

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

KI-Revolution

Wie Künstliche Intelligenz die Versicherungsbranche umkrempelt

» Dazu im Interview: Armin Christofori
und Simon Moser

Weitere Themen:

- » Der 6. Augsburger Maklerkongress
- » Die SDV KV-Aktion 2023

AB SEITE 06



Jetzt
informieren!



Perfekt für
die Ansprache
vermögender
Kund:innen

ANSPRACHEIMPULSE VERMÖGEN

Was bewegt vermögende Kund:innen?

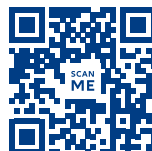
Das bestehende Portfolio diversifizieren und stabilisieren, steuerliche Regelungen geschickt nutzen und Vermögenswerte bewusst vererben oder vorzeitig schenken – das sind Themen, die vermögende Kundinnen und Kunden bewegen.

Als Partner in der Vorsorge und im Vermögensaufbau bieten wir Lösungen:

- Um bestehende Anlageportfolien durch den Zugang zu Renditechancen alternativer Anlageklassen zu erweitern
- Um flexibel zu investieren und dabei Steuervorteile von Renten-/Lebensversicherungen zu nutzen
- Für die frühzeitige Gestaltung der Vermögensübertragung

 Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

→ Erfahren Sie mehr zu unseren Anspracheimpulsen
bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung oder unter
makler.allianz.de/vermoegen



INHALT

SDV INTERN

04 JOURNAL

News und Termine

06 Künstliche Intelligenz

Fluch oder Segen
für Versicherungs-
vermittler?

Im Interview: Armin Christofori
und Simon Moser

12 6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

NACHBERICHT

Im Interview: Stefan Röltgen
und Tobias Masuch

24 KV-AKTION 2023

- Allianz PKV
- HanseMerkur
- ARAG
- Hallesche (ALH Gruppe)
- Versicherungskammer
Maklermanagement
- ERGO Group AG / DKV

RECHT UND HAFTUNG

32 KANZLEI MICHAELIS

Fristsache GwG: Achtung Bußgeld-
falle, wenn Sie sich nicht bis
zum **01.01.2024** registrieren!

**Frist
beachten!**

VERSICHERUNGEN

34 SWISS LIFE

Branchenlösungen – Arbeitskraft-
absicherung mit Mehrwert

36 DELA

DELA überzeugt mit besten Rankings

39 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Jahr neigt sich dem Ende zu und für uns Versicherungsmakler bedeutet dies eine besonders spannende Zeit – das Jahresendgeschäft. In den kommenden Wochen haben wir gemeinsam die Möglichkeit, Kunden bestmöglich zu beraten, Verträge anzupassen und steuerliche Förderung auszuschöpfen. Selbstverständlich stehen wir dabei als Servicedienstleister für Qualitätsmakler jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Unsere Vertriebslotsen freuen sich auf jede Anfrage und darauf, für jedes Anliegen eine möglichst optimale Lösung zu finden.

In unserer Juli-Ausgabe haben wir ihn noch groß angekündigt, nun ist er schon wieder vorbei: **der 6. Augsburger Maklerkongress**. Es war grandios! Tolle Vorträge, starke Referenten, viele gute Gespräche und eine gelungene Abschlussveranstaltung! An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle, die live mit dabei waren. Eine umfassende Nachberichterstattung über die Veranstaltungshighlights finden Sie ab Seite 12.

Einer der Themenschwerpunkte auf dem Augsburger Maklerkongress war die „Künstliche Intelligenz“. Die Versicherungsbranche steht vor einer Revolution. Die rasante Entwicklung von **Künstlicher Intelligenz (KI) und digitalen Vertriebswegen** hat das Potenzial, die Art und Weise, wie Versicherungen verkauft und verwaltet werden, grundlegend zu verändern. In dieser Ausgabe möchten wir uns daher intensiv mit diesem Thema auseinandersetzen und die Chancen und Herausforderungen beleuchten, die sich daraus ergeben. Erfahren Sie in einem exklusiven Interview mit Simon Moser (CEO der muffintech GmbH) und mir, wie wir im Hause der SDV AG die neuen Technologien nutzen und wie Sie als Makler künftig profitieren können.

Profitieren können Sie außerdem bis einschließlich 31. Dezember 2023 von unserer **KV-Aktion 2023**. Auch in diesem Jahr unterstützen wir Sie im KV-Geschäft mit wertvollen Beiträgen unserer Partner-Gesellschaften sowie einem attraktiven Aktionsbonus on top zu Ihrem Abschluss. Ab Seite 24 finden Sie alle Aktionskonditionen und Bedingungen sowie die Highlights unserer teilnehmenden KV-Gesellschaften.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und ein erfolgreiches Jahresendgeschäft.

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

Nachbericht

Der 6. Augsburger Maklerkongress: ein voller Erfolg!

Endlich war es wieder so weit – nach dreijähriger coronabedingter Pause fand der nunmehr 6. Augsburger Maklerkongress der SDV AG am Donnerstag, den 14. September 2023, statt.

Berichte und Bilder: [ab Seite 12](#)



Mitarbeiter gesucht

Die SDV AG stellt ein!

Alle Stellenanzeigen finden Sie unter:
www.sdv.ag/karriere

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!



Veranstaltungen im November / Dezember

Schnell anmelden!

▶ 7. November 2023 (ONLINE)
Makler-meets-Company

▶ 5. Dezember 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, als einer der Ersten über exklusive Neuigkeiten der SDV AG, bekannte Versicherungsgesellschaften und die Versicherungsbranche zu erfahren.

Melden Sie sich ganz einfach online an und profitieren Sie von vielen Vorteilen:

www.sdv.ag/makler-meets-company

SAVE THE DATES!

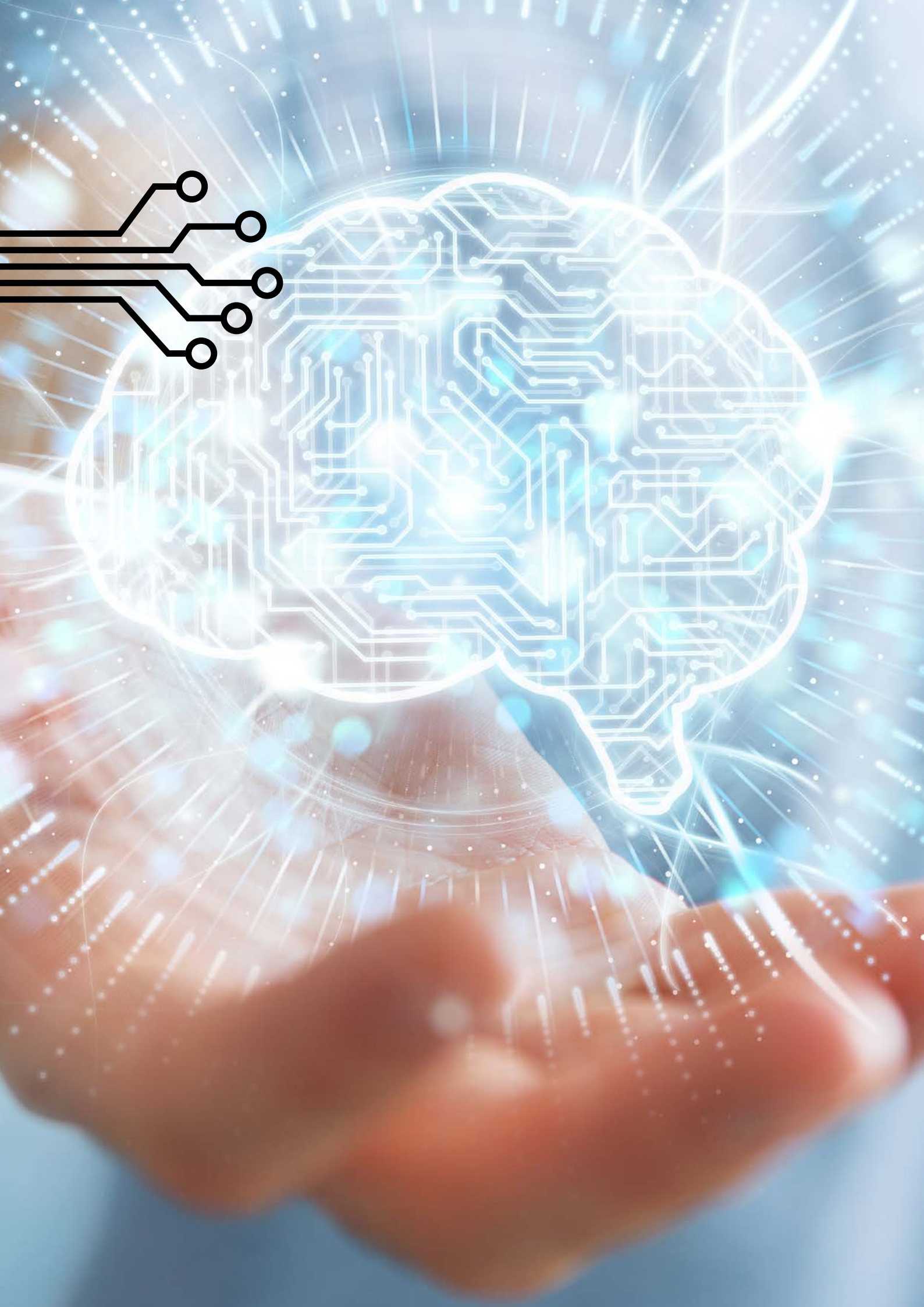
▶ 24. November 2023 (ONLINE)
SDV Business Day

Wir möchten Sie herzlich auf ein erstes Zusammenkommen bei unseren Online SDV Business Days einladen – ganz ohne Reise-stress und Termindruck.

Lernen Sie uns und unsere Dienstleistungen bei unseren Live-Präsentationen kennen. Überzeugen Sie sich selbst von unseren digitalen & innovativen Konzepten, die Ihnen den Arbeitsalltag erleichtern. Werden Sie Teil der SDV AG und profitieren Sie von einer gewinnbringenden Zusammenarbeit:

www.sdv.ag/sdv-business-day

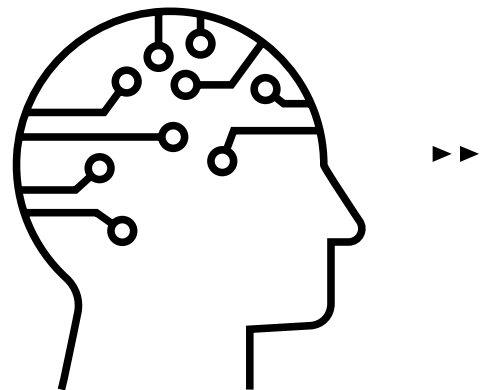
Alle Veranstaltungen finden Sie unter: www.sdv.ag



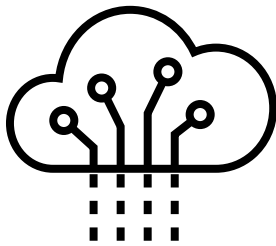
Künstliche Intelligenz

Fluch oder Segen für Versicherungsvermittler?

Was noch vor ein paar Jahren für die Digitalisierung galt, ist jetzt die Künstliche Intelligenz. Für die Versicherungswirtschaft wird sie alles verändern – von der Risikobewertung bis hin zur Kommunikation. Und wo steht dabei der Versicherungsmakler?



„Künstliche Intelligenz (KI) bezieht sich auf die Entwicklung von Computern und Algorithmen, die in der Lage sind, Aufgaben auszuführen, die normalerweise menschliche Intelligenz erfordern. Dies kann Aufgaben wie maschinelles Lernen, Mustererkennung, Sprachverarbeitung, Entscheidungsfindung und vieles mehr umfassen. KI-Systeme können Daten analysieren, Muster erkennen, Vorhersagen treffen und Aufgaben automatisieren“, sagt jedenfalls ChatGPT auf die Frage, was Künstliche Intelligenz ist.



Was sagt ein Mensch? Philip Specht schreibt mit Bezug auf das Werk von Jerry Kaplan „Artificial Intelligence: What Everyone Needs to Know“ in seinem Buch „Die 50 wichtigsten Themen der Digitalisierung“: „KI steht für Computersysteme, die menschliche Intelligenz nachahmen.“ Diese Definition sei sehr vage und nicht unproblematisch, könne doch bereits ein Taschenrechner Rechenaufgaben viel schneller lösen als ein Mensch. Von KI würde dabei jedoch niemand sprechen.

Was kann KI – und was nicht?

Die wichtigste Anforderung an die KI sei die Fähigkeit, abstrakte Probleme zu lösen, zu lernen sowie mit Unsicherheit und Wahrscheinlichkeiten umzugehen. Viele Programme würden diese Fähigkeiten bereits aufweisen, doch seien sie auf bestimmte Anwendungsgebiete beschränkt. Die aktuell existierende KI sei daher eine „schwache KI (weak Artificial Intelligence)“.

Eine starke KI dagegen könne all das leisten, was das menschliche Gehirn zu leisten vermöge. Dazu gehören laut Specht auch Bewusstsein, Umweltempfinden und Gefühle – oder zumindest müsse das glaubhaft simuliert werden können. Ob es jemals dazu komme, darüber seien sich selbst Experten nicht einig.

KI in Deutschland

Die Anwendungsmöglichkeiten von KI sind sehr umfangreich. Forscher, Verbände und Initiativen befassen sich mit

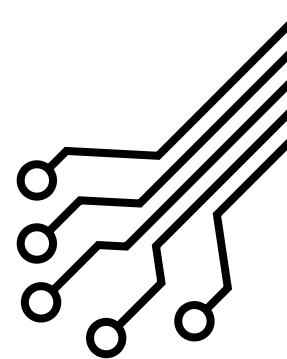
KI. Doch viele Experten wandern irgendwann ab. Vor allem in den USA finden sie häufig bessere Bedingungen als hierzulande. Da wundert es nicht, dass sich der Bundesverband Künstliche Intelligenz starkmacht, um in Europa und in Deutschland die Fachkräfte zu halten.

Gegenüber dem Spiegel (Ausgabe 36/2023) spricht der Chef des KI Bundesverbandes, Daniel Abbou, von einem Desaster. Industrie und Mittelstand stünden bei KI vor großen Herausforderungen, gleichzeitig fehle es in deutschen Firmen am nötigen Bewusstsein für das Thema. KI sei „oft in irgendeine Randabteilung ausgegliedert“. Dabei gehöre sie ins Zentrum.

Doch selbst auf politischer Ebene kommt dem Thema nicht die Bedeutung zu, die es haben sollte. So schlossen sich der KI Bundesverband, der Bundesverband Digitale Wirtschaft, Der Mittelstand BVMW, eco – Verband der Internetwirtschaft, der Bundesverband IT- Mittelstand sowie die Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH in einer Initiative zusammen. Ihr Appell richtet sich an die Bundesregierung, KI und Digitalisierung in Deutschland entschieden voranzutreiben, konkrete Idee gleich inklusive.

KI in der Versicherungswelt

Unabhängig davon hat die Versicherungswirtschaft längst das Potenzial der Künstlichen Intelligenz erkannt. Denn hier sind die Unternehmen traditionell immer auf der Suche nach effizienteren Wegen, Risiken zu bewerten, Verträge zu verwalten sowie Kunden zu finden



und zu binden, und hierbei eröffnet die Künstliche Intelligenz viele Möglichkeiten. Bei der Risikobewertung etwa können die KI-Algorithmen helfen, große Datenmengen zu analysieren. Sie können viel besser als Menschen Risikoprofile für Versicherungspolice erstellen. Die Versicherer werden damit genauere Tarife entwickeln und die Underwriting-Prozesse verbessern können.

In der Schadensbearbeitung beispielsweise kann die KI eher ungewöhnliche Verhaltensmuster identifizieren, die auf einen Betrug hinweisen können. Und in der Kundenkommunikation kommen bereits heute Assistenten und Chatbots zum Einsatz, die Kundenfragen rund um die Uhr beantworten können. Das steigert die Kundenzufriedenheit und befreit die Mitarbeitenden von Standardaufgaben. Damit gewinnen sie Zeit, um komplexere Anfragen zu bearbeiten und ebenfalls schneller eine Antwort an die Kunden zu versenden.

Besonders spannend dürfte dafür das Large Language Model sein, das große Sprachmodell, auf dem etwa ChatGPT basiert. Dieses Modell ist darauf trainiert, menschliche Sprache zu verstehen und auf Fragen wie ein Mensch zu antworten.

SDV AG arbeitet mit KI-Start-up zusammen

Für die Augsburger Servicepartner der Versicherungsmakler SDV AG führt kein Weg an der KI vorbei (siehe auch Interview Seite 10/11). „Seit September arbeiten wir mit Muffin zusammen, einem jungen Berliner KI-Unternehmen“, berichtet Armin Christofori, CEO der SDV AG. „Wie viele andere mittelständische Unternehmen sehen auch wir uns zunehmend mit einem Arbeitskräftemangel konfrontiert, und das ist unter anderem ein Punkt, an dem die Künstliche Intelligenz uns immens unterstützen kann“, erklärt Christofori.

Muffin agiert als Versicherungsmakler, konzentriert sich aber vor allem darauf, Prozesse in der Beratung und Kommunikation über Künstliche Intelligenz abzuwickeln. „Wir beraten unsere Kunden ausschließlich per WhatsApp“, sagt Simon Moser, Mitgründer des KI-Start-ups Muffin. Selbstverständlich weiß er, dass nicht jeder Berater bei seinen Kunden genauso weit gehen möchte oder kann, und das muss er auch gar nicht.

Vielmehr wird es bei Versicherungen immer hybrid zugehen. „Umfragen zeigen immer wieder, dass sich viele Menschen wohler fühlen, wenn sie wissen, sie können einen Profi um Rat fragen“, meint Moser. Plattformen wie Check24 oder auch der digitale Versicherungsmakler Clark seien zu unpersönlich, kämen mit zu vielen Informationen daher. „Denn noch immer gelten Versicherungen als ein wenig spannendes Thema, das gern aufgeschoben wird. Und um es hier schneller und einfacher zu gestalten, arbeiten wir an dem KI-Modell“, berichtet der Gründer mit eigener Erfahrung im Versicherungsvertrieb.

Wo Licht ist ...

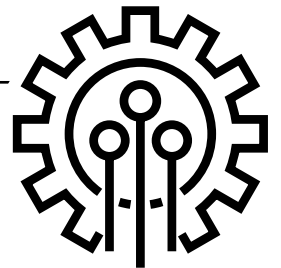
Doch das Sprichwort „Wo Licht ist, ist auch Schatten“ trifft ebenfalls auf die KI in der Versicherungsbranche zu. Der Schatten in Form von Risiken betrifft zum Beispiel den Datenschutz. Das Sammeln und Analysieren von persönlichen Daten kann Bedenken schüren, ob der Datenschutz wirklich eingehalten wird. Hier muss sichergestellt werden, dass die Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung beachtet werden und die Kundendaten geschützt sind.

Die KI hat weitere Schwächen. So können Algorithmen unbeabsichtigt Voreingenommenheit aufgrund der Datenbasis aufweisen. Das kann zu Diskriminierung führen und rechtliche sowie ethische Probleme mit sich bringen. Zudem sind die Modelle im Hintergrund sehr komplex. Die Transparenz beim Einsatz von KI sollte daher immer großgeschrieben werden.



Interview:

Künstliche Intelligenz bei Versicherungen „Entweder wir surfen auf der Welle, oder wir werden von ihr überrollt“



Armin Christofori

CEO

www.sdv.ag



Simon Moser

Gründer des Start-ups Muffin

www.muffintech.ai



Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, und Simon Moser, Gründer des Start-ups für Künstliche Intelligenz Muffin, sprachen über die Veränderungen durch die neue Technologie – und welche Chancen sich daraus ergeben.



Das Thema Künstliche Intelligenz ist momentan in aller Munde. Was bedeutet das für die Versicherungsbranche?

Armin Christofori: ►► Die Künstliche Intelligenz wird alles auf den Kopf stellen und der Gamechanger schlechthin sein. Damit wird es für unsere Mitarbeiter einen Kollegen geben, der mit Rat und Tat zur Seite steht und repetitive Aufgaben ohne Murren übernimmt – und das 24 Stunden lang, sieben Tage die Woche. Viele Routineanfragen können und werden demnächst von einer Künstlichen Intelligenz bearbeitet. Dabei werden keine Menschen in ihren Jobs in der Versicherungswirtschaft wirklich ersetzt. Denn Fakt ist, dass auch unsere Branche mit großen Nachwuchsproblemen kämpft. Und anstatt sich mit standardisierten Prozessen aufzuhalten, können sich die Fachkräfte um schwierigere Themen kümmern, bei denen die KI an ihre Grenzen stößt. ◀◀

In welchen Bereichen lässt sich die KI besonders gut und zeitnah einsetzen?

Simon Moser: ►► Alle Anfragen per E-Mail mit Standardfragen oder Standardanliegen, wie eine Erhöhung der Versicherungssumme, das Ändern des Versicherungsnehmers oder das Ändern von Anschrift, Bankdaten oder Ähnlichem lassen sich ziemlich rasch von einer KI beantworten. Auch im Schadensfall wird es damit deutlich schneller gehen als jetzt. Sobald die KI weiß, welcher Vertrag hinter der Meldung steckt, kann sie den Fall bearbeiten. Für Versicherer, Pools und Makler eröffnen sich hier neue Wege für die User Experience. ◀◀

Was genau heißt das für die SDV AG?

Armin Christofori: ►► Wir beschäftigen uns seit rund einem Jahr sehr intensiv mit den Möglichkeiten, die sich für uns ergeben. Im ersten Schritt werden wir bei der SDV AG und unserem Tochterunternehmen, der Manufaktur Augsburg mit der Künstlichen Intelligenz arbeiten. Dort sehen wir zunächst die größten Hebel. Eine Q&A für die SDV AG und die Versicherungsbedingungen der ManAug werden momentan eingespeist. ◀◀

Simon Moser: ►► Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck daran, alles für die beiden Unternehmen umzusetzen. Damit versetzt sich die SDV AG in die Lage, im Innendienst die KI als Unterstützung zu erhalten, um bei Fragen noch viel schneller und präziser Auskunft geben zu können als bisher. Die KI ersetzt keine Mitarbeitenden. Vielmehr nimmt sie den Kollegen Routineaufgaben ab, die Zeit und Ressourcen binden, die sinnvoller bei anderen Aufgaben eingesetzt werden könnten. ◀◀

Wie wird diese neue Art der Kommunikation aussehen?

Simon Moser: ►► Messenger werden künftig eine größere Rolle spielen. Apps werden dagegen viel weniger genutzt. Die Kommunikationswege werden sich einmal mehr komplett verändern. Allerdings möchte ich ausdrücklich sagen, dass wir nicht glauben, eine Versicherungsberatung könne komplett von einer KI übernommen werden. Unserer Meinung nach geht es über in ein hybrides Modell. ◀◀

Armin Christofori: ►► In der Bestandsbearbeitung sehen wir für den Makler zunächst die größten Potenziale. Wir unterstützen unsere Kooperationspartner seit Jahren dabei, ihre Bestandsdaten zu digitalisieren. Hier stecken das Potenzial und der Erfolg jedes Maklerunternehmens. Und werden Leads dazugekauft, unterstützt die KI. So kann sie automatisch Kontakt aufnehmen und Angebote beziehungsweise Hinweise zu Versicherungsverträgen versenden. ◀◀

Wo gibt es die größten Probleme bei der Umsetzung?

Armin Christofori: ►► Der Datenschutz stellt sich als größte Schwierigkeit heraus. Die Datenschutz-Grundverordnung hemmt aktuell viele Aktionen. Wenn Deutschland nicht aufpasst, werden wir den Anschluss bei dieser Technologie verlieren. Denn bereits jetzt wandern Unternehmen in andere Länder ab, weil die Bedingungen dort einfacher sind. ◀◀

Wie können Makler die KI für sich einsetzen?

Simon Moser: ►► Für die gesamte Geschäftskommunikation können Makler die KI nutzen, am besten natürlich, wenn sie sich dafür an einen Maklerpool, wie die SDV AG, anbinden. Der eigentliche Schatz und die Grundlage sind, wie Herr Christofori bereits sagte, die Daten jedes Maklers. Einmal mehr ist es unerlässlich, alle Daten zu pflegen und vor allem in digitaler Form aufzubereiten. ◀◀

Armin Christofori: ►► Es steckt eine enorme Chance für alle hinter dieser Entwicklung, die auf jeden Fall als disruptiv anzusehen ist. Wir können entweder auf dieser Welle surfen, oder wir werden von ihr überrollt. Die Entscheidung muss jeder für sich treffen, an der Welle vorbei kommt jedenfalls niemand. ◀◀



6. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

NACHBERICHT

Endlich war es wieder so weit – nach dreijähriger coronabedingter Pause fand der nunmehr 6. Augsburger Maklerkongress der SDV AG am Donnerstag, den 14. September 2023, statt.

Ein Highlight war bereits die besondere Location: das Kesselhaus in Augsburg. Es handelt sich hier um ein altes Industriegebäude, das normalerweise als Nachtclub genutzt wird, der weit über die Region hinaus bekannt ist. Die TV-Moderatorin Sabine Köppe führte professionell durch das abwechslungsreiche und informative Kongressprogramm. Auf zwei Ebenen konnten sich die Besucher die kurzwei-

ligen Vorträge anhören sowie die insgesamt 26 Stände der ausstellenden Versicherungsgesellschaften und Dienstleister aufsuchen, um sich über neue Produkte, Services sowie Erfolg versprechende Vertriebsansätze zu informieren.

Mit dabei waren zahlreiche Branchengrößen, wie Allianz LV, ALH Gruppe, Baloise, Continentale, DKV und ERGO,

R+V, SIGNAL IDUNA, Dialog, HanseMercur, Helvetia, Hiscox, InterRisk, LV 1871, Münchener Verein, Nürnberger, Standard Life etc.

Und dieses breite Angebot wurde von den mehr als 500 Kongressbesuchern begeistert angenommen. Die Stimmung unter den Besuchern, den Ausstellern und dem SDV Team war großartig und

das Wiedersehen nach der langen Corona-Pause umso herzlicher. In zahlreichen Einzelgesprächen informierten sich die Besucher direkt bei den Ausstellern. Hervorragend angenommen wurde auch das Rahmenprogramm mit insgesamt elf Einzelvorträgen, zwei Diskussionsrunden und einer Preisverleihung.



Schwerpunkte: betriebliche Gesundheits- vorsorge, KI und Nachhaltigkeit

Schwerpunkte der Vorträge waren unter anderem die betriebliche Gesundheitsvorsorge, aber auch die Nachhaltigkeit sowie die Künstliche Intelligenz im Versicherungsumfeld. So stellten in den ersten drei Vorträgen nach der Begrüßung durch den SDV Vorstandssprecher Armin Christofori die R+V und die DKV ihre Budgettarife für die betriebliche Krankenversicherung und die Continentale einen Budgettarif, der als Einzelversicherungslösung für Privatpersonen gedacht ist, vor.

Die Allianz und die SIGNAL IDUNA beschrieben in ihren Redebeiträgen auf eindrucksvolle Weise, warum Nachhaltigkeit unter anderem auch aus finanzieller Sicht für Versicherer wichtig ist. Beide Unternehmen verdeutlichten anhand von aktuellen Zahlen, wie die Berücksichtigung alternativer Geldanlagen dafür sorgt, dass das Anlagenportfolio insgesamt nicht nur inflationssicherer, sondern auch profitabler ist als ein herkömmlicher Investmentansatz. Die Versicherer nannten zudem ihre jeweiligen zeitlichen Zielsetzungen, bis wann eine komplette Klimaneutralität bei der Anlage der Versicherungsgelder erreicht werden soll.

Mit Spannung war von vielen der Auftritt von Simon Moser, Geschäftsführer des Berliner InsurTech muffintech GmbH, erwartet worden. Er referierte darüber, wie Versicherer und Versicherungsmakler KI im Vertrieb einsetzen können, und stellte dazu anhand von Beispielen den von seinem Unternehmen entwickelten Versicherungsbuddy muffin vor.

Das Thema KI und ihre Chancen sowie Risiken nahm auch bei den beiden geführten Podiumsdiskussionen ebenso wie beim Livepodcast zwischen Bastian Kunkel, Versicherungsmakler sowie Versicherungspodcaster, und Dr. Stefan Brieschenk, COO bei Rocket Factory Augsburg AG (RFA)- – ein Unternehmen, das kostengünstige Trägerraketen entwickelt –, einen breiten Raum ein. Dr. Brieschenk betonte unter anderem, dass KI die Welt mit mehr Transparenz und Vergleichbarkeit einfacher mache. So würden beispielsweise neue Tools auf KI-Basis dabei helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Kunkel gab zudem zu bedenken: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“



Innovative Vertriebstipps

Holger Dowe, Key-Account-Manager bei der DKV, gab in seinem Vortrag unter anderem hilfreiche Tipps, wie man mit der Google-Maps-Suche Interessenadressen findet und mit welcher Frage sich der Erstkontakt zum Thema betriebliche Gesundheitsvorsorge am besten herstellen lässt.

Ein anderer Vertriebstipp, diesmal zum Thema Altersvorsorge und Vermögensaufbau, kam von Markus Pendzialek, Vertriebsdirektor der Baloise Vertriebs-service AG (früher Basler Versicherungen): Er erklärte auf nachvollziehbare Weise, wie man zwei typische abwehrende Aussagen der Verbraucher, wenn sie auf die eigene Altersvorsorge und ihren Vermögensaufbau angesprochen werden, mittels einer für jedermann per QR-Code abrufbaren App des Versicherers zum Vertriebs Erfolg nutzen kann.

Einen ebenfalls aufschlussreichen und mit Blick auf den Kundenservice wichtigen Vortrag hielt René Schwarz, Gruppenleiter Leistungsprüfung Berufsunfähigkeit der ALH Gruppe (Alte Leipziger/Hallesche). Er gab einen anschaulichen Einblick über den Ablauf einer Leistungsfallprüfung in der Berufsunfähigkeitsversicherung und wies in diesem Zusammenhang darauf hin, wie Kunden, aber auch Versicherungsmakler dafür sorgen können, dass dieser Vorgang möglichst schnell und für alle komfortabel abgewickelt werden kann.



Win-win-Lösung für Arbeitgeber und Versicherungsmakler in der BAV

Ein weiteres Highlight waren die Ausführungen von Nicole Mutschke, Fachanwältin für Kapitalmarkt-, Bank- und

Arbeitsrecht sowie Geschäftsführerin der Mutschke Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. Sie verdeutlichte nicht nur die Probleme, die sich für Arbeitgeber mit einer betrieblichen Altersvorsorge ergeben können – wie das Haftungsproblem aufgrund von § 1 BetrAVG –, sondern lieferte auch gleich die passende Lösung dafür: eine vom Anwalt erstellte Versorgungsordnung. Die Anwältin erklärte zudem, warum eine solche Versorgungsverordnung eine Win-win-Lösung für den Arbeitgeber und den Versicherungsmakler ist.

Ein hohes Interesse hatten die Kongress Teilnehmer auch an den Ausführungen von Daniel Föst, Bundestagsabgeordneter der FDP. Er legte zum einen dar, wie die FDP zum von der EU-Kommission vorangetriebenen Provisionsverbot beziehungsweise Teilprovisionsverbot steht. Zum anderen ging er ausführlich auf das Rentendilemma ein, konkret auf die hohen Zuschüsse, die der Bund für die gesetzliche Rentenversicherung jährlich aufbringen muss. Er nannte die ersten Schritte, die bereits von der Regierung

realisiert wurden, um dieses Problem zu lösen: nämlich die Stärkung der privaten Altersvorsorge, beispielsweise durch die bereits erfolgte Anhebung des Sparerpauschbetrags. Zudem verdeutlichte er, warum seiner Ansicht nach eine Aktienrente wichtig und richtig sei.

Besondere Ehre für ein besonderes Team Der abschließende Höhepunkt der Vortragsreihe war die Preisverleihung des Finanzwelt Maklerpoolnavigators durch Helge Schaubode, Geschäftsführer der FW-Verlag GmbH, und Markus Hofelich, Ressortleiter Versicherungen bei Finanzwelt. Schon in der Vergangenheit konnte die SDV diesen Award mehrmals gewinnen.

Wie Helge Schaubode betonte, ist das Besondere in diesem Jahr jedoch, dass die SDV „der bis jetzt einzige Maklerpool in Deutschland ist, der zum zweiten Mal in Folge den Finanzwelt Maklerpoolnavigator in allen sieben Kategorien gewonnen hat. Das gab es bisher noch nie.“ Konkret hat die SDV in diesem Jahr



wie bereits 2022 bei den Umfragen für den Finanzwelt Maklerpoolnavigator in allen sieben Kategorien – Maklerorientierung, Marketingunterstützung, Prozesse/Services/Verwaltung, Softwareunterstützung/Digitalisierung, Vertriebsunterstützung, Weiterbildung und Produktspektrum – die Höchstnote „Hervorragend“ erreicht.

Armin Christofori dankte bei dieser Gelegenheit dem gesamten SDV Team für die erstklassige Arbeit, die es ermöglichte, den Preis zu gewinnen. Zugleich ehrte er zwei SDV Mitarbeiterinnen, nämlich Michaela Stadler und Sandra Paul, für ihre jeweils zehnjährige Betriebszugehörigkeit und ließ stellvertretend für das gesamte SDV Team den Preis an die beiden überreichen.



In den Pausen zwischen den Vorträgen sowie beim Mittagessen, das bei herrlichem Wetter draußen serviert wurde, fand ein reger Austausch der Kongress-teilnehmer auch untereinander statt. Ein würdiger Abschluss des außerordentlich gelungenen Kongresstages war die Abendveranstaltung. Bei gutem Essen und guter Musik konnten die Kongress-teilnehmer zusammen mit allen Ausstellern und dem SDV Team das Wiedersehen nach der langen Corona-Pause ausgelassen feiern.

Wer mehr zum 6. Maklerkongress erfahren möchte, findet einen ausführlichen Nachbericht online als Blogbeitrag unter:

www.dasmaklermagazin.de

Hier geht's zum Video:
[www.youtube.com/
watch?v=kQzYYqzpGR0](https://www.youtube.com/watch?v=kQzYYqzpGR0)



© zehntausendgrad.com





Vielen Dank an unsere Partner-Gesellschaften:



Interview:

„Es herrschte eine Atmosphäre der Neugierde...“



Tobias Masuch

Bereichsleiter Vertrieb der SDV AG



Tobias, für dich war es der erste Maklerkongress in deiner neuen Funktion als Bereichsleiter Vertrieb.

Wie hast du den Kongress wahrgenommen?

Tobias Masuch: ►► Der Maklerkongress war für mich als Bereichsleiter Vertrieb eine äußerst aufschlussreiche und inspirierende Veranstaltung. Es gab die Möglichkeit, an verschiedenen Vorträgen und Diskussionen teilzunehmen, die sich mit den neuesten Trends und Entwicklungen in der Maklerbranche befassen. Besonders wertvoll war der Austausch mit unseren Kooperationspartnern. ◀◀

Worüber spricht man mit den Kooperationspartnern und den Versicherern, nimm uns mal mit?

Tobias Masuch: ►► Wir haben über bewährte Vertriebsstrategien gesprochen, innovative Technologien zur Optimierung von Prozessen erklärt und über Herausforderungen gesprochen, die wir in unseren jeweiligen Unternehmen bewältigen. Diese Einblicke haben meinen Blick auf den Vertrieb erweitert und werden zweifellos in meine zukünftigen Entscheidungen und Ansätze einfließen. ◀◀

Wie hast du die Stimmung, nach so langer Zeit, empfunden?

Tobias Masuch: ►► Die Stimmung nach dieser langen Auszeit war voller Vorfreude und gespannter Erwartung. Die Teilnehmer hatten offensichtlich darauf gewartet, sich wieder persönlich zu treffen und über die neuesten Trends und Innovationen zu diskutieren. Es herrschte eine Atmosphäre der Neugierde, da alle darauf aus waren, zu erfahren, wie sich die Branche und die SDV in der Zwischenzeit entwickelt haben. ◀◀

Was hat dich am meisten begeistert?

Tobias Masuch: ►► Es war inspirierend zu sehen, wie die Teilnehmer ihre Begeisterung teilten und offen für neue Ideen waren. Die Gespräche waren von einem konstruktiven Austausch geprägt, und es schien, als ob alle bereit sind, die Zukunft mit frischer Energie anzugehen. ◀◀

Was steht im Jahr 2023 noch vor der Tür, gibt es neue Innovationen?

Tobias Masuch: ►► Ich kann mich nur Stefans Worten anschließen ([Interview Seite 18/19](#))! Wir werden unsere Technologie um weitere Services erweitern und in diesem Jahr noch einen richtigen Hammer an den Start bringen! ◀◀

Interview:

„Versicherungsvertrieb kann nur mit einer intensiven Vernetzung aus Mensch, digitalem Weg und Fachlichkeit funktionieren.“



Stefan Röltgen

Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb



Stefan, für dich war es zwar nicht der erste Maklerkongress, nach langer Pause und vielen Veränderungen aber die erste Veranstaltung zusammen mit den Vertriebslotsen und in deiner Funktion als Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb. Wie fällt dein Fazit aus?

Stefan Röltgen: ►► Durchweg positiv. Die Stimmung war unglaublich gut und die ganze Veranstaltung von einer heimeligen, freundlichen Atmosphäre geprägt.

Wir waren natürlich neugierig, wie der Kontakt, der sonst aufgrund der Teamaufstellung fast ausschließlich telefonisch und virtuell stattfindet, nun „live“ wirkt. Darum haben wir tatsächlich aus ganz Deutschland alle Vertriebslotsen zusammengezogen und standen als Ansprechpartner während der Veranstaltung zur Verfügung. Wobei der Fokus da auf „ANSPRECHpartner“ liegt – wir haben wirklich von Einlass bis Ende durchgehend Gespräche mit unseren Partnern geführt. ◀◀

Wie muss man sich das vorstellen? Welche Themen werden bei so einer Veranstaltung berührt?

Stefan Röltgen: ►► Eigentlich alle! Zunächst einmal gab es einfach sehr viel Freude, sich nach intensiven fachlichen und vertrieblichen Kontakten endlich mal persönlich in die Augen schauen zu können – das war für uns ein tolles Erlebnis. Und dann wurden natürlich vom letzten Angebot über die Branche an sich bis hin zu persönlichen Themen eigentlich alle Dinge besprochen, die zwischen Menschen eine Rolle spielen. ◀◀



Das klingt sehr vertraut und gar nicht nach hartem Business...

Stefan Röltgen: ►► Das ist richtig – und ich habe viele Stimmen unserer Gäste gehört, die uns genau das reflektiert haben. Für uns war das eine tolle Bestätigung unseres Weges: Nur persönlich und in engem Austausch lassen sich versicherungsfachliche Lösungen entwickeln und schwierige vertriebliche Dinge bewältigen. So ein Austausch schweißt zusammen. Da gab es aber noch einen Effekt, der mir extrem aufgefallen ist und den ich auch für unsere Service-Zukunft mitgenommen habe ... ◀◀

Welchen Effekt meinst du?

Stefan Röltgen: ►► „Früher“, also in den frühen 2000ern, habe ich die Branche so kennengelernt – damals in der Ausschließlichkeit –, dass Vertrieb und Betrieb durchaus sensible Reibungspunkte hatten. Die Grenze zwischen den Bereichen verschwimmt immer mehr, und damit verschwinden die Reibungspunkte. Technisch, organisatorisch und vertrieblich werden die Schnittmengen immer größer – das sorgt für Verständnis untereinander und hilft dabei, Dinge gemeinsam zu lösen. Eine tolle Veränderung der Branche! ◀◀

Apropos Zukunft: Welche Schlüsse zieht ihr aus dem Maklerkongress für euch?

Stefan Röltgen: ►► Zunächst einmal sehen wir als SDV Gruppe unseren Weg bestätigt. Versicherungsvertrieb kann nur mit einer intensiven Vernetzung aus Mensch, digitalem Weg und Fachlichkeit funktionieren. Darauf ist unser Service ausgerichtet. Wir sind eigentlich erst am Beginn dieses Weges und haben noch viel Arbeit vor uns – das betrifft sowohl die Sparten, die wir im Vertriebslotsenservice ausbauen wollen, als auch unsere digitalen und technologischen Angebote an unsere Partner. ◀◀

Kannst du dazu schon konkreter werden?

Stefan Röltgen: ►► Ein bisschen (grinst). Bereits dieses Jahr werden wir unsere Vergleichsrechner um eine unglaublich tolle Komponente in den Sparten Leben und Kranken ausbauen. Wir stehen damit quasi in den Startlöchern, und vielleicht gibt es, wenn unsere Leser in dieses Magazin schauen, ja schon konkrete Dinge, die man ausprobieren kann. ◀◀

Das klingt spannend!

Wir freuen uns darauf!

Anfragen werden vom
ersten Kontakt bis
zur Police begleitet!



Weitere Informationen:

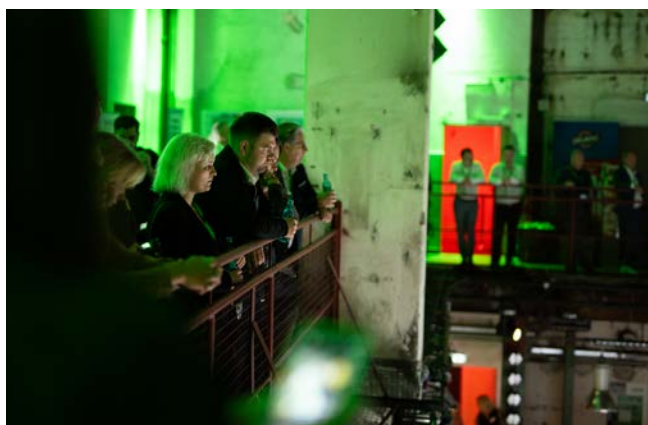
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Makler-Vertriebslotsen

Telefon: 0821 71008-380

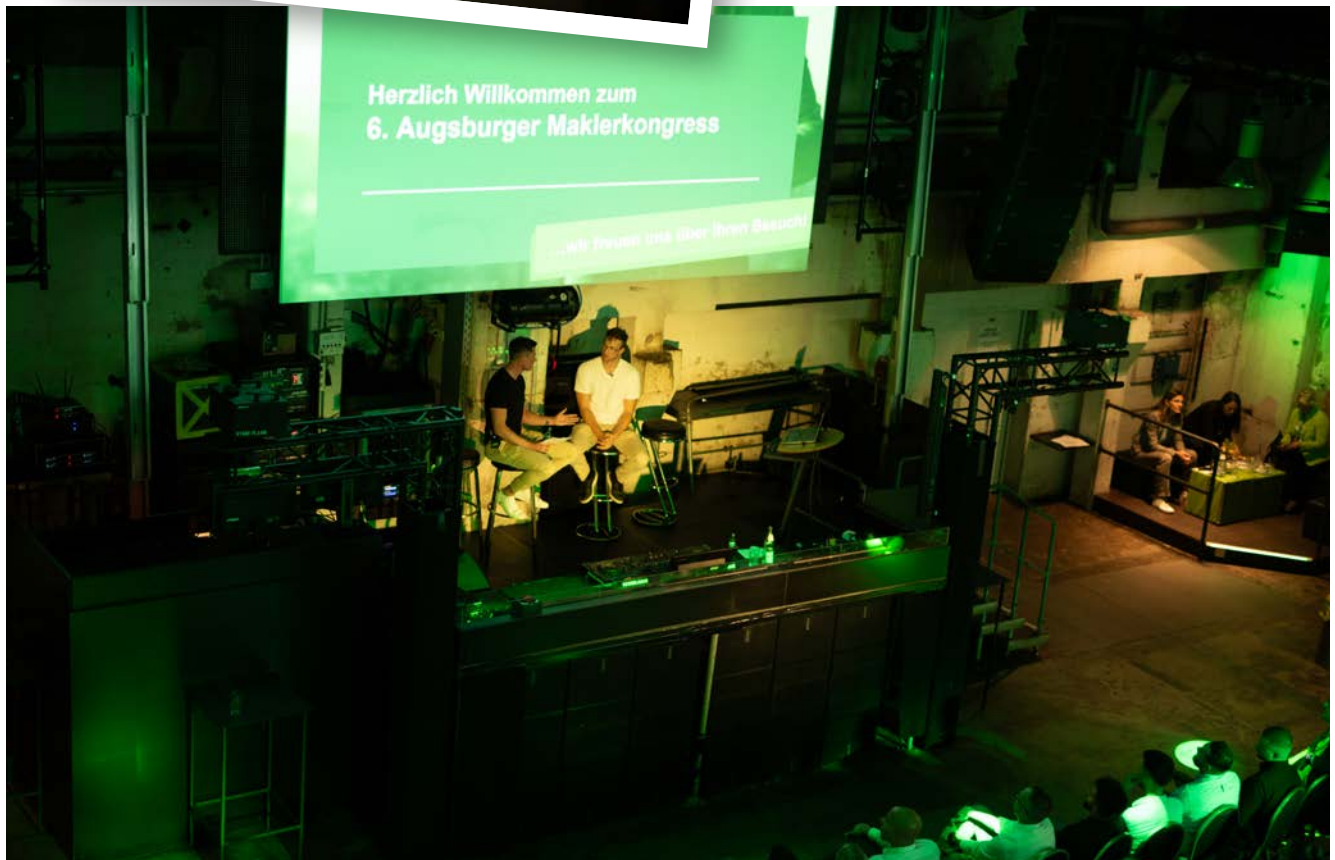
E-Mail: vertriebslotsen@sdv.ag

www.sdv.ag

IMPRESSIONEN









►► Schön, dass Sie alle mit dabei waren, herzlichen Dank! ◄◄





DIE SDV KV-AKTION 2023

Bereits im vergangenen Jahr erreichte der Krankenstand der gesetzlich krankenversicherten Erwerbstätigen einen neuen Höchststand. Auch im ersten Halbjahr diesen Jahres ist ein neues Rekordhoch zu verzeichnen, wie eine Auswertung der größten Krankenkasse zeigt. Krankheiten des Atmungssystems, psychische Störungen und Verhaltensstörungen sowie Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und des Bindegewebes standen 2022 auf den ersten drei Plätzen der Krankheitsarten, die zu den meisten Fehlzeiten führten. Dieser Trend scheint sich auch in diesem Jahr weiter fortzusetzen. Umso wichtiger ist es, Ihre Kunden rundum abzusichern.

Aus diesem Grund unterstützt die SDV AG auch in diesem Jahr erneut Ihre Makler mit der KV-Aktion 2023.

Bis zum 31. Dezember 2023 profitieren Makler und Vermittler dabei wieder von den besonderen Aktionshighlights der teilnehmenden Versicherer sowie einem attraktiven Aktionsbonus.

Sichern Sie sich eine attraktive Extra-Vergütung!



Sie als Makler und Vermittler erhalten zusätzlich einen attraktiven Bonus

im Aktionszeitraum bis einschließlich 31. Dezember 2023.

Konkret heißt das:

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

> Für jede **Vollversicherung**** kommen **100 € on top** hinzu.

50 € on top
für jede Zusatzversicherung*

100 € on top
für jede Vollversicherung**

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

Sie sind noch kein Partner der SDV AG?
Dann melden Sie sich bei:



SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Tobias Masuch

Telefon: 0821 71008-854, E-Mail: tobias.masuch@sdv.ag

Unsere starken Partner der KV-Aktion 2023:



Hier geht's zu den Beiträgen ...



Die bKV – eine WIN-WIN-Situation für alle!

Auch in diesem Jahr setzen Unternehmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) versichern, vor allem auf die Allianz.

Mehr als jeder dritte Arbeitgeber (35,6 Prozent) des Wachstums am Markt ging an die Allianz Private Krankenversicherung (APKV). Auch im Vorjahr ging bereits jede dritte neu abgeschlossene bKV an den Versicherer. Bezogen auf die Monatsbeiträge konnte die APKV ihr bKV-Neugeschäft 2022 fast verdoppeln – nach einem ebenfalls sehr erfolgreichen Vorjahr.

„Die Zahl unserer Firmenkunden hat sich innerhalb der letzten fünf Jahre mehr als versechsfacht“, sagt APKV-Produktvorstand Jan Esser. „Allein 2022 konnten wir rund 1.500 Firmenkunden dazugewinnen. Das zeigt, dass wir mit unseren innovativen, flexiblen Produkten, sinnvollen Services und der neuen Positionierung unserer bKV unter dem Label „gesund“ genau auf die Bedürfnisse von Arbeitgebern und deren Beschäftigten eingehen.“

Vorteil für Arbeitgeber bei stetigen Arbeitskräftemangel

Firmen nutzen angesichts des Arbeitskräftemangels die bKV als effektive Möglichkeit, um Mitarbeitende zu werben und an das Unternehmen zu binden. „Mit einer bKV als „Extra vom Chef“ steigern Arbeitgeber ihre Attraktivität bei potenziellen Bewerbern – und das messbar“, erklärt Jan Esser.

Das bestätigt auch eine repräsentative Studie des Marktforschungsinstituts infas quo im Auftrag der Allianz: Diese zeigt, dass eine bKV rund ein Viertel der befragten Arbeitnehmenden bei der Entscheidung für einen Arbeitgeber positiv beeinflussen würde.

Deine Vorteile

- ▶ Attraktive Vergütung bei Abschluss und bei regelmäßiger Aufnahme neuer Mitarbeiter in Gruppenvertrag
- ▶ Festigung der Kundenbeziehung zu Firmenkunden im Bestandsgeschäft und Anspracheanlass zur Akquise neuer Firmenkunden im Neugeschäft

- ▶ Einfaches Krankenprodukt ohne Gesundheitsprüfung
- ▶ Einfache Beitragsberechnung aufgrund von Einheitsbeiträgen
- ▶ Einfache Prozesse vom Antrag bis zur Leistung z. B. durch Listenanmeldung der Mitarbeiter
- ▶ Verwaltungsarm durch direkte Leistungsabwicklung zwischen Arbeitnehmern und der Allianz

Für weitere Details zur bKV informieren Sie sich gerne in unserem Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Key Account Manager der APKV.



Kontakt



Allianz PKV
Erich Hoffmann

Telefon: 08046 18 88 522

E-Mail: erich.hoffmann@allianz.de

Eric Bussert,
Vorstand Vertrieb und Marketing

Einzigartig am Markt: Krebs-Scan

Jetzt
auch als bKV
& in KV-Voll-
Tarifen

Krebs früher erkennen

HanseMerkur Krebs-Scan entdeckt mit einem innovativen Bluttest viele Tumore bereits im symptomlosen Stadium. Haben moderne bildgebende Verfahren den Verdacht bestätigt, erfolgt frühzeitig die enge medizinische Begleitung inkl. Chefarztbehandlung. Ein großer Fortschritt im Kampf gegen Krebs und ein echter Mehrwert für Ihre KV-Voll- und KV-Zusatz-Kunden, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur



Ihr Gesundheitspartner in allen Lebensphasen

Das Leben schreibt immer seine eigene Geschichte. Was der Mensch plant, kollidiert oft mit der Realität. Doch jeder kann für sich persönlich Wege finden, Familie und Beruf, finanzielle Sicherheit und den Wunsch nach Gesundheit miteinander zu vereinbaren. Für gut 4,5 Millionen Personen, die in Deutschland als Beamtenanwärter, Beamte oder deren Angehörige beihilfeberechtigt sind, hat die ARAG Krankenversicherung im Mai 2023 neue, moderne Beihilfetarife auf den Markt gebracht.

Die Zielgruppe der Beamten und Beamtenanwärter hat gehobene Ansprüche, was die Absicherung ihrer Gesundheit angeht. Daran orientieren sich die neuen Beihilfetarife der ARAG Krankenversicherung. Auf Premium-Niveau bieten sie sehr hohe Leistungen zu einem attraktiven Preis. Anwärter können die komplett gleichen Leistungen wie Beamte absichern – zu einem günstigeren Preis und ohne Leistungsverzicht in der Zukunft.

Starker Grundtarif mit passenden optionalen Ergänzungen

Basis der neuen Beihilfetarife ist der Grundtarif ARAG BeihilfeBest: Mit einer einzigen Police profitiert der Kunde beim Arzt, beim Zahnarzt und bei der allgemeinen Krankenhausversorgung von einem breiten Spektrum an Leistungen auf hohem Niveau – über die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte/ Zahnärzte hinaus, auch in Privatkliniken, ohne Einschränkungen bei Zahnleistungen. Enthalten sind auch hohe Leistungen bei LASIK-Augenbehandlungen, Sehhilfen sowie für Kurbehandlungen. Fachärzte können direkt aufgesucht werden, ohne eine vorherige Überweisung durch den Hausarzt.

Die Grundabsicherung durch ARAG BeihilfeBest kann ganz nach Bedarf aufgestockt werden: So decken die stationären Wahlleistungstarife ARAG BeihilfeKlinik und ARAG BeihilfeEinbett die Behandlung durch den Chefarzt und die Unterbringung im Zwei- beziehungsweise Einbettzimmer ab. In manchen Bereichen, wie Sehhilfen oder Zahnersatzbehandlungen, übernimmt die Landes- oder Bundesbeihilfe nur einen Teil der Leistungen. Diese Lücken können mit ARAG BeihilfeErgänzungBest auf hohem Leistungsniveau geschlossen werden. Analog der Vollversicherung liegen zudem die Beitragsrückerstattungen der ARAG Beihilfe-Tarife auf einem marktführenden Niveau: Beamte erhalten bis zu 2,5 Monatsbeiträge und Beamtenanwärter sogar bis zu 6 Monatsbeiträge bei Leistungsfreiheit zurück.

Passendes Zusatzangebot und exklusive Services

Neben der reinen Kostenabsicherung stehen den Kunden der neuen Beihilfe-Tarife viele attraktive Services rund um ihre persönliche Gesundheit zur Verfügung:

- ▶ Case- und Disease-Management-Programme unterstützen chronisch oder anderweitig schwer Erkrankte
- ▶ Medizinische Beratung durch Ärzte unterschiedlicher Fachrichtungen rund um die Uhr zur Verfügung – via Telemedizin
- ▶ Unterstützung bei der Suche nach dem richtigen Arzt, Spezialisten oder der geeigneten Klinik
- ▶ (digitale) Sofort-Hilfe im Bereich Psychotherapie in Krisensituationen
- ▶ Digitale Kurse für werdenden Eltern zur Geburtsvorbereitung, Rückbildung, Babymassage oder Stillen

Alle ARAG Gesundheits-Services finden sich in der Roodie-App. Als digitale Kundenplattform rund um Verträge, Rechnungen und Leistungen steht die ARAG GesundheitsApp zur Verfügung.

Starkes Zielgruppenpaket rund um die persönliche Gesundheit

Insgesamt bieten die neuen ARAG BeihilfeBest umfassende Tarifriflinien für Anwärter und Beamte zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Versicherungsnehmer kann sich im Anschluss auf höchstes Leistungsniveau beim, Arzt, Zahnarzt oder im Krankenhaus verlassen und kann bei Bedarf direkt Fachärzte ohne Hausarzt-Überweisung aufsuchen (kein Primärarztprinzip). Abgerundet wird das Angebot durch innovative Gesundheits-services und eine attraktive Beitragsrückerstattung.

Kontakt



Tobias Tamm

Key Account Manager
ARAG Krankenversicherungs-AG

Telefon: 0211 963 4545

Fax: 0211 963 4577

Mobil: +49(0)151 53579709

E-Mail: tobias.tamm@ARAG.de

www.arag-partnervertrieb.de

Passt sich dem Leben an: Das PKV-Konzept NK.select mit flexibler Wechseloption

Mit dem NK.select XL hat die Hallesche neue Maßstäbe in der PKV-Vollversicherung gesetzt. Zwei weitere Tarife und ein Optionsbaustein machen NK.select jetzt zu einem hochflexiblen und ganzheitlichen Tarifkonzept.

Seit 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Mit NK.select XL hat er eine überaus leistungsstarke Weiterentwicklung erfahren, die sich besonders vorsorge- und familienfreundlich sowie zukunftsorientiert zeigt. Viele dieser Elemente finden sich auch in den beiden jüngsten Mitgliedern der neuen NK.select-Tariffamilie.

Für jeden das Passende

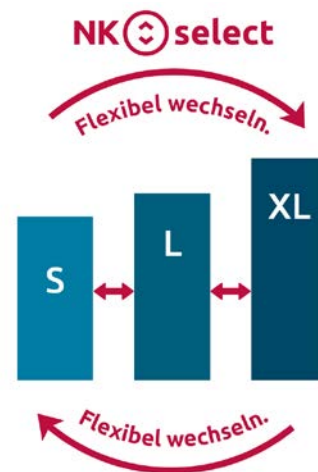
Der neue NK.select L steht dem XL in nur wenigen Disziplinen nach, enthält komfortable Gesundheitsleistungen auf konstant hohem Niveau und überzeugt ebenfalls durch vielfältige Familienleistungen. Mit besonders günstigen Konditionen bietet NK.select S einen äußerst attraktiven Einstieg in die PKV. Dennoch können sich die Kunden sicher sein: Alles Wichtige ist versichert. Selbst Vorsorgeuntersuchungen sind auch hier ohne Altersbegrenzungen und ohne Beschränkung auf die gesetzlichen Programme enthalten. Und sie werden – inklusive Zahnprophylaxe und Schutzimpfungen – weder auf den Selbstbehalt oder den Bonus angerechnet, noch gefährden sie die Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit.

Alle drei NK.select-Tarife werden mit jährlichen Selbstbehaltstufen von 600 €, 1.200 € und 3.000 € angeboten. Alternativ gibt es die Bonusvariante mit einer garantierten Auszahlung in Höhe von 100 € monatlich – also 1.200 € im Jahr. Sie ist ganz besonders lohnend für Angestellte, da der Arbeitgeber den Beitrag bezuschusst, der ausbezahlte Bonus jedoch allein dem Versicherten zugutekommt.

Flexibel bleiben

Das Leben ist vor allem eines: unvorhersehbar. Deshalb hilft der Optionsbaustein NK.select FLEX, sich flexibel und unbürokratisch an neue Lebenssituationen anzupassen – weil vielleicht gerade das finanzielle Budget geringer ausfällt oder der Wunsch nach einer höherwertigen Absicherung aufkommt. Mit

dem ganzheitlichen Tarifkonzept NK.select und seiner Wechseloption NK.select FLEX erhalten Versicherte die Möglichkeit, zu vielen verschiedenen Zeitpunkten oder Ereignissen ihr Absicherungsniveau zu erhöhen. Entweder durch einen Wechsel innerhalb der drei NK.select-Tarife S, L und XL oder indem sie ihren gewählten Selbstbehalt herabsetzen. Und wenn Kunden den Versicherungsschutz reduzieren möchten, können sie später wieder in den davor bestehenden Tarif zurückwechseln. Ganz einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung!



Gut zu wissen: Ein weiteres Highlight des flexiblen Tarifkonzepts NK.select ist die Ausweitung des versicherbaren Personenkreises. Es steht nicht nur Angestellten und Selbstständigen, sondern auch für die Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte offen.

Weitere Informationen unter:

www.vermittlerportal.de/NKselect

Kontakt



Josef Nefzger

Accountmanager

Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: 089 23195 242

Mobil: 0174 1587094

E-Mail: josef.nefzger@hallesche.de

www.vermittlerportal.de

Gesundheit flexibel und individuell versichern

Eine optimale private Krankenversicherung zeichnet sich durch höchstes Leistungsniveau und eine perfekte Abdeckung der Bedürfnisse aus. Mit den ausgezeichneten Tarifen **GesundheitVARIO** und **BeihilfeCOMFORT** zeigt die Versicherungskammer Bayern, wie Höchstleistung geht.

Viele Kund*innen sind unschlüssig bei Wahl einer privaten Krankenversicherung. Gibt es etwa eine Versicherung, die alles kann? Mit den Tarifkonzepten **GesundheitVARIO** und **BeihilfeCOMFORT** bietet die Versicherungskammer Bayern die Lösung: Basis bildet die Kernversorgung, die um modulare Bausteine ergänzt werden kann mit zeitgemäßen und ideal ausbalancierten Leistungen, die einen umfangreichen Versicherungsschutz vom Komfortbereich bis zum Premiumsegment gewährleisten.

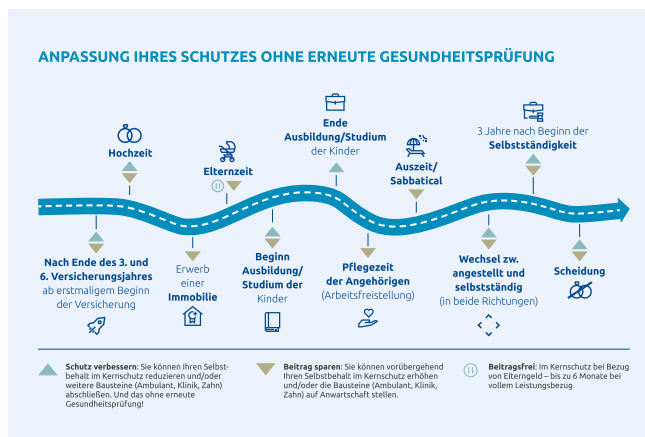
GesundheitVARIO – der PKV-Star auf dem Markt

Mit dem Top-Vollversicherungstarif GesundheitVARIO machen Makler*innen und Kund*innen alles richtig! Der **Kernschutz** bildet das solide Grundgerüst und deckt alle Leistungsbereiche einer Vollversicherung ab – von ärztlichen Leistungen (Höchstsatz der GOÄ) bis Lasikbehandlungen. Der **Ergänzungsschutz** dient der Aufstockung und Erweiterung des Kernschutzes. Im **Zusatzschutz** sind Absicherungen enthalten, die auch für junge Kund*innen sinnvoll sind.

Durch den einfachen Wechsel der Selbstbehaltsstufen passen Kund*innen ihren Beitrag ganz leicht und ohne Gesundheitsprüfung ihren Lebensphasen an (siehe Grafik Lebensphasenmodell). Mit der befristeten On-Off-Möglichkeit können zudem für eine bestimmte Zeit ein oder mehrere Ergänzungsbausteine auf „hold“ gesetzt werden.

BeihilfeCOMFORT – der Rundum-Schutz passgenau zur Beihilfe

Für jeden Beihilfesatz der passenden Krankenversicherungsschutz und das zu ansprechenden Beiträgen: BeihilfeCOMFORT ist modular aufgebaut und bietet somit besten privaten Krankenversicherungsschutz von einer guten Standard- bis zur Komfortabsicherung. Die Kund*innen haben flexible Kombinationsmöglichkeiten und können sich ihren Versicherungsschutz individuell zusammenstellen. Wenn sich die Bedürfnisse ändern, z. B. bei Geburt eines Kindes oder der Versetzung in ein anderes Bundesland, können bestehende Leistungen ohne weitere Gesundheitsprüfung aufgestockt werden. Weil Prävention wichtig ist, werden Vorsorgeuntersuchungen nicht auf die Beitragsrückerstattung angerechnet. Anwärter bekommen bei Leistungsfreiheit die Hälfte ihres Jahresbeitrags erstattet.



Kontakt

Martin Reiser

Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH
Account Manager Südbayern

Telefon: +49 89 45216789

Mobil: +49 171 5600226

E-Mail: martin.reiser@vk-makler.de

www.vk-makler.de

GesundheitVARIO: Lebensphasenmodell

Zukunft beginnt mit Gesundheit

Der Fachkräftemangel ist für viele Unternehmen eine wachsende Herausforderung – bei der Suche nach neuen qualifizierten Mitarbeitern ebenso wie bei der Bindung von erfahrenen Angestellten. Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gehen Sie das Thema proaktiv an und machen einen großen Schritt zu mehr Unternehmenserfolg: „Die bKV ist bei den Mitarbeiter-Benefits unter den Top 5“, weiß Versicherungsexperte Holger Dowe. „Und die DKV dank jahrzehntelanger Erfahrung ein starker Partner, der Kunden vom Familienbetrieb bis zum Großkonzern überzeugt.“ Das Portfolio der DKV ergänzt den grundlegenden Schutz der Gesetzlichen Krankenversicherung in wichtigen Bereichen wie Zahngesundheit oder Sehhilfen. So spürt Ihre Belegschaft sofort ein Plus an Wertschätzung. Und das ganz ohne Gesundheitsprüfung.

Die DKV bietet drei Varianten einer arbeitgeberfinanzierten bKV: Sie wählen entweder aus 4 Kompakt-Lösungen oder stellen den Schutz aus 22 Einzelbausteinen zusammen. Ganz neu hat die DKV Ihr Angebot mit einem Budgetbaustein ergänzt. Damit erhalten Mitarbeiter jedes Jahr ein Gesundheitsbudget

von wahlweise 300, 600, 900 oder 1.200 Euro – frei nutzbar im Rahmen der angebotenen Leistungen. Alternativ hat die DKV auch eine arbeitnehmerfinanzierte bKV im Angebot. „Hier schließen Sie nur den Rahmenvertrag ab und ermöglichen damit individuelle PKV-Lösungen“, Holger Dowe. „In jedem Fall gilt: Ihr Verwaltungsaufwand bleibt gering. Auch der digitale Service sowie die Gesundheitsservices überzeugen Kunden ebenso wie Focus Money oder Chip. „So wurde zum Beispiel auch die DKV Kunden App von den Fachmagazinen top bewertet.“ bemerkt Holger Dowe. „Bei Fragen rund um das Thema bKV bin ich gerne für Sie da.“

Kontakt

ERGO Group AG

Holger Dowe, Key Account Manager

Telefon: 0211 477 97282

Mobil: 0177 8112445

E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de



Deutsche Krankenversicherung

Betriebliche Krankenversicherung (bKV).

Zukunft beginnt mit Gesundheit.

Der PlusPunkt für Ihren Erfolg: die betriebliche Krankenversicherung der DKV.

Akuter Fachkräftemangel und hohe Krankenstände belasten Ihre Geschäftskunden. Mit unserem vielfältigen bKV-Angebot lösen Sie beide Probleme. Und profitieren so vom Wachstumspotenzial des bKV-Markts – mit kleinem Aufwand dank unserer breiten Unterstützung und digitalen Helfer.

Jetzt arbeitgeberfinanzierte
und arbeitnehmerfinanzierte
bKV-Lösungen entdecken!



Ein Unternehmen der ERGO

Fristsache GwG: Achtung Bußgeldfalle, wenn Sie sich nicht bis zum 01.01.2024 registrieren!

Und: Wer muss beim Geldwäschegesetz was beachten?

Ein Beitrag von RA Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht

Im Bereich der Geldwäsche läuft bald eine Übergangsfrist ab, und auch sonst gibt es umfangreiche Pflichten aus dem Geldwäschegesetz (GwG), über die Sie Bescheid wissen sollten. Selbst bei fahrlässigen Pflichtverletzungen kann teilweise ein Bußgeld von bis zu 100.000 € verhängt werden. Es lohnt sich also, die eigenen Pflichten zu kennen und zu befolgen. Beginnen wir ganz von vorne:

1. Wer ist überhaupt Verpflichteter nach dem Geldwäschegesetz?

Neben diversen anderen Unternehmen können auch Vermittler vom Geldwäschegesetz erfasst sein. Eine pauschale Antwort ist jedoch nicht möglich, denn das GwG differenziert auch innerhalb der Vermittlergruppen. Leicht bei der Bestimmung sind die Immobilienmakler, denn diese sind immer Verpflichtete. Bei den Versicherungsvermittlern wird es schwieriger: Diese sind nur dann Ver-

pflichtete des GwG, wenn sie Lebensversicherungen, Unfallversicherungen mit Prämienrückgewähr, Darlehen von Versicherungen oder Kapitalisierungsprodukte vermitteln. Das dürfte aber auch fast immer zutreffen.

Finanzanlagenvermittler sind nur erfasst, wenn sie auch Anlagen vermitteln, die von Personen vertrieben oder emittiert werden, die in Deutschland keine Zweigniederlassung oder größeren Unternehmensstandort haben.



Stephan Michaelis

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

2. Was ist neu?

Zum 01.01.2024 tritt eine neue Registrierungspflicht in Kraft. Alle Verpflichteten nach dem GwG müssen sich bis dahin auf dem Meldeportal der Zentralstelle für Finanzaktionsuntersuchungen (FIU) registrieren. Haben Sie das schon erledigt?

Hier finden Sie den Link:

https://www.zoll.de/DE/FIU/Fachliche-Informationen/Registrierung/registrierung_node.html

Auf diesem Portal werden der FIU dann bei Geldwäscheverdacht Meldungen abgegeben, denen die FIU in Kooperation mit den Ermittlungsbehörden nachgehen wird. Die Abgabe von Meldungen ist verpflichtend, wenn Tatsachen u.a. darauf hindeuten, dass

- ein Vermögensgegenstand, der mit einer Geschäftsbeziehung, einem Maklergeschäft oder einer Transaktion im Zusammenhang steht, aus einer strafbaren Handlung stammt, die eine Vorat der Geldwäsche darstellen könnte,
- ein Geschäftsvorfall, eine Transaktion oder ein Vermögensgegenstand im Zusammenhang mit Terrorismusfinanzierung steht,
- der Vertragspartner seine Pflicht nach § 11 Absatz 6 Satz 3, gegenüber dem Verpflichteten offenzulegen, ob er die Geschäftsbeziehung oder die Transaktion für einen wirtschaftlich Berechtigten und nicht für sich selbst begründen, fortsetzen oder durchführen will, nicht erfüllt hat.

Die Meldung muss unverzüglich nach Kenntnisnahme der Tatsachen erfolgen. Die Meldepflicht gilt auch unabhängig vom Wert des betroffenen Vermögensgegenstandes; es gibt keine Bagatellgrenze.

3. Was ist sonst zu beachten?

Vergleichbar mit dem Arbeitsschutz muss auch in Bezug auf Geldwäsche eigenverantwortlich das eigene Risiko für Geldwäsche analysiert werden. Dabei sind Risikofaktoren (Anlagen des GwG) und

Informationen aus der nationalen Risikoanalyse zu berücksichtigen. Diese Analyse muss dokumentiert und regelmäßig überprüft und aktualisiert werden.

Auf Basis dieser Analyse müssen dann interne Sicherungsmaßnahmen gegen Geldwäsche aufgestellt werden, z.B. die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten und laufende Fortbildungen für Mitarbeiter. Eine Liste der möglichen Maßnahmen finden Sie in § 6 Abs. 2 GwG. Lassen Sie sich von dieser aber nicht erschlagen, denn diese Liste gilt genauso für Großbanken und Versicherer. Welche Maßnahmen im Einzelfall ergriffen werden müssen, ist eine Frage der Verhältnismäßigkeit. Die Sicherungsmaßnahmen müssen das Risiko abdecken, welches sich in der Risikoanalyse ergeben hat. Wenn die Risikoanalyse dazu kommt, dass das vorhandene Risiko gering ist, müssen auch die internen Sicherungsmaßnahmen nur dieses geringe Risiko abdecken.

Aus der Risikoanalyse ergeben sich zudem Sorgfaltspflichten in Bezug auf Kunden. Zum Beispiel müssen Vertragspartner und mögliche wirtschaftlich Berechtigte (Menschen, die die Kontrolle über eine juristische Person ausüben, z.B. durch einen bestimmten Prozentsatz an Stimmrechten oder Anteilen). Zur näheren Definition siehe § 3 GwG, identifiziert werden. Außerdem müssen Informationen über den Zweck der Geschäftsbeziehung eingeholt werden und festgestellt werden, ob der Vertragspartner oder der wirtschaftlich Berechtigte eine politisch exponierte Person oder eine ihr verwandte oder sonst nahestehende Person ist. Je nachdem, ob Risikofaktoren (s. Anlagen des GwG) erfüllt oder nicht erfüllt sind, geht dies mit verschärften (§ 15 GwG) oder vereinfachten Sorgfaltspflichten (§ 14 GwG) einher.

Zuletzt gibt es auch das Transparenzregister, in das juristische Personen Daten ihrer wirtschaftlich Berechtigten eintragen und die Daten aktualisieren müssen. Dazu gehören Daten wie Namen, Ge-



burtsdaten, Wohnort, Staatsangehörigkeiten, aber auch die Angaben, woraus die Stellung als wirtschaftlich Berechtigter folgt und die Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses.

4. Fazit

Das Geldwäschegesetz bringt einige Pflichten mit sich, deren Umfang manchen vielleicht überrascht. Nichtsdestotrotz dürften sich die Auswirkungen auf den Arbeitsalltag in Grenzen halten, nachdem die „großen“ Pflichten wie die erforderliche Risikoanalyse abgeschlossen sind. Jedoch sollten Sie in jedem Fall darauf achten, alle Analysen und Maßnahmen zum Thema Geldwäsche gewissenhaft durchzuführen und gut zu dokumentieren und aufzubewahren, damit der Aufsichtsbehörde im Fall einer Kontrolle ernsthafte Bemühungen nachgewiesen werden können.

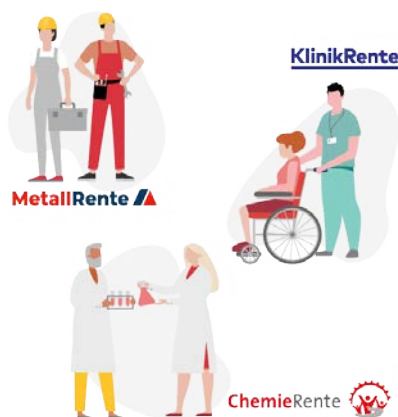
Beginnen Sie zunächst mit der Pflicht zur eigenen rechtzeitigen Registrierung, damit die technischen Voraussetzungen für eine mögliche Meldung stehen. Das ist auch recht schnell erledigt!

Herzliche Grüße,
Ihr Stephan Michaelis

BRANCHENLÖSUNGEN – ARBEITSKRAFTABSICHERUNG MIT MEHRWERT

Exklusivität und Vertrauen – das sind die Schlüsselwörter, die die Arbeitskraftabsicherung von MetallRente, 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

Exzellently abgesichert: PKV Tarif PREMIUM



PREMIUM – Exzellently, wirtschaftlich und flexibel

Hochwertiger KV-Schutz, bewährte Rückerstattungsmodelle und attraktive Mehrwerte – das ist PREMIUM: Die Krankenvollversicherung der Continentale setzt Maßstäbe in der privaten Krankenversicherung für die Zielgruppe der Arbeitnehmer, aber auch der Selbstständigen.

Exzellentlyer PKV-Schutz und attraktive Mehrwerte

- Erstattung über die Höchstsätze (GOÄ / GOZ) hinaus
- Freie Arzt- und Krankenhauswahl
- 85 % für Zahnersatz
- Digitale Gesundheitsanwendungen
- Leistungen in besonderen Lebenssituationen, z. B. eine Haushaltshilfe nach einer OP
- Weltweiter Schutz bis zu zwölf Monate auf Geschäfts- und Privatreisen.

Wirtschaftliche Pluspunkte

- Beitragsrückerstattung von bis zu 6 Monatsbeiträgen bei Leistungsfreiheit möglich, davon 2 Monatsbeiträge garantiert
- Beitragsbefreiung bis zu 6 Monaten bei Bezug von Elterngeld

Überschaubares Selbstbeteiligungskonzept

- 20 € je Leistung (z. B. je Behandlung, je Arzneimittel, je Impfstoff, je Heil- / Hilfsmittel); Verzicht bei Generika, Sehhilfen, stationäre Leistungen, begrenzt auf 500 Euro je Kalenderjahr



Ihr Ansprechpartner:

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

**Top Preis-Leistungs-
Verhältnis!**

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**

DELA ÜBERZEUGT MIT BESTEN RANKINGS

DELA erhält für Sterbegeld die Bestnote von Focus Money und für Risikoleben ein „Sehr gut“ von WirtschaftsWoche



Focus Money und WirtschaftsWoche – beides sind namhafte und bekannte Magazine, die die Kunden gut kennen. Das schafft Vertrauen bei den Kunden und gibt den Vermittlern in der Beratung noch mehr überzeugende Argumente an die Hand.

Focus Money bewertet die Sterbegeldversicherung DELA sorgenfrei Leben als „Beste Sterbegeldversicherung“. WirtschaftsWoche bewertet die Risikolebensversicherung mit dem Tarif DELA aktiv Leben als „Sehr gut“. Mit diesen beiden hervorragenden Rankingergebnissen stellt sich DELA erneut in die erste Reihe, wenn es beim Kunden um die Hinterbliebenenvorsorge geht. Denn DELA ist genau darauf spezialisiert – auf die Hinterbliebenenvorsorge!



**DELA sorgenfrei
Leben überzeugt
im Tarif-Check
von Focus Money**

„Hervorragend“ für die Sterbegeldversicherung DELA sorgenfrei Leben. Das Urteil ist das Ergebnis des aktuellen Tarif-Checks, den das deutsche Finanz-Service Institut durchgeführt und das Magazin Focus Money in der Ausgabe 25/23 veröffentlicht hat. Für Vermittler ist dies eine ausgezeichnete Referenz, wenn sie bei ihren Kunden das Thema Sterbegeldversicherung ansprechen.



**WirtschaftsWoche
testet DELA aktiv Leben
Das Ergebnis:
„Sehr gut“**

Bei einem Tarifvergleich der WirtschaftsWoche unter dem Titel „Die beste Risikolebensversicherung“ konnte DELA mit dem Testurteil „Sehr gut“ für den Tarif DELA aktiv Leben überzeugen. Bei dem Tarifvergleich wurden 32 Versicherer und deren Produkte im Bereich Risikolebensversicherung genauer unter die Lupe genommen. Die Auswertung erfolgte durch die Analyse zweier Beispielpersonen: ein nicht rauchender Manager und eine rauchende Angestellte.



Daniel Pytiak
Chief Commercial Officer bei
DELA Lebensversicherungen

„DELA ist DER Spezialist für die Hinterbliebenenvorsorge in Deutschland! Die Testergebnisse von Focus Money und WirtschaftsWoche belegen das! Wie kann man Hinterbliebene perfekt absichern? Mit der Risikolebensversicherung und der Sterbegeldversicherung der DELA. Zwei Produkte, die zusammen die perfekte Vorsorge im Sterbefall darstellen. Wir freuen uns, den Vermittlern diese beiden Produkte für die perfekte Hinterbliebenenabsicherung aus einer Hand anbieten zu können.“

Kontakt



Dein persönlicher DELA-Ansprechpartner
Peter Rauch
Key-Account-Manager

Mobil: 0174 3396109
E-Mail: prauch@dela.de



inkl.
BUZ-Beitrags-
befreiung ohne
Gesundheits-
prüfung

Stuttgarter Fondsrente

performance+ setzt Maßstäbe in der kapitalmarktorientierten Vorsorge.

- Hoher Fondsanteil und ChancenPlus durch Start mit 100% Fondsinvestment
- Optionale Beitragsgarantie zwischen 80% und 0%
- Große Anlagefreiheit mit über 150 Fonds oder gemanagten Portfolios
- Auf Wunsch als GrüneRente mit ökologischen und sozialen Merkmalen



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer



performance.stuttgarter.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

Provantbachstraße 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

Titel, Seite 03, 12, 13, 15, 16, 19, 20, 22: © Zehntausendgrad Videowerbung GmbH

Titel, Seite 24 (KV-Aktion): © scyther5 / iStock

Seite 05: © South_agency / carlosalvarez / nd3000 – iStock

Seite 06: © zapp2photo / AdobeStock

Seite 09: © rolffimages / AdobeStock

Seite 14, 21, 23: Nicole Kramer (SDV AG)

Seite 38: © stockvisual / iStock

Illustrationen – S. 03, 06 – 10: © sdecoret / AdobeStock

FOTOGRAFIEN

Titel, Seite 04, 10: 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.

Nachwuchs. Neugeboren. Neugeschäft.



EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere **ausgezeichnete Risikolebensversicherung** mit verkürzten Anträgen für junge Familien.

Nur zwei
Gesundheits-
fragen!

Die ideale Absicherung für neues Familienglück: die EUROPA family-Anträge der Risiko-lebensversicherung.

Das macht die family-Anträge aus:

- ✓ **Nur zwei Gesundheitsfragen** zu Beschwerden und Medikamenteneinnahme
- ✓ **Kurzer Rückfragezeitraum** von nur zwei Jahren

Ihre Vorteile:

- ✓ Gezielte Ansprache einer attraktiven Zielgruppe
- ✓ Schnell und einfach vermittelt
- ✓ „Türöffner“ zur Vermittlung weiterer Versicherungsprodukte

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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.



Seit fast 100 Jahren
Partner des öffentlichen Dienstes

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Hier gibt es nichts zu korrigieren.

Unsere leistungsstarken Versicherungen für Lehrerinnen und Lehrer.

Vorbereiten, unterrichten, korrigieren: Lehrerinnen und Lehrer haben jeden Tag Wichtigeres zu tun, als sich mit Versicherungen zu beschäftigen. Wir übernehmen das gern für Sie und bieten maßgeschneiderte Versicherungspakete und eine kompetente Rundum-Beratung.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Kristina Kleiman
Spezialistin Lebens- und Unfallversicherung, Finanzprodukte
Telefon 089 55144231, Mobil 0176 21768838
kristina.kleiman@signal-iduna.de