
DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Erfolgsgestories der SDV AG

Ein Blick auf herausragende Services und Leistungen

SEITE 06



**6. AUGSBURGER
MAKLERKONGRESS**

14. September 2023
Jetzt anmelden!

SEITE 20



Rechenbar über
unser Maklerportal
oder Thinksurance.

**Probieren Sie
es aus!**

DER NEUE UNTERNEHMENSCHUTZ

Kein Unternehmen ist wie dein Unternehmen

Sie beherrschen Ihr Geschäft, wir geben Ihnen das Produkt dazu!

Mit dem neuen Allianz Unternehmensschutz bieten wir allen Gewerbetreibenden eine passende Versicherungslösung gegen Schäden und Risiken – **sensationell einfach und überraschend günstig.**

Highlights:

- Haftpflichtversicherung mit einer Entschädigung zum Neuwert statt zum Zeitwert
- Inhaltsversicherung mit einer Deckung sogar bei grober Fahrlässigkeit


Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

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



INHALT

SDV INTERN

RECHT UND HAFTUNG

04 JOURNAL

News und Termine

06 ERFOLGSSTORYS DER SDV AG

Ein Blick auf herausragende Services und Leistungen

Im Interview: Armin Christofori und Bastian Kunkel

16 MYINSURE TOOLS FÜR MAKLER

20 6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

MIT VIELEN HIGHLIGHTS

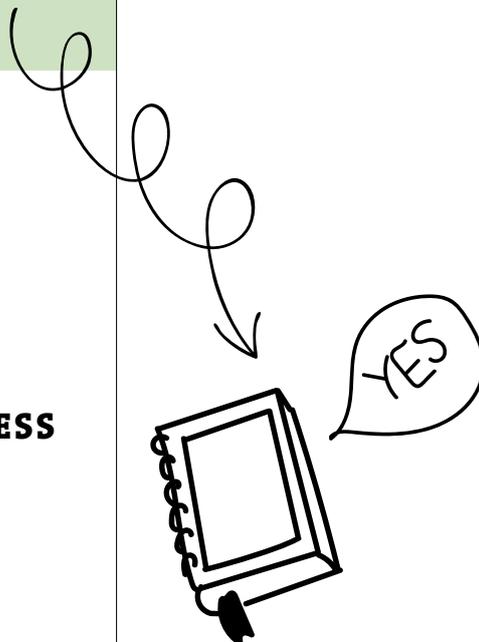
- SIGNAL IDUNA
- Die Continentale
- ERGO Group AG
- ALH Gruppe
- R+V
- Baloise
- Allianz

31 MAKLER- VERTRIEBSLOTSEN

Im Interview: Stefan Röltgen und Tobias Masuch

36 MITARBEITERSUCHE

38 UNSERE PLATTFORMEN AUF EINEN BLICK



40 KANZLEI MICHAELIS

Dauerbrenner Umdeckung:
Augen auf beim Versichererwechsel!

VERSICHERUNGEN

43 DIE STUTTGARTER

Grünerente Performance+

44 LV 1871

Krass zukunftssicher: BU-Schutz
für Schüler ab 6 Jahren

45 SWISS LIFE

Branchenlösungen – Arbeitskraft-
absicherung mit Mehrwert

47 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die erste Jahreshälfte ist geschafft und hätte für die SDV AG nicht besser laufen können. Bereits im Vorjahr konnten wir als einziger Maklerpool in allen sieben Kategorien des finanzwelt Maklerpoolnavigators mit dem Prädikat „Herausragend“ überzeugen. Das Ergebnis der Befragung 2023? Die SDV AG bleibt auf höchstem Niveau und wird erneut in allen sieben Kategorien mit der Höchstnote ausgezeichnet. Diesen Anlass möchten wir nutzen und Ihnen in dieser Ausgabe **ab Seite 06 einen Überblick über unsere wichtigsten Services und Dienstleistungen** geben. Denn auch hier legen wir als „Servicepartner für Qualitätsmakler“ höchsten Anspruch auf Qualität, Effizienz und Nachhaltigkeit.

Die offizielle Übergabe des finanzwelt-Awards findet im feierlichen Rahmen auf dem 6. Augsburger Maklerkongress statt. Dieser wird am **14. September 2023** nach drei Jahren coronabedingter Pause endlich wieder veranstaltet – und hat jede Menge Highlights für Sie im Gepäck. Freuen Sie sich auf die wichtigsten Versicherer und ihre regionalen Vertreter, informative Fachvorträge, prominente Top-Speaker und vieles mehr. Alle Infos finden Sie **ab Seite 20**.

Nutzen Sie den Maklerkongress außerdem, um uns und unser Team persönlich kennenzulernen. Unter anderem haben wir uns in den vergangenen Monaten vertriebllich komplett neu aufgestellt, um Ihnen die bestmögliche Betreuung bieten zu können. Auch unsere **neue Inhouse-Maklerbetreuung** ist vor Ort, um mit Ihnen ins Gespräch zu kommen und um auf Ihre Fragen, Wünsche oder Anregungen einzugehen. Auf **Seite 31** finden Sie alles rund um die neue Abteilung im Haus.

Auch **unser Kooperationspartner Bastian Kunkel**, unter anderem bekannt für sein YouTube-Format „Versicherungen mit Kopf“, kommt in diesem Magazin in einem exklusiven Interview zu Wort und geht **ab Seite 14** auf die Wichtigkeit der Digitalisierung im heutigen Alltag eines Versicherungsmaklers ein. Wenn Sie Bastian Kunkel persönlich kennenlernen möchten, haben Sie übrigens auf dem Maklerkongress die beste Möglichkeit dazu!

Wie Sie sehen, warten auch in diesem Maklermagazin sowie auf dem Maklerkongress einige Highlights auf Sie. Melden Sie sich am besten gleich dafür an! In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe.

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

LV-Aktion

1.000 Euro gehen an krebskranke Kinder

Im Zeitraum vom 28. März bis 31. Mai 2023 fand die bereits bekannte LV-Aktion der SDV AG statt. Während des Aktionszeitraums hatten teilnehmende Makler die Chance, von besten Konditionen, leistungsstarken Tarifen und einem attraktiven Aktionsbonus pro Antrag zu profitieren. Auch in diesem Jahr diente die Aktion einem guten Zweck. Nachdem im vergangenen Jahr bereits mehr als 700 Bäume durch die LV-Aktion gepflanzt werden konnten und somit ein wichtiger Beitrag für die Umwelt geleistet wurde, konnte in diesem Jahr wortwörtlich „Leben“ geschenkt werden. Mit jedem eingereichten Antrag wurde ein Teil an die Elterninitiative krebskranker Kinder Augsburg – LICHTBLICKE e.V. gespendet. Insgesamt kamen dabei 1.000 Euro durch die teilnehmenden Makler zustande!

Mitarbeiter gesucht

Die SDV AG stellt ein!

Wir wachsen weiter und suchen engagierte, kompetente Persönlichkeiten, die sich einbringen wollen. Dabei ist es uns als Arbeitgeber wichtig, nicht nur einen Job zu bieten, der Spaß macht, sondern es gibt darüber hinaus einige Benefits für unsere neuen Mitarbeitenden. Dazu gehören:

- » 31 Tage Urlaub
- » Betriebliche Altersvorsorge
- » Arbeit im Homeoffice
- » Fitnessstudio: FitYou in Augsburg
- » SDV Sportkurse: Aus Trainingszeit wird Arbeitszeit
- » Wasserflutrate
- » JOBRAD
- » Eazycars
- » Weiterbildungsmöglichkeiten
- » Parkplatz
- » Betriebliche Feiern

Alle Stellenanzeigen finden Sie unter:

www.sdv.ag/karriere

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!

Veranstaltungen im August / September

Schnell anmelden!

11. August und 22. September 2023 (Online) Betriebliche Vorsorge für Frühaufsteher

Sowohl für den Einstieg als auch zum Kennenlernen weiterer Funktionen des XEMPUS advisors können Sie diesen Termin nutzen und auch in den Bereichen bKV & bAV Ihr Wissen erweitern. Tauschen Sie sich aus und lernen Sie dazu. Melden Sie sich an unter: www.sdv.ag/betriebliche-vorsorge-fuer-fruehaufsteher

SAVE THE DATES!

14. September 2023 (Augsburg) 6. Augsburger Maklerkongress

Ab 10 Uhr beginnt der 6. Augsburger Maklerkongress im Kesselhaus in Augsburg. Versicherungsgesellschaften und hochkarätige Vorträge, unter anderem von SDV Kooperationspartner Bastian Kunkel, erwarten Sie.

Melden Sie sich an unter: <https://partner.myinsure.de/veranstaltungen/maklerkongress-anmeldung.html>

19. September 2023 (Online) Makler-meets-Company

Die wohl bekannteste Veranstaltungsreihe der SDV AG geht in die nächste Runde! Makler-meets-Company – DIE Gelegenheit für interessierte Maklerinnen und Makler, alles Neue der SDV AG und ihrer Partner zu erfahren. Melden Sie sich an unter: www.sdv.ag/makler-meets-company

29. September 2023 (Online) SDV Business Day

Technische Unterstützung der Kundenberatung im Versicherungsbereich. Hier laden wir Sie herzlich auf ein erstes Zusammenkommen bei unserem Online SDV Business Day ein – ganz ohne Reisetstress und Termindruck. Lernen Sie die SDV AG mit all ihren Angeboten kennen. Melden Sie sich an unter: www.sdv.ag/sdv-business-day

Alle Veranstaltungen finden Sie unter: www.sdv.ag





In allen sieben
Kategorien des
finanzwelt
Maklerpoolnavigator:
**Prädikat
„Herausragend“**



- | | | | | | | |
|---|---|---|--|---|--|--|
| finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Maklerorientierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Marketingunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Prozesse/Services/Verwaltung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Softwareunterstützung/
Digitalisierung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Vertriebsunterstützung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Weiterbildung
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 | finanzwelt
HERAUSRAGEND
Kategorie:
Produktspektrum
SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Maklerpoolstudie 2022 |
|---|---|---|--|---|--|--|

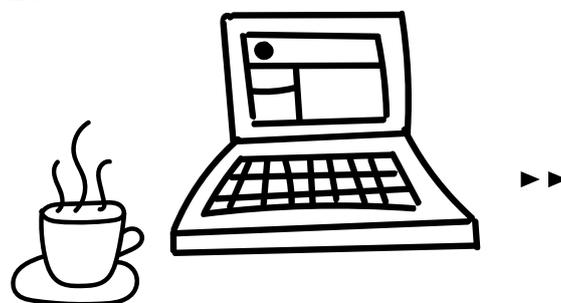
ERFOLGSSTORYS DER SDV AG

Ein Blick auf herausragende Services und Leistungen

Familiär, effizient, digital und einfach „HERAUSRAGEND“ – das findet auch die Jury des finanzwelt Maklerpoolnavigator. Bereits im Vorjahr konnte der Augsburger Servicedienstleister für Versicherungsmakler als einziger Maklerpool in allen sieben Kategorien der Umfrage mit dem Prädikat „HERAUSRAGEND“ überzeugen.

Das Ergebnis der Befragung 2023?

Die SDV AG bleibt auf höchstem Niveau und wird erneut in allen sieben Kategorien – Maklerorientierung, Marketingunterstützung, Prozesse / Services / Verwaltung, Softwareunterstützung / Digitalisierung, Vertriebsunterstützung, Weiterbildung und Produktspektrum – mit der Höchstnote ausgezeichnet.



Das Ergebnis des finanzwelt Maklerpoolnavigators bestätigt die SDV AG in ihrer Unternehmensphilosophie. Der zufolge sieht sich das Augsburger Unternehmen nicht nur als einfachen Maklerpool, sondern als Servicedienstleister für Qualitätsmakler und all diejenigen, die es mithilfe bester Konditionen, optimaler Prozesse und der bestmöglichen Unterstützung am Markt werden wollen.

„Die Auszeichnung durch die finanzwelt freut uns außerordentlich, denn sie unterstreicht unseren eigenen Anspruch – die erste Wahl für Qualitätsmakler zu sein“, sagt Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG. „Besonders stolz sind wir auf die Auszeichnungen in den Bereichen Maklerorientierung und Prozesse, denn das macht die SDV AG aus – wir sind zu 100 Prozent maklerorientierte Problemlöser. Dass wir einen guten Job machen, sieht man auch an den Unternehmenszahlen. Das erste Quartal 2023 war das stärkste seit Gründung der SDV AG. Vielen Dank an unsere Partnerinnen und Partner für das entgegengebrachte Vertrauen“, so Christofori weiter.

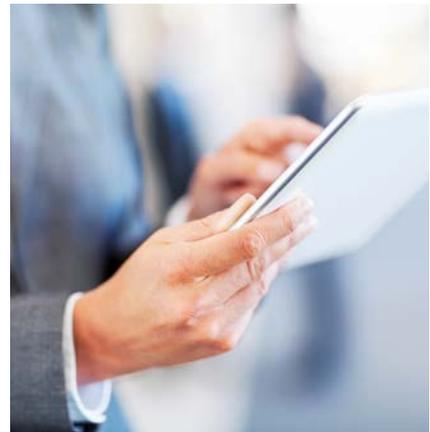


Der wirtschaftlichen Dynamik immer einen Schritt voraus

Seit Beginn überzeugt die SDV AG mit einem Angebotsspektrum, das seit der Gründung 2009 stetig erweitert, verbessert, individueller und zukunftsorientierter wurde. Der Name ist Programm, und die SDV AG konnte sich als DER Servicedienstleister am Markt etablieren. Der Megatrend Digitalisierung wurde früh erkannt und spielt bis heute eine wichtige Rolle. „Die SIGNAL IDUNA als starke Mutter im Hintergrund stärkte uns zu jeder Zeit den Rücken, ließ uns aber stets freie Hand in der Ausgestal-

tung unseres Pool-Angebotes“, erinnert sich Christofori. So erhalten Kooperationspartner eine Rundumbetreuung, bei der sich nicht nur um das Neugeschäft gekümmert wird. Von der Auslagerung des Backoffice über die Pflege, Digitalisierung und Optimierung von Beständen bis hin zu digitalenvertriebsunterstützenden Maßnahmen – Makler und Vermittler erhalten bei der SDV AG das Rundum-Sorglos-Paket.

„Unser Angebot richtet sich an gestandene Qualitätsmakler, die sich in Zukunft kosteneffizient und digital aufstellen möchten. Für diese Zielgruppe sind wir in allen Bereichen erste Wahl. Unsere Unterstützung werden wir auch jungen Maklern sowie Existenzgründern und Maklern, die größere Volumina bewegen wollen, aber aus Vertragsverhältnissen, die im Innenverhältnis eine HGB-§ 84-Anbindung haben, ermöglichen“, erläutert Christofori. Je mehr SDV Angebote der Makler nutzt, desto höher ist sein Vorteil. Denn die Kosten für Backoffice und einen digitalen Weg in der Beratung sind hoch. Viele Fixkosten werden durch eine Partnerschaft mit dem Servicedienstleister zu variablen Kosten, womit der Makler seine wirtschaftliche Situation erheblich verbessern kann.



Für alle Beratungssituationen das richtige Angebot

Funktionierende Technik, einwandfreie Kommunikation – allen voran Richtung Kunde – sowie umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse beim Thema Versicherungen: Diese drei Komponenten zählen für Armin Christofori bis heute zu den drei wichtigsten Servicedienstleistungen für den Alltag eines Maklers. Eines der Herzstücke des Serviceangebots der SDV AG, das dieses Trio vereint, sind die „myInsure Tools für Makler“.

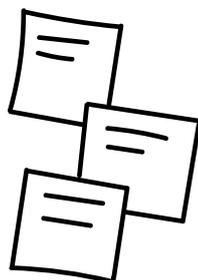
Die myInsure Welt bündelt alle digitalen Dienstleistungen und Services des Augsburger Maklerpools, die der Makler individuell beanspruchen kann. Dazu zählen die SDV Makler-App sowie die myInsure Kunden-App; die Remote-Beratung, ein Online-Marketing-Service, über den der Makler permanent über sämtliche Kanä-

le in Kontakt mit seinen Kunden bleibt; sowie myInsure Leads, eine professionelle Plattform für die Bereitstellung neuer Kundenkontakte.

Besonders stolz ist das Unternehmen jedoch auf den Online-Marketing-Service für Endkunden. Hierbei werden Makler mit essenziellen Online-Plattformen wie einer individualisierten Landingpage, einem Facebook- & Google-my-Business-Account, einem automatisierten digitalen Kundennewsletter sowie einer Kundenzeitschrift ausgestattet. Dadurch werden die Wahrnehmung, Kompetenz und Expertise der Kooperationspartner im Internet um ein Vielfaches gesteigert. Zudem werden auf allen Kanälen regelmäßig und ganz automatisch aktuelle Inhalte der Versicherungsbranche veröffentlicht. Der Makler hat dabei keinerlei zusätzlichen Aufwand und profitiert vom Ergebnis.

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

Eine Übersicht über die einzelnen myInsure Tools und ihre Beschreibung finden Sie ab Seite 16.



Gewerbeservice: Unternehmen richtig beraten

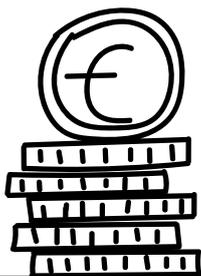
Doch nicht nur in Sachen Digitalisierung hat sich die SDV AG einen Namen gemacht. Auch im Gewerbebereich greift das Unternehmen auf jahrelange Expertise zurück und unterstützt Makler mit den richtigen Tools sowie der persönlichen Beratung durch Experten. Erst im vergangenen Jahr hat die Gewerbeplattform der SDV AG einen umfangreichen Relaunch erfahren.

Die Plattform unterstützt Kooperationspartner im Breitengeschäft. Darüber hinaus bietet der Augsburger Service-dienstleister bei spezielleren Risiken über das Backoffice mit hoch qualifizierten Gewerbeexperten Hilfe an. „Unsere Mitarbeiter im Gewerbebereich sind über die DVA alle mindestens als Experten für Sach-/Vermögensabsicherung im Gewerbe-kundengeschäft ausgebildet. Manche zusätzlich noch als technischer Underwriter bzw. Haftpflicht-Underwriter. Ferner blicken wir als Team auf eine lang-jährige Erfahrung zurück“, führt Armin Christofori aus. Die Experten der SDV AG haben über die Jahre hinweg eine riesige

Menge an Angeboten erstellt, und dies für alle möglichen Betriebsarten und für unzählige Versicherungsprodukte.

Eine weitere Besonderheit ist, dass alle Experten ein großes Breitenwissen haben, da es – anders als bei den Versicherern – keine spartenbezogenen Einschränkungen gibt. Die Gewerbeabteilung verfügt außerdem über ein umfangreiches Archiv zu Gesellschaftsunterlagen und Versicherungsprodukten. Um auch komplexe Sachverhalte direkt mit den Versicherern besprechen zu können, ist die Gewerbeabteilung zudem hervorragend mit den jeweiligen Underwritern der Versicherer vernetzt. Für Sachversicherungssummen ab zehn Millionen Euro im Gewerbe- und Industriegeschäft arbeitet die SDV AG mit den Experten im Bereich der Risikoeinschätzung zusammen. So kann eine umfassende Betreuung von den ersten Gesprächen mit den Kunden bis zur Policierung, zum Beispiel bei der Brandschutzbewertung des Unternehmens oder auch der Gebäudewertermittlung, gewährleistet werden.





Anderer Ansatz: Duale Vergütung

Das Gewerbegeschäft erschließt dem Makler neue Einkommensquellen, wenn er hier erste Beratungserfahrungen macht. Eine weitere Möglichkeit, auf die jeder Kunde angesprochen werden kann, ist eine zusätzliche Vergütung für extra Service. Seit 2018 bietet die SDV AG unter dem Motto „Der Weg in die duale Vergütung – Ihr Service ist (Mehr-)Wert!“ eine entsprechende Servicevereinbarung an. „Wir haben dieses Dokument mit der Hamburger Rechtsanwaltskanzlei Michaelis entworfen“, sagt Christofori. „Der Kooperationspartner berät seine Kunden nach wie vor auf Provisionsbasis und kann zusätzlich Dienstleistungen erbringen, die er dann abrechnet. Dabei entscheidet jeder Makler selbst, wem er den Service anbietet und welche Vergütung er dafür aufruft.“



Vertriebslotsen: Stark im Finden von Lösungen

Die Vertriebsunterstützung wird bei der SDV AG großgeschrieben. Ein absolutes Highlight und Alleinstellungsmerkmal in der Servicewelt des Augsburger Maklerpools ist die Unterstützung der Makler durch sogenannte Vertriebslotsen.

Der neue Inhouse-Maklervertrieb wurde erst 2022 ins Leben gerufen. Seither erfährt das Unternehmen durch die neue Abteilung große Erfolge. „Makler haben zu Recht keine Lust, in anonymen Callcentern zu landen und bei ein und demselben Vorgang mit den unterschiedlichsten Ansprechpartnern immer wieder von vorn zu erklären, wo das Problem liegt und was sie möchten. Daher ist das Thema individuelle und persönliche Maklerbetreuung ein absolutes Schwerpunktprojekt für uns. Die Erfahrungen aus dem ersten Jahr zeigen deutlich, dass das ein Schritt in die richtige Richtung gewesen

ist, und wir werden das Programm weiter ausbauen“, so Christofori. Durch die Vertriebslotsen werden den SDV Maklern feste Ansprechpartner an die Hand gegeben.

Das Besondere daran: Alle Mitarbeiter der Abteilung waren in der Vergangenheit selbstständig im Vertrieb oder als Makler tätig und können daher bestens auf die Bedürfnisse der Kooperationspartner eingehen. Lesen Sie auf Seite 31 alles rund um die neue Abteilung von Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb bei der SDV AG.



Verrentung der Bestände

Doch auch für Makler, die in den Ruhestand gehen möchten, hat die SDV AG die perfekte Lösung. Bereits im Jahr 2015 entstand eine weitere Idee aus einer Notsituation heraus. „Die Probleme, Nachwuchs für die weitere Beratung und Betreuung der Versicherungsverträge zu finden, greift in der Maklerschaft um sich. Gleichzeitig stellen die Kunden den Wert des Unternehmens dar. Wir erkannten diese Situation und suchten dafür eine Lösung. Das war die Geburtsstunde der Maklergarantierente – die erste Maklerrente auf dem Markt“, erinnert sich Armin Christofori.

Mit der Maklergarantierente erhalten Versicherungsmakler eine lebenslange Zahlung aus ihrem aufgebautem Ver-

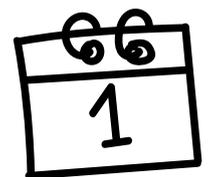
sicherungsbestand und profitieren damit weiterhin von ihrem Lebenswerk. Das Modell bietet die höchste Sicherheit am Markt. 2022 wurde das Portfolio der SDV AG um die MaklerrenteMAXX erweitert: Die Höchstrentengarantie sorgt für die höchste Maklerrente am Markt mit bis zu 100 Prozent der aktuellen Courtage, die aus dem tatsächlichen Provisionseingang der SDV AG als Rente ausgezahlt wird. Der Makler überträgt die dafür geeigneten Bestände an die SDV AG und schließt den Rentenvertrag. Gleichzeitig kann er sich entscheiden, ob er über eine Provisionsvereinbarung als Makler registriert bleiben oder nur eine Tippgeberprovision erhalten möchte. Ist der Rentenvertrag unterschrieben, geht der Bestand in das Eigentum der SDV AG über.



Veranstaltungen: Immer aktuell informiert

Auch in der Kategorie „Weiterbildung“ wurde die SDV AG im finanzwelt Maklerpoolnavigator mit dem Prädikat „HERAUSRAGEND“ ausgezeichnet. Regelmäßig haben Makler der SDV AG die Möglichkeit, sich bei dem beliebten Onlineformat „Makler-meets-Company“ weiterzubilden und die aktuellsten Infos der Versicherungsbranche zu erhalten. Spezifische Themen und Schulungen in allen Bereichen können die Kooperationspartner on top ganz einfach online besuchen. Doch auch der persönliche Kontakt kommt bei der SDV AG nicht zu kurz. Regionale Stammtische laden zum individuellen Austausch mit dem Vertriebsteam der SDV AG ein. Die Highlight-Veranstaltung ist jedoch der Augsburger Maklerkongress, der in diesem Jahr am 14. September stattfinden wird. Auf die Besucher wartet ein Tag der Extraklasse mit vielen Highlights. Mehr dazu im großen Maklerkongress-Spezial ab Seite 20.

Auch beim Maklerkongress haben Interessenten die Möglichkeit, sich vom vielfältigen Serviceangebot der SDV AG ein Bild zu machen. Denn wie bereits erwähnt – bei dem Servicedienstleister aus Augsburg ist der Name Programm!



Interview:

Serviceleistungen für Qualitätsmakler „Wir betreuen Makler individuell“



Armin Christofori

CEO

www.sdv.ag



In sich schnell verändernden Zeiten ist ein verlässlicher Geschäftspartner wichtiger denn je. Die Augsburger SDV AG setzt hier an und stellt den Makler in den Mittelpunkt ihrer Servicedienstleistungen. Welche das konkret sind, erzählt Armin Christofori im Interview.

Die Märkte sind in Bewegung wie selten zuvor. Wie wirkt sich das auf die Versicherungsbranche aus?

Armin Christofori: ►► Die aktuelle Situation mit den Nachwehen der Corona-Pandemie, dem Krieg in der Ukraine, den Klimaveränderungen und ihren Folgen, dem Zinsanstieg, der Inflation, den belasteten Sozialsystemen wirkt sich auf das Sicherheitsbedürfnis der Kunden aus. Die Versicherer stellen hier schon passende Lösungen bereit, sei es für die Altersvorsorge, die Kranken- und Pflegeversicherung oder zur Absicherung von Hab und Gut. Doch sie werden neue Lösungen für andere Herausforderungen suchen und finden müssen. Aber auch Versicherungsmakler brauchen mehr Sicherheit für ihren Be-

rufsalltag. Künftig werden zum Beispiel der finanzielle Rückhalt eines Maklerpools, aber auch die Technologie noch mehr bei der Entscheidung für oder gegen den Abwicklungspartner eine Rolle spielen als früher. ◀◀

Wie positioniert sich die SDV AG in diesem Umfeld?

Armin Christofori: ►► Wir können hier ein großes Pfund in die Waagschale werfen: Die SIGNAL IDUNA als unsere Muttergesellschaft stärkt uns den Rücken. Ob nun beispielsweise Finanzinvestoren, die rein auf die Rendite ihres Investitionsobjektes



schauen, langfristig eine Perspektive sind, ist fraglich. Zwar spülen sie frisches Geld ins Unternehmen, aber sie versprechen sich davon natürlich einen Gewinn – und in der Regel spätestens über den Verkauf der Beteiligung. Wie sich das auf die Poolpartner auswirkt, bleibt abzuwarten. Wir haben einen anderen Weg eingeschlagen und wollen langfristig ein vertrauenswürdiger und zuverlässiger Servicedienstleister für Makler sein. ◀◀

Der Servicedienstleister zu sein, steckt ja bereits im Unternehmensnamen, und der Gedanke dahinter prägt das Handeln seit der Gründung der SDV AG im Jahr 2009 ...

Armin Christofori: ▶▶ So ist es. Unser Anspruch ist und bleibt, der beste Partner für Qualitätsmakler zu sein. Wir betreuen die Makler individuell. Und dieser Ansatz kommt an. In einer aktuellen Maklerbefragung von finanzwelt, dem Maklerpoolnavigator, führen wir zum zweiten Mal in Folge mit dem Prädikat „Herausragend“ die Liste der Pools an. Zudem werden wir oft weiterempfohlen, das zeigt eine weitere unabhängige Studie, nämlich von AssCompact. ◀◀

Schlanke Prozesse und vor allem die Digitalisierung spielten von Beginn an eine wichtige Rolle bei der SDV AG. Welche Angebote können Ihre Kooperationspartner heute nutzen?

Armin Christofori: ▶▶ Unter dem Namen myInsure haben wir viele Tools gebündelt, die den Makler in seinem Alltag unterstützen können. Von der Makler-App über die Kunden-App und eine umfangreiche Marketing-Plattform bis hin zur rechtssicheren Onlineberatung ist alles dabei. ◀◀

Unter Versicherungsvermittlern herrscht ebenso wie in vielen anderen Branchen ein Mangel an Nachwuchs. Welche Unterstützung bietet die SDV AG ihren Kooperationspartnern bei einer Nachfolgeregelung?

Armin Christofori: ▶▶ Besonders wichtig ist es, den eigenen Maklerbetrieb attraktiv für potenzielle Nachfolger zu gestalten. Dazu gehört, ein gut strukturiertes, modernes Unternehmen aufzubauen oder eben dahin umzubauen. Wir geben hier gern Hilfestellung, wenn beispielsweise dieser Umbau von schriftlich zu digital mit all seinen Vorteilen aktuell eine unüberwindbare

Hürde zu sein scheint. Außerdem bieten wir die Maklergarantierente an. Hier nehmen wir den Bestand des Maklers in unsere Betreuung und zahlen eine Rente aus. Eine Idee, die bereits einige Makler nutzen – auch wenn sie sich zum Beispiel vorbehalten, immer noch einige Kunden selbst betreuen zu wollen. ◀◀

Im Laufe der Jahre hat sich die SDV AG breit aufgestellt. Dazu gehört beispielsweise auch das Gründen der Tochter Manufaktur Augsburg.

Armin Christofori: ▶▶ Genau, im Jahr 2013 gründeten wir unseren Deckungskonzeptionär, die Manufaktur Augsburg. Wir wollten Versicherungslösungen anbieten, die quasi von Hand gemacht sind, darum auch der Begriff Manufaktur. So haben wir für die Privathaftpflicht, für Wohngebäude und Hausrat sowie für die Unfallversicherung individuelle Konzepte ausgearbeitet. Es sind Produkte, von denen wir überzeugt sind, dass sie alles enthalten, was eine gute Versicherung braucht. Und wenn sich herausstellt, dass noch etwas fehlt, können wir es schnell und einfach hinzufügen. Da wir den Kontakt zu unseren Kooperationspartnern sehr eng gestalten, bekommen wir konstruktive Rückmeldungen. ◀◀

Apropos Kontakt zu den Maklern: Coronabedingt gab es bei Ihren Präsenz-Veranstaltungen eine große Pause. Nun findet am 14. September Ihr Maklerkongress wieder vor Ort in Augsburg statt. Auf welche Inhalte können sich Ihre Kooperationspartner freuen?

Armin Christofori: ▶▶ Es werden die wichtigsten Versicherer über Neues rund um Produkte und Vertriebsunterstützung referieren. Da ist sicher für jeden etwas dabei. Besonders freuen wir uns über die Keynotes von Versicherungsmakler und Social-Media-Experte Bastian Kunkel sowie Bundestagsmitglied Daniel Föst (FDP) und Rechtsanwältin Nicole Mutschke. Und natürlich darf in diesem Jahr die After-Show-Party nicht fehlen. Immerhin findet der Maklerkongress im Kesselhaus Augsburg statt, einem einmaligen Nachtclub in einem umgebauten Industriegelände. ◀◀

Interview:

„Wir müssen uns auf unseren Partner verlassen können!“



Bastian Kunkel

Digitalmakler



Du bist durch deine Social-Media-Kanäle „Versicherungen mit Kopf“ eines der bekanntesten Gesichter der Versicherungsbranche – gerade bei jüngeren Marktteilnehmern. Wie wichtig ist es heutzutage, als Makler digital aufgestellt zu sein?

Bastian Kunkel: ►► Wer am Markt weiterhin erfolgreich sein möchte, muss digital aufgestellt sein. Die Welt wird immer digitaler, und davon sind alle Branchen betroffen – vielleicht sogar insbesondere die Versicherungsbranche, da wir doch aus einer sehr alten, analogen Welt kommen und hier gerade sehr viel aufgerollt wird. Dadurch wird die Digitalisierung mit Sicherheit größere Umbrüche mit sich ziehen: von digitalen Beratungen mit digitaler Unterschrift bis hin zu Marketingmaßnahmen auf diversen Online- und Social-Media-Plattformen, die essenziell für einen professionellen Internetauftritt sind. Ein ganz klares JA – es ist superwichtig, digital aufgestellt zu sein und hier mit den aktuellen Trends zu gehen. Denn diese werden über kurz oder lang der neue Standard sein. ◀◀

Wie funktioniert dein Geschäftsmodell? Was unterscheidet dich bzw. dein Geschäftsmodell von Kolleginnen und Kollegen?

Bastian Kunkel: ►► Der größte Unterschied ist, dass die Kunden zu uns kommen. Doch nicht nur das. Denn die Kunden kommen zu uns und wissen bereits, was sie wollen. Wir müssen dem Kunden nicht erst mithilfe von Sales Stories klarmachen, dass er eine BU benötigt. Das wissen die Kunden bereits, die sich bei uns einen BU-Termin buchen. Dadurch erzeugen wir keinen unnötigen Druck beim Kunden. Dinge wie Telefonakquise, die bei vielen noch Standard ist, gibt es bei uns nicht. Unser Geschäftsmodell funktioniert bei uns deswegen so gut, weil wir auf den Social-Media-Kanälen präsent sind und die Leute aufklären. ◀◀

Auf Vorträgen für Vermittler:innen z. B. gibst du ja auch viele Tipps. Was ist dein persönlicher Tipp Nummer eins?

Bastian Kunkel: ►► Mein Tipp Nummer eins ist vielmehr eine Frage, die ich mir damals gestellt habe und mir heute immer noch stelle: „Wie möchte ich arbeiten?“ Daraus leiten sich ganz viele andere Dinge ab: Wo möchte ich arbeiten? Zu Hause, im Büro oder z. B. von Mallorca aus? Wie möchte ich arbeiten? Online bzw. digital, weil mich die Ordner stören, die überall stehen? Die Antworten auf alle Fragen führen zu den Entschei-



dungen, die jeder für sich treffen muss. Meiner Meinung nach stellen sich diese Frage(n) zu wenige Maklerinnen und Makler. Daher ist das mein persönlicher Tipp Nummer eins. ◀◀

Die Versicherungsbranche hat bekannterweise durchaus ein Nachwuchsproblem. Das Durchschnittsalter eines Versicherungsmaklers liegt bei knapp 56 Jahren, dennoch zeichnet sich mittlerweile wieder vermehrt Interesse bei der jüngeren Generation ab. Warum hast du dich damals für diese Branche entschieden, und was macht den Beruf als Versicherungsmakler:in auch für junge Menschen attraktiv?

Bastian Kunkel: ▶▶ Bei mir war es – wie vermutlich bei den meisten – keine 100-prozentig bewusste Entscheidung. Tatsächlich hat es sich einfach so ergeben. Rückblickend ist es jedoch sehr gut, dass ich in die Versicherungsbranche gerutscht bin, und mittlerweile habe ich die perfekten Argumente für junge Leute, die sich für diesen Beruf interessieren. Er ist vollkommen flexibel, du lieferst einen Mehrwert für die Gesellschaft, du kannst digital und von überall aus arbeiten, und du hast etliche Möglichkeiten, wie du dein Business aufziehst. Versicherungen sind in meinen Augen das perfekte digitale Produkt. Wir sind noch nicht zu 100 Prozent zu dieser Perfektion gelangt, allerdings werden wir dorthin kommen. Um es einmal vor Augen zu führen: Du kannst eine Selbstständigkeit starten, ohne dass ein Büro oder Lager benötigt wird, und das Produkt kann nie „leer“ sein oder „verderben“. Des Weiteren kann das Business ohne großes Eigenkapital gestartet werden. Auch der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Für mich ist es einer der coolsten Berufe, die es gibt. Auch wenn er absolut nicht diesen Ruf hat. ◀◀

Seit 2021 bist du Partner der SDV AG. Warum hast du dir Unterstützung in Form eines Maklerpools bzw. Servicedienstleisters gesucht?

Bastian Kunkel: ▶▶ Als Unternehmer ist es wichtig zu wissen, welche Dinge man gut kann. Darauf sollte man sich fokussieren und alles andere Profis übergeben, die sich damit auskennen und in diesem Bereich gut sind. Aus diesem Grund haben wir uns Unterstützung von der SDV AG geholt. Sie bildet genau die Dinge für uns ab, die wir entweder nicht abbilden können oder nicht abbilden wollen. Ich bezeichne diese Form der Unterstützung immer als „mitwachsendes Backoffice“. Tatsächlich waren wir hier länger auf der Suche, da wir sehr individuell ar-

beiten und auch immer die eine oder andere Extrawurst benötigen. Nach mehreren Gesprächen ist die SDV AG das perfekte Match für uns gewesen. ◀◀

Welche Services der SDV AG sind dir besonders wichtig?

Bastian Kunkel: ▶▶ Wir müssen uns auf unseren Partner verlassen können. Es kommt darauf an, was jeden Tag passiert, ob Versprechen eingehalten werden und der Service auch in einer gewissen Qualität geliefert wird, wie es eben auch unsere Kunden erwarten. Und falls das mal nicht der Fall sein sollte, dann muss auch optimiert und nachgearbeitet werden – Hand in Hand mit uns. Diese Punkte sind uns sehr wichtig, und mit der SDV AG haben wir einen Partner mit diesen Ansprüchen gefunden. Des Weiteren erwarten wir von unserem Partner eine gewisse Offenheit für Projekte, um gemeinsam wachsen zu können. Wir finden es sehr wichtig, dass es keine festen Strukturen gibt, in die wir hineingedrückt werden. Vielmehr benötigen wir Spielraum für individuelle Strukturen, die zu uns passen. Bei der SDV AG, dem Servicepartner für Versicherungsmakler, ist der Name Programm. Das hat uns überzeugt. Und natürlich auch die Themen Digitalisierung und moderne Endkunden-App sind uns sehr wichtig. Aber da will ich jetzt auch noch nicht zu viel verraten ;-). Nur eine Sache ist Fakt: Die tollste Versicherungsapp ist komplett für die Tonne, wenn der Kundenservice dahinter nicht funktioniert. ◀◀

Was möchtest du Kolleginnen und Kollegen für die Zukunft / bei der Auswahl des Maklerpools mit auf den Weg geben?

Bastian Kunkel: ▶▶ Es ist wichtig, sich einen Überblick über die angebotenen Dienstleistungen zu verschaffen und inwiefern euch der entsprechende Pool dabei unterstützen kann, indem er Aufgaben abnimmt, die er besser darstellen kann. Wichtig ist, dass ihr effizient arbeiten und euch darauf verlassen könnt, dass im Hintergrund alles funktioniert. Lasst euch nicht unbedingt von Werbeaussagen leiten. Hier haben auch wir schon schlechte Erfahrungen gemacht. Schaut lieber hinter die Kulissen des Pools. Man sollte sich immer die Frage stellen, was ich als Makler brauche und ob mir das der entsprechende Maklerpool bieten kann. Und auch eine andere Sache ist klar: Nirgends läuft es immer perfekt. Die Frage ist immer nur, wie man mit Fehlern und Learnings umgeht und basierend darauf noch besser werden kann. ◀◀

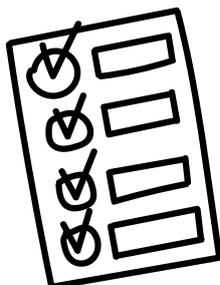
myInsure TOOLS FÜR MAKLER

Die digitalen Dienstleistungen der SDV AG in der Übersicht

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



Mit uns in die digitale Zukunft!





myInsure Remote – Videoberatung einfach & flexibel

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



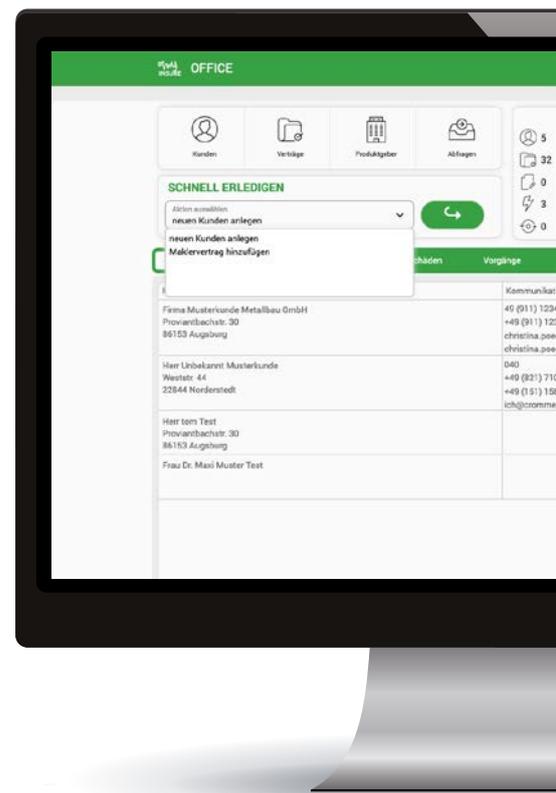
myInsure Online-Marketing-Service – der perfekte Internetauftritt für Makler

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



myInsure Office – die Kommunikations- & Verwaltungsfläche

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



myInsure Makler-App

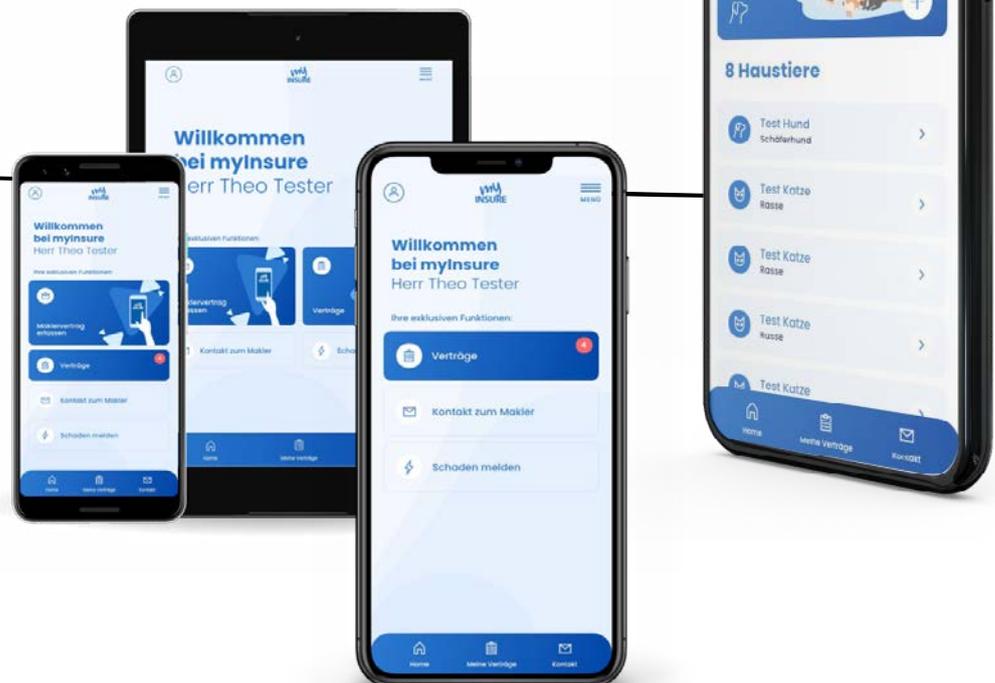
Mit der Kundenverwaltung „für die Hosentasche“ haben Kooperationspartner stets Zugriff auf alle hinterlegten Verträge ihrer Kunden. Neben allen verwalteten Verträgen, jeder Abrechnung, allen Nachträgen und allem, was der Makler für eine qualifizierte Beratung braucht, besteht die Möglichkeit der digitalen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



myInsure Kunden-App

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

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



myInsure Leads

Das Thema Leadgenerierung ist heutzutage nicht mehr wegzudenken. Mit dem neuen Tool „myInsure Leads“ reicht die SDV AG ihren Partnerinnen und Partnern effektive Möglichkeiten an die Hand, um neue Kunden zu gewinnen.

myInsure Leads unterstützt Sie dabei, die Kontaktdaten von potenziellen Kunden zu sammeln, um diese für die Akquise nutzen zu können – einfach, professionell und ohne großen Verwaltungsaufwand.



Zusammenarbeit und Kontakt

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

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

Dann zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns!

E-Mail: info@sdv.ag





6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

MIT VIELEN HIGHLIGHTS

Endlich ist es wieder so weit! Nach zwei Jahren coronabedingter Pause veranstaltet die SDV AG erstmals wieder das beliebte Event der Versicherungsbranche. Und auch dieses Mal dürfen sich die Teilnehmer auf einen Tag der Extraklasse mit vielen Highlights freuen.

Location

Bekannt für seine ausgefallenen Locations, wie 2019 eine ehemalige OBI-Halle, findet der Maklerkongress in diesem Jahr an keinem geringeren Ort als dem Kesselhaus Augsburg statt. Das alte Industriegebäude ist eigentlich als angesehenen Nachtclub in und um Augsburg bekannt, verwandelt sich jedoch am 14. September in ein modernes Ambiente mit Platz für zahlreiche Aussteller sowie einen großzügigen Rednerbereich. Der exklusive Teilnehmerkreis – bestehend

aus erfolgreichen Maklern aus ganz Deutschland, großen Versicherungsgesellschaften wie Allianz, Alte Leipziger, SIGNAL IDUNA, Baloise, Continentale, R+V, DKV und vielen mehr – garantiert einen informativen 6. Maklerkongress.

Themen und Highlights

Wissen ist Zukunft – ganz nach dem Leitspruch des Augsburger Maklerkongresses wird sich in diesem Jahr wieder alles um branchenbewegende Themen

drehen, insbesondere mit Fokus auf digitalen Vertriebsformen, künstliche Intelligenz und dessen Einfluss auf den Versicherungsmarkt. Passend dazu wird **Simon Moser, Gründer und CEO von „muffin“**, einem digitalen „Versicherungsbuddy“, Rede und Antwort stehen.

Zudem können sich Besucher auch auf produktunabhängige Live-Diskussionsrunden in den Bereichen bKV und Leben mit spannenden Teilnehmern, unter anderem XEMPUS, freuen.



14. Sept. 2023

Jetzt
anmelden!



Prominente Top-Speaker

Bundestagsabgeordneter Daniel Föst zum Thema „Provisionsverbot“

Der Freie Demokrat setzt sich dafür ein, dass „jeder Mensch der Architekt seines eigenen Lebens sein kann“. Seine Fach- und Herzensthemen sind die Bau-, Wohn- und auch Familienpolitik. In diesen Bereichen vertritt er die Fraktion der Freien Demokraten in den Ausschüssen des Deutschen Bundestages. Als bayerischer Abgeordneter beschäftigt er sich außerdem mit Themen von Wirtschaft über Digitalisierung, Bildung, Landwirtschaft und Soziales bis hin zu Bürgerrechten. Auf dem Maklerkongress wird er ein Update zum Thema „Provisionsverbot“ geben.

Rechtsanwältin und TV-Rechtsexpertin Nicole Mutschke

Bekannt aus ZDF, RTL, stern TV, ntv, WDR, BILD, Handelsblatt u. v. m. ist die Kanzlei Mutschke in der digitalen Welt zu Hause und „lebt“ Social Media. Nicole Mutschke bietet dort kostenlose Informationen zu den unterschiedlichsten Rechtsthemen an und ist geschätzte Ansprechpartnerin im „Social-Media-

Recht“. Von der rechtlichen Expertise profitieren Unternehmen und Verbraucher gleichermaßen. Auf dem Maklerkongress können sich Teilnehmer auf einen spannenden und informativen Vortrag zu aktuellen Rechtsthemen der Versicherungsbranche freuen.

Live-Podcast mit Bastian Kunkel

Gemeinsam mit einem Überraschungsgast wird Branchenexperte und Podcaster Bastian Kunkel live vor Ort einen Podcast aufnehmen.

Catering

„Essen und Trinken hält Leib und Seele zusammen“ – ganz nach diesem Zitat von Sokrates ist den kompletten Tag über für das leibliche Wohl der Besucher gesorgt. Egal ob ein frischer Kaffee zum Frühstück, bayerische Tapas zum Mittagessen oder leckere Burger am Abend – es ist für jeden Geschmack etwas dabei. Zur

Einstimmung auf das Oktoberfest, das zwei Tage später beginnt, wird es abends sogar einen eigenen Hendlwagen geben.

After-Kongress-Party

Nach dem offiziellen Programm endet der Augsburger Maklerkongress dann mit dem gemütlichen Teil – geselliges Beisammensein bei guter Musik und kühlen Drinks in angenehmer Atmosphäre. Die beste Gelegenheit, um mit dem einen oder anderen ins Gespräch zu kommen und den Tag positiv ausklingen zu lassen.

Networking, Wissensaustausch und Spaß, und das mit hohem Qualitätsanspruch ganz nach dem Slogan der SDV AG – DEM Servicedienstleister für Qualitätsmakler. „Wir freuen uns auf zahlreiche Teilnehmer, gute Gespräche, anregende Diskussionen und eine gelungene Veranstaltung“, so SDV Vorstandssprecher Armin Christofori.

www.maklerkongress.de



14. September 2023, 10 Uhr, Kesselhaus Augsburg

6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS



Prominente
Top-Speaker:
Nicole Mutschke
und
Daniel Föst



Live-Podiums-
diskussionen
in den Bereichen
bKV und Leben

After-
Kongress-
Party

Live-Podcast
mit
Bastian Kunkel



Fachvorträge zu
digitalen Vertriebs-
formen & künst-
licher Intelligenz
mit Simon Moser



Auch in diesem Jahr sind auf dem 6. Augsburger Maklerkongress wieder die wichtigsten Versicherer und ihre regionalen Vertreter vor Ort und freuen sich auf Ihren Besuch. Einen Lageplan der einzelnen Messestände erhalten Sie am Messetag.

Melden Sie sich gleich an und blocken Sie sich den Termin im Kalender!

Wir freuen uns auf Sie!

www.maklerkongress.de / www.sdv.ag



Unsere Partner-Gesellschaften beim Kongress:



Hier geht's zu den Beiträgen...



SIGNAL IDUNA auf dem 6. Augsburger Maklerkongress

SIGNAL IDUNA freut sich, am 6. Augsburger Maklerkongress teilzunehmen und ist Ihr Ansprechpartner für betriebliche und private Vorsorge und passende Lösungen für Ihre Gewerbekunden. Informieren Sie sich u. a. über die Produkte SI RisikofreiLeben, SI Immobilienschutz und die neue bKV.

Mit drei neuen Budget-Varianten und optimierten Bausteintarifen hat SIGNAL IDUNA ihre Angebote für die betriebliche Krankenversicherung weiter abgerundet. Im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte sind diese Zusatz- und Sozialleistungen ein wichtiger Faktor, wenn sich Bewerber für einen Arbeitgeber entscheiden. Mit der verbesserten Produktlinie verschaffen Sie Ihren Geschäftskunden im Wettbewerb mit anderen Unternehmen einen wertvollen Vorsprung. Schon ab drei Angestellten können Arbeitgeber mit einem Kollektivvertrag über die betriebliche Krankenversicherung bei SIGNAL IDUNA die Mitarbeitenden von einer umfangreichen Gesundheitsvorsorge profitieren lassen. Detaillierte Informationen zur neuen bKV der SIGNAL IDUNA erhalten Sie beim Maklerkongress.

Mehr Sicherheit für Geschäftsgebäude und Mehrfamilienhäuser

Mit der neuen gewerblichen Gebäudeversicherung sichert SIGNAL IDUNA Geschäftsgebäude und Mehrfamilienhäuser mit vielen neuen Leistungen und stärkerer Deckung denn je

ab. Besonders interessant: mit vielen verbesserten und einigen neuen Leistungen löst der SI Immobilienschutz gleich drei Produkte ab – die bisherige gewerbliche Wohngebäudeversicherung, die Geschäftsgebäudeversicherung und das Gebäude-Schutz-Programm. Der SI Immobilienschutz, drei in eins, ergibt eine einfachere Produktstruktur, weniger Komplexität und schlankere Prozesse. Für mehr Informationen sprechen Sie Ihren Spezialisten für gewerbliche Gebäudeversicherung der SIGNAL IDUNA an.

Risikofreies Leben für Ihre Kunden

Informieren Sie sich außerdem über die Produktvarianten der Risikolebensversicherung, denn ein wirklich sorgenfreies Leben für Ihre Kunden setzt voraus, dass die Familie in jedem Fall versorgt ist. Mit SI RisikofreiLeben der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG kann die Sicherheit und der Lebensstandard der Angehörigen gewahrt werden. Außerdem kann SI RisikofreiLeben eine einfache und umfassende Absicherung des Todesfallrisikos für Unternehmensgründende und beim Erwerb einer Immobilie sein. SIGNAL IDUNA bietet passgenaue Lösungen an – mit drei Produktvarianten, die speziell auf individuelle Versicherungsbedürfnisse angepasst wurden.

Kontakt

Christoph Trzebiatowski
Spezialist
Krankenversicherung

Telefon: 089 55144-230
 Mobil: 0173 1543247

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

Thomas Kreuzer
Spezialist
Kompositversicherung

Telefon: 089 55144-225
 Mobil: 0152 26750706

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

Kristina Kleiman
Spezialistin Lebens- und Unfall-
versicherung, Finanzprodukte

Telefon: 089 55144-231
 Mobil: 0176 21768838

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

bKV ConCEPT: Jetzt durchstarten mit Choose More und Choose Max.

Das höchste Budget am Markt!

Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit der Tariflinie Choose

Dank der neuen Tarife Choose More und Choose Max ist die bKV der Continentale noch vielseitiger und flexibler!

Überzeugende Argumente:

- **Wegfall sämtlicher Sublimits** im Tarif Choose Max (keine maximalen Erstattungsbeträge)
- **Budget von bis zu 1.600 €** – das höchste Budget am Markt
- **Volles Budget** bei unterjährigem Beginn
- **Extra-Budget** bei einem anerkannten **Arbeitsunfall** im Tarif Choose Max
- **Einzigartiger Budget-Bonus** in der Tariflinie Choose – bei Leistungsfreiheit wächst das Budget im Folgejahr um 10 % des Grundbudgets (bis zu 5 aufeinanderfolgende Jahre = bis zu 50 % des Grundbudgets)
- Und vieles mehr!

Sprechen Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey
071233078611
heiko.bessey@continentale.de
makler.continentale.de/concept-choose

Vertrauen, das bleibt.

Die
Continentale



Einkommenssicherung für eine lukrative Zielgruppe

Die bedarfsgerechte, lückenlose Absicherung der Arbeitskraft ist für freiberuflich tätige Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer besonders wichtig. Eine längere Arbeitsunfähigkeit kann ansonsten schnell existenzbedrohend werden.

Die Spezialtagegeldtarife der DKV für Freiberufler sichern das Einkommen bei Arbeitsunfähigkeit und auch während der gesetzlichen Mutterschutzzeiten – flexibel, steuerfrei und dynamisch. Mehr als 200 partnerschaftliche Kooperationen mit Berufsverbänden und Standesorganisationen der Freien Berufe bieten besonders attraktive Konditionen, die perfekt auf die Zielgruppe abgestimmt sind. So können zum Beispiel die laufenden Kanzlei- und Betriebskosten mit abgesichert werden.

Die Vorteile in der Gruppenversicherung auf einen Blick:

- » Bis zu 60% Beitragsersparnis gegenüber der Einzelversicherung
- » Annahmegarantie
- » Sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- » Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht
- » Absicherung der weiterlaufenden Kanzlei- und Betriebskosten
- » 520 Euro Krankentagegeld-Höchstsatz für Freiberufler
- » Das Krankentagegeld ist solo versicherbar
- » Gleiche Konditionen für Familienangehörige und Lebenspartner

Wird aus der vorübergehenden Arbeitsunfähigkeit eine Berufsunfähigkeit, so endet in der Regel die Zahlung des Krankentagegeldes. Sofern Freiberufler überhaupt eine staatliche Unterstützung beanspruchen können, kann diese die Einschränkungen keinesfalls ausgleichen. Und auch eventuelle Leistungen aus einem Versorgungswerk reichen vermutlich nicht aus. Zumal dann in der Regel auch die Zulassung bzw. Bestellung zurückgeben werden muss.

Vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit schützt die angesprochene Zielgruppe die ERGO BU in der Variante Deutsche Anwalt- und Notar-Versicherung (DANV).

DANV und DKV – eine sichere Kombination!

Der Übergang vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente kann zu Leistungslücken führen, die sich einfach vermeiden lassen: Die Verbindung eines DKV Krankentagegelds und der DANV-Variante der ERGO BU garantiert unter bestimmten Voraussetzungen den nahtlosen Übergang der Versicherungsleistungen. Das gibt Kunden Sicherheit. Die Vorteile unserer Kombilösung:

- » Einheitliche Leistungspflichtprüfung
- » Krankentagegeld während der Prüfungsphase
- » Ergebnis der medizinischen Prüfung der DKV gilt auch für die ERGO BU
- » BU-Rente direkt im Anschluss möglich
- » Unser Hauptaugenmerk: keine Versorgungslücke

Der DANV-Tarif der ERGO-BU steht grundsätzlich Wirtschaftswissenschaftlern, Juristen, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Studenten der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften offen. Sie profitieren im Leistungsfall von einzigartigen Bedingungen mit folgenden Vorteilen:

- » Verzicht auf abstrakte und konkrete Verweisung (in Erst- und Nachprüfung)
- » Verzicht auf die Überprüfung wirtschaftlicher Verhältnisse
- » Verzicht auf die Überprüfung einer Umorganisation

Kontakt



ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Finanzvertriebe,
Pools & Key-Accounts Gesundheit
Holger Dowe, Key Account Manager

Telefon: 0211 477 97282
 Mobil: 0177 8112445
 E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de

ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Pools &
Finanzvertriebe Leben
Stefan Rönnau, Key Account Manager

Telefon: 040 6376 3580
 Mobil: 0170 4587830
 E-Mail: stefan.roennau@ergo.de



Immer an Ihrer Seite.

Als starker Partner unterstützen wir Sie und Ihre Kunden mit einem Top-Service sowie erstklassigen Produkten.

Wir freuen uns auf Sie beim 6. Augsburger Maklerkongress!

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

Josef Nefzger
Accountmanager Kranken
Telefon: 089 23195-242
josef.nefzger@hallesche.de

Anja Moos
Accountmanagerin Sach
Telefon: 089 23195-276
anja.moos@alte-leipziger.de



ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche



Frischer Wind in der betrieblichen Gesundheitsvorsorge

Gesunde Mitarbeiter, weniger Ausfälle und schnelle Genesung gehören in Unternehmen zu den zentralen Managementthemen. R+V schafft mit Budgettarifen neue Lösungen.

Viele Unternehmen rückten die Mitarbeitergesundheit bereits vor Covid in den Mittelpunkt. Die betriebliche Krankenversicherung, oder kurz die bKV, steht deshalb zunehmend auf der Agenda im Personalmanagement. Gesundheitsförderung in der Belegschaft, Vorteile im Wettbewerb um Fachkräfte und positive Reputation sind nur einige der Pluspunkte für Unternehmen.

Mit den R+V-Budgettarifen stellen Arbeitgeber ihrer Belegschaft ein jährliches Budget für verschiedene Gesundheitsleistungen zur Verfügung. Die Mitarbeiter können diesen Betrag nach eigenen Wünschen für diese Leistungen verwenden. Zu den möglichen Leistungen zählen unter anderem Zahnvorsorge, Sehhilfen, Impfungen oder Vorsorgeuntersuchungen.

Drei Budgettarife mit Fokus auf ambulante Vorsorgeuntersuchungen und auf die bedarfsgerechte Kombination mit Zahnersatztarifen

Die Produktgestaltung der Budgettarife des R+V-Gesundheitskonzepts PROFIL erfolgte nach einer umfangreichen Marktforschung. In deren Ergebnis standen für Arbeitgeber vor allem die Themen ambulante Vorsorge und Zahnersatz im Fokus. Die ambulanten Vorsorgeuntersuchungen sind in den Budgettarife enthalten, ohne Einschränkungen im Hinblick auf gesetzlich eingeführten Programmen und Altersgrenzen.

Zudem machen die flexiblen Kombinationsmöglichkeiten mit den hochwertigen Zahnersatztarifen der R+V die drei Budgetvarianten besonders attraktiv. Ein hochwertiger Zahnersatz kann einen drei- bis vierstelligen Eigenanteil bedeuten. Dieser kann mit den Zahnersatztarifen vermindert werden. Somit steht das Budget in vollem Umfang für die im Budgettarif enthaltenen Leistungen zur Verfügung.

Ihre Vorteile mit Budgettarifen der R+V

- » Interessanter Gesprächseinstieg bei Unternehmenskunden aus jeder Branche
- » Einfache Tarifstruktur mit bedarfsgerechten Möglichkeiten zur Leistungsauswahl
- » Zusätzliches Instrument für gezielte Beratungen zu Firmenversorgungskonzepten
- » Möglichkeiten für intensive Kundenanbindung sowie für Cross- und Upselling

- » Höhere Courtageerlöse je Unternehmenskunde im Bestands- und Neugeschäft

Die Budgettarife PROFIL im Überblick

- » Drei Tarife mit drei Budgets: wahlweise mit 300, 600 oder 900 Euro Beitrag pro Jahr.
- » Einfach strukturierter Tarifaufbau und bedarfsgerechte Leistungswahlmöglichkeiten.
- » Ambulante Vorsorgebehandlungen in den Budgettarifen enthalten.
- » Kombination mit ausgewählten Tarifbausteinen aus dem R+V-Gesundheitskonzept PROFIL, z.B. Tarife für Zahnersatz oder für stationäre Behandlung im Ein- oder Zweibettzimmer.
- » Ab 5 versicherten Mitarbeitern abschließbar.
- » Attraktiver, einheitlicher Beitrag für die gesamte Belegschaft
- » Ohne Gesundheitsprüfung.
- » Einschluss von Vorerkrankungen und laufenden Versicherungsfällen in den Budgettarifen.
- » Für gesetzlich krankenversicherte und privat krankenvollversicherte Mitarbeiter geeignet.

Sehr nützlich: die Gesundheitservices

Mitarbeiter, welche bereits von den Tarifleistungen der bKV profitieren, können sich über die kostenfreien Gesundheitservices freuen. Als Gesundheitspartner versorgt die R+V ihre Versicherten über ausgewählte Dienstleister freiwillig mit innovativen Leistungen.

Der R+V-Family-Coach light unterstützt Paare von der Familienplanung über die Schwangerschaft bis in die ersten Jahre als Eltern. Der R+V-Best-Specialist light hilft den Versicherten auf der Suche nach geeigneten Fachärzten und Krankenhäusern, sodass die Versicherten schnell von einem Experten behandelt werden.

Erfahren Sie mehr zu den neuen Gesundheitservices unter Gesundheitsservice (ruv.de)

Kontakt

Michael Sindel

Makler Account Manager KV

Mobil: +49 172 8166744

E-Mail: Michael.Sindel@ruv.de

Vorsprung durch Performance

Die Neue unter
den Besten

NEU!

Baloise Best Invest ist Performance auf höchstem Niveau.

Entdecken Sie die Fondspolice mit ausgezeichneter Fondspalette, einem hohen garantierten Rentenfaktor und einem innovativen Rentenplan.

- Flexibilität in jeder Lebensphase
- Hohe Leistungen
- Geringe Kosten

**Schauen Sie
doch mal rein!**



Informieren Sie sich jetzt:

Baloise Lebensversicherung AG Deutschland
Tel. +49 (40) 3599 7977 · Ludwig-Erhard-Straße 22, 20459 Hamburg

 **baloise**

SDV Maklerkongress

Wir sind dabei und freuen uns auf Sie!
Besuchen Sie doch unseren Vortrag.

„Investieren,
wie andere es
nicht können“

Referent: Dr. Arne Breuer
Allianz Investment Management SE

„Stärken der Allianz und wie sie in der Kapitalanlage genutzt werden. Das Ergebnis ist ein starkes Portfolio mit hohem Anteil an attraktiven Assetklassen, einer starken Basis für bestehende und neue Produkte und einer Vorreiterrolle in Sachen Nachhaltigkeit.“

Neuer Service
für Fachfragen und
Angebotsanforderungen

Service-Zentrale Privat

0711 1292 68440

allianz.sondervertrieb@allianz.de

Service-Zentrale bAV

0711 1292 68550

bav.sondervertrieb@allianz.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.

Anfragen werden vom
ersten Kontakt bis
zur Police begleitet!

**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Vertriebslotsen**

Telefon 0821 71008-380

E-Mail vertriebslotsen@sdv.ag

www.sdv.ag

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 unschätzbaren 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. ◀◀

Interview:

„Versicherungsmakler wissen oft nicht, wie viele Kunden und Verträge sie betreuen“



Tobias Masuch

Bereichsleiter Vertrieb
der SDV AG

E-Mail: tobias.masuch@sdv.ag



Bereits im vergangenen Jahr hat sich das Vertriebsteam der SDV AG komplett neu aufgestellt. Jung, frisch und dynamisch – so sollte er sein, der neue „Bereichsleiter Vertrieb“. In Tobias Masuch hat der Augsburger Maklerpool die perfekte Besetzung für die Stelle gefunden. Durch seine jahrelange Expertise, die er sich als Vertriebsleiter eines großen Versicherers aneignen konnte, gelingt es Masuch, das bei der SDV AG bestehende Vertriebsteam noch enger zu vernetzen und sogar auszubauen. Durch die regionalen Vertreter seines Teams werden interessierte Makler über das Serviceangebot der SDV AG und die Vorteile einer Zusammenarbeit aufgeklärt.

Im Interview erklärt der Bereichsleiter, worauf es aus seiner Sicht bei der Wahl des passenden Maklerpools bzw. Servicedienstleisters ankommt.



Versicherungsvermittler können sich unter den Maklerpools denjenigen aussuchen, der am besten zu ihnen passt. Worauf kommt es bei der Entscheidung vor allem an?

Tobias Masuch: ►► Bevor der Makler eine Entscheidung trifft, muss er ganz klar eine Ist-Analyse durchführen, d. h. wie ist das Maklerunternehmen bisher ausgerichtet, was ist dem Vermittler wichtig, welche unternehmerischen Ziele stehen im Vordergrund? Aus diesen Gedanken muss der Vermittler dann für sich entscheiden, in welchen Bereichen er entsprechende Unterstützung benötigt und welcher Servicedienstleister bzw. Maklerpool diese anbietet. Nur so kann eine langfristige Geschäftsbeziehung sinnvoll aufgebaut werden. ◀◀

Im vergangenen Jahr stellte eine Umfrage des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung fest, dass Makler durchschnittlich jeweils mit knapp zwei Maklerpools zusammenarbeiten. Früher lag diese Zahl höher. Was spricht für nur eine Anbindung?

Tobias Masuch: ►► Das Maklerunternehmen profitiert vor allem durch strukturierte Prozesse und ein einheitliches Daten- und Dokumentenmanagement. In meinem Arbeitsalltag stelle ich oft fest, dass Versicherungsmakler keinen Überblick über ihre betreuten Kunden und deren Verträge haben, da das Geschäft bei unterschiedlichen Gesellschaften und Pools verteilt ist. Eine Konsolidierung der Kunden und Verträge gewährleistet stets einen aktuellen Überblick über die laufenden Bestände. Das steigert unter anderem auch den Unternehmenswert. Auch aus Sicht des Kunden ist nur eine Anbindung sinnvoll. Ein Beispiel hierzu: Kunden erwarten heutzutage, dass sie ihre Verträge übersichtlich und gebündelt in nur einer App einsehen und verwalten können. Der Vermittler würde in Erklärungsnot geraten, müsste er sich rechtfertigen, warum nicht alle Verträge zu sehen sind. ◀◀

Welche Highlights aus Vertriebsicht bietet denn die SDV AG ihren Kooperationspartnern?

Tobias Masuch: ►► Für mich sind das drei wesentliche Punkte: Zum einen gibt es bei uns ein umfassendes Technologiepaket, das perfekt auf das Maklerunternehmen zugeschnitten ist – egal wie das Geschäftsmodell des Maklers ausgerichtet ist (Remote/Online; Maklerbüro; digitales Geschäftsmodell etc.). Zum anderen bieten wir mit unseren Vertriebslotsen ein Alleinstellungsmerkmal am Poolmarkt und einen echten Mehrwert für Makler. Durch einen festen Ansprechpartner im Hause der SDV AG erfahren Makler bei uns eine individuelle und persönliche Betreuung und landen in keinem anonymen Callcenter. Mein dritter und letzter Punkt betrifft unsere Unternehmens-

philosophie. Wir verstehen uns nicht nur als Geschäftsabwickler, sondern vielmehr als Unternehmensberater für Versicherungsmakler. Bei uns erhalten Makler ein Rundum-Sorglos-Paket, bei dem es nicht nur um die Eindeckung von Neugeschäft geht. ◀◀

Warum kommt ein Makler an einer prozessoptimierten und digitalen Beratung und Betreuung seiner Kunden künftig nicht vorbei?

Tobias Masuch: ►► Ganz einfach, weil es Kunden heutzutage erwarten. Durch die Digitalisierung war der Onlineabschluss einer neuen Versicherung noch nie so einfach. Versicherungsmakler müssen sich diesem Wandel stellen und ihren Kunden durch digitale Beratungstechnologien (digitale Beratung, Antragsabwicklung, Onlineantragsstrecken und auch Onlinemarketing) ein professionelles Gegenangebot bieten können. Der Kunde darf keinen Verlust der Beratungsqualität spüren, sondern muss vielmehr die Vorteile seines „digitalen“ Versicherungsmaklers erfahren. Durch ein umfangreiches digitales Angebot unterstützen wir unsere Makler bei diesem Schritt bestmöglich. ◀◀

Wie kann sich der Makler mit Unterstützung der SDV AG neue Kundengruppen erschließen?

Tobias Masuch: ►► Hierfür bieten wir viele verschiedene Möglichkeiten an. Zum einen bieten wir ein Leadportal an, bei dem der Versicherungsmakler hochwertige Leads beziehen kann. Zum anderen gibt es unseren Online-Marketing-Service, der zu mehr Sichtbarkeit auf den Social-Media-Plattformen verhilft. Grundsätzlich müssen wir vorab in einem gemeinsamen Gespräch ermitteln, wohin der Makler möchte. Welche Zielgruppe will er erreichen? Hat er sich auf ein Produkt bzw. eine Sparte spezialisiert? Wie sieht sein Geschäftsmodell aus? Mit diesen Infos entwickeln wir für unsere Kooperationspartner eine individuelle Strategie. ◀◀

Was möchten Sie interessierten Maklern mit auf den Weg geben?

Tobias Masuch: ►► Wir waren, sind und bleiben der beste Partner für Qualitätsmakler. All unsere Servicedienstleistungen sind auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kooperationspartner ausgelegt. Durch individuelle und persönliche Beratung pflegen wir intensiven Kontakt und Austausch. So auch auf dem Augsburger Maklerkongress am 14. September. Wenn Sie Interesse an professioneller, verlässlicher und qualitätsorientierter Unterstützung haben, kommen Sie vorbei und sprechen Sie uns an! Sollten Sie an diesem Tag verhindert sein, können Sie sich selbstverständlich auch direkt bei uns melden. Wir freuen uns auf Sie! ◀◀

Neue Mitarbeiter gesucht!



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Versicherungsfachkräfte als **SACHBEARBEITER** im Innendienst (m/w/d)

Gesucht!

Detailed description: A man with a beard, wearing a dark blue shirt, is sitting at a desk and looking at a laptop. A green arrow points from the text box to his face. The background is a blurred office setting.



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Quereinsteiger im Backoffice mit Ziel **VERSICHERUNGSFACHKRAFT** im Innendienst (m/w/d)

Gesucht!

Detailed description: A woman with blonde hair, wearing a dark blue denim shirt and yellow pants, is smiling and holding a tablet. A white arrow points from the text box to her face. The background is a blurred office setting.

Alle Stellenanzeigen
auf www.sdv.ag

KONTAKT

SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Svea Thurner
Telefon: 0821 71008-712
E-Mail: svea.thurner@sdv.ag



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Versicherungsfachkräfte als **VERTRIEBSLOTSEN** im Innendienst (m/w/d)

Gesucht!

Detailed description: A man with dark hair, wearing a light blue shirt, is sitting at a desk with his hands clasped. A green arrow points from the text box to his face. The background is a blurred office setting.



JETZT PARTNER WERDEN!

„Mein rechter, rechter Platz ist frei ...“

Kommen Sie ins Gespräch mit Tobias Masuch,
Bereichsleiter Vertrieb der SDV AG, und überzeugen
sich selbst vom umfangreichen Serviceangebot.

E-Mail: tobias.masuch@sdv.ag



Auch online zu finden: www.sdv.ag

UNSERE PLATTFORMEN

auf einen Blick



Facebook

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

Also vergessen Sie nicht uns hier zu folgen!



Instagram



Auch auf der Plattform Instagram, welche für das Teilen von Bildern, Videos und Stories bekannt ist, können Sie uns antreffen! **Hier haben Sie die Möglichkeit, uns etwas privater kennenzulernen**, zum Beispiel bei unserem Mitarbeiter-Mittwoch. Neue oder bereits bestehende Mitarbeiter werden hier vorgestellt.

Außerdem versorgen wir Sie mit wichtigen Informationen über unsere anstehenden Events. Während die Vorbereitungen für diese Events laufen, nehmen wir Sie ebenfalls mit, damit Sie Einblicke hinter die Kulissen gewinnen können!





Twitter



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

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



YouTube

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

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

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



Xing / LinkedIn



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

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

Dauerbrenner Umdeckung: Augen auf beim Versichererwechsel!

Anmerkungen zum Urteil des OLG Karlsruhe vom 07.03.2023 – Az. 12 U 268/22

Ein Beitrag von Rechtsanwalt Stephan Michaelis, LL.M.

Die Umdeckung von Versicherungsverträgen beschäftigt die deutschen Gerichte leider zunehmen häufiger. Noch häufiger beschäftigt dieser Themenkreis allerdings die Zunft der Versicherungsmakler. Für Makler gehört es zum Tagesgeschäft, den Versicherungsschutz ihrer Kunden von einem Risikoträger auf den anderen umzudecken. Anlässe und Gründe für eine Umdeckung gibt es viele. Mal stellt der Makler im Wege turnusmäßiger Überprüfung von sich aus fest, dass sich am Markt preiswertere Deckungen etabliert haben. Mal klopft

der Kunde an und signalisiert, dass sich seine Versicherungsbedürfnisse verändert haben. Selten bleibt der Inhalt des betroffenen Versicherungsvertrags gänzlich gleich. Nicht ungewöhnlich ist, dass die Kunden – und leider mit ihnen auch einige Makler – die Umdeckung im Vergleich zum Neuabschluss mit weniger Aufmerksamkeit verfolgen. Es darf vermutet werden, dass dieser Umstand vielleicht darin begründet liegt, dass die grundsätzliche Risikoabsicherung zum Zeitpunkt der Umdeckung bereits gegeben ist.

Diese Einordnung der Gemengelage ist wenigstens in rechtlicher Hinsicht trügerisch und falsch, wie ein aktuelles Urteil des OLG Karlsruhe vom 07. März 2023 (Az. 12 U 268/22) erneut zeigt. Hiernach ist der Makler im Rahmen der Umdeckung verpflichtet, den Versicherungsnehmer im Wege seiner Beratungspflicht gem. § 61 Abs. 1 S. 1 VVG auf alle leistungs- und beitragsrelevanten Unterschiede zwischen bestehender und angebotener Versicherung hinzuweisen. Es gelten dieselben Pflichten wie bei der Vermittlung neuen Versicherungsschut-



Stephan Michaelis

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

zes. Der Makler hat die Umdeckung insbesondere nach Maßgabe des § 61 Abs. 1 S. 2 VVG umfassend zu dokumentieren. Die Ausführungen des OLG Karlsruhe sind insoweit zwar weder neu noch überraschend, aber in jedem Fall instruktiv. Da Umdeckungen weiterhin zu den fehleranfälligen Bereichen der Maklertätigkeit gehören, lohnt es im Sinne der Haftungsprävention ihre rechtlichen Implikationen anhand dieses aktuellen Urteils erneut nachzuvollziehen.



Versicherungsnehmerin und Makler streiten über Beratung im Zusammenhang der PKV

In dem Fall, den das OLG Karlsruhe zu entscheiden hatte, erhob die Versicherungsnehmerin im Zusammenhang mit dem Wechsel ihrer privaten Krankenversicherung, der vom Makler Ende 2018 empfohlen worden war, Klage. Anfang 2021 meldete die Versicherungsnehmerin einen Leistungsfall, dessen Regulierung in zweierlei Hinsicht problematisch war. Zum einen stellte der Versicherer fest, dass die Versicherungsnehmerin eine Vorerkrankung verschwiegen hatte. Eine Vertragsaufhebung konnte dann nur gegen einen erheblichen Prämienrisikozuschlag vermeiden werden.

Zum anderen sah der neue Versicherungsvertrag im Gegensatz zur vorherigen Deckung weder Krankentage- noch Krankentagegeld vor. Die Versicherungsnehmerin trug vor, dass der Makler es pflichtwidrig unterlassen habe, über die Risiken eines Wechsels und die Bedeutung der Gesundheitsfragen aufzuklären. Sie beantragte unter anderem, festzustellen, dass der Makler sie vom Prämienrisikozuschlag freihalten sowie für den eingetretenen und alle künftigen Versicherungsfälle Kran-

kenhaus- und Krankentagegeld zahlen muss. Der Makler trug vor, die Versicherungsnehmerin umfassend und wunschgemäß beraten zu haben, sodass Klageabweisung geboten sei.

Die rechtliche Würdigung des Gerichts begann, wie nahezu alle Urteile in Maklerhaftungsfällen beginnen. Nämlich mit der Zitierung der heute noch wegweisenden Sachwalterentscheidung, nach der die Pflichten des Versicherungsmaklers weit gehen. Dieser strenge Maßstab sowie das Fehlen des Krankentagegeldbausteins wurden dem Makler zum Verhängnis. Zwischen den Parteien war so gut wie alles streitig. Uneinigkeit bestand auch dahingehend, was Anlass der Beratung aus 2018 gewesen war und, was zwischen den Parteien ausgetauscht worden war. Unstreitig hingegen war, dass der neue Versicherungsvertrag keine Deckung für Krankentage- und Krankentagegeld beinhaltet. Dieser Umstand genügte dem Gericht nahezu allein, um eine vollumfängliche Verurteilung des Maklers zu rechtfertigen. Daher illustriert das Urteil des OLG Karlsruhe eindrucksvoll, weshalb bei der Versicherungsvermittlung und insbesondere bei der Umdeckung von Verträgen stets höchste Sorgfalt geboten ist.



Richterrechtliche Beweislastumkehr und Vermutungsregeln machen Verteidigung fast unmöglich

Das Gericht knüpfte an die fehlenden Deckungsbausteine an und verwies darauf, dass die Beratungspflicht des Maklers auf der Linie der Sachwalterentscheidung weit auszulegen sei. Im Falle der Umdeckung beinhaltet dies gerade die umfangreiche Gegenüberstellung der vertragsgemäßen Leistungen und

den expliziten Hinweis auf etwaige Unterschiede. Der Makler müsse im Wege seiner sekundären Darlegungslast substantiiert vortragen, inwieweit er die dahingehend behauptete Pflichtverletzung gerade nicht begangen habe. Dem Makler unterliefe insoweit der große Fehler, die Beratung nicht lückenlos zu dokumentieren. Unter Anwendung der bekannten BGH-Rechtsprechung wurde dem Makler die Beweislast auferlegt, da er kein Protokoll vorlegen konnte, das einen Hinweis auf den Deckungsunterschied beinhaltete. Sogar mit dem angebotenen Zeugenbeweis, demzufolge die Versicherungsnehmerin im Rahmen der Beratung erklärt habe, eine Absicherung von Krankentage- und Krankentagegeld nicht zu wünschen, drang der Makler bei den Richtern des LG Heidelberg nicht durch. Weil das Oberlandesgericht als Revisionsinstanz an die Tatsachenfeststellungen der Vorinstanz gebunden ist, war diese Beweiswürdigung auch für das hier berichtete Verfahren entscheidend.

Das Verfahren war damit für den Makler praktisch schon verloren. Denn in Maklerhaftungsfällen greift die sog. Vermutung beratergerichtigen Verhaltens, die genauso wie die Beweislastumkehr infolge unzureichender Dokumentation vom BGH bestätigt ist. Diese Vermutungsregel erleichtert dem Kläger den Beweis für die Kausalität zwischen festgestellter Beratungspflichtverletzung und vorgelegtem Schaden. Unter Anwendung der Vermutungsregel unterstellte das OLG Karlsruhe, dass die Versicherungsnehmerin bei ordnungsgemäßer Aufklärung über die Leistungsunterschiede den alten Versicherungsvertrag fortgeführt hätte. Dem Makler war zwar die Möglichkeit des Gegenbeweises eröffnet, er konnte ihn aber nicht erfolgreich führen.



In solchen Konstellationen ist der Gegenbeweis so gut wie niemals möglich, da nur in den aller seltensten Fällen Beweismittel zur Verfügung stehen, die objektiven Aufschluss über die innere Abschlussentscheidung des Versicherungsnehmers ermöglichen.



Weitreichender Schadenbegriff ist für den Makler nachteilig

Nach der im deutschen Zivilrecht maßgeblichen Naturalrestitution war die Versicherungsnehmerin so zu stellen, wie sie ohne das schadenursächliche Ereignis, das hier in der angenommenen unzureichenden Beratung lag, gestanden hätte. Bei Fortführung des alten Versicherungsvertrags hätte sie nach wie vor eine Deckung für Krankentage- und Krankentagegeld, während es auch nicht zum Prämienrisikozuschlag infolge unrichtiger Beantwortung der Antragsfragen in der Neuversicherung gekommen war. Daher sprach das Gericht der Versicherungsnehmerin einen umfassenden Ersatzanspruch zu.

Die Auslegung des OLG Karlsruhe ist konsequent, aber insoweit besonders bemerkenswert, als dass die weite Auslegung

des Schadenbegriffs auch den Prämienrisikozuschlag konsumiert, obwohl dieser gerade auf das wahrheitswidrige und insoweit eigenverantwortliche Verhalten der Versicherungsnehmerin zurückzuführen war. Für ein Mitverschulden, dass sich aus der eigenverantwortlichen Falschbeantwortung der Antragsfragen und einer mangelnden Lektüre der Antragsunterlagen hätte ergeben können, ist nach Ansicht des Gerichts kein Raum, da es mit dem Schutzzweck der Beratungspflicht aus §61 Abs. 1 S. 1 VVG nicht vereinbar sei.

Das Urteil zeigt einmal mehr, wie streng der gerichtliche Kontrollmaßstab in Maklerhaftungsfällen ist. Aus Sicht des Versicherungsnehmers braucht es regelmäßig nur wenig, um erfolgreich gegen den eigenen Makler vorzugehen. Es wird auch deutlich, dass Gerichte Umdeckungen nicht anders als Neuabschlüsse behandeln. Daher sollte auch der Makler jede Umdeckung wie einen Neuabschluss behandeln. Er muss den Wechselvorgang unter allen erdenklichen Gesichtspunkten beraten. Aus dem Urteil lässt sich bei einem Produktwechsel folgern, dass der Vergleich der Leistungsbestandteile von Alt- und Neuvertrag lückenlos dokumentiert werden muss. Wenn sich eine Vollständigkeit der Dokumentation aufgrund des Umfangs des Vermittlungsvorfalles nicht realisieren lässt, sollten



wenigstens die Leistungsunterschiede ausnahmslos im Beratungsprotokoll vermerkt sein.

Wird eine Beratungsdokumentation vor Gericht für in wesentlichen Punkten lückenhaft befunden, drohen Beweislasterleichterungen zugunsten des klagenden Versicherungsnehmers. Damit im Fall der Fälle der schwierige Gegenbeweis doch gelingen konnte, sollte zumindest die vermittlungsbezogene Korrespondenz, zum Beispiel in Gestalt von Mailverkehr, archiviert und auch über die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen hinaus vorgehalten werden. Beherzigt der Makler diese Good Practices, kann er sich vielleicht doch erfolgreich gegen unbegründete Vorwürfe wehren.

*Herzliche Grüße,
Ihr Stephan Michaelis*



GRÜNERENTE PERFORMANCE+

für eine nachhaltige Altersvorsorge

Nachhaltige Lösungen sind aus der Beratung zur Altersvorsorge nicht mehr wegzudenken. Die GrüneRente performance+ der Stuttgarter erfüllt dieses Bedürfnis, der FONDSPILOT erleichtert die Arbeit für Vermittler.

Im „magischen Dreieck“ der Geldanlage galt es lange Zeit nur den Kompromiss zwischen Risiko, Rendite und Liquidität zu definieren. Mittlerweile spielt bei den Produkthanforderungen eine vierte Komponente eine immer zentralere Rolle: Nachhaltigkeit. Die Nachfrage nach Lösungen und Anbietern, die einen positiven Impact auf Gesellschaft, Umwelt und Unternehmensführung haben, steigt. Die Stuttgarter bedient dieses Bedürfnis mit dem Vorsorgekonzept GrüneRente.

Grün – auch in der Rentenphase

Altersvorsorge braucht Rendite, und Rendite braucht Chancen. Das gilt mit Blick auf die hohe Inflation mehr denn je. Die GrüneRente performance+ vereint die notwendigen Renditechancen mit den gewünschten Nachhaltigkeitsanforderungen mit einer breiten Palette ausgewählter Nachhaltigkeitsfonds. Optional auch mit einer Garantie zu Rentenbeginn. In diesem Fall wird das Guthaben zwischen Fonds und dem Sicherungsvermögen der Stuttgarter aufgeteilt. Auch das Guthaben im Sicherungsvermögen wird dabei in nachhaltige Kapitalanlagen investiert. Die GrüneRente bildet Nachhaltigkeit zudem auch in der Rentenphase ab. Mit Beginn der Rentenzahlung wird das Vertragsguthaben in das Sicherungsvermögen umgeschichtet. Auch dort gelten bei der Stuttgarter nachhaltige Anlagegrundsätze und mindestens die Höhe des umgeschichteten Vertragsguthabens wird

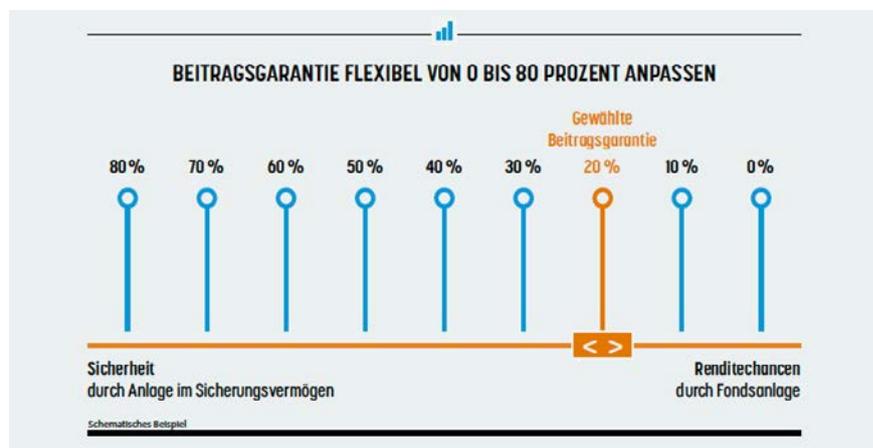
in nachhaltige Anlagen investiert. In der Ansparphase können Kunden den Fokus zwischen Sicherheit und Renditechance frei wählen. performance+ erlaubt hierfür die Wahl unterschiedlicher Beitragsgarantien (zum Beispiel zwischen 80 und 0 Prozent), die sich während der Laufzeit noch ändern lassen.

FONDSPILOT erleichtert die grüne Beratung

Ein effizienter Beratungsprozess ist nötig, um die „Produkt-PS“ auch auf die Straße zu bekommen. Da die gesetzlichen Anforderungen an Vermittler fondsgebundener Lösungen auch in Zukunft weiter steigen werden, hat die Stuttgarter mit dem Beratungstool FONDSPILOT eine innovative

Lösung entwickelt, die Vermittler entlastet, ihre Beratung erleichtert und zusätzliche Sicherheit gibt.

Der FONDSPILOT ermittelt das Anlegerprofil des Kunden und ein dazu passendes gemanagtes Portfolio. Dieses wird permanent überwacht und die Zusammensetzung bei sich ändernden Märkten während der Vertragslaufzeit an das Risikoprofil des Kunden angepasst – kostenfrei. Das optimiert die Risikosteuerung für den Kunden und entlastet Vermittler in der Fondsauswahl und Vertragsbetreuung. Für nachhaltig orientierte Kunden stehen fünf, nach ESG-Kriterien gemanagte Portfolios zur Verfügung – passend zum ermittelten Anlegerprofil.



Vermittler können mit performance+ flexible Garantien anbieten.

Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0172 7389314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.gruenerente.stuttgarter.de

www.performance.stuttgarter.de

KRASS ZUKUNFTSSICHER: BU-SCHUTZ FÜR SCHÜLER AB 6 JAHREN

Mit der neuen Golden BU für Schüler ab 6 Jahren bietet die LV 1871 ein innovatives und am deutschen Markt einzigartiges Absicherungskonzept für ambitionierte Schüler und ihre Eltern.

„Wenn ich groß bin werde ich...Polizist, Lehrerin oder Fußballer.“ Diese oder ähnliche Berufe nennen Kinder am häufigsten, wenn sie nach ihrem Traumjob gefragt werden. Manchmal bringen uns die Berufswünsche zum Schmunzeln, aber im Grunde wollen wir für unsere Kinder nur das Beste: Jetzt sollen sie spielen, toben und sich ausprobieren und später mal einen Lebens- und Karriereweg ergreifen, der ihnen Spaß macht und idealerweise genügend Geld zum Leben einbringt. Aber was passiert, wenn sich durch einen Unfall oder eine Krankheit plötzlich alles verändert?

Als erster Versicherer am deutschen Markt bietet die LV 1871 jetzt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schülerinnen und Schüler schon ab 6 Jahren an. Mit diesem Alleinstellungsmerkmal am deutschen Berufsunfähigkeitsmarkt unterstützt die LV 1871 Makler und Vermittler, die insbesondere junge Familien mit Kindern erreichen und langfristig binden wollen.

Früh absichern, dreifach profitieren

Wer die Arbeitskraft seiner Kinder schon während der Schulzeit absichert, kann später gleich dreifach profitieren. Zum einen sind Kinder in jungen Jahren meist gesund, dies vereinfacht die Risikoprüfung und ermöglicht günstige Beiträge. Zugleich wird der aktuelle Gesundheitsstatus für später „gespeichert“. Das heißt: Die Risikoeinstufung bleibt erhalten, auch wenn in Zukunft ein deutlich risikoreicherer oder ganz anderer Beruf gewählt werden sollte als zunächst auf der Wunschliste stand. Der Karriere, als Youtube-Star

oder Fashion-Bloggerin steht also nichts mehr im Weg; auch dann nicht, wenn der Job mal ins Ausland führen sollte. Denn der weltweit gültige, vollwertige Versicherungsschutz deckt sowohl die Schullaufbahn als auch das gesamte Berufsleben ab. Schon wenn ein Kind voraussichtlich 6 Monate ununterbrochen zu mindestens 50 % nicht mehr am regulären Schulunterricht teilnehmen kann, wird die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente ausbezahlt. Ein weiteres Highlight ist die optionale lebenslange BU-Rente, die sich besonders für Schüler empfiehlt. Denn sollte der BU-Fall in jungen Jahren eintreten, konnten keine Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung erfolgen. Somit wird keine gesetzliche oder private Altersvorsorge aufgebaut. In diesem Szenario ist die lebenslange BU-Rente ein entscheidender Baustein zur Sicherung des Lebensstandards auch im Alter.

Arbeitswelt im Wandel – Der Golden BU Schutz für Schüler bleibt flexibel

Die Arbeitswelt unserer Kinder wird deutlich anders aussehen als wir sie heute kennen. Schon jetzt entstehen neue Berufe vom SEO-Manager über Business Ana-

lysten bis zur Gestalterin für immersive Medien. In Zukunft werden sogenannte New-Work-Konzepte und hybride Arbeitsmodelle noch zunehmen. Das eröffnet mehr Möglichkeiten, etwa das Arbeiten im Ausland, bedeutet aber zugleich auch höhere Anforderungen, die manchmal zu psychischen Belastungen führen. Wenn der Druck zu hoch wird, ist eine zeitweise oder dauerhafte Arbeits- oder Berufsunfähigkeit nicht ausgeschlossen. Gut, wer in jungen Jahren vorgesorgt hat. Denn dann kann man sich auf ein finanzielles Polster verlassen, um schnell wieder gesund zu werden.

Fazit: Die Zukunftsgarantie der LV 1871 bietet den Schülern das Recht, die gesundheitliche Einstufung auf mögliche Verbesserungen bei der Berufseinstufung überprüfen zu lassen, eine Verdoppelung der BU-Rente nach Abschluss der Schule, der spätere Einschluss einer AU-Leistung, die Überprüfung von möglichen Ausschlussklauseln und die nachträgliche Dynamik-Einschlüsse oder -Erhöhungen vorzunehmen. Dabei gilt: Man kann sich beim Versicherungsschutz nur verbessern.

Kontakt



Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
Schwanthalerstraße 102, 80336 München

Telefon: 089 / 551 67 -5 51

Telefax: 089 / 551 67 -3 10

Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: gereon.ries@lv1871.de

www.lv1871.de/gereon.ries

BRANCHENLÖSUNGEN – ARBEITSKRAFTABSICHERUNG MIT MEHRWERT

Exklusivität und Vertrauen – das sind die Schlüsselwörter, die die Arbeitskraftabsicherung von Metall-Rente, KlinikRente und ChemieRente AKS-Flex auszeichnen. Als Produktgeberin steht Swiss Life hinter diesen branchenspezifischen Lösungen und bietet damit eine einzigartige Kombination aus Expertise, Qualität und finanzieller Stabilität.

Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften der angebundenen Branchen empfehlen ihren Beschäftigten die Absicherung der Arbeitskraft durch zielgruppen-gerechte Lösungen.



MetallRente – Die Zukunft der Absicherung für die Metall- & Elektroindustrie

Mit über 1 Million Versicherten aus rund 50.000 Unternehmen ist MetallRente das größte Versorgungswerk Deutschlands. Diese beeindruckende Zahl verdeutlicht das Vertrauen, das die Beschäftigten der angeschlossenen Branchen in MetallRente setzen. MetallRente bietet branchenspezifische Lösungen, die auf die Anfor-

derungen der Metall- und Elektroindustrie abgestimmt sind. Zusätzlich werden vom Versorgungswerk auch die Branchen Stahl-, IT-, Textil- und Holz- und Kunststoffindustrie, sowie deren angeschlossenen Handwerksbetriebe angesprochen.

KlinikRente – Die optimale Lösung für das Gesundheitswesen

Im Gesundheitswesen sind die Mitarbeiter täglich mit anspruchsvollen Aufgaben konfrontiert. Eine Arbeitskraftabsicherung, die den spezifischen Bedürfnissen dieses Bereichs gerecht wird, ist daher unverzichtbar. Mit KlinikRente bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für Krankenhäuser, Kliniken und medizinische Einrichtungen. Unsere flexiblen Versicherungsmodelle ermöglichen eine individuelle Anpassung an die Bedürfnisse jedes Einzelnen im Gesundheitswesen.

ChemieRente AKS-Flex – Die maßgeschneiderte Absiche- rung für die Branchen bei IG BCE

Die Arbeitskraftabsicherung in den Branchen der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie und Energie (IG BCE) erfordert

spezifisches Fachwissen und individuelle Lösungen. BU Flex und Vitalschutz Flex von ChemieRente bietet genau das. Mit modular aufgebauten Vorsorgelösungen können Sie die Absicherung an die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden anpassen. Als Vermittlerinnen und Vermittler profitieren Sie nicht nur von unserer Expertise im Bereich Arbeitskraftabsicherung, sondern auch von der finanziellen Sicherheit, die Swiss Life als Konsortialführerin bietet.

Swiss Life – Ihr verlässlicher Partner

Unsere langjährige Expertise und finanzielle Stabilität machen uns zur bevorzugten Wahl in den Versorgungswerken MetallRente, KlinikRente und ChemieRente. Als Vermittlerin und Vermittler erhalten Sie nicht nur Zugang zu exklusiven Kundengruppen, sondern auch umfassende Unterstützung. Nutzen Sie die starken Marken für Ihre Vertriebsarbeit, und erhalten Sie regelmäßige Brancheninformationen, um immer auf dem neuesten Stand zu sein. Werden Sie Teil dieses exklusiven Netzwerks und überzeugen Sie sich selbst von den Potenzialen, die diese Branchenlösungen bieten.

Kontakt



**Swiss Life
Maurice Bertke**
Vertriebsmanager Nord

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



Die vielleicht beste Unfallversicherung für Ihre Kunden!

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

**Jetzt
informieren
und Partner
werden!**

www.manaug-produktgeber.de

**MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH**

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: info@manaug.de



Besuchen Sie uns auch bei Facebook!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0821 71008-0

Fax: 0821 71008-999

E-Mail: info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE

Armin Christofori (CEO)

Thomas Müller (COO)

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Nicola Klein, Maximilian 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

Seite 03 – 19: © Татьяна ЛАБОРЕНКО /

AdobeStock (Illustrationen)

Seite 08: © Neustockimages / iStock

Seite 09: © Halfpoint / Seite 10: © Yingyaipumi /

Seite 11: © goodluz – AdobeStock

Seite 36: © South_agency / carlosalvarez / nd3000 – iStock

Seite 42: © DrBest / Fotolia.com

Seite 46: © stockvisual / iStock

Seite 31: Tanju Albayrak (SDV AG)

FOTOGRAFIEN

Titel, Seite 04 / 12 / 34 / 37:

PHOTOKunst Hermle, Mering, www.photokunsthermle.de

Sie finden uns auch bei:



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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Temperatur. Abschlüsse. Steigen.



EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie die **Risikolebensversicherung** – mit besonders viel Abschlusspotenzial im Sommer.



Verbesserte
Leistungen

Das spricht für die EUROPA:

- ✓ **Persönliche Unterstützung** durch erfahrene Maklerberater
- ✓ **Blitzschnelle Reaktion** bei Ihren Anfragen
- ✓ Einfacher, schneller und sicherer **Online-Abschluss**
- ✓ Komplette papierlos dank **eSignatur**
- ✓ Flexible Absicherungsmöglichkeiten durch **unterschiedliche Tarifvarianten**
- ✓ Wertvoll und preisgekrönt, bei unabhängigen Vergleichen **top platziert**
- ✓ Jetzt noch **mehr Leistungen** im Basis- und Premium-Schutz

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



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Sicherheit für Ihr Geschäfts- gebäude und Mehrfamilienhaus: Der SI Immobilienschutz.

Ob Geschäftsgebäude oder Mehrfamilienhaus – die Immobilien Ihrer Kunden sollten gut geschützt sein! Mit seinem einheitlichen Bedingungsnetzwerk sichert der SI Immobilienschutz beide Gebäudearten sowie Mischgebäude ab. Viele moderne Leistungen, wie zum Beispiel ein besonderer Schutz für Vermieter, garantieren dabei einen optimalen Rundumschutz.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Thomas Kreuzer
Spezialist Kompositversicherung
Telefon 089 55144-225
Mobil 0152 26750706
thomas.kreuzer@signal-iduna.de