SDV MAGAZIN /// AUSGABE 45 /// MAI 2023

DAS MAKLERMAGAZIN

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

#social

LV-AKTION 2023

LICHTBLICKE schenken

AB SEITE 15

TRENDTHEMA bKV

Gesundheit als Benefit bei der Mitarbeitersuche

AB SEITE 08

GEMEINSAM STARK

Betriebliche Vorsorge als Chance

Benefits sind neben dem Gehalt die Währung im Wettlauf um Talente. Unser Benefit für Ihre Firmenkunden ist die Kombination aus betrieblicher Krankenversicherung (bKV) und Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Ihr Gesamtpaket für mehr Arbeitgeberattraktivität und Beitrag zur sozialen Verantwortung.

Stärken Sie Ihr Firmengeschäft mit bKV + bAKS:

- Topaktuelles Ansprachethema – als Bestandssicherer und Türöffner.
- Maßgeschneiderte Lösungen für die Belegschaft – hochwertiger Schutz ohne Gesundheitsprüfung möglich.
- Einfache Prozesse – von der Anbahnung bis zum Leistungsfall.

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

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise im Firmengeschäft.

Info & Anmeldung

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung, in einem unserer Maklerforen zur betrieblichen Vorsorge oder unter makler.allianz.de/bv

INHALT

SDV INTERN

04
JOURNAL
News und Termine

06
NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

08
Gesundheit als Benefit bei der Mitarbeiter-suche
Im Trend: betriebliche Krankenversicherung (bKV)

15
#social
LV-Aktion 2023
· Alte Leipziger Leben
· Baloise
· LV 1871
· Swiss Life
· Nürnberger
· Allianz

RECHT UND HAFTUNG

26
KANZLEI MICHAELIS
Leistungsfreiheit des Versicherers durch eine (arglistige?) Obliegenheitsverletzung des Versicherungsmaklers – Kann das wirklich sein?

VERSICHERUNGEN

29
SIGNAL IDUNA
Eine Win-Win-Situation für Betriebe und Beschäftigte

Im Interview:
bKV-Expertin Daniela Haslinger von der SDV AG

LICHTBLICKE

Elterninitiative krebskranker Kinder Augsburg – LICHTBLICKE e.V.

31
IMPRESSUM

JOURNAL

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

als Arbeitgeber ist es heutzutage nicht einfach, gutes, qualifiziertes Personal zu finden und gleichzeitig für bestehende Mitarbeiter attraktiv zu bleiben. Es gibt jedoch einige Hilfsmittel, die sogenannten Benefits, derer sich Unternehmen bedienen können, um einen nachhaltigen Employer Brand aufzubauen.

Zu den beliebtesten Benefits zählt mittlerweile **die betriebliche Krankenversicherung (bKV).** Das scheinen nun auch immer mehr Arbeitgeber zu begreifen, sodass sie derzeit einen regelrechten Boom erlebt. Die Motivation der Angestellten steigt und Fehlzeiten lassen sich reduzieren. Selbst im Kampf um Fachkräfte kann sie gegenüber dem Wettbewerb den entscheidenden Vorteil bedeuten.

Bei der SDV AG stellten wir eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr fest. Wie sich der Markt derzeit darstellt und wie die SDV AG Ihnen als Vermittler bei der Beratung Ihrer Gewerbekunden hilfreich zur Seite stehen kann, lesen Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 08.

Profitieren können Sie derzeit auch von **unserer #social LV-Aktion 2023.** Wie Sie einen attraktiven Bonus erhalten und damit gleichzeitig krebskranke Kinder unterstützen können, erfahren Sie ab Seite 15. Unter anderem stellen unsere Partnerversicherungen ihre Highlights im Aktionszeitraum vor.

Außerdem möchte ich Sie schon jetzt herzlichst einladen. Nach zwei langen Jahren coronabedingter Pause findet in diesem Jahr endlich wieder unser beliebter **Maklerkongress in Augsburg** statt. **Notieren Sie sich den 14. September 2023 im Kalender** und freuen Sie sich auf interessante Vorträge, die wichtigsten Versicherungsgesellschaften und ihre Vertreter, den Branchenexperten Bastian Kunkel und natürlich auf eine legendäre After-Kongress-Party. **Den Anmeldelink finden Sie auf Seite 28 im Magazin.**

SAVE THE DATE!

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre!

Herzlichst,
Ihr Armin Christofori

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

News und Termine

Abteilungsleiter der Gewerbeabteilung

Markus Wild verlässt die SDV AG

Er war einer der Mitarbeiter der ersten Stunde der SDV AG. Nun schlägt Markus Wild nach 13 langen Jahren nochmals eine berufliche Veränderung ein. Bei seiner Abschiedsfeier erzählt er: „Die Entscheidung, nun loszulassen, mich von all den tollen Dingen und den vielen wundervollen Menschen loszulösen und zu verabschieden, fällt mir wirklich sehr schwer. Doch für mich ist der Zeitpunkt gekommen, beruflich noch einmal etwas Neues zu wagen und zu entdecken und neue, unbekannte Wege zu gehen."

Die SDV AG wünscht Markus Wild auf seinem beruflichen und privaten Weg nur das Beste und bedankt sich für die gemeinsamen Projekte in den vergangenen Jahren. Durch ihn hat sich eine erfolgreiche Gewerbeabteilung etabliert, deren Service einzigartig in der Poolwelt ist.

Während der Arbeitszeit

Fitness, Gesundheit und Spaß

Die SDV AG bietet ihren Mitarbeitern von Beginn an Benefits mit Mehrwert und legt dabei einen entscheidenden Fokus auf die Gesundheit. Seit Anfang des Jahres ist das moderne Fitnessstudio fityou neuer Gesundheitspartner des Augsburger Unternehmens. Neben Top-Mitarbeiterkonditionen und einem Arbeitgeberzuschuss haben Mitarbeiter die Möglichkeit, wöchentlich an einem exklusiven SDV PowerWorkout im Studio teilzunehmen – und das alles während der Arbeitszeit! Das stärkt nicht nur das Immunsystem, sondern auch den Teamgeist! Das Angebot nehmen die Mitarbeiter begeistert an. Rund 20 Kollegen trainieren jeden Donnerstag im einheitlichen SDV Trikot.

Übrigens: Wer ebenfalls von den Benefits der SDV AG profitieren möchte, sollte sich die aktuellen Stellenangebote ansehen. Das Unternehmen ist derzeit wieder auf der Suche nach motivierten Mitarbeitern.

Manufaktur Augsburg GmbH

Selbst designtes Fantrikot wird offiziell „Trikot des Jahres"

Erst vergangenen Dezember ging das Trikot der Manufaktur Augsburg GmbH aus einem Designwettbewerb hervor, bei dem alle Fans aufgerufen waren, ein potenzielles Heimtrikot der Augsburger Panther zu designen. Der Gewinner mit dem Motto „145 Jahre Augsburger EV" konnte nun auch die „Trikot des Jahres"-Wahl gewinnen. Dafür haben mehr als 1.400 Fans zwei Wochen lang aus allen von den Augsburger Panthern in der Saison 2022/23 gespielten Trikots mit eigenem Design abgestimmt. Das Rampenlichttrikot der Manufaktur Augsburg GmbH wird nun auf **www.AEVtrikots.de** mit dem roten Siegerwimpel gekennzeichnet.

Neuer Maklerbetreuer im Bereich Mitte

Kevin Alper
ist seit Februar 2023 als Maklerbetreuer für den Bereich Mitte zuständig.

E-Mail: kevin.alper@sdv.ag

Telefon: 0821 / 71008-855
Mobil: 0160 / 94927224

Sie sind neu bei der SDV AG. Stellen Sie sich doch mal vor.

Kevin Alper: ►► Hallo, mein Name ist Kevin Alper, ich bin 38 Jahre alt, verheiratet und habe zwei Kinder. Seit dem 1. Februar 2023 arbeite ich bei der SDV AG. Meine Hobbys sind CrossFit, Fußball, gutes Essen und Reisen. ◄◄

Was ist Ihre Aufgabe und wie verstehen Sie Ihre neue Rolle?

Kevin Alper: ►► Ich bin Spezialist, wenn es um das Thema Unternehmensnachfolge geht. Das gilt insbesondere für den Finanzvertrieb – eine Branche, in der 74 Prozent der über 60-jährigen Versicherungsmakler:innen ihre Nachfolge noch nicht geregelt haben. Eine meiner Hauptaufgaben ist es daher, Makler:innen auf dem Weg in den Ruhestand vorzubereiten und zu begleiten. ◄◄

Wie sind Sie auf den Vertrieb gekommen, warum in der Versicherungsbranche und warum bei der SDV AG?

Kevin Alper: ►► Nach meiner Ausbildung zum Schlosser habe ich schnell gemerkt, dass ich diesen Beruf nicht mein Leben lang ausüben möchte. Im Jahr 2007 konnte ich meine ersten Erfahrungen im Vertrieb in einem Callcenter sammeln. Hier habe ich schnell gemerkt, dass mir der Umgang mit Menschen sehr viel Freude bereitet. Über mehrere Stationen habe ich meinen Weg in die Finanzbranche gefunden. In meiner zwölfjährigen Tätigkeit bei einem Versicherungsdienstleister konnte ich viele Erfahrungen als Kunden- und Maklerbetreuer sammeln und absolvierte dort meinen Fachwirt für Versicherungen und Finanzen. Die SDV AG war mir als Unternehmen bereits bekannt, und ich war auf der Suche nach einer neuen Herausforderung. Diese konnte mir die SDV AG bieten. Ich hoffe, dass meine Erfahrungen dem Unternehmen weiterhelfen und ich noch einiges dazulernen kann. ◄◄

Können Sie uns von einem besonderen Verkaufserfolg aus Ihrer Vergangenheit erzählen?

Kevin Alper: ►► An ein Verkaufserlebnis erinnere ich mich sehr gut, weil es mich tief bewegt hat. Ich habe einen Makler, der mit 50 Jahren noch als sehr jung galt, auf dem Weg zur Unternehmensnachfolge mit Übergangsphase und Hinterbliebenenabsicherung begleitet. Nachdem wir den Bestand auf einen Dienstleister konsolidiert hatten, ist er plötzlich an einem Schlaganfall verstorben, und die Hinterbliebenen erhalten nun eine Rente über 30 Jahre. ◄◄

Für Ihre Aufgaben ist es wichtig, am Puls der (Versicherungs-)Zeit zu sein. Wie halten Sie sich über die neuesten Entwicklungen und Trends in der Versicherungsbranche auf dem Laufenden?

Kevin Alper: ►► Mein Fachwissen und meine Affinität zur Digitalisierung und Technik baue ich ständig durch Informationen aus den Medien, Fortbildungen und Schulungen aus. Heutzutage hält man sich auch über Social Media ständig auf dem Laufenden. Auch der Austausch mit Kolleg:innen ist für mich in dieser Hinsicht sehr wichtig. ◄◄

Blicken wir in die Zukunft. Welche beruflichen Ziele haben Sie mit der SDV AG und persönlich?

Kevin Alper: ►► Ich möchte mit der SDV AG weiter wachsen, die Themen Unternehmensnachfolge und Digitalisierung ausbauen und viele Makler:innen dafür begeistern und begleiten. ◄◄

Sie haben sich aktiv für die SDV AG entschieden. Warum sollten Makler Ihnen und der SDV AG vertrauen? Warum sollten sich Ihrer Meinung nach Makler für eine Zusammenarbeit mit der SDV AG entscheiden?

Kevin Alper: ►► Die SDV AG ist ein Dienstleistungsunternehmen. Sie steht für Service und Digitalisierung. Das ist es, was mich in erster Linie persönlich sehr überzeugt hat. Wir als SDV AG gehen immer auf die individuelle Situation des Maklers ein und versuchen mit unserer Technik und Innovation, den Makler:innen so viel Arbeit wie möglich abzunehmen. Darüber hinaus ist die familiäre und menschliche Atmosphäre im Unternehmen einer der überzeugendsten Faktoren für mich und meine Makler:innen. ◄◄

Abschließend möchten wir Sie fragen: Gibt es etwas, das Sie den Lesern mitteilen möchten und das wir noch nicht gefragt haben?

Kevin Alper: ►► Viele unterschätzen den Aufwand und die Vorbereitung einer Unternehmensnachfolge. Bestimmte Rahmenbedingungen müssen beachtet werden. Dies erfordert in der Regel auch eine mehrjährige Übergangsphase. Daher empfehle ich den Makler:innen schon heute, den Bestand bei einem Dienstleister, wünschenswerterweise bei der SDV AG, zu konsolidieren. Denn das bringt ihnen in Zukunft nur Vorteile: Absicherung des Bestandes im Todesfall bereits für die Hinterbliebenen, bessere Transparenz für Käufer und Verkäufer, leichtere und schnellere Bestandsbewertung. ◄◄

Herzlich willkommen!

Gesundheit als Benefit bei der Mitarbeitersuche

Im Trend: betriebliche Krankenversicherung (bKV)

In vielen Branchen und Regionen fällt es den Unternehmen schwer, Stellen zu besetzen. Mitarbeitende zu halten, wird daher umso wichtiger. Um in diesem Wettbewerb einen Vorteil zu erzielen, setzen immer mehr Betriebe auf die betriebliche Krankenversicherung. Wie die SDV AG Sie unterstützen kann, lesen Sie hier.

AB SEITE 12

Das Jahr 2022 stand noch unter dem Einfluss der Corona-Pandemie. Viel stärker wirkte sich zusätzlich ab Februar 2022 der Krieg in der Ukraine auf Deutschland aus. Energiepreise stiegen und verursachten eine hohe Inflation. Dennoch konnte die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr um 1,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsen. Und obwohl dieser Wert angesichts der schwierigen Bedingungen positiv ausfällt, stehen die Unternehmen hierzulande vor großen Herausforderungen. Dazu zählt, Fachkräfte zu finden.

Einer Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) Ende 2022 zufolge erwartet etwa die Hälfte der rund 22.000 befragten Unternehmen ein schwieriges Jahr bei der Stellenbesetzung. Die Personalplanung sei in Anbetracht der Wirtschaftslage zwar zurückgeschraubt, gleichzeitig verschärfe sich die Schwierigkeit, manche Stellen überhaupt zu besetzen.

„Wir gehen davon aus, dass in Deutschland rund zwei Millionen Arbeitsplätze vakant bleiben", erklärt Achim Derks, stellvertretender DIHK-Hauptgeschäftsführer. Das Fehlen von Fachkräften belaste nicht nur Betriebe, sondern gefährde den Erfolg bei wichtigen Zukunftsaufgaben, wie der Energiewende, der Digitalisierung und dem Infrastrukturausbau. „Für diese Aufgaben brauchen wir vor allem Menschen mit praktischer Expertise", so Dercks. Und die seien rar wie nie zuvor.

Unternehmer suchen selbst nach Wegen

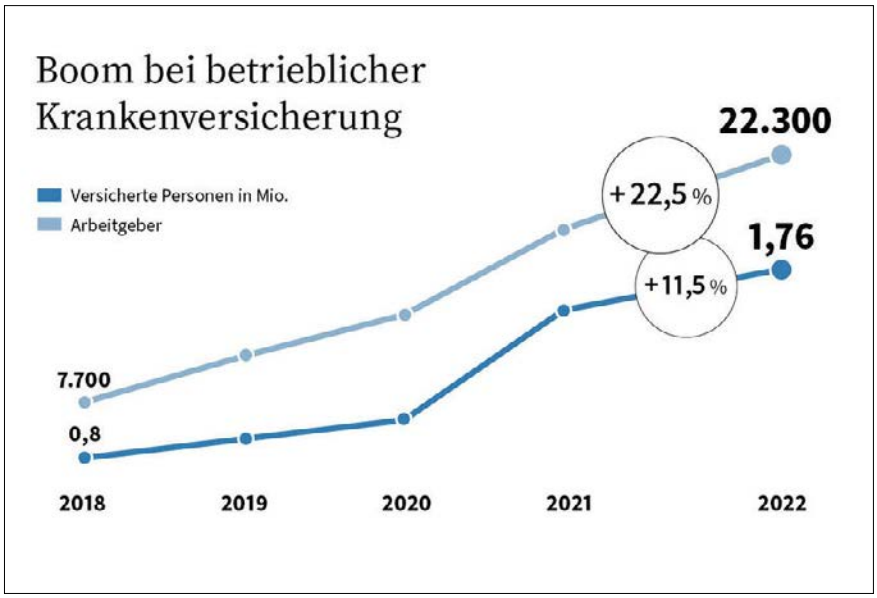
Um hier eine Verbesserung zu erzielen, fordern die Unternehmen von der Politik unter anderem den Abbau von Bürokratie sowie die Stärkung der beruflichen Bildung. Allerdings warten die Unternehmen nicht auf Maßnahmen seitens der Gesetzgebung, sondern werden selbst aktiv. Neben attraktiven Gehältern, Flexibilität bei der Arbeitszeit sowie Homeoffice-Möglichkeiten umfassen moderne Mitarbeiterangebote Zuschuss zum Mittagessen, das Firmenfahrrad, die Übernahme der Kosten für den Nahverkehr sowie die betriebliche Altersversorgung.

„Ferner erlebt eine weitere Versicherungsleistung über den Arbeitgeber, nämlich die betriebliche Krankenversicherung (bKV), derzeit einen Boom. Damit verschaffen sich viele Arbeitgeber einen Wettbewerbsvorteil", sagt Daniela Haslinger, die die betrieblichen Vorsorgelösungen für Kooperationspartner der SDV AG betreut. „Eine Erhebung des Verbandes der Privaten Krankenversicherung Ende 2022 zeigt, dass 22,5 Prozent mehr Betriebe als 2021 ihren Mitarbeitenden eine bKV angeboten haben." Die Zahl der Beschäftigten mit einer bKV stieg um 11,5 Prozent auf rund 1,8 Millionen (siehe Grafik).

Betriebliche Krankenversicherung als Lösungsansatz

Dabei zeigt der stärkere Zuwachs bei Unternehmen im Verhältnis zum Wachstum bei den Beschäftigten, dass die bKV ein ideales Instrument auch für kleinere Unternehmen ist. Das Einreichen der Rechnungen erfolgt unkompliziert in der Regel online, per App oder über das Internetportal des Versicherers. Auch das Versenden per Post ist möglich. Innerhalb weniger Tage liegt die Erstattung des Rechnungsbetrages dann vor.

„Aktuell besonders gefragt sind die sogenannten Budgettarife. Sie eignen sich für alle Betriebe in vielfältigen Konstellationen", sagt Haslinger. Dabei handelt es sich um Angebote, bei denen das Unternehmen für seine Mitarbeitenden einen jährlichen Höchstbetrag, das Budget, auswählt. Innerhalb dieses Rahmens können die Mitarbeiter Leistungen zum Beispiel für Zahnersatz, Zahnbehandlungen, Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen sowie bei stationären und ambulanten Behandlungen abrufen. Im Gegensatz zur eigenen privaten Krankenzusatzversi-



Quelle: www.pkv.de (PKV-Verband 2023)

cherung spielen Alter, Vorerkrankungen oder bereits begonnene Behandlungen beim Zahnarzt hier in der Regel keine Rolle. Es gibt meist keine Gesundheitsprüfung.

bKV ist als Sachleistung steuerfrei

„Besonders hervorzuheben ist bei der betrieblichen Krankenversicherung, dass die Zuwendungen als sogenannte Sachleistungen für Arbeitnehmer steuer- und sozialabgabenfrei sind", erklärt Haslinger. Bis zu einer Grenze von 50 Euro können Unternehmen ihren Mitarbeitenden Zuwendungen erteilen, ohne dass darauf Abzüge anfallen. Der Betrieb kann die Beiträge für die bKV später als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen und schmälert damit seine Steuerpflicht.

Die Abgabenfreiheit gilt jedoch nur, wenn die Zuwendung als Versicherungsschutz erfolgt. Will der Arbeitgeber einen Geldzuschuss zur privaten Krankenzusatzversicherung des Arbeitnehmers leisten, wird dieser Zuschuss als Barlohn betrachtet und muss entsprechend bei der Lohn- oder Gehaltsabrechnung behandelt werden.

„Zu Beginn einer Beratung zur bKV empfiehlt es sich, bei kleinen, mittleren, inhabergeführten Betrieben zu starten", rät Haslinger. „Zum einen kennen sie den Vermittler in der Regel bereits, weil sie ihre Gewerbeversicherungen bei ihm abgeschlossen haben. Und zum anderen fühlen sich Chefs dieser Unternehmen ihren Mitarbeitern, die sie persönlich kennen, stärker verantwortlich, als das in großen Betrieben der Fall ist", so Haslinger weiter.

In der GKV: Beiträge steigen, Leistungen sinken

Gute Argumente sind zudem, wie wichtig eine zusätzliche Krankenversicherung im Kontext unseres Gesundheitssystems ist. „In der gesetzlichen Krankenversicherung erfahren wir regelmäßig Veränderungen – Zuzahlungen und Beiträge steigen und Leistungen werden gekürzt", sagt Haslinger. Zudem gehen viele andere Ausgaben des Arbeitnehmers ebenfalls nach oben; Stichworte Energiekosten, Lebensmittelkosten, Mietpreise.

„Gleichzeitig erfährt die Gesundheit, nicht zuletzt getrieben durch die Corona-Pandemie, einen so hohen Stellenwert wie nie zuvor. In diesem Umfeld kann ein Vermittler mit einem passenden bKV-Konzept bei den Unternehmen sicher punkten", ist Haslinger überzeugt. Die SDV AG unterstützt ihre Kooperationspartner hier mit einem spezialisierten Team aus Experten (siehe Interview ab Seite 12).

►►

Von der Bedarfsermittlung bis zur Vertragsbetreuung – so klappt's mit der Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung

1. Bedarf: Welchen Bedarf haben das Unternehmen und die Mitarbeiter? Hier kann zunächst auf die Situation der Krankenversicherung geschaut werden. Im nächsten Schritt geht es um die finanziellen Möglichkeiten zur Absicherung durch das Unternehmen und um die Wünsche an die Leistungen der bKV.

2. Tarif: Zur Wahl stehen viele unterschiedliche Produkte sowie Versicherer. Der Vermittler muss daher den Markt gut kennen und die Vor- und Nachteile der jeweiligen Tarife. Letztlich muss der ausgewählte Tarif zu den Bedürfnissen passen.

3. Leistungen: Ob Budgettarif, der pauschal für Zahnersatz ebenso leistet wie für die Sehhilfe, oder ob es konkreter sein soll, muss hier entschieden werden. Je nach Tarif und Anbieter variieren die Leistungsumfänge.

4. Gesundheitsprüfung: Insbesondere in den Budgettarifen ist eine Gesundheitsprüfung meist nicht vorgesehen. Das Risiko verteilt sich über die Versichertengemeinschaft hinweg. Andere Produkte können durchaus eine Prüfung des aktuellen Gesundheitszustands notwendig machen. Hier ist der Vermittler gefragt, die Mitarbeitenden entsprechend zu informieren, warum sie notwendig ist und wie sie sich auf den Versicherungsschutz auswirkt.

5. Beitrag: Die Prämie unterscheidet sich je nach Leistungen und Versicherer. Für den Versicherungsexperten bedeutet das, umfänglich und transparent über die Kosten für den Krankenversicherungsschutz mit den Unternehmern zu sprechen.

6. Betreuung: Wichtig ist, dass die Mitarbeitenden über den Erstattungsprozess gut informiert sind und sie so schnell und unkompliziert, wie es die Versicherer vorsehen, ihre Rechnungen einreichen können. Hier kommt dem Vermittler eine wichtige betreuende Aufgabe zu.

Interview:

„Damit kann der Einstieg bei neuen Gewerbekunden gelingen“

Daniela Haslinger

- Kauffrau für Versicherungen und Finanzen IHK
- Expertin für Betriebliche Altersversorgung (DVA)
- Spezialistin für Betriebliche Altersversorgung (DVA)
- Manager of Compensation & Benefits

Hier erreichen Sie das bKV-Team der SDV AG:
E-Mail: bkv@sdv.ag
Telefon: 0821 / 71008 -290

Unternehmen sehen sich aktuell vielen Herausforderungen gegenüber. Eine davon: Mitarbeiter halten und langfristig binden. Die betriebliche Krankenversicherung zeigt sich hier als wertvolles Versicherungsprodukt, das Mitarbeitenden die Wertschätzung des Unternehmens zeigt.

Wie können Makler in die Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung einsteigen?

Daniela Haslinger: ►► Versicherungsmakler fungieren im Gespräch mit Unternehmern und Personalverantwortlichen auch als Unternehmensberater. Jedes Unternehmen definiert Ziele für Bilanz und Umsatz und sucht dann nach geeigneten Mitteln, diese Ziele zu erreichen. Dabei werden die Personalplanung und demzufolge der Fachkräftemangel und die Rekrutierung eine Rolle spielen. ◄◄

Der Unternehmer sucht also eigentlich nicht nach Benefits für die Belegschaft?

Daniela Haslinger: ►► Doch – und darüber hinaus auch nach Rekrutierungsinstrumenten am Arbeitnehmermarkt. Daraus ergibt sich automatisch eine Stärkung seiner Arbeitgebermarke. Im Recruiting tritt das Unternehmen positiver auf, im eigenen Unternehmen wird Fluktuation verhindert und der interne Stellenmarkt gestärkt. ◄◄

Was heißt das für den Vermittler und seine Akquise?

Daniela Haslinger: ►► Diese Seite einer starken Beratung in der bKV und in betrieblichen Vorsorgelösungen wird gern unterschätzt: Vermittler, die kompetent beraten und starke Lösungen anbieten, haben natürlich eine viel größere Basis, um mit neuen Gewerbekunden zu sprechen – und eingerichtete funktionierende Rahmenverträge sorgen für Empfehlungsgeschäft in Unternehmerkreisen. Bei Round Tables, Handelskammer-Treffen und ähnlichen Veranstaltungen spricht der Unternehmer natürlich auch über solche Dinge und wird seinen Berater weiterempfehlen. ◄◄

Worauf kommt es im Gespräch mit den Unternehmen vor allem an?

Daniela Haslinger: ►► Es beginnt bereits vor dem eigentlichen Gespräch. Denn die Planung eines geeigneten Konzepts im Vorfeld ist an dieser Stelle hervorzuheben. Eine erfolgreiche Beratung gelingt nicht nach Schema F. Jeder Betrieb hat seine spezielle Ausgangslage und seine eigenen Anforderungen. Im Gespräch selbst kommt es, wie bei anderen Beratungsgesprächen auch, darauf an, die unternehmensspezifischen personalpolitischen Ziele sowie die Wünsche und Bedürfnisse der Unternehmen zu bedienen. ◄◄

Der eine oder andere Vermittler ist sich vielleicht zu Beginn unsicher. Wie unterstützt die SDV AG ihre Kooperationspartner?

Daniela Haslinger: ►► Die SDV AG erarbeitet und erstellt zum Beispiel gemeinsam mit dem Kooperationspartner passende Konzepte und Präsentationsunterlagen, unterstützt bei der Einrichtung des Gruppenvertrages und hilft bei der Planung der Kommunikationsinstrumente. Unsere Kooperationspartner profitieren dabei von einer langjährigen Expertise in allen Bereichen der betrieblichen Versorgungssysteme und erhalten von uns Allround-Unterstützung, egal ob fachlicher oder vertrieblicher Natur. Für den Arbeitgeber und die Personalverantwortlichen muss die Lösung in der Einrichtung und im Alltag leicht und verwaltungsarm zu handeln sein. Wir unterstützen bei all diesen Schritten remote, mithilfe digitaler Tools und im persönlichen Gespräch, wenn nötig. ◄◄

Der Rahmenvertrag ist eingerichtet und die bKV läuft – auf welchen Service kommt es jetzt an?

Daniela Haslinger: ►► Unser Partner hat über unser Dokumenten-Management und die Bestandsverwaltung in myInsure Office jederzeit volle Transparenz und wird auf zu bearbeitende Geschäftsvorfälle aufmerksam. Der Arbeitgeber verwaltet über eingerichtete digitale Tools seinen Personalbestand bei An- und Abmeldung und Veränderung. So greift letztendlich ein Rädchen ins andere. Wichtig: Davor muss niemand Scheu haben. Wir unterstützen auch hier in Zusammenarbeit mit den Produktgebern. ◄◄

Welche Tarife stehen momentan ganz oben in der Beliebtheit?

Daniela Haslinger: ►► Budgettarife, die aus dem bKV-Markt nicht mehr wegzudenken sind. Der Vorteil liegt im umfangreichen Leistungsportfolio. Der Arbeitgeber gibt die Höhe des jährlichen Gesundheitsbudgets vor – die Mitarbeiter können sich genau die Leistungen aussuchen, die sie gerade benötigen. Und das jedes Jahr aufs Neue. Vielleicht benötigt der Mitarbeiter in diesem Jahr eine Sehhilfe, Massagen und eine professionelle Zahnreinigung, im Folgejahr aber eine große Zahnbehandlung oder einen Zahnersatz. Der „klassische" Versicherungsgedanke ist dabei nicht im Vordergrund, sondern der echte Mehrwert für den Geldbeutel des Mitarbeiters und die Wahrnehmung des Arbeitgebers. ◄◄

►►

Und wohin wird sich die bKV entwickeln?

Daniela Haslinger: ►► Wir befinden uns mit der bKV in einem absoluten Wachstumsmarkt. Dies können wir zum einen an den Entwicklungen innerhalb der Krankenversicherer erkennen. Viele Anbieter haben in den letzten Jahren nachgelegt und neue Tarife oder auch Tarifverbesserungen ins Leben gerufen. Zum anderen ist die Zahl der Arbeitgeber, die eine bKV nutzen, in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Gezielte Zusatzleistungen der Arbeitgeber werden in Zukunft noch viel mehr als jetzt die Attraktivität des Arbeitgebers bestimmen. Arbeitgeber, die sich um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter kümmern, werden im Ranking der begehrtesten Arbeitgeber vorn sein. ◄◄

Welchen Trend erkennen Sie außerdem für Unternehmen?

Daniela Haslinger: ►► Aufgrund des demografischen Wandels wird es zusätzlich zur etablierten bAV und zur boomenden bKV eine Revolution im Pflegebereich geben. Bereits jetzt stehen Tarife der betrieblichen Krankenversicherung zur Wahl, die genau diese Kriterien erfasst haben. Eine betriebliche Pflegeabsicherung wird meines Erachtens – ebenso wie Gesundheitsleistungen aus einer betrieblichen Krankenversicherung – in ein paar Jahren als Mitarbeiterzuwendung nicht mehr wegzudenken sein. ◄◄

Manch ein Arbeitnehmer besitzt bereits eine private Krankenzusatzversicherung. Wird die bKV in Konkurrenz zur privaten Zusatzversicherung stehen?

Daniela Haslinger: ►► Aus meiner Sicht ein klares Nein. Die private Krankenzusatzversicherung und die betriebliche Krankenversicherung können sich perfekt ergänzen. ◄◄ (siehe Beispielrechnung)

Wie lautet angesichts dessen Ihr Fazit?

Daniela Haslinger: ►► Die Zukunft unserer sozialen Sicherungssysteme und des dualen Krankenversicherungsmarktes, wie wir ihn heute kennen, ist nicht in Stein gemeißelt. Egal welche Veränderung dabei bevorsteht: Betriebliche Absicherungen werden immer eher wachsen und wichtiger werden, als in ihrer Bedeutung wieder zurückzugehen. Es lohnt sich also in jedem Fall, hier Kompetenz vorzuhalten und aufzubauen. Dafür können wir als SDV AG ein idealer Partner sein. ◄◄

BEISPIELRECHNUNG:

Ausgangslage: Der Arbeitnehmer ist gesetzlich krankenversichert. Zusätzlich hat er eine private Zahnzusatzversicherung (Erstattung 70 Prozent). Der Budgettarif der betrieblichen Krankenversicherung beläuft sich auf 900 € jährlich.

Beispiel:	Zahnimplantat – angenommene Kosten:	2.500 €
	Zuschuss GKV und Zahnzusatz zusammen:	– 1.750 €
		750 €

Dieser Betrag (750 €) kann komplett über die bKV erstattet werden.

#social

LV-AKTION 2023

LICHTBLICKE schenken

Ihr Ticket zu den besten Konditionen, den leistungsstärksten Tarifen, einem attraktiven Aktionsbonus sowie einem besonderen Beitrag für krebskranke Kinder:
Nach dem großartigen Erfolg unserer SDV Vertriebsaktionen in den vergangenen Jahren setzt die SDV AG auch in diesem Jahr mit der #social LV-Aktion 2023 erneut ein vertriebliches als auch soziales Ausrufezeichen.

LICHTBLICKE

Elterninitiative krebskranker Kinder
Augsburg – LICHTBLICKE e.V.

www.krebskranke-kinder-augsburg.de

Altersarmut, Rentenlücke, Demografie und Altersvorsorge – solche und ähnliche Begriffe begegnen den Kunden heute überall. Durch diese Informationsflut sollen sie zum Handeln bewegt werden, sich um ihre Finanzen für den Ruhestand zu kümmern. Mit der LV-Aktion möchte die SDV AG einen weiteren Anreiz für Sie schaffen, Ihre Kunden in den Schichten 2 und 3 sowie der Biometrie bestens abzusichern und ihnen den Weg durch den Versicherungsdschungel abzunehmen.

Dreifach profitieren mit der SDV AG!

Während des Aktionszeitraums vom 28. März bis 31. Mai 2023

erhalten alle teilnehmenden Maklerinnen und Makler der SDV AG:

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

In Zahlen bedeutet das:

Für alle Produkte der 2. und 3. Schicht sowie der Biometrie mit einer mindestprovisionspflichtigen Versicherungssumme:

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

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

zwischen 15.000 € und 49.999 €
50 € Aktionsbonus pro neuem Antrag on top

ab 50.000 €
100 € Aktionsbonus pro neuem Antrag on top

Zusätzlich haben Sie auch in diesem Jahr die Möglichkeit, Ihr Geschäft für einen guten Zweck einzureichen. Nachdem wir im letzten Jahr durch Ihre Unterstützung mehr als 700 Bäume pflanzen konnten und damit einen wichtigen Beitrag für die Umwelt geleistet haben, können Sie im Rahmen der diesjährigen LV-Aktion wortwörtlich „Leben" schenken. Mit jedem eingereichten Antrag, der unter die oben genannten Teilnahmebedingungen fällt, spenden wir je 5 € an die Elterninitiative krebskranker Kinder Augsburg – LICHTBLICKE e. V.

Durch die Spenden unterhält der Verein ein Elternhaus in der Nähe der Kinderklinik, um auch auswärtigen Familien die Möglichkeit zu bieten in der Nähe ihres Kindes zu sein, das stationär behandelt wird. Des Weiteren werden Familien krebskranker Kinder, die sich in einer finanziellen Notlage befinden, unterstützt. Auch die Krebsforschung sowie das Schwäbische Kinderkrebszentrum in Augsburg werden von der Elterninitiative finanziell gefördert.

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

Mit unserer LV-Aktion 2023 möchten wir gemeinsam mit Ihnen krebskranken Kindern und ihren Familien weitere „LICHTBLICKE" ermöglichen.

Worauf warten Sie? Jetzt LV-Geschäft einreichen und gemeinsam Kinder in Not unterstützen!

www.sdv.ag/aktionen/lv-aktion

Wir präsentieren Ihnen unsere starken Partner der #social LV-Aktion 2023:

Allianz
Alte Leipziger ALH Gruppe
baloise
LV 1871
NÜRNBERGER VERSICHERUNG
SIGNAL IDUNA gut zu wissen
Die Stuttgarter Der Vorsorge-Versicherer
SwissLife

KONTAKT

Sie sind noch kein Partner der SDV AG?
Werden Sie Teil von uns, um ebenfalls von unseren Vertriebsaktionen zu profitieren!

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Tobias Masuch
Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-854
E-Mail tobias.masuch@sdv.ag

www.sdv.ag

Hier geht's zu den Highlights der Partner ...

Marktneuheit in der Einkommensabsicherung

Bis zu 90.000 € Kapital im BU-Fall – zusätzlich zur Rente!

Die neue Baloise BerufsunfähigkeitsVersicherung Cash+ ermöglicht Kundinnen und Kunden deutlich stärkere Absicherungsoptionen als herkömmliche Konzepte. Bei langer Krankheit und bei Berufsunfähigkeit stellen sich viele Fragen: Wie geht es jetzt weiter? Was will ich eigentlich in Zukunft machen? Wie kann ich mein Leben in Zukunft finanzieren?

Gesundheit hat ihren Preis

Schnell wieder gesund zu werden und die Finanzierung des Lebensunterhalts sind die größten Wünsche im Falle einer Arbeitsunfähigkeit. Die Wirklichkeit sieht oft anders aus, denn viele hilfreiche Reha- und Therapieleistungen müssen vollständig oder teilweise aus eigener Tasche bezahlt werden. Wie ist dieser große Zusatzaufwand zu finanzieren?

Anspruch auf staatliche Hilfe?

Die staatliche Einkommensabsicherung reicht alleine nicht, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Die volle gesetzliche Erwerbsminderungsrente wird erst ab einer Arbeitsfähigkeit (auch in anderen Berufen) von weniger als drei Stunden gezahlt.

Wunsch nach Liquidität und finanzieller Sicherheit

Eine Baloise Studie unter 1.500 Teilnehmern ergab, dass mehr als 90 Prozent der Befragten schnellstmöglich ins Berufsleben zurückkehren möchten und mehr als Zweidrittel im Falle einer Berufsunfähigkeit auch eine hohe Kapitalzahlung erhalten möchten.
Mit dem Extra-Schutz der Baloise BerufsunfähigkeitsVersicherung Cash+ können unsere Kunden ihre Genesung und ihren beruflichen Wiedereinstieg frei planen und mit der garantierten Rente Ihren Lebensunterhalt finanzieren.

Was bietet Baloise Cash+

Bei erstmaliger Berufsunfähigkeit wird eine Kapital-Leistung und eine laufende garantierte Monatsrente gleich zu Beginn des Leistungsfalls gezahlt – im Gegensatz zu herkömmlichen Wiedereingliederungshilfen, die erst nach Ende einer Berufsunfähigkeit und in stark begrenzter Höhe fällig werden.

Die Höhe der Kapitalzahlung kann in zwei Varianten vereinbart werden:

Cash+1: Einmalige Kapitalzahlung in Höhe von einer Jahresrente (6.000 bis 90.000 €) über die gesamte Versicherungsdauer, zusätzliche garantierte Rentenzahlungen in vereinbarter Höhe von 500 bis 7.500 €/mtl.

Cash+3: Einmalige Kapitalzahlung in Höhe von drei Jahresrenten (6.000 bis 72.000 €) bis zum 50. Lebensjahr, danach Kapitalzahlung in Höhe von einer Jahresrente bis Ende der Versicherungsdauer, zusätzliche garantierte Rentenzahlungen in vereinbarter Höhe von 500 bis 2.000 €/mtl.

Eine 30-jährige Wirtschaftswissenschaftlerin mit einer vereinbarten BU-Rente von 2.000 € bis Endalter 67 zahlt bei einem Nettobeitrag von 60 € für eine zusätzliche Kapitalleistung von 72.000 € (entspricht drei Jahresrenten) monatlich 11 € mehr. Die Einmalleistung steht zur freien Verfügung und ist zudem steuerfrei.
Cash+ bietet Kundinnen und Kunden neben deutlich stärkerer Absicherung eine frühzeitige Unterstützung, um gegebenenfalls die eigene Planung in Richtung einer beruflichen Umorientierung zu unterstützen. Das ist ein wichtiger bedarfsorientierter Vorsorgeaspekt und mit einer zusätzlichen Kapitalleistung von bis zu 90.000 € ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal.

Kontakt

Nadja Lippert
Vertriebsdirektorin Baloise
Vertriebsservice AG

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

Extra Starthilfe
Bis zu 90.000 EUR bei Berufsunfähigkeit

NEU!

Baloise BerufsunfähigkeitsVersicherung Cash+

Bietet finanzielle Sicherheit, unterstützt bei der Genesung und beim Wiedereinstieg ins Berufsleben. Cash+ ermöglicht Ihren Kunden Entscheidungsfreiheit für deren Zukunft:

- Hohe steuerfreie Kapitalzahlung, zusätzlich zur BU-Rente
- Mitwachsender BU-Schutz mit Testsieger-Qualität
- ZusatzSchutz bei Arbeitsunfähigkeit, Krankheit und Pflege optional wählbar

Informieren Sie sich jetzt bei der Baloise Lebensversicherung AG Deutschland
Baloise Lebensversicherung AG Deutschland · Ein Unternehmen der Baloise Group
Tel. +49 (40) 35 99 46 60 · Ludwig-Erhard-Straße 22, 20459 Hamburg

baloise

Alte Leipziger
ALH Gruppe

Gemeinsam neue Maßstäbe setzen

Das Geheimnis für Ihren Vertriebserfolg? Ein starker Partner, der Sie mit einem Top-Service und erstklassigen Produkten in Ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Erfahren Sie, wie Sie gemeinsam mit der Alte Leipziger Leben mehr gewinnen.

Tradition trifft auf Innovation

Mit über 190 Jahren Expertise in der Altersvorsorge und einem Platz unter den 10 größten Lebensversicherern gehören wir zu den ältesten und bedeutendsten Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit in Deutschland. Ratingagenturen bestätigen uns darüber hinaus regelmäßig eine hohe Sicherheitslage mit exzellentem Wachstum – so auch Assekurata, die 2023 zum 14. Mal in Folge das Gesamturteil „sehr gut" vergibt. Unser Erfolgsrezept: Innovativ zu bleiben und Ihnen und Ihren Kunden topmoderne Lösungen zu bieten.

Unsere bAV-Kompetenz

Know-how und Innovationskraft sind die Top-Erfolgsfaktoren in der betrieblichen Altersversorgung. Mit mehr als 80 Jahren bAV-Erfahrung und über 50.000 Unternehmen, die uns vertrauen, sind wir genau der richtige Partner. Wir bieten Ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen in allen fünf Durchführungswegen und darüber hinaus Speziallösungen wie Lebensarbeitszeitkonten und Treuhandmodell. Ein weiteres Highlight: Gemeinsam mit der Hallesche Krankenversicherung denken wir die „betriebliche Fürsorge" neu: Die Kombination aus betrieblicher Altersversorgung und betrieblicher Krankenversicherung bietet das Beste aus beiden Welten und macht betriebliche Vorsorge bereits heute greifbar.

Die Zukunft der bAV ist digital. Mit uns setzen Sie deshalb schon jetzt auf digitalisierte Prozesse und Lösungen: Vereinfachen Sie Ihren Alltag mit der digitalen bAV-Beratung über diverse bAV-Portale, auf denen wir vertreten sind, profitieren Sie von der digitalen bAV-Verwaltung über das Alte Leipziger Firmenportal und von unserer komfortablen Beratungssoftware E@SY WEB LEBEN.

Biometrie-Profi durch und durch

Seit knapp 100 Jahren steht die Alte Leipziger Leben für erstklassigen Berufsunfähigkeitsschutz, der regelmäßig durch namhafte Ratingagenturen ausgezeichnet wird. Einstimmiges Urteil: Pole-Position mit Höchstwertung! Starke Zielgruppenlösungen, eine professionelle Antrags- und Leistungsprüfung sowie faire und stabile Beiträge machen uns zum Top-Player beim BU-Schutz.

Seit 2022 haben wir unser Portfolio erweitert und ermöglichen nun auch die Absicherung von Grundfähigkeiten. Ob als Rundum-Sorglos-Paket mit unseren Komfort-Konzepten oder individuell mit unseren Zielgruppen-Konzepten – Sie finden für jeden Ihrer Kunden einen passgenauen Schutz. Einzigartig: Mit unserem Kinder-Konzept bieten Sie eine frühe Absicherung ab 6 Monaten und sichern schon den Kleinsten ihr „VIP-Ticket" in unseren BU-Schutz.

Einmalbeiträge nach Erfolgsmuster anlegen

Auch bei der privaten Vorsorge können Sie sich auf die Alte Leipziger Leben verlassen. Ob klassisch, fondsgebunden oder smart kombiniert: Mit uns finden Sie für jeden Kunden die richtige Lösung. Ihr Kunde möchte größere Geldbeträge anlegen und sucht nach der geeigneten Anlage? Als finanzstarker Partner haben wir für jeden Anlagetyp das passende Produkt. NEU: Eine besonders einfache und komfortable Lösung bieten wir mit AL_DuoSmart.

Kontakt

Mathias Meier
Accountmanager Alte Leipziger Leben
Vertriebsdirektion Süd

Telefon: 089 23195-223
Mobil: 0174 3466861
E-Mail: mathias.meier@alte-leipziger.de

SIGNAL IDUNA
füreinander da

SI Wertspeicher – sich sicher wissen und dennoch Chancen genießen.

SI Wertspeicher vereint als Fondspolice hohe **Sicherheiten** mit den **Chancen** des Kapitalmarkts für einmalige Anlagebeträge. Und mit der Möglichkeit von Zuzahlungen und Entnahmen bleiben Ihre Kunden immer flexibel.

Nähere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Ansprechpartner.

Maklerdirektion Süd
Kristina Kleiman
Telefon 089 55144-2 31
Mobil 0176 21768838
kristina.kleiman@signal-iduna.de

Golden BU der LV 1871 nimmt MINT-Berufe in den Fokus

Die neueste Generation der LV 1871 Berufsunfähigkeitsversicherung Golden BU nimmt Berufe aus den Fachbereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik in den Fokus. Sie profitieren von einer Beitragssenkung und können mit der Karrieregarantie die eigene BU-Rente auf bis zu 7.400 Euro anheben. Gleichzeitig wurde die Risikoprüfung für zahlreiche Berufe dieser Zielgruppe vereinfacht.

„Gerade in den zukunftsträchtigen und entsprechend gut bezahlten MINT-Berufen wie beispielsweise Maschinenbauingenieuren, Softwareentwicklern oder Data-Analysten ist eine Absicherung im Fall von Berufsunfähigkeit sehr wichtig. Unsere neuen BU-Tarife für diese Zielgruppe bieten nicht nur ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern passen sich auch in allen Phasen dem Lauf des Lebens an", sagt Dr. Klaus Math, Vorstand der LV 1871.

Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis

So kann beispielsweise eine 25-jährige Mathematikerin (ledig, keine Kinder, Nichtraucherin) bei der LV 1871 bereits für einen Zahlbeitrag von monatlich 37,70 Euro eine BU-Rente in Höhe von 1.500 Euro abschließen; ein 30 Jahre alter Elektroingenieur (verheiratet, ein Kind, Nichtraucher) erhält für 56,50 Euro Monatsbeitrag eine BU-Rente von 1.800 Euro.

Vereinfachte Risikoprüfung

Neben der Beitragssenkung bietet die Golden BU unter bestimmten Voraussetzungen eine vereinfachte Risikoprüfung bis zu einer monatlichen BU-Rente von 1.500 Euro – für zahlreiche MINT-Berufe aus dem Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik sogar bis zu 2.000 Euro.

Flexible Anpassungsmöglichkeiten

Besonders wichtig für diese-Berufe, in denen Einkommenssprünge oft nicht unerheblich sind: Mit der Karrieregarantie lässt sich die BU-Rente immer mit der Gehaltserhöhung anheben. So ist eine spätere BU-Rente bis zu 7.400 Euro möglich. Aber auch an die individuelle Lebenssituation lässt sich die Golden BU mit einer Nachversicherungsgarantie anpassen. Darüber hinaus erhalten Angestellte in MINT-Berufen bei der LV 1871 eine Wiedereingliederungshilfe; für Selbstständige gibt es eine Umorganisationshilfe.

Weitere attraktive Verbesserungen

Auch für viele andere Berufsgruppen wurden die Prämien neu kalkuliert. Für insgesamt über 1.400 Berufe ergeben sich Beitragssenkungen. Außerdem ermöglicht die neue Berufsgruppensystematik mit 27 Berufsklassen passgenauere persönliche Angaben und Eingruppierungen. Verbesserungen gibt es auch bei den Nachversicherungsobergrenzen und bei der Transparenz zu den Obliegenheiten im Leistungsfall: Transparent, verständlich und kundenfreundlich erläutern die Versicherungsbedingungen nun noch präziser, welche Nachweise, wie, von wem, in welchem Umfang und über welchen Zeitraum zu erbringen sind.

Attraktive Zielgruppe für Vermittler

Das Potenzial für Vermittler ist groß: Rund 3,11 Mio. Menschen waren 2019 laut MINT-Herbstreport 2022 des Institut der deutschen Wirtschaft mit dem Abschluss eines MINT-Studiums erwerbstätig. Der durchschnittliche Monatslohn von Vollzeit beschäftigten Akademikern dieser Studienrichtung lag 2020 mit 5.800 Euro deutlich über dem Gesamtdurchschnitt.

Kontakt

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

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

Betriebliche Alters-versorgung mit Swiss Life Maximo

Passt immer und für alle

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

Die betriebliche Altersversorgung ist fraglos einer der wichtigsten Bausteine für Beschäftigte, die ihren Lebensabend finanziell unabhängig und selbstbestimmt gestalten wollen. Doch für Unternehmen bringt die bAV in der Regel einige Herausforderungen mit sich: Denn wer möglichst alle Bedürfnisse der Mitarbeitenden abdecken will, kommt an der meist zeitintensiven Abfrage komplexer Tarifoptionen bei mehreren Anbietern nicht vorbei.

Eine Produktplattform für alles: Swiss Life Maximo

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

Sicherheit und Flexibilität während der gesamten Vertragslaufzeit

Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Maximo verbindet das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit und Rendite bei ihrer Altersvorsorge – denn das intelligente Anlagekonzept ermöglicht nicht nur weiterhin stark nachgefragte Garantien, sondern eröffnet gleichzeitig attraktive Renditechancen am Kapitalmarkt. Dafür stehen mehrere aktiv gemanagte Anlagestrategien sowie über 90 Einzelfonds und Fondsportfolios zur Verfügung. Die sorgen für höchste Flexibilität bei der Kapitalanlage. Seit Kurzem sind nun sogar nachhaltige, ESG-konforme Fonds von Swiss Life Asset Managers und weiteren Fondsgesellschaften verfügbar.

Swiss Life Maximo realisiert alle bAV-Highlights

Auf die zukünftige Rentenhöhe kann man sich verlassen, denn eine garantierte Mindestrente und ein bereits zum Vertragsbeginn garantierter Rentenfaktor werden vereinbart. Für den Rentenbeginn besteht eine mindestens 80-prozentige Beitragsgarantie. Eine wahlweise automatische oder manuelle Gewinnsicherung, ein Ablaufmanagement vor Rentenbeginn sowie die Günstigerprüfung zum Rentenbeginn sorgen für zusätzliche Sicherheit. Eine gehaltsdynamische Zusage ist ebenso möglich wie die optionale garantierte Rentensteigerung ohne Anpassungsprüfungspflicht nach § 16 BetrAVG. Darüber hinaus besteht für Unternehmen kein Nachfinanzierungsrisiko dank einer beitragsorientierten Leistungszusage (boLz).

Weitere Informationen: www.swisslife.de/maximo-bav

Die Highlights im Überblick

- Swiss Life Maximo ist eine Komplettlösung
- intelligente Kombination aus Renditechancen und Garantien
- vertraglich garantierte, mindestens 60-prozentige Beitragsgarantie
- große Auswahl an Anlagestrategien und Investmentfonds inklusive nachhaltiger ESG-konformer Fonds
- geeignet für Mitarbeitende zwischen 15 und 65 Jahre sowie Führungskräfte, Leitende Angestellte und GGF-Versorgung
- anwendbar für Einzelverträge oder ganze Belegschaften
- Entgeltumwandlung oder arbeitgeberfinanziert
- Festzusage oder gehaltsdynamische Zusage
- garantierter Rentenfaktor bei Vertragsabschluss.

Kontakt

Swiss Life Deutschland
Christoph Euser, Key Account Manager bAV

Mobil: 0151 58742451
E-Mail: christoph.euser@swisslife.de

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

Nachhaltige EKS-Produkte vom Profi

Nachhaltige Kapitalanlagen, die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N oder der Spezialisten-Service BetterDoc: Der Einkommensschutz4Future der NÜRNBERGER beinhaltet viele Komponenten, die auf das Konto Nachhaltigkeit einzahlen. Somit können Vermittler ihren Kunden entsprechende Produkte anbieten. Zudem ist es der NÜRNBERGER gelungen, mit der Schüler-BU einen „echten" BU-Schutz bereits für Kinder ab 10 Jahren auf den Markt zu bringen. Schließlich gehört die NÜRNBERGER zu den erfahrensten EKS-Versicherern in Deutschland und versteht ihr Handwerk.

Die Zahlen sprechen für sich: über 1 Mio. BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von knapp 85 % laut BU-Rating von Morgen & Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 260.000.000 EUR ausgezahlt werden. Und sobald alle entscheidungsrelevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal 10 Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Hier liegt die Leistungsquote bei über 75 % – Morgen & Morgen vergibt dafür die Höchstbewertung „Ausgezeichnet". Und noch etwas ist wichtig: Die NÜRNBERGER hat seit Einführung der Selbstständigen BU-Tarife die Beiträge im Bestand stabil gehalten – das sind mittlerweile mehr als 30 Jahre.

Schüler-BU und BU4Future

Für Kinder ab 10 Jahren, die bereits eine weiterführende Schule besuchen, ist die Schüler-BU im Rahmen der BU4Future-Tarife ein idealer Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 EUR und einer Beitragsdynamik (3 – 5 %) abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens 6 Monate ununterbrochen und nicht mehr als 50 % am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Die Schüler-BU bietet bei Abschluss bereits „echten" BU-Schutz, da der Status „Schüler" einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung" und einer damit verbundenen eventuellen Verbesserung der Berufsgruppe – beispielsweise bei Wechsel der Schulform. Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es u. a. Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis, aber auch Berufseinsteiger-, Karriere- oder Verlängerungsgarantie machen das Produkt äußerst flexibel.

Grundfähigkeitsversicherung4Future (GF4Future)

Der Grundbaustein Kompakt-Schutz kann individuell mit sieben Zusatzbausteinen erweitert werden. Daneben gibt es verkürzte Gesundheitsfragen und Abfragezeiträume für junge Leute bis Eintrittsalter 30 Jahre. Und Schüler sind bereits ab Eintrittsalter 5 Jahre versicherbar. Der Versicherungsschutz ist mit nur 2 Gesundheitsfragen ganz einfach abzuschließen.

Schutz bei schwerer Krankheit mit der Dread Disease4Future

Im Fall einer von mehr als 50 versicherten schweren Erkrankungen verschafft sie Kunden den nötigen finanziellen Freiraum. Die Versicherung gibt es als selbstständigen Komfort- oder Premium-Tarif – in der Premium-Variante mit Zweitschutz (Second-Event) für eine weitere schwere Erkrankung. Ergänzend zur Absicherung der Arbeitskraft oder zu einer Rentenversicherung kann auch die Dread-Disease-Zusatzversicherung gewählt werden.

Bei Abschluss jedes EKS4Future-Vertrags pflanzt die NÜRNBERGER deutschlandweit einen Baum. Alternativ gibt es eine Spende an die Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. Zudem können EKS4Future-Kunden die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei im Alltag nutzen und haben Zugang zur Spezialistensuche und dem Facharzt-Terminservice des Partners BetterDoc.

Mehr Infos unter vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Kontakt

Uwe Theil Vertriebsleiter Personenversicherungen
NÜRNBERGER Versicherung

Telefon: 089 23194-339
Mobil: 0151 538 40 641

E-Mail: uwe.theil@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Von den Renditechancen 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.

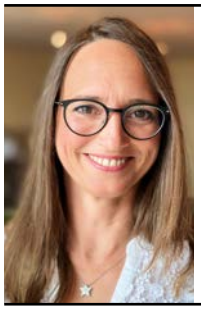
Mit der Allianz PrivateFinancePolice können Kunden ihre bestehende Altersvorsorge wirkungsvoll diversifizieren. Als private Rentenversicherung mit Kapitaloption gegen Einmalbeitrag bietet sie Zugang zu den Renditechancen eines bereits existierenden, breit diversifizierten und weltweit investierten Portfolios 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

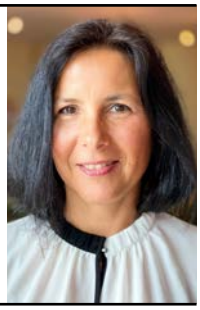
Angela Rockenfeller
Maklerbetreuerin

Telefon: 0711 663 3384
E-Mail: angela.rockenfeller@allianz.de

Allianz Lebensversicherungs-AG

Sonja Herdtfelder
Maklerbetreuerin

Telefon: 0711 663 4073
E-Mail: sonja.herdtfelder@allianz.de



Leistungsfreiheit des Versicherers durch eine (arglistige?) Obliegenheitsverletzung des Versicherungsmaklers – Kann das wirklich sein?

von Rechtsanwältin Judith Pötter / Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis / www.kanzlei-michaelis.de

Stellen Sie sich den folgenden Sachverhalt vor: Sie sind von Ihrem Kunden mit der Schadensabwicklung im Rahmen eines Versicherungsfalles in der Wohngebäudeversicherung beauftragt worden. Ihr Kunde übersendet Ihnen Kostenvoranschläge. Diese Kostenvoranschläge leiten Sie per E-Mail an die Versicherung weiter, schreiben im Textfeld jedoch irrtümlich, dass es sich bei der Anlage um Rechnungen handele, die vom Versicherungsnehmer bezahlt worden seien. Tage später erhalten Sie eine Nachricht Ihres Kunden, der sie auf ihren Fehler hinweist und um Richtigstellung gegenüber der Versicherung bittet. Das versäumen Sie allerdings, weil Sie es vergessen haben. Kann ein solcher Fehler jetzt große Konsequenzen haben?

Erst als die Versicherung einige Monate später den Fehler erkennt, stellen Sie als Makler*in klar, dass es sich um einen Irrtum ihrerseits gehandelt hat. Doch ist es da bereits zu spät? Die Versicherung lehnt die Leistung gegenüber Ihrem Kunden nur aufgrund der Verletzung vertraglicher Obliegenheiten ab und begründet dies mit ihrem Fehlverhalten, es nicht sofort richtiggestellt zu haben!

Das hätte Ihnen nicht passieren können? Gut! Denn genau diesen Sachverhalt hatte das OLG Frankfurt a. M. (nachzulesen unter OLG Frankfurt a.M. Urt. V. 7.12.2022 – 3 U 205/22, BeckRS 2022, 44368) zu entscheiden und gab dem Versicherer sogar Recht. Dieser ist wegen der arglistigen Verletzung vertraglicher Aufklärungspflichten von der Leistungspflicht befreit. Der Versicherungsnehmer erhält keinerlei Leistung. Dem Makler droht natürlich der (nicht versicherte) Haftungsfall in Höhe der berechtigten Versicherungsleistung.

Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht, Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut und Auszeichnung.

Judith Pötter

Rechtsanwältin, Versicherungs- und Versicherungsvertriebsrecht

1. Die Entscheidungsgründe des Gerichts

Das Gericht hat entschieden, dass der Versicherer wegen einer arglistigen Obliegenheitsverletzung des Versicherungsmaklers leistungsfrei geworden ist. Denn nach den zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen traf den Kläger (VN) die Obliegenheit, unverzüglich jede Auskunft zu erteilen, die zur Feststellung des Umfangs der Leistungspflicht der Beklagten erforderlich gewesen ist. Für den Fall der vorsätzlichen Verletzung dieser Obliegenheit war Leistungsfreiheit geregelt. Also eine ganz übliche Regelung, die wir aus vielen Versicherungsverträgen kennen.

Zu dieser Obliegenheit gehöre auch, so das OLG weiter, die Vorlage von Belegen über erfolgte Reparaturen. Diese Obliegenheit hat der Versicherungsmakler dadurch verletzt, dass er es unterließ, seine vorherigen falschen Angaben gegenüber dem Versicherer richtigzustellen und damit deren Irrtum, dass die Reparaturen durchgeführt seien, aufrechterhielt. Der Makler habe mit der falschen Bezeichnung der Anlagen auf die Regulierungsentscheidung des Versicherers Einfluss genommen. Denn bei Nichtausführung der Arbeiten hätte allenfalls ein Anspruch in Höhe des Zeitwertes bestanden.

Zum Vorsatz des Maklers führte das Gericht weiter aus: „In subjektiver Hinsicht ist für eine arglistige Täuschung nicht erforderlich, dass der Versicherungsnehmer sich bereichern will und Tatsachen vortäuscht, die zu einer höheren als der geschuldeten Entschädigung führen würden, oder Tatsachen verschweigt, die eine niedrigere Entschädigung zur Folge hätten. Ausreichend ist die Verfolgung eines gegen die Interessen des Versicherers gerichteten Zwecks – sei es die Beschleunigung der Schadenregulierung oder das Ausräumen von Schwierigkeiten bei der Durchsetzung berechtigter Deckungsansprüche – verbunden mit dem Wissen, dass durch dieses Fehlverhalten die Schadenregulierung des Versicherers möglicherweise beeinflusst werden kann."

2. Rechtliche Bewertung

Das Urteil zeigt zweierlei: Zum einen wird deutlich, wie weit der Begriff der Arglist ausgelegt wird. Grundsätzlich liegt Arglist nur dann vor, wenn jemand in der Absicht handelt, das Regulierungsverhalten des Versicherers zu beeinflussen. Auch wenn die falsche Information nur irrtümlich erfolgte. Dass es der Makler absichtlich unterließ, seinen Irrtum zeitnah richtig zu stellen, genügt für das Vorliegen von Arglist.

Das Urteil ist aber auch aus einem anderen Blickwinkel interessant: Das OLG führt in seiner Entscheidung aus, dass das Verhalten des Maklers dem Versicherungsnehmer zuzurechnen sei, da der Makler im Rahmen der Schadensabwicklung im Auftrag des Klägers handelte. Das Gericht begründet dies mit der sogenannten „Wissenszurechnung" nach § 166 BGB. Diese ist vor allem bei Aufklärungs- und Anzeigeobliegenheiten, also Erklärungsobliegenheiten, relevant.

Anders als bei Obliegenheitsverletzungen, die sich auf den tatsächlichen Umgang mit dem versicherten Risiko beziehen, bedarf es für die Zurechnung falscher Erklärungen auch keiner Repräsentantenstellung. Denn im Unterschied zur Repräsentantenstellung setzt die Wissensvertretung nicht voraus, dass der Dritte bei der Risiko- oder Vertragsverwaltung in vollem Umfang an die Stelle des Versicherungsnehmers tritt. Wissenserklärungsvertreter ist nach ständiger Rechtsprechung bereits, wer von dem Versicherungsnehmer mit der Erfüllung von dessen Obliegenheiten und der Abgabe von Erklärungen betraut ist. Aufklärungs- und Anzeigepflichtverletzungen des Maklers muss sich der Versicherungsnehmer demnach selbst anrechnen lassen.

KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

3. Fazit

Es verbleibt bei dem bekannten Grundsatz: Die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. Bei der Verletzung von Anzeige- und Aufklärungsobliegenheiten sind die Erklärungen des Maklers dem Versicherungsnehmer allein aufgrund seiner Beauftragung zuzurechnen. So kann der Versicherer dem Versicherungsnehmer aufgrund der Falschangaben des Maklers sämtliche Leistungen versagen. Dies gilt sogar dann, wenn sich der Versicherungsnehmer selbst noch um Richtigstellung bemüht.

Täuschungsvorsatz ist nach dieser Rechtsprechung schon dann anzunehmen, wenn irrtümliche Falschangaben nicht zeitnah richtiggestellt werden. Auch vermeintlich kleinere Fehler sind daher unverzüglich zu korrigieren. Dies gilt umso mehr, als dass auch die Vermögensschadenshaftpflichtversicherung beim Vorliegen von Arglist nicht leistet. Ein kleiner Fehler muss unverzüglich richtiggestellt werden, sonst droht Ihre Haftung!

SAVE THE DATE!

14. September 2023, Kesselhaus Augsburg

6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

Mit Branchenexperte Bastian Kunkel

After-Kongress-Party

Hochkarätige Vorträge bekannter Versicherungs-gesellschaften

Zur Anmeldung:

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Auch online zu finden: **www.sdv.ag**

SIGNAL IDUNA
füreinander da

EINE WIN-WIN-SITUATION FÜR BETRIEBE UND BESCHÄFTIGTE

Neue Tarife in der betrieblichen Krankenversicherung

Im Wettbewerb um gut ausgebildete Fachkräfte sind immer häufiger Zusatz- und Sozialleistungen das Zünglein an der Waage, wenn sich Bewerber für einen Arbeitgeber entscheiden. Mit drei neuen Budget-Varianten und optimierten Bausteintarifen hat SIGNAL IDUNA jetzt ihre Angebote für die betriebliche Krankenversicherung (bKV) weiter abgerundet.

In der neuen Produktlinie wurden nicht nur die bestehenden Tarifbausteine optimiert, sondern auch die Steuerungsmöglichkeiten für Unternehmen erweitert: Bei den neu eingeführten Budget-Varianten GesundAKTIV+, GesundAGIL+ und GesundVITAL+ können Betriebe die Budgethöhe zwischen 300 und 1.500 Euro festlegen – gestaffelt in 300 Euro-Schritten.

Mit der neuen Produktlinie „+“ profitieren

Der Grundbaustein GesundAKTIV+ leistet im Rahmen des gewählten Budgets für beispielsweise Sehhilfen, Naturheilverfahren, Vorsorgeuntersuchungen bis hin zu Zahnbehandlungen, -vorsorge und -ersatz. In den Varianten GesundAGIL+ und GesundVITAL+ erhalten die Beschäftigten über das gewählte Budget hinaus zu 70 beziehungsweise 90 Prozent Leistungen für hochwertigen Zahnersatz. Ebenfalls inklusive sind Assistance-Leistungen wie ein Arzttermin-Service, Videoberatung, ärztliche Zweitmeinung oder auch medizinische Hilfe im Ausland. Ergänzt werden können die Budget-Varianten durch zusätzliche Bausteine zum Beispiel für eine bessere Versorgung im Krankenhaus (UnfallPrivat+ und KlinikPrivat+) oder die Kompensation eines krankheitsbedingten Verdienstausfalls (Krankentagegeld KT+).

Das höhere Leistungsniveau der optimierten Baustein-Tarife zeigt sich in den einzelnen Leistungsbereichen. So gibt es beispielsweise im ZahnOptimal+ eine hundertprozentige Erstattung für Zahnprophylaxe inklusive professioneller Zahnreinigung bis 300 Euro sowie zahnaufhellende Maßnahmen bis 100 Euro je Versicherungsjahr. Im Sehhilfe+ wurde die Erstattung bei Brillen, Gläsern und Kontaktlinsen auf 300 Euro in zwei Versicherungsjahren angehoben. Im KlinikPrivat+ und UnfallPrivat+ gibt es nun 100 Prozent Erstattung bei 1- und 2-Bett-Zimmern sowie 50 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld. Die bKV leistet ohne Wartezeit. Eine Gesundheitsprüfung entfällt. Zusätzlich sind bereits laufende Versicherungsfälle und auch fehlende Zähne mitversichert.

Vorteile für Beschäftigte und Betriebe

Eine betriebliche Krankenversicherung steigert merklich die Arbeitgeberattraktivität. So können nicht nur Fachkräfte angeworben, sondern auch Mitarbeitende langfristig gebunden werden. Schon ab drei Angestellten können Arbeitgeber mit einem Kollektivvertrag über die betriebliche Krankenversicherung bei SIGNAL IDUNA die Mitarbeitenden von einer umfangreichen Gesundheitsvorsorge profitieren lassen.

Versicherte können darüber hinaus gegen eigenen Beitrag den Versicherungsschutz für sich und ihre Angehörigen um weitere Leistungsbausteine erweitern. Beschäftigte, die ihren Arbeitgeber oder in den Ruhestand wechseln, brauchen dennoch nicht auf den Versicherungsschutz zu verzichten. Sie können in die arbeitnehmerfinanzierte Variante der bKV wechseln. Das gilt auch, wenn der Betrieb die bKV nicht fortführen möchte. Die bKV von SIGNAL IDUNA ist also eine echte Win-Win-Situation für Beschäftigte und Betriebe.

Kontakt

Christoph Trzebiatowski
Spezialist Krankenversicherung

Mies-van-der-Rohe-Str. 6, 80807 München
Telefon: 089 551 44230
Mobil: 0173 154 3247
E-Mail: christoph.trzebiatowski@signal-iduna.de

Die vielleicht beste Unfallversicherung für Ihre Kunden!

Stiftung Warentest
Finanztest

SEHR GUT (1,0)

Manufaktur Augsburg GmbH
Unfallversicherung
Tarif Premium Plus

Im Test: 112 Private Unfallversicherungen

Ausgabe 7/2021
www.test.de

21OT43

Jetzt informieren und Partner werden!

www.manaug-produktgeber.de

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500
E-Mail: info@manaug.de

Besuchen Sie uns auch bei Facebook!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon: 0821 71008-0
Fax: 0821 71008-999
E-Mail: info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE
Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),
Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE
Nicola Klein, Max Christofori

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
Titel, Seite 15: © romrodinka / iStock
Illustrationen Seite 03, 09, 11: © ananaline / AdobeStock
Seite 30: © stockvisual / iStock

FOTOGRAFIEN
Seite 04, Armin Christofori:
PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunsthermle.de

Sie finden uns auch bei:

XING YouTube LinkedIn

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.

Auto.
Ausflug.
Ausgezeichnet.

EINFACH AUF DEN PUNKT.
Wie unsere **ausgezeichnete Kfz-Versicherung.**

Das zeichnet unsere Autoversicherung aus:

- Besonders günstige Konditionen für junge Fahrer (Begleitetes Fahren)
- Schnelle und zuverlässige Schadenregulierung
- Besondere Leistungen für Elektro- und Hybrid-Pkw (im Komfort-Tarif)
- Leistungsstarker Versicherungsschutz für Campingfahrzeuge
- Ausgezeichnet von Stiftung Warentest© 11/2022
- Persönliche Ansprechpartner und exzellente Beratung

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

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Ein strahlendes Lächeln für die Kleinen – mit unserer Zahnzusatz-versicherung

Eltern wollen für Ihre Kinder nur das Beste: Unser Hochleistungstarif ZahnEXKLUISVpur bietet hier das Rundum-Hochleistungspaket für Ihre Kunden.
Highlights, wie beispielsweise unbegrenzte Leistungen für Kieferorthopädie und professionelle Zahnreinigung für Kinder, sowie Leistungen für schmerzstillende Maßnahmen, zaubern Ihren großen und kleinen Kunden ein strahlendes Lächeln ins Gesicht. Informieren Sie sich.

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