richard Lechner – ein SDV Partner der ersten Stunde.

Ein erfolgreiches Team sind die SDV und die Continentale bereits seit 2009. Gemeinsame Werte und gegenseitiges Vertrauen bilden die Basis dieser gelungenen Partnerschaft. So waren und sind die Gespräche zwischen der SDV und der Continentale stets vertrauensvoll, respektvoll und persönlich. Das möchte auch Heiko Bessey so fortführen. „Wie gewohnt wird unsere Maklerdirektion ein zuverlässiger, fairer, stets erreichbarer Ansprechpartner sein“, betont der neue Maklerberater.

## Sehr erfahren – und echt „schwäbisch“

Heiko Bessey kennt das Geschäft aus dem Effeff. Aufgrund seiner beruflichen Herkunft ist er mit den Wünschen und Belangen von Maklern bestens vertraut: Nach seiner Weiterbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK) war der gelernte Versicherungskaufmann selbst rund zehn Jahre als selbstständiger Makler aktiv.

Insgesamt bringt der 52-Jährige mehr als 30 Jahre Berufspraxis mit – insbesondere langjährige Erfahrung und hohe Kompetenz in der Maklerbetreuung. Sein Motto: Aus der Praxis für die Praxis. Sein Markenzeichen ist seine regionale Herkunft: „100 % echt – echt „schwäbisch“.

Heiko Bessey freut sich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit von SDV und Continentale: „Kommunikation und Service stehen bei uns traditionell an ober-

ter Stelle. Die Maklerdirektion Süd-West unterstützt die Vermittler auch künftig in allen Belangen des täglichen Geschäfts.“

## Starke Partner auf Augenhöhe

Der bisherige Maklerberater Richard Lechner ist ein SDV-Partner der ersten Stunde. Er war von Beginn der Kooperation an dabei. „Für die immer partnerschaftliche, ja freundschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe danke ich der SDV herzlich“, sagt der jahrelange Maklerberater der Maklerdirektion Nürnberg. Und ergänzt mit einem Augenzwinkern: „Man sieht sich immer zweimal im Leben; in unserer Branche sogar noch öfters.“ So bleibt Richard Lechner der Continentale erhalten. Er übernimmt dort eine neue Aufgabe in der Maklerdirektion Süd-Ost in München.

## Hohe Servicequalität und regionale Nähe

Auch nach der Staffelübergabe profitieren die der SDV angeschlossenen Makler weiterhin von der Sicherheit und Verlässlichkeit der Continentale. Der Versicherer steht für „Vertrauen, das bleibt“. Die Tarife sind zum Beispiel nachhaltig kalkuliert. Ihren Krankenversicherten verspricht die Continentale, eingereichte Rechnungen grundsätzlich in drei Werktagen zu bearbeiten und die Kosten schnellstmöglich zu erstatten. Für den BU-Leistungsfall gibt die Gesellschaft ihren Kunden ein schriftliches Serviceversprechen. In ihren Maklerdirektionen helfen qualifizierte persönliche Ansprechpartner den Vermittlern vor Ort. Darüber hinaus unterstützt ein modernes, nutzerfreundliches Maklerportal einfache, effiziente und digitale Prozesse.



Ihr neuer  
Ansprechpartner ab  
**1.1.2023**

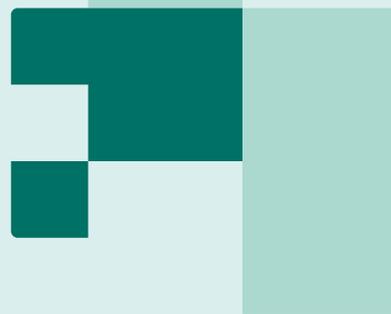
Kontakdaten



Einfach scannen  
und im Handy speichern.

# Baloise

## Inflationsbonus



Baloise erhöht Ihre Leistungen dauerhaft durch eine einmalige Zuzahlung von 100 EUR in Ihre neue Fondsgebundene Rentenversicherung

### Voraussetzungen für den Inflationsbonus

- Der Versicherungsnehmer/die Versicherungsnehmerin hat im Zeitraum vom 01.10.2022 bis 31.03.2023 eine Fondsgebundene Rentenversicherung Baloise Invest Vario oder Baloise Invest Garant (Tarife FRN, FRG, FRE, FRGE) abgeschlossen (es gilt das Policierungsdatum) mit Versicherungsbeginn bis spätestens 01.06.2023.
- Am Zuzahlungstermin ist das Beitragskonto ausgeglichen und der Rentenversicherungsvertrag ungekündigt.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.04.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.02.2023 und 01.03.2023.
- Die Zuzahlung erfolgt zum 01.07.2023 für Verträge mit Versicherungsbeginn 01.04.2023, 01.05.2023 und 01.06.2023.
- Wir dokumentieren Ihre Zuzahlung zum Zuzahlungstermin automatisch mit einem Versicherungsnachtrag.

# VON DEN RENDITE- CHANCEN ALTERNATIVER ANLAGEN PROFITIEREN

**Mit der PrivateFinancePolice können Kunden jetzt auch von den Renditechancen alternativer Anlagen profitieren – mit dem Know-how der Allianz als großem, institutionellem Anleger.**

Alternative Anlagen umfassen beispielsweise Investitionen in die Kanalisation in London, in die Metro in Madrid, in einen Solarpark in Uruguay oder in das Smart-Technology-Building EDGE in der East Side von Berlin. Solche alternativen Anlagen werden nicht an der Börse gehandelt und sind in der Regel institutionellen Anlegern vorbehalten. Das Anlagevolumen bei derartigen Investitionsobjekten kann im dreistelligen Millionen- oder sogar Milliardenbereich liegen.

## **Kennzeichen der Kapitalanlage**

Die Kapitalanlage, welche der PrivateFinancePolice zugrunde liegt, besteht derzeit aus fünf Anlageklassen – Infrastruktur, erneuerbare Energien, Immobilien, Private Equity und Private Debt – mit über 1.000 Einzelinvestments.

**Ein Beispiel:** Über ein Joint Venture mit dem Telekommunikationsunternehmen Telefonica investiert die Allianz 700 Mio. EUR in den Ausbau des Glasfasernetzes im ländlichen Raum in Deutschland. So erhalten rund 2 Mio. Haushalte Zugang zu einem schnellen Datennetz. Netz- und Konzessionsentgelte sind langfristig vereinbart und bieten stabile Rückflüsse.

Alternative Anlagen bieten neben Chancen auch Risiken. So können einzelne Investitionen beispielsweise hohe Wertschwankungen bis hin zum Totalausfall aufweisen. Durch die Einbeziehung mehrerer Anlageklassen und eine Streuung von einzelnen Investitionen innerhalb der Anlageklassen werden diese Risiken abgeschwächt. Im Vergleich zu börsengehandelten Anlageklassen sind die Erträge und Marktwertänderungen alternativer Anlagen in der Regel aber geringeren Schwankungen unterworfen. Zudem ermöglicht der langfristige Anlagehorizont zusätzliche Renditechancen und die breite, globale Streuung ein attraktives Rendite-Risiko-Profil.

## **Von den Renditechancen alternativer Anlagen profitieren**

Zunächst einmal gilt: Alle Kunden, die für ihr Alter mit der Allianz vorsorgen, profitieren von den Renditechancen alternativer Anlagen innerhalb des Allianz Sicherungsvermögens.

Mit der Allianz PrivateFinancePolice können Kunden ihre bestehende Altersvorsorge wirkungsvoll diversifizieren. Als private Rentenversicherung mit Kapitaloption gegen Einmalbeitrag bietet sie

Zugang zu den Renditechancen eines bereits existierenden, breit diversifizierten und weltweit investierten Portfolios ausgewählter alternativer Anlagen. Dabei profitieren Kunden von planbaren Laufzeiten und den steuerlichen Rahmenbedingungen einer Rentenversicherung.

## **Eine Innovation, die sich auszahlt**

Die PrivateFinancePolice hat auch die Experten des Analysehauses MORGEN & MORGEN überzeugt. Im September 2020 wurden das Angebot mit dem „Innovationspreis der Assekuranz“ ausgezeichnet. Die bisherige Wertentwicklung des Referenzportfolios der PrivateFinancePolice zeigt seit der Produkteinführung Ende 2019 eine attraktive Renditeentwicklung. So erzielte das Referenzportfolio im Betrachtungszeitraum 31.12.2019 bis 30.06.2022 eine Wertentwicklung von 9,9% p.a.

**Zu beachten:** die PrivateFinancePolice ist eine auf Langfristigkeit ausgerichtete Rentenversicherung – insofern ist die Wertentwicklung in dem genannten Betrachtungszeitraum kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

## *Kontakt*



**Allianz Lebensversicherungs-AG**

**Angela Rockenfeller**  
Maklerbetreuerin

Telefon: 0711 663 3384  
E-Mail: [angela.rockenfeller@allianz.de](mailto:angela.rockenfeller@allianz.de)

**Allianz Lebensversicherungs-AG**

**Sonja Herdtfelder**  
Maklerbetreuerin

Telefon: 0711 663 4073  
E-Mail: [sonja.herdtfelder@allianz.de](mailto:sonja.herdtfelder@allianz.de)



Allianz PrivateFinancePolice

# Von den Renditechancen alternativer Anlagen profitieren

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

**Davon profitieren Ihre Kund:innen:**

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

  
Ein Grund mehr,  
**die Allianz**  
zu empfehlen.

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/pfp](https://makler.allianz.de/pfp)



# Die vielleicht beste Unfallversicherung für Ihre Kunden!

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

**Jetzt  
informieren  
und Partner  
werden!**

[www.manaug-produktgeber.de](http://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](mailto: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](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://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](http://www.pfefferminzia.de)

## LAYOUT / GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, [www.freiraum-k.de](http://www.freiraum-k.de)

## DRUCK

logo Print GmbH, Metzingen, [www.logoprint-net.com](http://www.logoprint-net.com)

## BILDNACHWEISE

Titel, Seite 24: Tanju Albayrak (SDV AG)

Illustrationen Seite 03 – 12: © Maksim Ankuda / iStock

Seite 05 unten: Augsburger Panther Eishockey GmbH

Seite 06 oben: © shapecharge / iStock

Seite 06 unten: © urbanecow / iStock

Seite 12: © Prostock-Studio / iStock

Seite 30: © ra2 studio / AdobeStock

Seite 31: © Moon Safari / AdobeStock

Seite 32: © pressmaster / Fotolia.com

Seite 38: © stockvisual / iStock

## FOTOGRAFIEN

Seite 04, 10 / Armin Christofori:

PHOTOKunst Hermle, Mering, [www.photokunsthermle.de](http://www.photokunsthermle.de)

## Sie finden uns auch bei:



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

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# Neujahr. Neustart. Rückenwind.

## EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie der **Vertragsbeginn zum 1.12.2022** – mit dem Sie Ihren Kunden **günstigere Beiträge** in der **Risikolebensversicherung** sichern.



Einfach den Vertragsbeginn einer Risikolebensversicherung auf **1.12.2022 rückdatieren** – so machen Sie Ihre Kunden jünger und deren **Beiträge niedriger**.<sup>1</sup> Ein prima Gesprächsanlass – auch zum Jahresbeginn.

Mehr auf [europa-vertriebspartner.de/wind](http://europa-vertriebspartner.de/wind) oder unter **0221 5737-300**

<sup>1</sup>Durch das niedrigere Eintrittsalter im Jahr 2022 statt 2023 spart ein/-e 40-jährige/-r Bankangestellte/-r bei einer Laufzeit von 20 Jahren mehrere Hundert Euro (Tarif E-RL, Nichtraucher/-in seit mind. 10 Jahren, Versicherungssumme 200.000€). Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.12.2022, Laufzeit 20 Jahre, Versicherungsende 30.11.2042: 13,10€ (Summe von 240 Monatsbeiträgen 3.144,00€); Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.01.2023, Laufzeit 20 Jahre, Versicherungsende 31.12.2042: 14,47€ (Summe von 240 Monatsbeiträgen 3.472,80€). Das entspricht einer Beitragsersparnis von monatlich 9,5%. Zahlbeitrag nach Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2022 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit. Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren können somit 328,80€ gespart werden. (Bitte beachten Sie, dass sich aufgrund einer Rückdatierung auf den 01.12.2022 das Versicherungsende um die rückdatierten Monate verschiebt.)



Jetzt  
attraktiv für  
Fachkräfte  
werden!

**SIGNAL IDUNA**   
füreinander da

# Ihr PLUS auf dem Arbeitsmarkt.

## Unsere betriebliche Krankenversicherung für Mitarbeitende.

Eine betriebliche Krankenversicherung von SIGNAL IDUNA kann für Ihre Unternehmern Kunden einen großen Unterschied machen. Sie investieren in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden mit Vorteilen für beide Seiten. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen.

**SIGNAL IDUNA Gruppe**  
Maklerdirektion Süd  
Christoph Trzebiatowski  
Spezialist Krankenversicherung  
Telefon 089 55144-230, Mobil 0173 1543247  
[christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de](mailto:christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de)