

DAS MAKLERMAGAZIN



KOMM AN BORD!

Onboarding bei
der SDV AG

AB SEITE 08

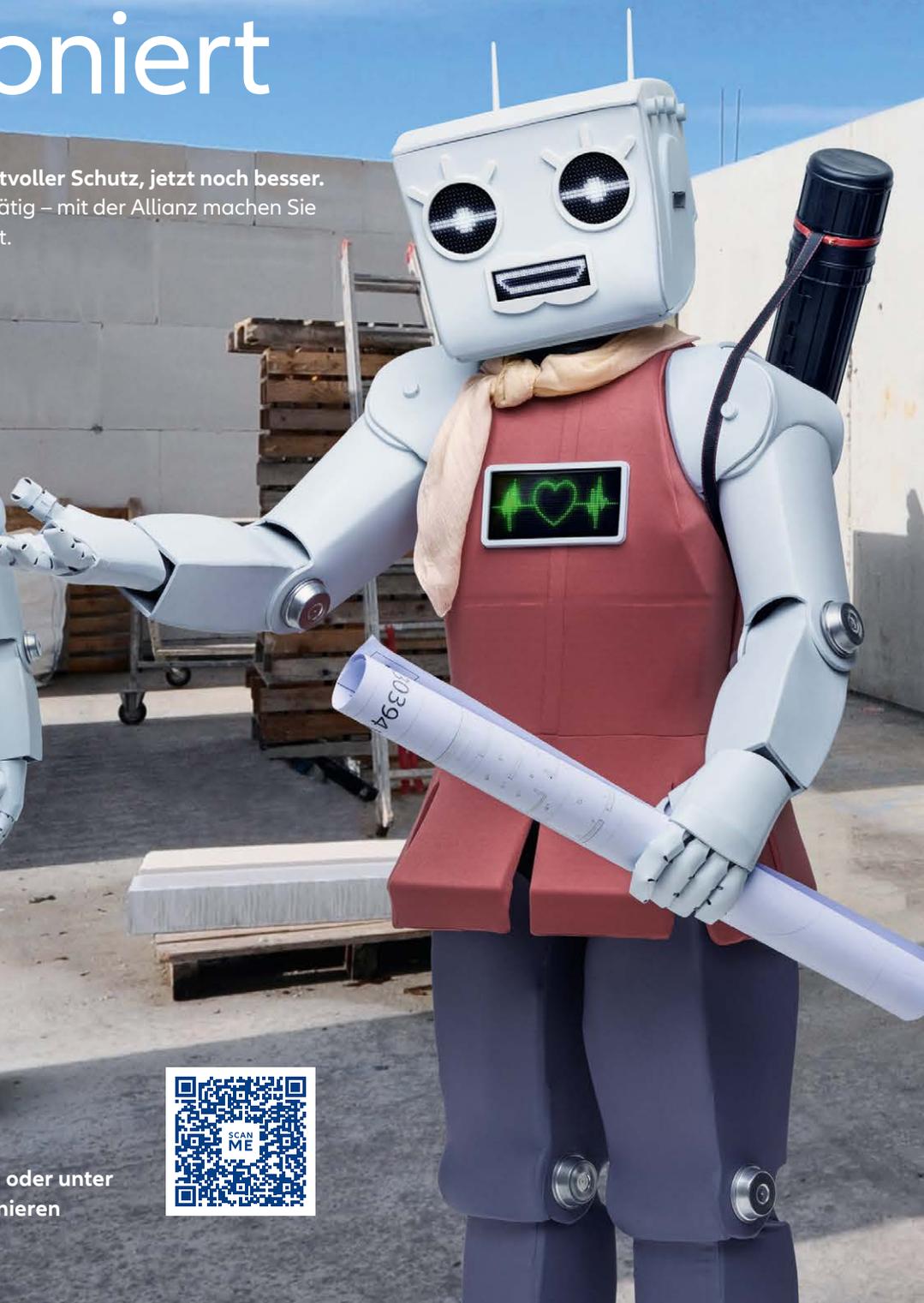
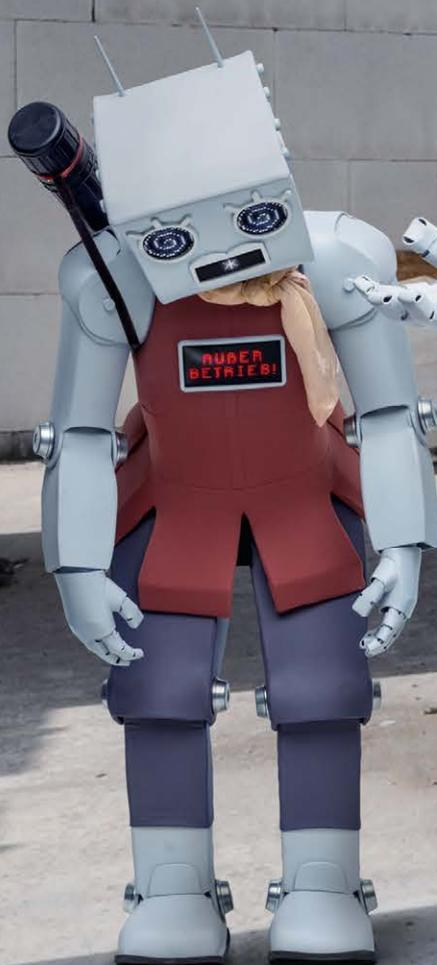
**myInsure Office 2.0 – die Zukunft
der Maklerverwaltung** SEITE 14

Allianz 

Die perfekte
Absicherung
für junge
Erwachsene!

Weil „immer funktionieren“ nicht immer funktioniert

Allianz Arbeitskraftsicherung: Wertvoller Schutz, jetzt noch besser.
Ob angestellt oder auch körperlich tätig – mit der Allianz machen Sie
jeder Zielgruppe ein starkes Angebot.



→ Mehr bei Ihrer Maklerbetreuung oder unter
makler.allianz.de/immerfunktionieren

INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

06

RÜCKBLICK 2023

Im Interview: Armin Christofori

14

SDV NEUHEITEN

Launch myInsure Office 2.0

Im Interview: Philipp Paula

Das neue Maklerextranet



08

KOMM AN BORD!

Onboarding bei der SDV AG

Im Interview: Stefan Röltgen und

Gerhard Seidel (Versicherungsmakler)

RECHT UND HAFTUNG

24

KANZLEI MICHAELIS

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall:
Wie Arbeitgeber Geld verschwenden

VERSICHERUNGEN

28

SWISS LIFE

Betriebliche Altersversorgung mit Swiss Life Maximo:
Passt immer und für alle

29

ERGO GROUP AG / DKV

Budgetbausteine der DKV betriebliche Krankenversicherung
BonusMed Budget (bereits ab 10 Mitarbeitern)

30

AXA

Die neue bAV von AXA mit flexibler Beitragszahlung!

31

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

herzlich willkommen in der ersten Ausgabe unseres Maklermagazins im Jahr 2024!

Ich hoffe, Ihr hattet einen guten Start in das neue Jahr und seid bereits, genauso wie wir, voller Tatendrang und Zuversicht für die kommende Zeit. Für uns war 2023 ein sehr erfolgreiches Jahr – in der Krankenversicherung konnten wir das beste Jahr unserer Unternehmensgeschichte verbuchen –, und daran werden wir anknüpfen. In einem kurzen **Interview ab Seite 06** reden wir über diese Erfolge und geben einen Ausblick auf die anstehenden Projekte.

Zwei dieser Projekte stellen wir Euch schon in dieser Ausgabe vor: Euer neues Maklerverwaltungsprogramm **myInsure Office 2.0** (kurz MIO 2.0) sowie das **Maklerextranet** im neuen Glanz. Wir haben keine Kosten und Mühen gescheut, um myInsure Office so weiterzuentwickeln, dass es aus Eurem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken ist. Habt Ihr es bereits ausprobiert? In einer **Übersicht ab Seite 14** stellen wir Euch die wichtigsten technischen Highlights vor. Außerdem spricht Projektleiter Philipp Paula über den Entwicklungsprozess des neuen Tools.

In unserer **Titelgeschichte ab Seite 08** erfahrt Ihr zudem, was passiert, wenn Ihr eine Kooperation mit der SDV AG eingeht. Der erste Schritt ist getan – und dann? Wie sieht mittlerweile der Onboarding-Prozess aus? Selbstverständlich erhalten unsere Qualitätsmakler auch von uns entsprechende Qualität, nämlich eine individuelle Betreuung und Begleitung in die wichtigsten Programme und Abläufe des Unternehmens. **Gerhard Seidel**, Kooperationspartner der SDV AG, schildert in einem Interview auf **Seite 12** seine persönlichen Erfahrungen.

Solltest Du noch kein Partner sein, überzeuge Dich doch selbst und starte 2024 mit Deinem Onboarding bei der SDV AG. Wir freuen uns auf Dich!

Und nun wünsche ich Euch viel Spaß beim Lesen des Maklermagazins und natürlich ein grandioses Jahr 2024!

Herzlichst,
Euer Armin Christofori





News und Termine

Neues Jahr, neuer Look – Das Maklermagazin erhält ein neues Design

Das Jahr 2024 hält für die Partner der SDV AG so einige Neuerungen bereit. Während einige interne Prozesse noch einfacher und schlanker werden, darf sich auch das Maklermagazin über ein umfassendes Facelift freuen.

Das neue Design zeichnet sich durch eine moderne und frische Ästhetik aus. Wir haben uns für eine klare und übersichtliche Gestaltung entschieden, um Euch eine angenehme Leseerfahrung zu bieten. Die Farbpalette wurde erneuert und strahlt nun in zeitgemäßen Tönen, die unsere Dynamik und Innovationskraft widerspiegeln. Inhaltlich könnt Ihr Euch weiterhin auf spannende Artikel, Interviews und Expertentipps aus der Branche freuen.

Wir hoffen, dass Euch der neue Look unseres Maklermagazins genauso gut gefällt wie uns und wünschen viel Spaß beim Lesen und Stöbern.

Hallo, ich bin MIO!

Das Maklerverwaltungsprogramm „myInsure Office“ bekommt im Rahmen des umfassenden Relaunches ein eigenes Maskottchen. MIO, der kleine, freundliche Roboter wurde zum Markenbotschafter der innovativen Software ernannt:

„Lass mich Dir zeigen, wie einfach es sein kann, mit „myInsure Office“ erfolgreich zu sein. Zusammen sind wir unschlagbar!“

Am 22. Januar 2024 wurde myInsure Office 2.0 live geschaltet. Ab Seite 14 findest Du einen Überblick über die Highlights von Deiner neuen Arbeitsoberfläche!



Gleich anmelden!

Makler-Meets-Company Online

**Kundenorientierte Kommunikation für bedarfsgerechte
Versicherungsberatung 2024**

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.

**Melde Dich ganz einfach online an und profitiere von
vielen Vorteilen! www.sdv.ag/makler-meets-company**

05. März 2024	Teil 2
09. April 2024	Teil 3
07. Mai 2024	Teil 4
10. September 2024	Teil 5
08. Oktober 2024	Teil 6
05. November 2024	Teil 7
03. Dezember 2024	Teil 8



INTERVIEW

Rückblick 2023

„Beratung und Verkauf wieder mehr in den Mittelpunkt stellen“



Armin Christofori
CEO

www.sdv.ag

Wie die SDV AG sich bei Künstlicher Intelligenz, Nachfolge, Servicevereinbarungen und anderen Themen der Branche aufstellen will, und vor allem, wie der Vertrieb in diesem Jahr gestärkt wird, darüber spricht Vorstandsmitglied Armin Christofori im Interview.

Das Jahr 2023 verlief weltweit ähnlich turbulent wie die Jahre zuvor. Wo lagen in diesem Umfeld für die SDV AG die größten Herausforderungen?

Armin Christofori: Die Auswirkungen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine belasten nicht nur unsere Branche. Die hohe Inflation und die rasch gestiegenen Zinsen wirken sich auf die Versicherungsbranche aus, etwa bei den Versicherungen, die in der Regel mit einer Immobilienfinanzierung einhergehen, wie zum Beispiel Risikolebensversicherungen, oder bei den Verträgen mit Einmalbeiträgen, die plötzlich weniger attraktiv gegenüber den Produkten der Banken sind. Zudem beschäftigt uns auch in der Versicherungsbranche immer mehr der Arbeits- und Fachkräftemangel. Hier braucht es Gegenmaßnahmen. Die technische Entwicklung kann vieles einfacher machen. Darum haben wir im vergangenen Jahr alles darangesetzt, die Geschäftsprozesse zu verbessern und die technologischen Entwicklungen bei uns aufzunehmen. Kurz gesagt: Es war für die SDV AG Gruppe ein sehr erfolgreiches Jahr.

Nachdem die Digitalisierung jahrelang ein beherrschendes Thema in der Versicherungsbranche war, ist jetzt die Künstliche Intelligenz in aller Munde. Wie ist die SDV AG in diesen Bereichen aufgestellt?

Armin Christofori: Das ist ein extrem wichtiges Thema, das jetzt in den Alltag integriert werden wird. Weder Arbeitnehmer noch Arbeitgeber, Vermittler oder Kunde sollten dabei Ängste entwickeln, sondern die Technologie für sich nutzen. Bei der SDV AG und bei unserem Tochterunternehmen, der Manufaktur Augsburg, werden wir darauf setzen. Aber ich möchte ausdrücklich betonen, dass es nicht darum geht, Menschen zu ersetzen. Es geht vielmehr darum, sich wiederholende Tätigkeiten und Fragestellungen nicht mehr von hoch qualifizierten Mitarbeitern erledigen zu lassen. Es gilt für dieses Personal Freiräume zu schaffen, damit sie sich auf wirklich anspruchsvolle Aufgaben konzentrieren können.

Nach der coronabedingten Pause beim Maklerkongress war es im September endlich wieder soweit, und Ihr konntet Eure Kooperationspartner persönlich in Augsburg begrüßen. Was war für Dich das Highlight der Veranstaltung?

Armin Christofori: Das Größte für mich war tatsächlich, dass so viele Menschen nach Augsburg gekommen sind und der persönliche Austausch möglich war. Zusätzlich hat

es mich sehr gefreut, so viele junge Gesichter zu sehen. Auch die Vorträge waren spannend und unterhaltsam. Ein Höhepunkt war sicher auch das Podcast-Gespräch, das Bastian Kunkel mit Stefan Brieschenk von der Rocket Factory live auf der Bühne vor Publikum führte.

Auf welche Veranstaltungsformate können sich die Kooperationspartner in diesem Jahr freuen?

Armin Christofori: Bei unseren Veranstaltungen hat sich eine hybride Mischung aus Präsenzterminen und Online bewährt. So gibt es viele Angebote, bei denen sich die Partner online einwählen können, zum Beispiel Makler-meets-Company und die Schulungen zu unseren Plattformen, zu Bestandsübertragungen, zur Maklerrente und vieles mehr. Lange fehlte allerdings der persönliche Austausch. Darum haben wir die Stammtische wieder ins Leben gerufen. Dort gibt es unter anderem den vertrieblichen Input, der in den vergangenen Jahren angesichts der vielen Herausforderungen in den Hintergrund geraten ist.

Die Maklerrente, die Du eben angesprochen hast, hat die SDV AG bekanntermaßen erfunden. War das eine gute Idee?

Armin Christofori: Absolut. Viele Vermittler haben Probleme, einen Nachfolger zu finden, und wir haben als Erste im Markt mit der Maklerrente eine Lösung geschaffen.

Entspannt in den Ruhestand treten und dennoch vom eigenen Bestand profitieren – genau das ermöglicht die SDV AG, denn schließlich ist der Bestand das Lebenswerk der Makler.

Unsere „Maklergarantierente“ stellt eine attraktive Alternative zum traditionellen Bestandsverkauf dar und bietet dabei ein hohes Maß an finanzieller Sicherheit. Neu in unserem Portfolio sind zudem die „Lebensrente 100“ und „Lebensrente 90“, die unser vielseitiges Angebot optimal ergänzen.

Auch die immer neu aufflammende Diskussion um eine Begrenzung oder gar ein Verbot der Provisionen beschäftigt die Branche wieder und wieder. Servicepauschalen können ein Weg für Vermittler sein, sich hier anders aufzustellen.

Armin Christofori: Ein drohendes Provisionsverbot oder eine -begrenzung sind das eine. Doch es gibt noch andere Gründe, die für eine Vereinbarung über zusätzlichen Service spricht. Zum Beispiel reicht bei Gewerbekunden, etwa mit einer Flottenversicherung und vielen Schäden, die Courtage oft nicht, um kostendeckend oder gar gewinnbringend zu arbeiten. Dafür einen eigenen Vertrag aufzusetzen, ist eine gute Möglichkeit. Wir bieten hier Vorlagen zu Servicevereinbarungen an. Allerdings muss sich der Vermittler im Vorfeld klarmachen, dass er die extra angebotenen Dienstleistungen auch erbringen muss, und zwar dauerhaft.

Um noch einen Ausblick auf die Trends in diesem Jahr zu werfen: Worauf kommt es für Vermittler an, und wie stellt sich die SDV AG auf?

Armin Christofori: Wir wollen die Kerntätigkeit des Vermittlers, die Beratung und den Verkauf, wieder mehr in den Mittelpunkt stellen. In den vergangenen Jahren beschäftigten uns viele Themen drumherum, neue Gesetze und Vorgaben, die Digitalisierung und letztlich die Corona-Pandemie mit den Kontaktverboten und -einschränkungen und wie jeder damit umgehen kann. Jetzt gilt es nach vorn zu schauen und wieder den Vertrieb zu stärken. Da setzen wir an. Wir wollen unseren Kooperationspartnern den Rücken freihalten und sie mit vertrieblichen Impulsen versorgen. Unsere Vertriebslotsen, die seit ihrem Start vor zwei Jahren schon viel für unsere Kooperationspartner bewegen konnten, sind eine immense Bereicherung.



Onboarding bei der SDV AG

DARAUF KOMMT ES BEI EINEM POOL AN

Die SDV AG verbindet persönliche
Betreuung, umfangreiche Tools und
echte Problemlösung





Die Vertriebslotsen der SDV AG ergänzen die zahlreichen Tools des Augsburger Maklerpools. Denn wenn sich Vermittler einem Versicherungsmaklerpool anschließen, haben sie eine wichtige Entscheidung bereits getroffen: Sie wollen Unterstützung bei ihrer Arbeit.

Bei der Auswahl eines Maklerpools ist für Vermittler vor allem wichtig, welche Tools angeboten werden. Produktportfolio, Service und Beratung sowie die Digitalisierung sind weitere wichtige Kriterien. Mit mehr als 90 beziehungsweise mehr als 80 Prozent sind sie wichtiger als die Größe eines Pools. Das zeigte das 15. Vermittlerbarometer des Bundesverbandes Finanzdienstleistung AfW im Juni 2023.

Weiterbildungsangebote und Provisionen sind demnach für jeweils rund drei von vier Vermittlern wichtig. Die Größe eines Pools dagegen geben nur 48 Prozent als ausschlaggebend für eine Entscheidung an. Zudem ergab die Umfrage, dass die Anbindungen an Pools weiter zurückgehen. 2019 lag die Anbindung der Vermittler noch bei durchschnittlich 2,3. Jetzt sind es lediglich 1,9 Anbindungen.

„Nicht die Größe, sondern die Servicequalität, so allumfassend wie möglich, ist das Hauptauswahlkriterium bei der Wahl eines Pools oder Verbundes“, kommentiert Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW, das Ergebnis. Es verwundere nicht, dass angesichts zunehmender Regulierungsvorgaben und immer unübersichtlicherer Angebotspaletten der Technik die wichtigste Rolle bei der Entscheidung für einen Pool zukomme, so Wirth.

Durchdachte Prozesse bilden die Grundlage der SDV AG

„Die SDV AG setzt seit ihrer Gründung im Jahr 2009 auf Digitalisierung und effiziente Prozesse“, sagt Armin Christofori, Vorstandssprecher des Augsburger Maklerpools. „Allerdings haben wir schon vor der Corona-Pandemie auch erkannt, dass die persönlichen Gespräche mit den Kooperationspartnern wichtig sind. Nur mit einem direkten Draht lassen sich alltägliche Herausforderungen meistern“, so Christofori.

Durch die Kontaktbeschränkungen wurden die Ideen, hier aktiver zu werden, ein wenig in den Hintergrund gedrängt. Doch vor zwei Jahren ist die SDV AG mit ihrem Inhouse-Maklervertrieb und der neu geschaffenen Position der Vertriebslotsen angetreten, um

die Kooperationspartner noch enger zu begleiten als bisher. Ein erklärtes Ziel war und ist es, mehr mit den Vermittlern ins Gespräch zu kommen, sie intensiver an die technischen Möglichkeiten heranzuführen. Damit sollen sie die Tools intensiver nutzen können und sich im Alltag viel Zeit ersparen.

„Ob vertriebliche Probleme, die Funktionen der Beratungssoftware bis hin zur Suche von Formularen oder der Hilfe beim Abschluss eines Versicherungsprodukts, das der Vermittler vorher noch nie vermittelt hat – es ist alles dabei“, erklärt Christofori die praktische Seite dieses Ansatzes. „Aber auch bei strategischen Fragen, wie der Bestandsoptimierung, der Nachfolgeregelung oder alternativen Vergütungsmodellen, stehen unsere Versicherungsexperten mit Rat und Tat zur Seite“, sagt der SDV Vorstandssprecher.



INTERVIEW

Die Anbindung gibt den Startschuss „Vermittler erleben oft sofort einen finanziellen Mehrwert“



Stefan Röltgen
Bereichsleiter
Inhouse-Vertrieb

www.sdv.ag

Die Kooperationspartner besser kennenlernen und sie auf diese Weise gezielter unterstützen zu können, ist die Idee hinter den Vertriebslotsen im Inhouse-Maklervertrieb der SDV AG. Worauf die SDV Versicherungsexperten besonderen Wert legen, erklärt Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb Stefan Röltgen.

Als Sie mit den Vertriebslotsen gestartet sind, war das große Ziel, wieder mehr mit den Kooperationspartnern ins Gespräch zu kommen. Haben Sie das erreicht?

Stefan Röltgen: Auf jeden Fall. Insbesondere im Zusammenhang mit unseren Aktionen im Lebens- und Krankenversicherungsbereich, aber auch im Tagesgeschäft sprechen wir intensiv mit unseren Partnern. So führten wir Stand Mitte Dezember mehr als 30 Telefonate pro Tag – und das sind nur die, in denen wir selbst aktiv wurden. Dazu kommen unzählige Fragen und viel Input von außen zu uns. Diese hohe Gesprächszahl hängt aber sicher auch mit unserem verbesserten Onboarding-Prozess zusammen. Wenn sich ein Vermittler heute bei uns anbindet, wird er umfassend begleitet und auf der Plattform begrüßt.

Wie genau sieht das aus?

Stefan Röltgen: Sobald ein neuer Partner angebunden wurde, bekommt er eine Willkommens-E-Mail. Entweder telefonisch oder per Buchungsfunktion kann er einen passenden

Termin eintragen. Dieser erste Termin dauert in der Regel eine Stunde. In diesem Gespräch stellen wir uns vor und hören dem Vermittler zu. Woher kommt er, wohin will er, wie ist sein Unternehmen organisiert – solche und ähnliche Fragen besprechen wir. Wir wollen natürlich die SDV AG vorstellen, im Mittelpunkt stehen aber immer die Geschäftsidee des Partners und seine aktuelle Tagesarbeit. Daraus ergibt sich meist schnell, in welche Richtung wir die ersten Schritte gemeinsam machen und welche Mehrwerte er für sich entdecken kann. Ab 2024 wird dieser Ersttermin sogar IDD-fähig werden, da echte vertriebliche Lerninhalte vermittelt werden.

Manche Mehrwerte ergeben sich sicherlich recht schnell, oder?

Stefan Röltgen: Das stimmt. Vermittler sind ja meist bereits mit einer Aufstellung an Tools unterwegs – Maklerverwaltungsprogramm, Vergleichssoftware, elektronische Unterschrift, Videoberatungstools und Ähnliches. Dafür werden Lizenzgebühren fällig, die je nach bisheriger Lizenznahme ziemlich hoch sind.

Mit einer Anbindung an die SDV AG kann ein Vermittler diese Kosten einsparen und erlebt oft sofort einen betriebswirtschaftlichen Effekt. Aber auch andere Tools, wie zum Beispiel die Gewerbeplattform Thinksurance, liefern oft viel mehr Anwendungsmöglichkeiten, als der Vermittler bisher nutzt. Die Vertriebslotsen kennen sich in den einzelnen

Programmen sehr gut aus und können Tipps und Tricks verraten, die eine enorme Arbeits-erleichterung darstellen.

Und wie geht es nach diesem ersten Termin weiter?

Stefan Röltgen: Wir hangeln uns thematisch von Termin zu Termin, der Vermittler bestimmt dabei die Richtung, weil er selbst am besten weiß, wo er Bedarf hat. In diesen Gesprächen stellt sich oft auch ein saisonaler oder tagesaktueller Bedarf heraus – zum Beispiel die aufwendige Beratung von Kfz-Anfragen. Das hält von anderen, ertragreicheren Beratungen ab. Wir zeigen Prozesse und Tools, die hier sofort helfen können. Die Reaktion darauf ist immer positiv. Denn die Rechner sind zwar oft vorhanden, aber die Funktionen nur teilweise bekannt.

Der Beratungsprozess der SDV ist also auch auf den Endkunden ausgerichtet?

Stefan Röltgen: Ja, wir haben mittlerweile immens viel Erfahrung darin, welche Prozesse von Versicherungsmaklern genutzt werden und zum unternehmerischen Erfolg führen, ohne die eigene Beratungsidee zu verwässern. Dazu gehört eben der Versicherungskunde. Durch unsere Unterstützung hat der Vermittler messbar mehr Zeit, um das zu tun, was er kann und worin er erfolgreich ist: die Kundenberatung.

Wie viele neue Kooperationspartner nutzen Ihr Onboarding?

Stefan Röltgen: Im Grunde alle, aber in verschiedenen Varianten. Rund 80 Prozent nutzen das Onboarding sofort, also vereinbaren mit der ersten E-Mail auch einen Termin.

Manchmal kommt man erst später zusammen, aufgrund von Urlaub oder anderen Prioritäten. Wenn kein Onboarding stattfindet, ist das aber kein Problem. Unsere Tür bleibt offen, und wir kommen gern zu einem späteren Zeitpunkt ins Gespräch. Die Erfahrung zeigt aber: Dieses einfache Mittel der Kommunikation führt zum Erfolg. Wer uns kennenlernt, hat einen Mehrwert.

Welchen Hintergrund haben die Vermittler, die sich bei Ihnen anbinden?

Stefan Röltgen: Vom Anfänger über denjenigen, der vom Strukturvertrieb zu uns kommt, bis hin zum gestandenen, spezialisierten Makler, der Einzelkämpfer oder derjenige mit einer schlagkräftigen Mannschaft im Rücken, bilden wir den ganzen Maklermarkt ab. Wir haben uns lange schwergetan, Vermittler enger zu binden und unseren vielfältigen Service zu platzieren. Hier setzen wir mit den Vertriebslotsen nun an. Wir erfahren in all unseren Gesprächen so viel. Manchmal stellen wir dabei auch fest, dass bestimmte Teile des bisherigen Geschäftsmodells schon so gut aufgestellt sind, dass wir gar nicht gebraucht werden – aber das ist völlig in Ordnung und wird auch genau so gesagt. Hier bleiben Zeit und Raum, um sich gemeinsam den Dingen zu widmen, in denen wir ergänzen und helfen können.

Inwieweit spielt die Technik beim Onboarding-Prozess eine Rolle?

Stefan Röltgen: Unsere Kommunikation findet zentralisiert statt. Das geht nur, weil Microsoft Teams und Co. inzwischen etabliert sind. So ergibt sich mittlerweile eine effektive, schnelle und lösungsorientierte Art der Betreuung, und langwierige Terminvereinbarungen entfallen. Wir schalten uns in Vorgänge ein, wenn sie einer Lösung bedürfen, und bringen die Lösungen auch abschließend mit. Tool-Wissen gepaart mit Versicherungswissen ermöglicht so ein Betreuungskonzept, das für uns sehr klar den Weg der Zukunft darstellt.



INTERVIEW

Onboarding bei der SDV AG

„Das kannte ich so aus anderen Anbindungen gar nicht“



Gerhard Seidel
Versicherungsmakler

Versicherungsmakler Gerhard Seidel hat sich vor ein paar Monaten bei der SDV AG angebunden. Wie es nach der Unterschrift weiterging und was ihn am Service der Augsburger besonders überrascht hat, erzählt er im Gespräch.

Herr Seidel, Sie sind seit November 2023 als Kooperationspartner an die SDV AG angebunden. Wie kam der Kontakt zustande?

Gerhard Seidel: Aufmerksam wurde ich durch einen Kollegen und habe mir dann einen Online-Partnertag angesehen. Das klang vielversprechend, und ich habe Kontakt zum SDV Vertriebsleiter Marcus Kennedy aufgenommen.

Marcus Kennedy bereitet die Zusammenarbeit mit neuen Partnern vor. Wie ging es weiter?

Gerhard Seidel: Herr Kennedy hat mir einen ersten Eindruck von der SDV verschafft und mich in der Anbindung begleitet. Schon das lief sehr sympathisch und kompetent ab.

Wie ging es nach der Unterschrift weiter?

Gerhard Seidel: Nicht lange nach der Unterschrift hat Isabel Siebold aus dem Inhousevertrieb Kontakt zu mir aufgenommen. Wir haben dann einen Onlinetermin vereinbart. Da wusste ich noch nicht so recht, was mich erwartet, obwohl ich mich bereits ein wenig auf der Plattform umgeschaut hatte.

Was muss man sich dann unter dem Termin vorstellen? Eine Technischulung?

Gerhard Seidel: Vereinbart wurde das als „Onboarding“ – ich sollte also an Bord geholt werden. Isabel Siebold hat sich zunächst selbst und anschließend den Service der SDV AG vorgestellt und mir verschiedene Dinge im Maklerextranet sowie bei myInsure Office gezeigt. Das kannte ich so aus anderen Anbindungen gar nicht.

Haben Sie dazu ein Fazit für uns?

Gerhard Seidel: Den persönlichen Kontakt fand ich bemerkenswert. So fühlt man sich nicht allein gelassen und hat direkt einen Ansprechpartner, der auch nach dem Termin erreichbar ist und Kontakt hält – eine super Sache!

bKV ConCEPT: Jetzt durchstarten!



Begeistern Sie Ihre Firmenkunden z. B. mit der Tariflinie Choose

Kompakter KV-Rundumschutz als Budget-Lösung mit maximaler Wahlfreiheit für Arbeitgeber und Mitarbeiter.

Überzeugende Argumente:

- **Wegfall sämtlicher Sublimits** im Tarif Choose Max (keine maximalen Erstattungsbeträge)
- **Hohes Budget von bis zu 1.600 €**
- **Volles Budget von Anfang an** – Tarife Choose More und Choose Max auch bei unterjährigem Beginn
- **Extra-Budget** bei einem anerkannten **Arbeitsunfall** im Tarif Choose Max
- **Attraktiver Budget-Bonus** – bei Leistungsfreiheit wächst das Budget im Folgejahr um 10 % des Grundbudgets (bis zu 5 aufeinanderfolgende Jahre = bis zu 50 % des Grundbudgets)
- Und vieles mehr!

ConCEPT bietet mit den Tariflinien Save und Smile noch mehr – sprechen Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey
07123 3078611
heiko.bessey@continentale.de
makler.continentale.de/bkv-concept

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**

SDV NEUHEITEN

Launch myInsure Office 2.0

Die Zukunft der Maklerverwaltung

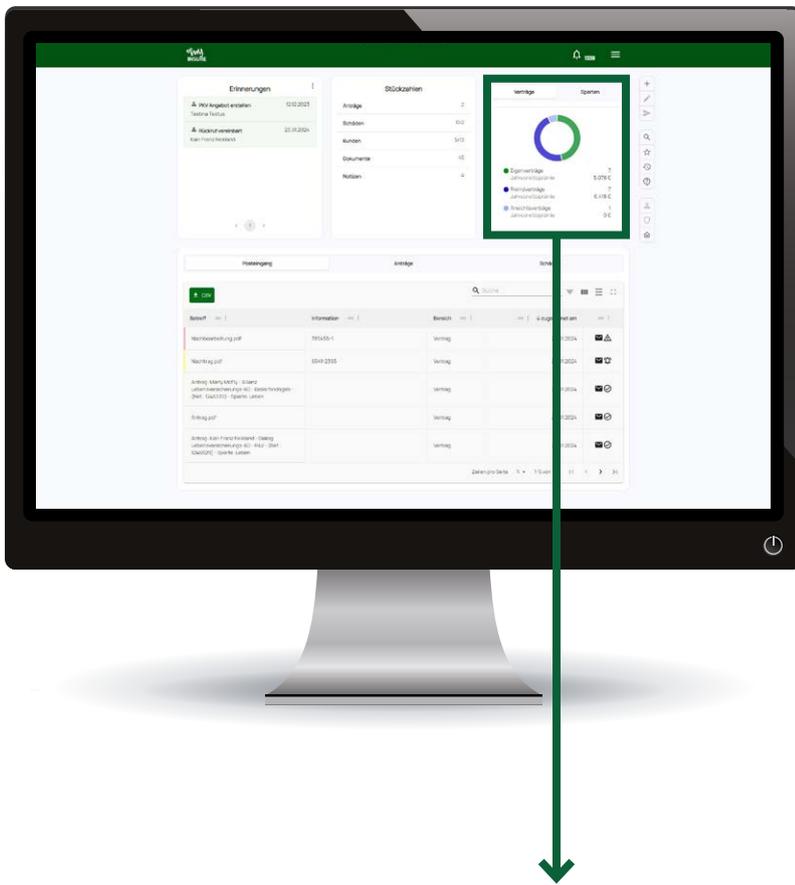


Bereits Anfang 2022 wurde erfolgreich die selbst entwickelte Benutzeroberfläche „myInsure Office“ in den eigenen Systemen implementiert. Ein innovatives Maklerportal, das eine Vielzahl an Vorteilen mit sich brachte, darunter Benutzerfreundlichkeit, effizientes Dokumentenmanagement, verbesserte Kommunikation mit den Versicherern und die Verwaltung von Geschäftsvorfällen sowie die Möglichkeit zur selbstgesteuerten Kunden- und Vertragsanlage.

Ziel war es, ein lebendes, wachsendes und sich entwickelndes System zu schaffen und die Weiterentwicklung der digitalen Möglichkeiten im Unternehmen voranzutreiben. Mit Hilfe des Feedbacks der Kooperationspartner sowie eigener Erfahrungen ist es nun gelungen, die erste große Evolutionsstufe des Maklerportals „myInsure Office 2.0“ zu entwickeln. Mit zahlreichen neuen Features und Verbesserungen bietet das Maklerverwaltungsprogramm eine noch effizientere und benutzerfreundlichere Lösung für die Verwaltung von Kunden und Verträgen.

Im Folgenden erhältst Du einen Überblick über die Highlights des Programms.





Grenzenlose Arbeitsoberfläche

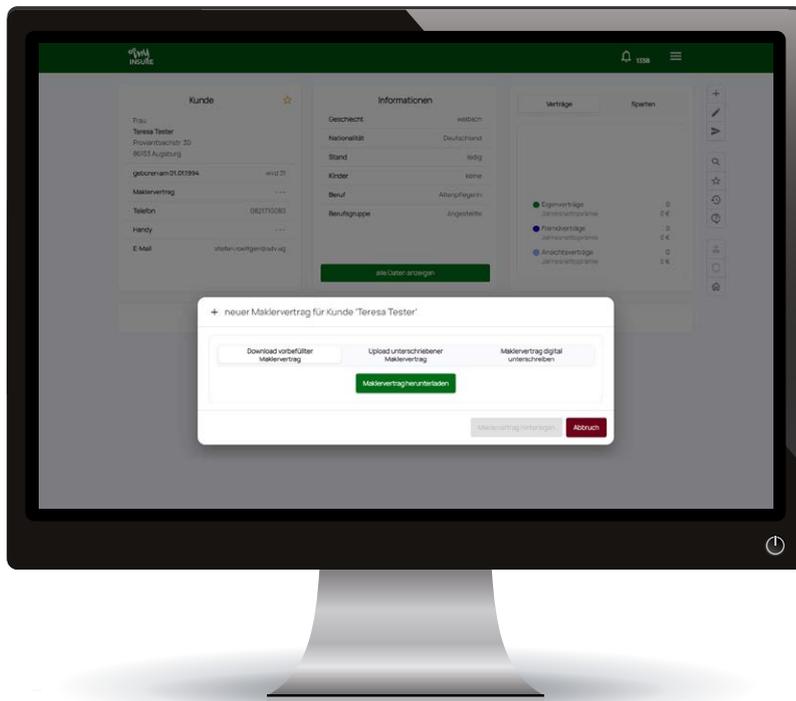
Das übersichtliche **Dashboard** erleichtert Deine tägliche Arbeit und steigert Deine Produktivität.

Mithilfe der **Erinnerungsübersicht** behältst Du wichtige Termine und Aufgaben im Blick, sodass nichts mehr vergessen werden kann.

Das **Kreisdiagramm** ermöglicht es Dir, Deinen Unternehmenswert stets im Auge zu behalten, um fundierte Entscheidungen treffen zu können.

Im **Posteingang** findest Du eine Informationsübersicht sortiert nach Prioritäten (Kategorie Rot, Gelb oder Leer), durch die Du Dich effizient organisieren und auf die dringenden Fälle konzentrieren kannst.

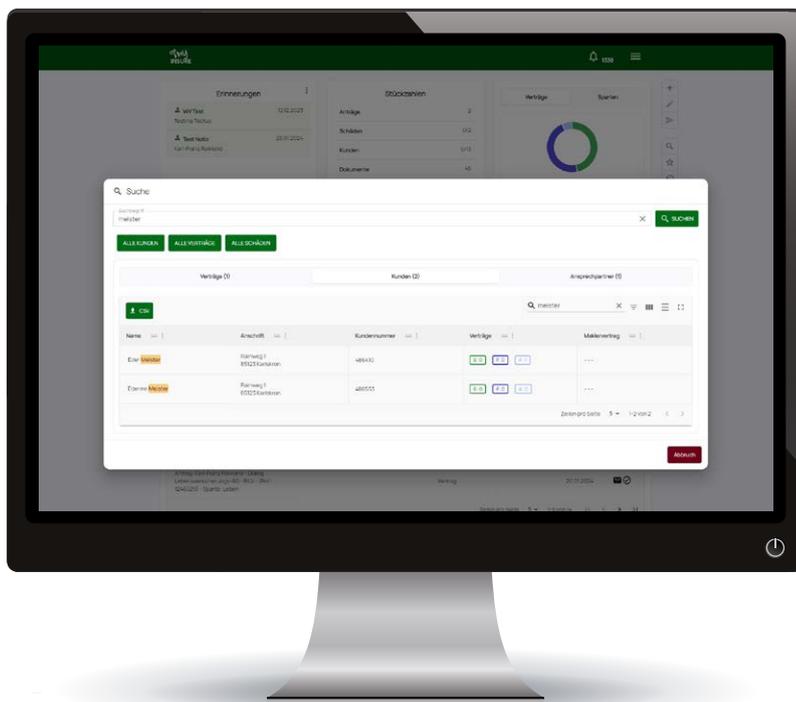




Maklervertrag auf Knopfdruck

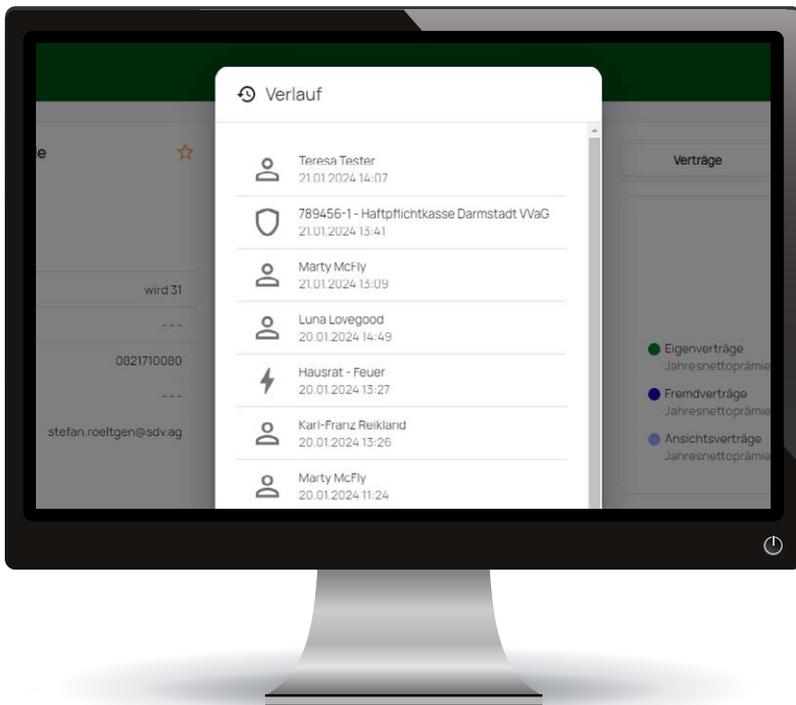
Bisher konntest Du Maklerverträge problemlos hinterlegen. Nun kannst Du diese sogar direkt in MIO 2.0 generieren!

Durch diese Funktion sparst Du wertvolle Zeit und kannst den Vertrag **einfach anpassen und personalisieren**: Integriere ein eigenes Logo, erwähne Deinen eigenen Datenschutzbeauftragten oder hinterlege Angaben zur Notfallklausel in Krankheit oder Abwesenheit. Eine effiziente Lösung für die Vertragsverwaltung, die Deinen Arbeitsablauf erheblich erleichtert.



Effiziente Suchfunktion

Bisher konnte die Suche lediglich in einem der Bereiche vorgenommen werden. Durch die neue Suchfunktion erhältst Du **aus allen drei Bereichen** von myInsure Office 2.0 (Kunde/ Vertrag/Schaden) passende Ergebnisse. Auch das spart kostbare Zeit und Nerven.



Transparente Nachverfolgung

Dein Telefon klingelt und reißt Dich aus einem laufenden Arbeitsprozess? Kein Problem! Mithilfe der **MIO Verlaufsübersicht** kannst Du einfach mit nur einem Klick in Deinen letzten Vorgang zurückkehren. Der Verlauf zeigt Dir genau, in welchem Objekt Du Dich zuletzt aufgehalt hast.



INTERVIEW

Launch myInsure Office 2.0

„Die Zufriedenheit der Nutzer wurde deutlich gesteigert“



Philipp Paula
Inhouse Consultant

www.sdv.ag

2022 wurde myInsure Office erstmals gelauncht. Wieso gibt es nach so kurzer Zeit schon ein so umfassendes Update, und woher kam der Anstoß für die Entwicklung?

Philipp Paula: Die Technologie entwickelt sich in atemberaubender Geschwindigkeit, und wir sprechen hier von knapp zwei Jahren. Dies ist kein neues Phänomen, daher haben wir bereits im Jahr 2022 damit begonnen, zu überlegen, wie wir unsere Zukunftsfähigkeit sicherstellen können.

Unsere Überlegungen führten dazu, dass wir das Jahr 2023 als das „Jahr des Technologiewechsels“ ausgerufen haben. Dieses Projekt umfasste nicht nur die Weiterentwicklung von myInsure Office, sondern auch die Optimierung des Maklerextranets und unserer Endkunden-App myInsure. Die Anforderungen waren klar definiert: Wir wollten in den Bereichen Cybersicherheit, Skalierbarkeit, Benutzerfreundlichkeit und modernes Design punkten.

Kannst Du uns aus Deiner Sicht einen Überblick darüber geben, was neu ist, und worin sich myInsure Office 2.0 von seinem Vorgänger unterscheidet?

Philipp Paula: Der Vorgänger war schon ein echter Hit. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass wir die Benutzerfreundlichkeit auf ein ganz neues Level gehoben haben. Wir haben zahlreiche nützliche Funktionen hinzugefügt, von denen wir überzeugt sind.

Darüber hinaus haben wir eng mit unseren Kooperationspartnern zusammengearbeitet, um diese neue Version noch weiter zu verbessern.

Mit der Einführung von myInsure Office 2.0 geht ein Technologiewechsel einher. Kannst Du uns erklären, was wir uns darunter vorstellen können und welche Vorteile dieser bringt?

Philipp Paula: Bei unserer „Technologiewechsel-Offensive“ standen zentrale Faktoren wie Cybersecurity, Skalierbarkeit und nicht zuletzt das Design (UI/UX) im Mittelpunkt. Wir haben nicht nur eine zeitgemäße und nutzerzentrierte Benutzeroberfläche entwickelt, sondern auch unsere IT-Infrastruktur von Grund auf neu gestaltet, um den Anforderungen der heutigen Zeit gerecht zu werden. Mit dieser Grundlage sind wir in der Lage, unsere weiteren Ideen noch besser und teilweise auch schneller umzusetzen.

Nimm uns mit auf den Entwicklungsprozess. Welche Herausforderungen gab es zu bewältigen? Wie habt Ihr im Team gearbeitet?

Philipp Paula: Die größte Herausforderung bestand zweifellos darin, alle Aspekte nahtlos zu integrieren. Wir haben nicht nur oberflächliche Anpassungen vorgenommen, sondern auch tiefgreifende Veränderungen in unserer IT-Infrastruktur durchgeführt. Dabei war es unerlässlich, stets die reibungslose Integri-

on der verschiedenen Tools in die jeweiligen Benutzeroberflächen im Blick zu behalten.

Es gibt natürlich zahlreiche Einflussfaktoren, die Abhängigkeiten und individuelle Herausforderungen mit sich bringen. Bei der Aufgabenverteilung haben wir uns klar auf die jeweiligen Zuständigkeiten und das Expertenwissen der Teammitglieder gestützt. Jeder konnte somit seine Stärken optimal einbringen und den größtmöglichen Mehrwert bieten. Insgesamt konnten wir auf diese Weise das volle Engagement aller Beteiligten gewährleisten.

Was waren für Dich persönlich die Highlights während der Entwicklung?

Philipp Paula: Ein absolutes Highlight für mich war, meinen eigenen Entwurf von myInsure Office 2.0 zum Leben erweckt zu sehen. Natürlich fühlt man sich stolz, wenn das Konzept reibungslos funktioniert und alles nahtlos zusammenpasst.

Wie wurde entschieden, welche Features in myInsure Office 2.0 aufgenommen werden, und welche Prioritäten wurden hierbei gesetzt?

Philipp Paula: Ursprünglich war unser Ziel, myInsure Office 2.0 zunächst auf die neueste Technologie umzustellen und gleichzeitig die Benutzeroberfläche zu optimieren. Wenn man eine Anwendung von Grund auf neu entwickelt, ist es nur naheliegend, einzelne Aspekte direkt zu verbessern. Daher haben wir kontinuierlich die bestehenden Funktionen überprüft und uns folgende Fragen gestellt:

- Wie können wir sie verbessern?
- Gibt es einfachere Lösungen?
- Können wir schneller auf Informationen zugreifen?

In diesem Prozess haben wir auch die Verbesserungsvorschläge unserer Kooperationspartner berücksichtigt.

Wie wurden die Bedürfnisse und das Feedback der Nutzer in den Entwicklungsprozess von myInsure 2.0 integriert?

Philipp Paula: Wir haben kontinuierlich an der Verbesserung von myInsure Office 1.0 gearbeitet und dabei aktiv das Feedback unserer Nutzer und unserer Poweruser berücksichtigt. Einige von euch erinnern sich vielleicht an meine früheren Aussagen wie: „Das steht auf unserer Liste der geplanten Verbesserungen.“

Mit der Einführung von myInsure Office 2.0 konnten wir zahlreiche dieser geplanten Aufgaben erfolgreich umsetzen. Das positive Feedback, das wir erhalten haben, belegt eindeutig, dass die Zufriedenheit der Nutzer deutlich gesteigert wurde!

Wie habt Ihr sichergestellt, dass myInsure 2.0 benutzerfreundlich bleibt, insbesondere für Nutzer, die von der vorherigen Version wechseln?

Philipp Paula: Es ist immer eine Gratwanderung, die richtige Balance zwischen „Veränderung“ und „Bewahrung des Alten“ zu finden. Wir haben daher die Hauptbereiche so gestaltet, dass Benutzer sich beim Wechsel sofort zurechtfinden können. Der Fokus liegt auf der neuen Funktions- und Navigationsleiste, die wir so benutzerfreundlich gestaltet haben, dass bereits die Testphase gezeigt hat, dass keine zusätzlichen Erklärungen erforderlich sind.

Wie wird es mit der Entwicklung von myInsure Office weitergehen? Sind schon die nächsten Updates geplant?

Philipp Paula: Selbstverständlich werden wir kontinuierlich neue Features, Erweiterungen und zusätzliche Informationen integrieren. Unsere Oberfläche entwickelt sich laufend weiter. Wir werden über diverse Kanäle wie Newsletter, YouTube, Instagram und in der myInsure Office Hilfe regelmäßig sowohl bestehende als auch neue Funktionen vorstellen. Bleibt gespannt auf die neuesten Entwicklungen!

Welche persönlichen Erfahrungen oder Lernprozesse hast Du bei der Entwicklung

von myInsure Office 2.0 gemacht? Was hättest Du gern schon davor gewusst?

Philipp Paula: Ich möchte betonen, dass es entscheidend ist, sich bewusst zu sein, wo wir gestartet sind, welche Fortschritte wir bereits gemacht haben und welches Potenzial noch ungenutzt ist. Insgesamt erleben wir, sei es intern oder extern, ein hohes Maß an Zufriedenheit, das wir weiter steigern möchten.

Ein Teil dieses Erfolges ist sicherlich darauf zurückzuführen, dass wir uns während des gesamten Entwicklungsprozesses selbst überprüft und alte Gewohnheiten hinterfragt haben. Als Organisation haben wir uns also ebenfalls weiterentwickelt. Dieser Fortschritt war letztlich das Ergebnis der Zusammenarbeit aller Beteiligten.

Ich war beeindruckt vom starken Zusammenhalt und der Vorfreude auf die neue Version. Das sind natürlich Wünsche, die man hegt, aber nicht unbedingt voraussetzt.

SDV NEUHEITEN

Das neue Maklerextranet

Neue Benutzeroberfläche mit individualisierbarem Favoritenbereich

Der Weg zu myInsure Office führt Dich über das Maklerextranet – unserem internen Partnerbereich. Bisher wurden hier noch die Technik und der Auftritt aus unserem Gründungsjahr 2009 genutzt. Was wir damals offenbar sehr nachhaltig gebaut hatten, weicht nun einer neuen Benutzeroberfläche, individualisierbaren Inhalten und einer zukunftsfähigen Ausrichtung unseres Extranet-Auftritts.

Eines der Highlights ist mit Sicherheit der große Favoritenbereich, in dem individuell die eigenen Favoriten angelegt werden können, um einfach und schnell in die meistgenutzten Anwendungen zu gelangen.

Des Weiteren ist der Veranstaltungskalender nun noch übersichtlicher und zeigt Dir auf einen Blick alle bevorstehenden Veranstaltungen für den ausgewählten Monat.

Neben der Schnellnavigation in die einzelnen Sparten, findest Du weitere Bereiche wie FAQs, Neuigkeiten, Courtagen uvm. einfach und zeitsparend.

Schau es Dir am besten gleich an, solltest Du es noch nicht gesehen haben!

The screenshot displays the 'Termine' (Events) section of the Maklerextranet. On the left, there is a calendar for February 2024 with dates 1 through 29. On the right, a list of events is shown, each with a date, time, and 'Webinar' label. The events are:

- Canada Life - Erfolgreiches bAV-Jahr 2024 (Teil 1): Aktuelle Ansätze und Neuerungen in der bAV bei Canada Life (05.02.2024 - 10:00 Uhr)
- Nürnberger - bKV goes digital - das neue Verwaltungsportal Xempus (05.02.2024 - 10:00 Uhr)
- Canada Life - Erfolgreiches bAV-Jahr 2024 (Teil 2): Erfolgreiche Ansprache von GGF, Entscheidern und Multiplikatoren (05.02.2024 - 11:30 Uhr)
- Canada Life - Investment im Fokus (D1): Rahmenbedingungen in der Lebensversicherung 2024 (06.02.2024 - 09:00 Uhr)
- Makler-meets-Company Teil 1 (06.02.2024 - 10:00 Uhr)
- Nürnberger - So unterschreiben Sie zeit- und ortsunabhängig digital in der BT4all (06.02.2024 - 10:00 Uhr)

The interface includes a 'Schnellnavigation' menu at the top left, a 'Telefonservice' button at the top right, and a footer with 'Maklerextranet - 01.0', 'Infoanfrage', '0821 7008 0', and 'Kontaktseiten'.



The screenshot shows the SDV Maklerextranet homepage. At the top, there is a navigation bar with 'Schnellnavigation' and 'Telefonservice'. Below the navigation bar, the main content area is divided into two primary sections: 'Meine Favoriten' and 'Neigkeiten'.

Meine Favoriten: This section displays a grid of seven favorite portals, each with a star icon and buttons for 'externer Link' and 'Allgemein':

- SDV Myreure Office Portal
- smart insurtech Inkostensystemvergleicherechner 2017 Portal
- smart insurtech SmartConsult2023 Portal
- vers diagnose Vers.Diagnose Portal
- softfair Vergleichsprogramme Kfz/UV Portal
- ProCheck 24 Portal
- nafi NAFIKZ-Rechner Portal

Neigkeiten: This section lists recent news items with dates:

- Betriebliche Altersversorgung: Höhere Entlastung seit 2024 (18.01.2024)
- Gutverdiener zahlen seit 2024 deutlich mehr Sozialabgaben (16.01.2024)
- Fast jede zweite Krankenkasse hat ihre Beiträge erhöht (11.01.2024)
- Abwärtstrend beim Renteniveau hält weiter an (25.12.2023)
- Deutsch höhere Lebenshaltungskosten (25.12.2023)
- Anzahl der versicherten Gebäudeschäden deutlich gestiegen (25.12.2023)

Below the news items is a green button labeled 'alle Neigkeiten anzeigen'. To the right of the news items is a featured article for 'DAS MAKLERMAGAZIN' (October 2023 issue), which includes a sub-section 'KI-Revolution'.

At the bottom of the page, there is a footer with 'Maklerextranet - 010', 'Info@svd.ag', '0821 71008 0', and 'Kontaktlisten'.

This screenshot shows the same SDV Maklerextranet homepage as above, but with a modal window titled 'Sortierung der Favoriten' (Sorting Favorites) open over the 'Meine Favoriten' section. The modal window contains a grid of the same seven favorite portals, allowing users to rearrange them. At the bottom of the modal, there are two buttons: 'speichern' (save) and 'schließen' (close).

The background content, including the 'Neigkeiten' section and the 'DAS MAKLERMAGAZIN' article, remains visible but is slightly dimmed. The footer at the bottom of the page is identical to the previous screenshot.

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 SDV logo and company name are in the top right corner.



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 SDV logo and company name are in the top right corner.

Alle Stellenanzeigen auf
www.sdv.ag/karriere

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 and a beard, wearing a white shirt, is sitting at a desk with his hands clasped. A green arrow points from the text box to his face. The SDV logo and company name are in the top right corner.

Die Möglichmacher

Die neue Hausratversicherung der Dialog

Neuer Tarif ab 1. Juli



- ✓ Neu: Wohnflächenmodell für optimalen Schutz
- ✓ Bestleistungsgarantie in PremiumPlus
- ✓ Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich
- ✓ Jetzt informieren unter www.dialog-versicherung.de/Absichern-leicht-gemacht

Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall: Wie Arbeitgeber Geld verschwenden

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

Liebe Mandantinnen und Mandanten, liebe Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler,

auch in diesem Jahr können Sie im Maklermagazin Artikel erwarten, die für Sie rechtlich interessante Inhalte und Themen bereithalten. Mein Kollege Herr Dr. Jan Freitag klärt Sie über 4 Mythen aus dem Arbeitsrecht auf, wenn ein/e Arbeitnehmer:in mehr als 6 Wochen Lohnfortzahlung im Krankheitsfall begehrt:

Der bundesdeutsche Gesetzgeber hat, was politisch völlig unumstritten ist, die gesetzgeberische Entscheidung getroffen, dass es zum (sozialen) Schutz von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern gehört, bei einer eigenen, unverschuldeten Erkrankung trotzdem keinen Lohnausfall erleiden zu müssen. Über das Entgeltfortzahlungsgesetz

(EntgFG) ist jeder Arbeitgeber in der Bundesrepublik Deutschland verpflichtet, für die Zeit der Arbeitsunfähigkeit bis zu einer Dauer von sechs Wochen Entgeltfortzahlung zu leisten (siehe §3 Absatz 1 Satz 1 Entgeltfortzahlungsgesetz).

In der Praxis kommt es nun immer wieder zu Situationen, dass leider Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, insbesondere sind es häufig diejenigen, mit denen sowieso die Zusammenarbeit in der Vergangenheit schwierig war, länger als sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall begehren. Viele Arbeitgeber fühlen sich verpflichtet, dies zum Beispiel nach bestimmten ärztlichen Attesten oder Aufforderungen von Krankenkassen zu

leisten, zahlen teilweise für sehr lange Zeiträume, über viele Monate bis Jahre Entgeltfortzahlung an einen Arbeitnehmer, der gar nicht mehr im Dienst erscheint.

Die Kanzlei des Verfassers dieses Artikels bearbeitet häufig derartige Fälle. Es ist festzustellen, dass hier insbesondere auf Arbeitgeberseite viele teure Fehler gemacht werden:

Falsche Mythen im Recht der Entgeltfortzahlung

Es kursieren erfahrungsgemäß im Kern vier Mythen, die dieser Artikel einmal aufzeigen möchte. Didaktisch sollen dabei diese Mythen zwar in diesem Artikel lesbar sein, sie wurden allerdings bewusst durchgestrichen.

~~„Die Entgeltfortzahlung beginnt neu zu laufen, wenn die Krankheit auch nur für einen Tag unterbrochen wird, der Arbeitnehmer auch nur für einen Tag ins Büro kommt.“~~

Diese These stimmt nicht. Es gibt überhaupt keinen Ansatz im Entgeltfortzahlungsgesetz, woraus sich so etwas ergeben könnte. Im Gegenteil steht in §3 Absatz 1 EntgFG

KONTAKT

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

www.kanzlei-michaelis.de



ausdrücklich etwas anderes. Es wird nur auf die Gesamtzeit einer Erkrankung von sechs Wochen abgestellt, die sich über einen Zeitraum von zwölf Monaten erstrecken kann (§3 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 EntgFG). Oder es muss zu einer Pause zwischen zwei identischen Erkrankungen von sechs Monaten gekommen sein (§3 Absatz 1 Satz 2 Nummer 1 EntgFG).

Die zweite These lautet:

~~„Es wurde doch mitgeteilt, man sieht es auf den ärztlichen Attesten, dass es um unterschiedliche Erkrankungen geht.“~~

Dies ist der „Klassiker“ eines rechtlichen Missverständnisses, welchem aber viele Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Krankenkassen unterliegen. Denn damit wird der Begriff von angeblich „unterschiedlichen Erkrankungen“ im Sinne des Gesetzes und der Rechtsprechung überdehnt. Dazu wird gleich unter der Zwischenüberschrift „Einheit des Verhinderungsfalles / Fortsetzungszusammenhang“ detailliert ausgeführt werden.

Der dritte Mythos lautet bei derartigen Diskussionen:

~~„Die Krankenkasse des Arbeitnehmers hat doch eindeutig bestätigt, dass es sich um unterschiedliche Erkrankungen handelt.“~~

Nein, Krankenkassen haben nicht etwa eine hoheitliche Stellung, in dem Sinne, dass sie es seien, die entscheiden dürfen, ob ein Arbeitgeber Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zahlen muss oder nicht. Dies richtet sich immer noch nach Recht und Gesetz. Krankenkassen sind in diesem Fall Interessenvertreter mit eben jenem Interesse, so wenig wie möglich aus dem eigenen Budget Krankengeld zahlen zu müssen. Für Krankenkassen mag es naturgemäß viel einfacher und günstiger sein, wenn der Arbeitgeber einfach weiter, un-

abhängig von der Länge der Erkrankung des Arbeitnehmers, Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zahlt. Dies entscheiden aber bitte nicht die Krankenkassen.

Und es kursiert ein vierter Mythos:

~~„Wir als Arbeitgeber werden einen großen Aufwand haben, weil wir kaum beweisen werden können, dass der Arbeitnehmer nicht an unterschiedlichen Erkrankungen erkrankt ist.“~~

Nein, im Zivilrecht muss immer derjenige, der einen Anspruch geltend macht, darlegen und beweisen, dass er diesen Anspruch hat. Bei der Diskussion über die Zahlungsverpflichtung des Arbeitgebers bezüglich einer Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall geht es dabei gerade nicht darum, dass ein Arbeitnehmer für geleistete Arbeit nicht vergütet werden soll (in diesem Fall hätte der Arbeitgeber in der Tat Beweisschwierigkeiten und sicher auch ein moralisches Problem), sondern es geht um einen, vom Gesetz gegebenen Anspruch des Arbeitnehmers, sechs Wochen Entgeltfortzahlung zu erhalten, auch wenn er in dieser Zeit eben nicht gearbeitet hat.

Diesen Anspruch, trotz Erkrankung für sechs Wochen (oder gar mehr) Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zu erhalten, muss daher der Arbeitnehmer selbst durchsetzen, dabei darlegen und beweisen, dass die Voraussetzungen vorliegen. Er (der Arbeitnehmer) muss ärztliche Atteste vorlegen und so weiter. Er, der Arbeitnehmer, ist es, der gegebenenfalls eine Klage gegen seinen Arbeitgeber erheben müsste. Der Arbeitgeber darf dies, wenn er Zweifel hat, gern abwarten.

Diese Zweifel ergeben sich in der Regel bei der Frage, ob der Arbeitgeber tatsächlich verpflichtet ist, trotz Ablauf der Sechs-Wochen-Frist im §3 Absatz 1 Satz 1 EntgFG, länger als sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zu leisten:

Einheit des Verhinderungsfalles / Fortsetzungszusammenhang

Wenn ein Arbeitnehmer tatsächlich begehrt, länger als sechs Wochen, also länger als es §3 Absatz 1 Satz 1 EntgFG vorsieht, Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zu erhalten, muss er nicht nur darlegen und beweisen, dass er über in einem Zeitraum von zwölf Monaten (§3 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 EntgFG / siehe oben) über 6 Wochen hinaus erkrankt ist, sondern auch, dass die von ihm dargelegten und nachgewiesenen Erkrankungen in keiner Weise zusammenhängen.

Dazu ein Beispiel: Arbeitnehmer, die sehr lange, über sechs Wochen hinaus, innerhalb von zwölf Monaten erkrankt sind, leiden häufig an psychischen Erkrankungsbildern. Im Rahmen einer psychischen Erkrankung ergeben sich immer wieder andere Ausprägungen dieser, leider vorhandenen, psychischen Probleme, die sich zum Beispiel in Diarrhoe, die sich zum Beispiel in Migräne, oder die sich zum Beispiel in einem Bandscheibenvorfall äußern können.

Das „Grundleiden“ bleibt aber die psychische Erkrankung.

Die Rechtsprechung hat unter dem Stichwort „Einheit des Verhinderungsfalles“ oder „Fortsetzungszusammenhang“ für solche in Wahrheit typischen Krankheitssituationen geurteilt, dass es sich hierbei gerade nicht um unterschiedliche Erkrankungen, sondern um eine einheitliche Erkrankung handele.

In solchen (typischen) Konstellationen ist der Arbeitgeber nur verpflichtet, sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zu zahlen, auch wenn auf Attesten, meist über ICD-Kennziffern, die unterschiedliche Erkrankungen darstellen sollen, unterschiedliche (aber zusammenhängende) Erkrankungen ausgewiesen werden. Noch einmal: Es ist der Arbeitnehmer, der darlegen und beweisen müsste, dass zwischen den Erkrankungen

kein Fortsetzungszusammenhang besteht, dass es keine Einheit des Verhinderungsfalles, dass es kein Grundleiden gibt, welches Ursache für die ungewöhnlich lange Erkrankung ist.

Es mag in der Praxis ausnahmsweise Fälle geben, in denen Erkrankungen tatsächlich überhaupt nicht zusammenhängen. Es dürften aber seltene Fälle sein, dass zum Beispiel jemand einen Unfall mit schweren Folgen (zum Beispiel einem Beinbruch) hat und später unter einer ganz anderen Erkrankung, zum Beispiel unter einer Virusinfektion, leidet. Aber auch hier wird immer wieder zu prüfen sein, ob sich nicht aus der ursprünglichen Verletzung eventuell psychische Folgen oder besondere Anfälligkeiten für beispielsweise bakterielle Erkrankungen ergeben, die mit dem ursprünglichen Grundleiden im Zusammenhang stehen.

Nach aller Erfahrung aus den vielen Fällen, die die Kanzlei in diesem Zusammenhang betreuen durfte, lässt sich ablesen, dass es medizinisch sehr selten ist, dass es ein Arbeitnehmer in der Regel nicht beweisen kann bzw. dass der Arzt des Arbeitnehmers dies in der Regel nicht vor Gericht bezeugen will,

dass es tatsächlich völlig unterschiedliche, völlig voneinander unabhängige Erkrankungen seien, wegen denen ein Arbeitnehmer länger als sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall durchsetzen will.

Mit diesem Wissen kann jeder Arbeitgeber viel Geld sparen, selbst wenn er über das Umlageverfahren U1 Teile (aber eben nicht alles) von der von ihm geleisteten Entgeltfortzahlung zurückerhält. Er überstrapaziert dann nicht das Umlageverfahren. Und für manche (Unternehmen mit mehr als 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern) gilt dieses Umlageverfahren gar nicht, die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall ist eine vollständige Firmenausgabe, leider ohne entsprechende Gegenleistung des Arbeitnehmers.

Mit diesem Wissen kann jeder Arbeitgeber gleichzeitig leichter gegen möglicherweise problematische Arbeitnehmer agieren, bei denen man den Eindruck hat, sie möchten ohne Arbeitsleistung so viel Geld vom Arbeitgeber generieren wie möglich. Erfahrungsgemäß geschehen häufig Wunder, wenn ein Arbeitgeber einem solchen Arbeitnehmer mitteilt, dass er sich zukünftig an das Gesetz hält und nach sechs Wochen Entgeltfortzah-



lung im Krankheitsfall gemäß §3 Absatz 1 Satz 1 EntgFG die Entgeltfortzahlung nun einstellt. Sehr häufig kommen in solchen Fällen entweder die Arbeitnehmer überraschend schnell wieder oder sind auf einmal doch mit einer vernünftigen Beendigungslösung einverstanden bzw. kündigen selbst.

Man mag politisch darüber diskutieren, ob sechs Wochen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall zu lang oder zu kurz sind. In jedem Fall hält man sich als Arbeitgeber mit der beschriebenen Vorgehensweise an das geltende Gesetz.

Zu guter Letzt ist es das soziale Netz, welches jeden Arbeitnehmer auch nach Ende der Entgeltfortzahlung noch absichert; zunächst über Krankengeld und später über andere soziale Sicherungssysteme.

Bei weiteren Fragen sind Ihnen die Kollegen und Kolleginnen aus dem Arbeitsrecht selbstverständlich sehr gerne behilflich. Wir wünschen Ihnen nochmals ein gutes neues Jahr und freuen uns darauf, alle Ihre rechtlichen Interessen beraten zu dürfen!

**Herzliche Grüße,
Ihr Stephan Michaelis**





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!

Betriebliche Altersversorgung mit Swiss Life Maximo: Passt immer und für alle

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

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

Eine Produktplattform für alles:

Swiss Life Maximo

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

Sicherheit und Flexibilität während der gesamten Vertragslaufzeit

Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Maximo verbindet das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit und Rendite bei ihrer Altersvorsorge – denn das intelligente Anlagekonzept (iCOP) ermöglicht nicht nur weiterhin stark nachgefragte Garantien, neben Beitragsgarantien sogar auch Guthabengarantien, sondern eröffnet gleichzeitig attraktive Renditechancen am Kapitalmarkt durch sehr hohe Investitionsquoten. Dafür stehen mehrere aktiv gemanagte Anlagestrategien, sowie rund 200 Einzelfonds und Fondsportfolios zur Verfügung. Die sorgen für höchste Flexibilität bei der Kapitalanlage. Seit Kurzem sind nun sogar nachhaltige, ESG-konforme Fonds von Swiss Life Asset Managers und weiteren Fondsgesellschaften verfügbar.

Swiss Life Maximo realisiert alle bAV-Highlights

Auf die zukünftige Rentenhöhe kann man sich verlassen, denn eine garantierte Mindestrente und ein bereits zum Vertragsbeginn garantierter Rentenfaktor werden ver-

Die Highlights im Überblick

- Die Komplettlösung in der Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage
- intelligente Kombination aus Renditechancen und Garantien
- 60 oder 80 % Beitragsgarantie wählbar
- Auswahl an Anlagestrategien, ETFs, inklusive nachhaltiger ESG-konformer Fonds
- geeignet für Mitarbeitende zwischen 15 und 65 Jahre sowie Führungskräfte, Leitende Angestellte und GGF-Versorgungen
- Einzelvertrag oder als Kollektiv ab 3 Mitarbeitenden für ganze Belegschaften
- Festzusage oder gehaltsdynamische Zusage
- garantierter Rentenfaktor bei Vertragsabschluss.

einbart. Für den Rentenbeginn besteht eine wahlweise 60- oder 80-prozentige Beitragsgarantie. Eine optionale automatische oder manuelle Gewinnsicherung, ein Ablaufmanagement vor Rentenbeginn, sowie die Günstigerprüfung des Rentenfaktors zum Rentenbeginn sorgen für zusätzliche Sicherheit. Eine gehaltsdynamische Zusage ist in der Unterstützungskasse ebenso möglich. Eine arbeitsrechtlich saubere Umsetzung ist als beitragsorientierte Leistungszusage (boLZ) störfallsicher gegeben – Tarif und Zusage passen hier maßgeschneidert zusammen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.swisslife.de/maximo-bav

KONTAKT

Christoph Euser

Key Account Manager bAV
Swiss Life Deutschland

Telefon: +49 151 587 424 51

E-Mail: christoph.euser@swisslife.de





Budgetbausteine der DKV betriebliche Krankenversicherung BonusMed Budget (bereits ab 10 Mitarbeitern)

Einfach, direkt und flexibel – Ihre Geschäftskunden wählen ein Budget, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jedes Jahr für Gesundheitsleistungen verwenden können: je 300, 600, 900 oder 1.200 Euro.

siehe Grafik oben

Damit überzeugen die Budgetbausteine der DKV:

- Ein starkes Plus für die Gesundheit von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie sofort erlebbare Mehrwerte.
- Eine übergreifende Lösung für die ganze Belegschaft.
- Ein positiver Effekt für die Motivation und die Bindung an das Unternehmen.
- Ein gleicher und konstanter Beitrag für alle, unabhängig von Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand.
- Ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis

siehe Grafik unten

Die Belegschaft profitiert von attraktiven Highlights:

- Alle Vorerkrankungen, fehlende Zähne und laufende Behandlungen mitversichert.
- Individuelles Budget beliebig aufteilbar.
- Keine Unterdeckel – das Budget ist frei nutzbar.
- Leistungen ab dem ersten Tag.
- Fortführung in gleicher Höhe wie zuvor in bKV möglich.
- Familienangehörige mit gleichen Leistungen versicherbar (Öffnungsfenster: 3 Monate).
- Bester Service inklusive Gesundheitstelefon – ohne Anrechnung auf das Budget.

Gesundheitsplus nach Wunsch

22 Einzelbausteine

Individuell

Bedarfsgerecht

4 Kompaktbausteine

Einfach

Leistungsstark

Neu

4 Budgetbausteine

Schlank

Unkompliziert

Marktgerechte Leistungen

- Identische Leistungsinhalte in allen Budgetbausteinen
- Keine Sublimits: Versicherte können das Budget für diese Leistungen frei nutzen

 Arznei-, Verband und Heilmittel	 Zahnbehandlung / Prophylaxe	 Hilfsmittel inkl. Hörgeräte
 Alternativmedizin Arzt & Heilpraktiker	 Refraktive Augen Chirurgie	 Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und Präventionskurse
 Sehhilfen	 Zahnersatz	 Gesundheitstelefon (budgetneutral)

KONTAKT

Holger Dowe
Key Account Manager, ERGO Group AG

Telefon: +49 211 477 97282
Mobil: +49 177 8112445
E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de





Die neue bAV von AXA mit flexibler Beitragszahlung!

Märkte durch Innovation erschließen

Es gibt Konstellationen, da braucht es zusätzliche Anstrengungen, um eine für alle Seiten funktionierende betriebliche Altersversorgung zu ermöglichen. Das geschieht immer dann, wenn das Produktangebot nicht zur betrieblich notwendigen Flexibilität passt. Dies ist häufig im Bereich der variierenden Lohnzahlung und/oder der Zahlung variabler Zusatzbeiträge zu beobachten.

Flexible Beiträge

AXA bietet nun mit der Relax bAVRente mit flexibler Beitragszahlung eine innovative und smarte Lösung, die variable Beitragszahlungen erlaubt: Das Besondere an diesem Produkt ist die uneingeschränkte Flexibilität in der Beitragszahlung. Der bAV-Beitrag kann so gezahlt werden, wie es der zuzugende Betrieb benötigt. Der Beitrag soll sich nach der Lohnzahlung richten? Kein Problem. Erfolgt die Lohnzahlung, so wird auch der definierte bAV-Beitrag gezahlt. Wird kein Lohn gezahlt, so erfolgt auch keine Beitragszahlung. Es wird also die jeweilige Ist-Situation der Versorgungsberechtigten abgebildet.

Einfache Verwaltung

Der bAV-Beitrag hat dabei nicht nur eine Zahlfunktion, sondern auch eine Informationsfunktion. Dadurch kann die Administration einer bAV stark vereinfacht werden. Lästige Meldungen, wie zum Beispiel zur Beitragsfreistellung bzw. -stundung, Wiederinkraftsetzung, Dynamik und Zuzahlung entfallen einfach. Der Abgleich von gezahltem Beitrag zur Wertstellung des Vertrags in dem herkömmlichen Verfahren entfällt ebenfalls. In der flexiblen Beitragszahlung ist der gezahlte Beitrag mit der Wertstellung des Vertrages identisch. Es wird immer der aktuelle Wert des Vertrages dargestellt.

Um auch Zielwerte definieren zu können, werden diese auf Basis eines dreijährigen Durchschnittsbeitrages auf den Leistungszeitpunkt hochgerechnet. Somit erhalten Arbeitgeber und Mitarbeitende einen verlässlichen Zielwert zur Planung der Altersversorgung.

Überzeugende Leistungen

Die flexible Beitragszahlung und die entfallenden Verwaltungsvorgänge machen die

Administration für Arbeitgeber und Anbieter einfacher und eröffnen Kostenvorteile. Arbeitgeber haben durch die Relax bAVRente mit flexibler Beitragszahlung einen Kostenvorteil durch weniger Aufwand und AXA kann bei gleichem Beitrag die Leistungen erhöhen. Dabei spielen auch in sich abgeschlossene Beitragszahlungen eine Rolle, denn jeder gezahlte Beitrag muss seine eigene Bruttobeitragsgarantie beinhalten. Folglich ergeben sich während der Vertragslaufzeit höhere Rückkaufswerte und eben auch attraktive Ablaufleistungen.

Die Provisionierung der Relax bAVRente mit flexibler Beitragszahlung erfolgt gemäß der Zahlung des bAV-Beitrags laufend. Dies bedeutet eine Streckung der Provisionseinnahmen. Die jeweils gezahlte Provision ist sofort verdient. Eine perfekte Ergänzung zu der flexiblen Beitragszahlung bietet die Entgeltumwandlung mit konstanter Beitragszahlung. Der konstanten Beitragszahlung liegen in der Regel sofortige Provisionsmodelle zugrunde. So lassen sich beide Versorgungsmodelle optimal miteinander verbinden.

KONTAKT

Christian Idler

Regionalmanager KV / LV

Makler- und Partnervertrieb, AXA Konzern AG

Ridlerstraße 75, 80339 München

Telefon: +49 152 09372292

E-Mail: christian.idler@axa.de



Mehr zur Relax bAVRente mit flexibler Beitragszahlung und weiteren Themen der Mitarbeitenden Absicherung (bKV) in unserem

**exklusiven Webinar für die SDV
am 27. Februar 2024
von 10:30 – 11:30h**

alternativ unter www.axa-makler.de



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:

Titel, Seite 03: © netsign / AdobeStock
 MIO – Seite 05, 14, 17: © Rudzhan Nagiev / iStock
 Seite 07, 08: © Zehntausendgrad Videowerbung GmbH
 Seite 22: © South_agency – carlosalvarez – nd3000 / iStock
 Seite 26: © milanmarkovic78 / AdobeStock
 Seite 27: © stockvisual / iStock

FOTOGRAFIEN:

Seite 04, 06, 09: © PHOTOKunst Hermle, Mering
www.photokunsthhermle.de

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.

Wir sind auch hier zu finden:





SIGNAL IDUNA 
füreinander da

SI Pur Invest: Pure Leistung, neu definiert – die Fondspolice zum Abfeiern.

Mit SI Pur Invest verbinden sich für Ihre Kundinnen und Kunden attraktive Ertragschancen mit einer ausgezeichneten Fondsauswahl, überzeugender Flexibilität und exzellentem garantierten Rentenfaktor. Und alle Vorteile zum sehr günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Eben Pure Leistung, neu definiert. So wird aus Performance mit SI Pur Invest Performance.

Kristina Kleiman, Spezialistin Lebens- und Unfallversicherung, Finanzprodukte
Telefon 089 55144231, Mobil 0176 217688 38, kristina.kleiman@signal-iduna.de