

DAS MAKLERMAGAZIN



**FROHE
WEIHNACHTEN
UND EIN
GESUNDES
NEUES JAHR!**

DIE SDV AG FEIERT JUBILÄUM

Seit 15 Jahren digital,
innovativ und menschlich

SEITE 06

DIE AUSZUBILDENDEN 2024 STELLEN SICH VOR

SEITE 12

EIN ERFAHRUNGSBERICHT VON JAN HELMUT HÖNLE

SEITE 16

Zielgruppe
Vermögende:
aktuelle
Ansprache-
impulse!

Was bewegt Vermögende?

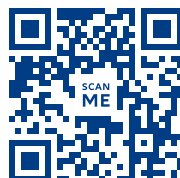
Das bestehende Portfolio diversifizieren und stabilisieren, steuerliche Regelungen geschickt nutzen und Vermögenswerte bewusst vererben oder vorzeitig schenken – das sind Themen, die vermögende Kundinnen und Kunden bewegen.

Als Partner in der Vorsorge und im Vermögensaufbau bieten wir:

- Zugang zu Renditechancen alternativer Anlageklassen
- Steuervorteile von Renten-/Lebensversicherungen
- Lösungen zur Gestaltung der Vermögensübertragung

 Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

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



INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine



MAKLERPOOL

06

Die SDV AG feiert Jubiläum – Seit 15 Jahren digital, innovativ und menschlich

OUTSOURCING

12

Die Auszubildenden 2024 stellen sich vor

UNTERNEHMENSBERATUNG

16

Ein Erfahrungsbericht von Jan Helmut Hönle

Im Interview: Jan Helmut Hönle

Wie die myInsure App den Makleralltag revolutioniert

VERSICHERUNGEN

22

HALLESCHE –
ALH GRUPPE

Die Zukunft mitdenken! Von Anfang an.

23

AXA

Krankenhauszusatztarife für GKV-Versicherte:
Einfacher geht's nicht

25

ALTE LEIPZIGER –
ALH GRUPPE

Vielleicht das perfekte Weihnachtsgeschenk!

26

BALOISE

Einzigartig in der Einkommensabsicherung:

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

28

NÜRNBERGER

Flexibel für die Zukunft absichern mit der
NÜRNBERGER Kindervorsorge

31

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

wir blicken auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Mein persönliches Highlight war die Feier im Oktober zu **unserem 15-jährigen Firmenjubiläum**. Seit ihrer Gründung im Jahr 2009 hat sich die SDV AG als zuverlässige Partnerin für Versicherungsmakler etabliert. Eines unserer Ziele ist es, Maklern ein Umfeld zu schaffen, das ihnen den Rücken freihält und die administrativen Prozesse auf ein Minimum reduziert. Dabei ist und bleibt die persönliche Betreuung – sei es zwischen SDV AG und Partner oder Partner und Kunde – das A und O. **An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Beteiligten von Herzen bedanken – bei meinen Mitarbeitern sowie bei unseren Partnern, die uns teils schon von Anfang an begleiten. Danke für Euer entgegengebrachtes Vertrauen!** Einen umfassenden Rückblick zur Feier inkl. Fotogalerie findet Ihr ab Seite 06.

Doch auch in Sachen Dienstleistungsangebot gab es diverse Neuerungen in unserem Haus, die mich wahnsinnig stolz machen. Besonders hervorzuheben sind der erfolgreiche **Launch des Maklerverwaltungsprogramms „myInsure Office 2.0“** mit zahlreichen neuen Features und Verbesserungen für eine noch effizientere und benutzerfreundlichere Kunden- und Vertragsverwaltung sowie der Launch der myInsure App, die den Arbeitsalltag des Maklers revolutioniert.

Wie genau, das ist im Erfahrungsbericht **unseres Partners Jan Helmut Hönle** auf den Seiten 16 bis 20 zu lesen.

Die Optimierung unserer Dienstleistungen und damit unseres gesamten Geschäftsmodells zahlt sich aus. So wurden wir zum einen erneut **in allen sieben Kategorien des diesjährigen finanzwelt Maklerpoolnavigators ausgezeichnet** – und das nun schon das dritte Jahr in Folge. Zum anderen konnten wir in diesem Jahr rund 200 neue Partner hinzugewinnen, sodass wir gegenwärtig einen Gesamtbestand von rund 500 Millionen Euro verzeichnen können. Das ist ein wahnsinniger Erfolg. Auch personell agieren wir weiterhin mit Weitblick. Allein dieses Jahr haben wir **sieben neue Auszubildende** eingestellt (ab Seite 12). Mittlerweile haben wir mehr als 100 Mitarbeiter.

Und wir bleiben ehrgeizig: Wir werden neue Technologien integrieren und unsere Serviceleistungen weiter ausbauen. Im Laufe des nächsten Jahres wird es unter anderem eine Endkundenberatung durch die SDV AG unter Beibehaltung des White-Label-Prinzips geben. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal innerhalb der Pool-Landschaft. Unsere Partner erhalten dadurch die Möglichkeit, sich noch mehr auf ihre Kernkunden zu konzentrieren, die das höchste Vertriebspotenzial bieten.

Wir werden also unseren bisherigen Weg konsequent weiterverfolgen und unsere Partner für ihren Vertriebs Erfolg bestmöglich unterstützen, um damit das Wachstumstempo, das wir haben, beizubehalten. Es ist uns damit gelungen, Wachstum und Ertrag zu verbinden, und genau diesen Weg möchten wir gern im Jahr 2025 weitergehen.

Das gesamte SDV Team wünscht viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2025.

Herzlichst,
Armin Christofori
CEO der SDV AG






News und Termine

Dein neuer SDV Newsletter – maßgeschneidert auf Deine Interessen

Kennst Du schon unseren neuen SDV Newsletter?

Nein?

Dann solltest Du Dich gleich dafür eintragen!

Durch den Newsletter erhältst Du alle wichtigen Infos rund um die SDV AG, z. B. Termine, Veranstaltungen, Updates etc. Doch nicht nur das. Du kannst nun selber festlegen, welche Infos für Dich relevant sind.

Zur Auswahl stehen folgende Bereiche:

- Technische Tools & Weiterbildung
- Lebensversicherung
- Krankenversicherung
- Sachversicherung
- Betriebliche Vorsorge
- Gewerbliches Geschäft

Hier gelangst Du direkt zur Anmeldung:



Gleich anmelden!

Save the dates 2025

Neues Jahr, neue Möglichkeiten, neue Termine, Veranstaltungen und Events.

Trage Dir schon jetzt die Termine der neuen Makler-meets-Company-Reihe 2025 in den Kalender ein, um keine der hochkarätigen Online-Events zu verpassen. Auch im neuen Jahr hält die Veranstaltungsreihe einige Highlights rund um die SDV AG, bekannte Versicherungsgesellschaften und die Versicherungsbranche bereit.

Neue Makler-meets-Company-Termine:

4. Februar 2025	2. September 2025
4. März 2025	7. Oktober 2025
8. April 2025	4. November 2025
6. Mai 2025	2. Dezember 2025

Doch nicht nur das Online-Format geht in die nächste Runde. Auch der persönliche Austausch wird in 2025 bei unseren Stammtischen großgeschrieben. Aufgrund der großen Nachfrage in 2024 wird es zwei weitere Termine geben. Die Standorte werden zeitnah bekannt gegeben. Die Info erfolgt über unseren Newsletter.

Termine Stammtisch 2025:

21. Mai und 24. September 2025

Die SDV AG auf der DKM

Auch in diesem Jahr war die SDV AG wieder auf der DKM anzutreffen und im regen Austausch mit vielen Partnern und Interessenten. „Die DKM ist eine sehr erwachsene Leitmesse geworden, wenn ich mir die Entwicklung der letzten Jahre ansehe. Auch die Qualität der Besucher hat über die Jahre hinweg sehr zugenommen – das ist sehr angenehm. Gerade die Entscheider-Lounge ist eine echte Bereicherung, da sie es ermöglicht, in einer ruhigen, angenehmen Atmosphäre Gespräche zu führen“, so Armin Christofori über die Veranstaltung.





SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMÄKLER AG

MAKLERPOOL

Die SDV AG feiert Jubiläum

SEIT 15 JAHREN DIGITAL, INNOVATIV UND MENSCHLICH



Ein Blick auf bisherige Meilensteine und unternehmerische Visionen

Augsburg, im Oktober 2024: Ein goldener Herbsttag lässt den Stadtwald in allen Farben leuchten, die Sonne zeichnet kleine Inseln aus Licht ins Gehölz. Der Eiskanal, Trainingsstrecke künftiger und vergangener Kanu-Olympiasieger und -Weltmeister, fügt sich stimmig in die Landschaft ein. Wo sonst anspruchsvolle Kanuslalom-Wettbewerbe ausgetragen werden, findet heute ein besonderes Jubiläum statt: Die SDV AG feiert 15-jähriges Bestehen und hat dafür ihren geladenen Gästen den roten Teppich im sportlich-stilvollen Ambiente des Kanu-Trainingszentrums ausgerollt.

Gespräche füllen den hellen, hohen Raum, die Stimmung ist locker und entspannt. Bekannte Gesichter begrüßen sich, tauschen sich über das Business und Privates aus. Bevor pünktlich um 10 Uhr die themenbezogenen Gesprächsrunden beginnen, zeigt eine über die Bühne projizierte Slideshow bisherige Höhepunkte und Meilensteine der Unternehmensgeschichte. Doch die Veranstaltung soll nicht ausschließlich ein Rückblick auf das bereits Erreichte sein: Im Fokus stehen die Zukunft der Versicherungsbranche und die damit verbundenen Unternehmensziele der SDV AG. Denn Innovationsgeist und kreative Branchenlösungen sind das, was den Maklerpool seit seiner Gründung am 9. September 2009 auszeichnet und von den Mitbewerbern abhebt.

Dies wird auch in den einleitenden Grußworten deutlich, die Armin Christofori, CEO und Vorstandsvorsitzender der SDV AG, Dr. Wolfgang Hübschle, Wirtschaftsreferent der Stadt Augsburg, und Ulrich Scheele, Aufsichtsratsvorsitzender der SDV AG, an die Gäste richten. Die anschließenden Gesprächsrunden, professionell und charmant geleitet von TV-Moderatorin Sabine Köppe, geben dem Publikum einen umfassenden Einblick in die Mentalität, die Arbeitsweise und die Persönlichkeiten, die den Maklerpool prägen.

Ideen, Visionen und Taten

Den Anfang auf der Bühne machen CEO Armin Christofori, Gründer der SDV AG, und COO Thomas Müller, der das Unternehmen gemeinsam mit ihm aufbaute. Armin Christofori ist selbst leidenschaftlicher Versicherungsmakler und Vertriebler. Daher weiß er genau, wo die Kollegen der Schuh drückt. So auch vor 15 Jahren, als er bei den damals vorhandenen Maklerpools nicht die Services und Prozesse vorfand, die er eigentlich für ein unkompliziertes Maklerdasein gebraucht hätte. Die Idee zur Gründung eines eigenen Pools mit dem Schwerpunkt Servicedienstleistung war geboren. Mit Thomas Müller als Geschäftspartner und der Signal Iduna als verlässlichem Kapitalgeber und Mutterkonzern an seiner Seite verwirklichte Armin Christofori im September 2009 seine Vision. Sein Ziel: Maklern ein Umfeld zu schaffen, das ihnen den Rücken freihält und die administrativen Prozesse auf ein Minimum reduziert.

Hier kommt Thomas Müller ins Spiel. Denn er ist derjenige, der seit der Unternehmensgründung ununterbrochen daran tüfelt, dass die angeschlossenen Makler der SDV AG sich auf das Wesentliche konzentrieren können: die Betreuung ihrer Kunden. Hierfür verfolgt er die Vision der „Versicherungsfabrik“, einer Industrialisierung der Versicherungsbranche.

Sein Ziel ist es, die Prozesse innerhalb der Branche und der SDV AG maximal zu digitalisieren. Dazu gehören unter anderem einheitliche Dateiformate seitens der Versicherer, um eine rasche und einfache Abwicklung des eingereichten Geschäfts zu erreichen.

Außerdem visiert Thomas Müller eine papierfreie Zukunft innerhalb der Branche an. Das schont nicht nur Ressourcen, sondern spart auch jede Menge Zeit in der Bearbeitung von Policen. Bereits heute reichen die angeschlossenen Makler der SDV AG ihre Verträge überwiegend digital ein. Die Folge: Das leistungsstarke IT-System des Unternehmens verarbeitet die Unterlagen präzise und zügig, die Makler ernten schneller die Früchte ihrer Arbeit, die Endkunden sind glücklich.

Thomas Müller rechnet damit, dass spätestens 2030 zahlreiche Prozesse in der Branche automatisiert sein werden, wodurch sich der Vertrieb merklich vereinfacht. Die SDV AG arbeitet bereits jetzt aktiv an dieser Transformation mit und baut ihre Prozesse entsprechend aus.

Der Faktor Mensch als Triebfeder

Armin Christofori betont den hohen Stellenwert der menschlichen Komponente in der Branche. Denn Tatsache ist, dass die Situation am Markt durch den demografischen Wandel besondere Herangehensweisen erfordert. Salopp gesagt bedeutet das: Kunden sind immer älter und irgendwann nicht mehr da. Um als Maklerpool dennoch weiterhin ein verlässlicher Partner zu bleiben, braucht es daher innovative Geschäftsmodelle und ein scharfes Auge für die Entwicklungen innerhalb der Versicherungswelt.

Unter anderem forciert die SDV AG die Zusammenarbeit mit Partnern, die mit ihren eigenen Geschäftsmodellen eine Nische

innerhalb der Branche besetzen und selbst Vertriebsstrukturen aufbauen. Auch Embedded Insurance ist ein aktuelles Thema, das die SDV AG konsequent verfolgt. Derzeit wird an maßgeschneiderten Lösungen für das eigene Portfolio gearbeitet. Zudem beobachtet das Unternehmen kontinuierlich die Weiterentwicklung der einschlägigen Vergleichsportale, um seinen angeschlossenen Maklern weiterhin echte Mehrwerte und Vorteile für ihre Kunden zu bieten, die es anderswo nicht gibt.

Auch in puncto Service steht für Armin Christofori der Mensch, respektive der Makler, im Mittelpunkt jeglicher Entwicklung. Denn der Anspruch der SDV AG ist es von Anfang an, Versicherungsmaklern ihre Servicewünsche von den Augen abzulesen und eine entsprechend aufgestellte Dienstleistungslandschaft vorzuhalten. Schließlich ist das Alleinstellungsmerkmal der SDV AG die gekonnte Verbindung von Technologie und Versicherungsgeschäft. Das fußt zum einen auf dem starken Vertrauensverhältnis, das der Maklerpool mit seinen Kooperationspartnern aus der Versicherungsbranche unterhält. Zum anderen hat das Unternehmen mit der Signal Iduna einen starken Mutterkonzern im Rücken, der obendrein zu den stabilsten Versicherern der Branche zählt.

Armin Christofori erklärt, dass die SDV AG ihren angeschlossenen Maklern ein komplexes Betreuungssystem biete, das optimal aufgestellt sei. Jeder Makler hat einen persönlichen Ansprechpartner, der sich um Fragen, Anliegen und Probleme kümmert. Im Backoffice sitzen Versicherungsspezialisten, die auch für komplexe Fälle kundenorientierte Lösungen finden – oder bei Bedarf mit den Versicherern aushandeln. Diese intensive Betreuung macht in der Branche von sich reden: Seit Jahresbeginn hat die SDV AG rund 200 neue Partner hinzugewonnen, die zuvor bei anderen Pools angeschlossen waren.

Individuelle Lösungen für individuelle Bedürfnisse

Im nun folgenden Panel kommt die Maklerschaft selbst zu Wort: Thomas Dittmeier, Gründer und Geschäftsführer der Dittmeier Versicherungsmakler GmbH aus Würzburg, stellt sein Geschäftsmodell vor. Das Unternehmen findet seit mehr als 30 Jahren komplexe Versicherungslösungen für Omnibusse, Taxis, Flotten und Lkws. Es gehört inzwischen zu den führenden Versicherungsmaklern in dieser Sparte. Gründer und Geschäftsführer Thomas Dittmeier hat jedoch

ein Problem: das Privatkundengeschäft, vornehmlich mit den Inhabern und Angestellten der Firmen, deren Flotten der Makler versichert. Es bleibt schlichtweg auf der Strecke, da der Fokus auf den Flottenversicherungen liegt. Die Privatkundenverträge werden kaum bis gar nicht gepflegt, Neugeschäft hält den Betrieb auf. Thomas Dittmeier brauchte eine Lösung für dieses Problem – und fand sie bei der SDV AG.

Armin Christofori und Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb, erläutern, wie die SDV AG aktuell mit Thomas Dittmeier daran arbeitet, das Privatkundensegment sinnvoll aus dem laufenden Betrieb auszugliedern. Denn ein Antrieb der SDV AG ist es, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Daher sind besondere Serviceanforderungen seitens der angeschlossenen Makler eine willkommene Gelegenheit, Schwachstellen in der bisherigen Servicelandschaft aufzudecken und zu optimieren.

Dies ist die Aufgabe von Stefan Röltgen und seinem Vertriebslotsen-Team, das innerhalb der SDV AG der Ansprechpartner für alle Belange der angeschlossenen Makler ist. Die Vision von Röltgen und Dittmeier: Die Betreuung und Beratung der Mitarbeiter der Unternehmen, deren Flotten die Dittmeier Versicherungsmakler GmbH betreut, sollen an die SDV AG ausgelagert werden. Trotzdem bleibt Thomas Dittmeier mit seinem Team der erste Ansprechpartner – egal, ob es um private oder gewerbliche Versicherungen geht. Für Stefan Röltgen und sein Team bedeutet das, sich intensiv mit der Beratung von Endkunden zu befassen. Das ist neu, denn bisher lag der Fokus auf der Beratung und Betreuung von Maklern. Das Know-how für die Endkundenbetreuung ist jedoch vorhanden und muss nun in eine praxisorientierte Struktur gebracht werden. Gemeinsames Ziel von Stefan Röltgen und Thomas Dittmeier ist es, im Februar 2025 die ersten Endkundenberatungen durch die SDV AG vornehmen zu lassen.



Derartige Kooperationen bergen für beide Geschäftspartner einen Mehrwert. Denn durch Impulse aus der Maklerschaft bietet sich der SDV AG die Gelegenheit, die eigene Servicedienstleistung bedarfsgerecht weiterzuentwickeln und neue Geschäftsfelder aufzubauen. Zudem ist die Beratung von Endkunden durch den Pool ein Alleinstellungsmerkmal innerhalb der Pool-Landschaft. Die Makler hingegen erhalten eine individuelle Lösung für ihre geschäftlichen Herausforderungen, ohne ihre Kunden vollständig übertragen zu müssen. Das von der SDV AG geschätzte White-Label-Prinzip – der Makler ist das Gesicht und der Ansprechpartner für die Kunden, die SDV AG übernimmt die Abwicklung und Betreuung – greift also auch hier.

Technisch immer einen Schritt voraus

Apropos White-Label-Prinzip: Dies gilt auch für die myInsure App, die die SDV AG erst kürzlich frisch aufgelegt und veröffentlicht hat. Im Rahmen der Jubiläumsfeier stellt Tobias Masuch, Bereichsleiter Vertrieb bei der SDV AG, die Anwendung vor. Dabei betont er einen entscheidenden Faktor: Im Gegensatz zu den meisten branchenüblichen Kunden-Apps ist die myInsure App keine Standardlösung, sondern vollständig individualisierbar. Das bedeutet, dass der Makler die App nicht nur in seinen Unternehmensfarben gestalten kann – das eigene Logo oder ein Profilbild lässt sich ebenfalls einfügen. Zudem ist konfigurierbar, welche Funktionen dem Kunden zur Verfügung stehen sollen. Kurz: Sobald der Kunde die App öffnet, sieht er seinen Makler und keinen Drittanbieter.

Hinzu kommt, dass die App auch für Neukunden zugänglich ist, die bisher noch kein Geschäft mit dem jeweiligen Makler getätigt haben. Hier bietet sich die Chance, sich Verträge direkt übertragen zu lassen und den Bestand ganz nebenbei zu vergrößern

– selbstverständlich für den Kunden transparent und juristisch einwandfrei.

Da die myInsure App von der SDV AG selbst entwickelt wurde, kennt das Unternehmen ihre Anwendung genau. Makler bekommen auf Wunsch Schulungen im Umgang und bei der Einrichtung der App durch das Vertriebslotsen-Team von Stefan Röltgen. Tobias Masuch erklärt außerdem den vertrieblichen Einsatz der App in Webinaren. Diese Extrameile geht die SDV AG gern. Denn was helfen Tools und Anwendungen, wenn die Makler mit ihnen alleingelassen werden?

Persönliche Ansprechpartner statt Tickets

In allen Belangen für die angeschlossenen Makler da zu sein, war von Anfang an das Credo der SDV AG. Keine Tickets, sondern persönlicher Kontakt – das ist der Leitsatz. Seinen bisherigen Höhepunkt hat dieser Anspruch in dem 2021 gegründeten Vertriebslotsen-Team gefunden, das Maklern die oft zeitraubende und anstrengende Kommunikation mit den Versicherern abnimmt. Unter der Leitung von Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb, und Josef Pramsohler, Abteilungsleiter Inhouse-Maklervertrieb, stehen erfahrene Versicherungsfachleute den Maklern bei produktbezogenen Fragen und komplexen Absicherungsfällen zur Seite.

Auf der Bühne erklären die beiden Experten, dass sie und ihr Team erst zufrieden sind, wenn der Makler eine verbindliche und verständlich kommunizierte Antwort auf seine Frage erhalten hat. Diese wird von einem festen Ansprechpartner bearbeitet, der sich hinter das Problem klemmt, bis es gelöst ist. Bei den angeschlossenen Maklern sind die Vertriebslotsen mit ihrem Service so beliebt, dass die SDV AG inzwischen sogar in diesem Bereich ausbildet, um die Abteilung kontinuierlich wachsen zu lassen.

Bekenntnis zum Standort Augsburg

Bereits Aufsichtsratsvorsitzender Ulrich Scheele hat es in seiner Laudatio angesprochen: Dass ein erfolgreiches Unternehmen wie die SDV AG ihr Jubiläum an einem sportlich derart relevanten Ort wie dem Augsburger Eiskanal feiert, ist nur logisch. Doch der Standort Augsburg an sich sei Teil der Erfolgsgeschichte, meint Armin Christofori. Die Stadt habe das Unternehmen von Anfang an unterstützt. Außerdem habe man mit dem Firmensitz im geschichtsträchtigen Fabrikschloss, einer ehemaligen Textilproduktionsstätte, die optimalen Räumlichkeiten gefunden. Denn auch wenn viele Angestellte inzwischen bundesweit ansässig seien und remote arbeiteten, brauche es einen Ort, an dem alle zusammenkommen und sich wohlfühlen könnten.

Die Verbindung von Sportlichkeit, Erfolg und klaren Visionen spiegelt sich auch in den geladenen Ehrengästen wider, die unter dem Titel „Augsburger Helden“ angekündigt werden. Kajak-Weltmeister Fabian Dörfler, Boxweltmeisterin Tina Schüssler und Ex-FC Augsburg-Profi Daniel Baier berichten von ihren sportlichen Höhepunkten. Zudem geben sie Einblick in ihre Mentalstrategien, um Misserfolge in lehrreiche Erfahrungen zu verwandeln.

Dieses sportliche Mindset ist es, das die SDV AG mit ihren Servicedienstleistungen seit mehreren Jahren in Folge auf die vordersten Plätze der relevanten Branchen-Rankings hebt. Auch für die Zukunft der SDV AG gilt: mit Innovationen weiterhin Akzente in der Branche setzen, den Mitbewerbern technologisch immer einen Schritt voraus sein und dabei menschlich und bodenständig bleiben.

>>>

Impressionen zur Jubiläumsfeier – 15 Jahre SDV AG





VORSTELLUNG DER AUSZUBILDENDEN 2024



Das Thema Aus- und Weiterbildung wird bei der SDV AG großgeschrieben. Auch dieses Jahr heißen wir stolz sieben neue Auszubildende in den Bereichen Versicherungen und Finanzen sowie Büromanagement bei uns willkommen.

Mit jeder Menge Energie und Motivation sind sie im September in den Abteilungen Sach- und Lebensversicherungen in ihre Ausbildung gestartet und bereits jetzt zu einem wichtigen Teil unseres Unternehmens geworden.

Das gesamte Team der SDV AG freut sich auf die gemeinsame Zeit des Lernens und Wachsens und darauf, von den frischen Ideen und neuen Blickwinkeln unserer Auszubildenden inspiriert zu werden.

Herzlich willkommen im Team – wir freuen uns, dass ihr da seid!



Selina Lottes, Ausbildungsleiterin

„Unsere Auszubildenden erwartet ein abwechslungsreicher Einsatz in verschiedenen Abteilungen. Sie durchlaufen unterschiedliche Bereiche, sammeln Erfahrungen und lernen unsere Arbeit von A bis Z kennen. Theorie trifft bei uns auf Praxis: Fast alles, was sie lernen, setzen sie direkt in realen Arbeitssituationen um und können so hautnah erleben, was ihren zukünftigen Beruf wirklich ausmacht. Ob durch Zusammenarbeit mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen oder durch den Austausch mit unseren Kooperationspartnern – unsere Auszubildenden profitieren von einem Netzwerk an Wissen und Erfahrung, das ihnen jeden Tag neue Perspektiven eröffnet. Dabei legen wir nicht nur Wert auf fachliche Skills, sondern bereiten sie auch gezielt auf die Herausforderungen des Berufslebens vor.“

Im Folgenden stellen sich die Auszubildenden via Steckbrief vor.



Berin Shamo, 18

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
 Hobbys: Lesen (vor allem Literatur, z. B. Franz Kafka), Tanzen
 Lieblingsessen: Sarma & Käsespätzle
 Mag ich nicht: Respektlose Menschen und Karotten
 Wünsche: Wenn ich älter bin und in Rente gehe, ein kleines Café mit vielen Blumen besitzen. Die Möglichkeit haben, viel zu reisen
 Warum die SDV AG: Das Bewerbungsgespräch hat mich noch mehr dazu inspiriert und fasziniert, für die SDV AG zu arbeiten und die guten Übernahmechancen.
 Erwartungen von der Ausbildung: Ein Teil des Teams zu werden und viel Neues zu lernen.



Stefanie Horn, 18

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
 Hobbys: Backen & Piano spielen
 Lieblingsessen: Bliny (russische Pfannkuchen)
 Mag ich nicht: Präsentationen
 Wünsche: Erfolgreiche Karriere & allgemeine Erfüllung
 Warum die SDV AG: Weiterbildungsmöglichkeit, persönliche Entwicklung und Teamförderung
 Erwartungen von der Ausbildung: Vertrauenswürdigkeit & Kollegialität



Amalia State, 23

Ausbildungsberuf: Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen
 Hobbys: Reisen und Tanzen
 Lieblingsessen: Lasagne
 Mag ich nicht: Die Arbeit nicht zu Ende bringen und unpünktliche Menschen
 Wünsche: Ausbildung zu verkürzen
 Warum die SDV AG: Ich habe mich bei dem Vorstellungsgespräch wohlfühlt und mir hat immer die Arbeit mit Versicherungen Spaß gemacht.
 Erwartungen von der Ausbildung: Dass ich gut eingearbeitet werde und mir umfangreiches Wissen im Versicherungsbereich aneignen kann.



Marilyn Babayemi, 16

Ausbildungsberuf:	Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
Hobbys:	Mit Freunden rausgehen und Basketball spielen in meiner Freizeit
Lieblingssessen:	Lasagne
Mag ich nicht:	Bohnen
Wünsche:	Eine gute Zukunft für mich
Warum die SDV AG:	Bessere Arbeitschancen
Erwartungen von der Ausbildung:	Gute Vorbereitung auf das Berufsleben



Luis Gesellensetter, 16

Ausbildungsberuf:	Kaufmann für Versicherungen und Finanzen
Hobbys:	Eishockey und Golf
Lieblingssessen:	Lasagne
Mag ich nicht:	Langeweile
Wünsche:	Eishockey-Profi
Warum die SDV AG:	Weil die SDV AG sehr vielseitig ist und es eine hohe Chance gibt, übernommen zu werden
Erwartungen von der Ausbildung:	Viel Freude und Spaß, aber auch eine gute Vorbereitung für die Abschlussprüfung



Josephine Hainke, 19

Ausbildungsberuf:	Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
Hobbys:	Reiten, ehrenamtliche Sanitäterin beim BRK
Lieblingssessen:	Nudelaufwurf
Mag ich nicht:	Zu frühes Aufstehen und schlechte Ausdrucksweise
Wünsche:	Eine gute Karriere (ist mehr ein Plan als ein Wunsch)
Warum die SDV AG:	Sie war von Anfang an sehr attraktiv von ihrem Management und vom Mitarbeiterkonzept.
Erwartungen von der Ausbildung:	Gute fachliche Schulungen, mit eingebunden werden in die Betriebsvorgänge und gute Zukunftsmöglichkeiten



Andreea Dumitrescu, 16

Ausbildungsberuf:	Kauffrau für Büromanagement
Hobbys:	Kochen und Backen
Lieblingssessen:	Sushi & Pasta
Mag ich nicht:	Spinat & Brokkoli
Wünsche:	Finanziell sichere und erfolgreiche Zukunft
Warum die SDV AG:	Sicherer Arbeitsplatz, gute Übernahmechancen, positiver Eindruck nach dem Bewerbungsgespräch, kein allzu langer Arbeitsweg
Erwartungen von der Ausbildung:	Viel Neues lernen, ein gutes Verhältnis zwischen den Kollegen, gutes Einlernen



Mein Beat. Mein Leben. Meine Entscheidung.

Im Ernstfall übernimmt die Swiss Life Berufsunfähigkeitsversicherung den Takt.

Swiss Life BU – Highlights:

- Nachversicherungsgarantie: vielfältige Erhöhungsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung (z. B. Beförderung, Hochzeit, Geburt eines Kindes etc.)
- Akuthilfe
- BUprotect (BU-Absicherung auch bei finanziellen Engpässen erhalten)

*Jetzt mehr Informationen unter
www.swisslife-weboffice.de/bu*





UNTERNEHMENSBERATUNG

EIN ERFAHRUNGSBERICHT VON JAN HELMUT HÖNLE

Mit dem Launch der myInsure App setzt die SDV AG verstärkt auf die Vorteile der Digitalisierung: Die App erscheint im neuen Design und bietet innovative Funktionen, die Maklern völlig neue Chancen und Vorteile bei der Kunden- und Vertragsverwaltung, beim Bestandsausbau, dem Cross-Selling sowie der Neukundenakquise und insbesondere für eine optimierte und dennoch zeitsparende Kundenbetreuung eröffnen.

Jan Helmut Höhle, Vertriebscoach und seit mehr als 30 Jahren Finanz- und Versicherungsmakler, setzt die neue App bereits in seinem eigenen Unternehmen ein und schildert einen ersten Erfahrungsbericht. Herr Höhle unterstützt zudem Finanzdienstleister und Versicherungsmakler dabei, ihre Vertriebsserfolge gezielt durch effektive Video- und Online-Beratung zu steigern. Durch ein spezialisiertes Training vermittelt er umfassendes Know-how für skalierbare und erfolgreiche Vertriebsgespräche sowie für die nahtlose Integration der Online-Beratung in bestehende Vertriebsprozesse.



Jan Helmut Höhle
HÖNLE.training GmbH

www.hoenle.training

INTERVIEW

Wie die myInsure App den Makleralltag revolutioniert

Seit wann und wie setzen Sie die myInsure App ein?

Jan Helmut Hönle: Der Einführung der myInsure App hat unser Team mit hohen Erwartungen und großer Vorfreude entgegengesehen. Anfang September erhielten wir schließlich die Genehmigung, die App über das MIO zu konfigurieren und zu nutzen. Sofort nach Freigabe begannen wir mit der Konfiguration und entwickelten strategische Ansätze für eine optimale Nutzung der App in unserem Arbeitsalltag.

In unserer Organisation arbeiten wir vorrangig mit Leads und Neukunden, die wir selbst generieren. Diese Leads fokussieren sich besonders auf steueroptimierte Anlageprodukte. Mit der myInsure App verfolgen wir das Ziel, Kunden dazu zu ermutigen, ihre Verträge selbstständig in die App einzutragen. Dieser Ansatz steht im Einklang mit der Vorstellung der SDV, die myInsure App als sogenannten „Bestandsstaubsauger“ zu verwenden, insbesondere für Sachbestände. So ermöglichen wir den Kunden, ihre Vertragsdaten eigenständig zu erfassen, was uns die Verwaltung und Betreuung dieser Verträge erleichtert. Darüber hinaus können wir die Verträge anschließend für den Kunden optimieren und dafür eine Bestandspflegeprovision erhalten.

Da unser Unternehmen stark digital ausgerichtet ist, ist der Einsatz dieser App in unserem Beratungsprozess ein erheblicher Vorteil. Wir stellen den Kunden sowohl allgemeine als auch individuelle QR-Codes zur Verfügung, die sie über verschiedene Kanäle wie Newsletter oder unsere Website nutzen können, um Zugang zur App zu erhalten. In der Online-Beratung haben wir spezielle

Präsentationsfolien mit dem QR-Code zum Download der App vorbereitet, damit Kunden am Ende unserer Beratungs- oder Servicegespräche direkt auf die App aufmerksam gemacht werden. Hierbei erläutern wir die Vorteile und Möglichkeiten der App-Nutzung. Durch die Bereitstellung des QR-Codes können Kunden die App unmittelbar während der Online-Beratung mit ihrem Handy scannen und installieren oder alternativ am PC auf einen Link klicken, um die Web-Version der App zu nutzen. Hierbei können die Kunden ihre Daten direkt ergänzen und ihre Verträge entweder über den PC, Laptop oder mobil auf dem Handy einsehen. Darüber hinaus können sie über die App schnell Schadensmeldungen durchführen oder Fragen zu Dokumenten stellen.

Die Integration der myInsure App stellt für uns eine wertvolle Bereicherung in unserer digitalen Beratung dar und ermöglicht es uns, noch gezielter und effizienter auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen.

Was waren Ihre ersten Eindrücke der myInsure App? Ist das Design oder die Benutzeroberfläche eingängig?

Jan Helmut Hönle: Die myInsure App hat einen äußerst positiven ersten Eindruck hinterlassen, insbesondere aufgrund ihrer hohen Anpassungsfähigkeit und der Möglichkeiten zur Individualisierung. Ein herausragendes Merkmal ist, dass die App optisch und inhaltlich stark personalisiert werden kann. Dies umfasst die Möglichkeit, Farben, Texte und sogar ein individuelles Bild zu hinterlegen, wodurch die App in gewisser Weise zu einer „eigenen“ App wird. Diese Anpassungen sor-

gen dafür, dass unsere Kunden die App unmittelbar mit unserem Unternehmen assoziieren – da sie die Farben unseres Webauftritts widerspiegelt – und durch das hinterlegte Bild sofort eine Verbindung zu uns herstellen.

Besonders hervorzuheben ist die Option, personalisierte Texte zu integrieren, welche es uns ermöglichen, Kunden gezielt und individuell anzusprechen. Beispielsweise lässt sich ein spezifisch formulierter Text auf der Startseite platzieren, der besondere Aktionen oder wichtige Hinweise vermittelt. So kann ich die Kunden auf Aktionen aufmerksam machen, die für sie von Interesse sind, oder ihnen gezielt Botschaften übermitteln.

Auch die Dateneingabe über das MIO-Interface gestaltet sich als außerordentlich benutzerfreundlich und intuitiv. Die Datenmaske ist einfach zu bedienen und erfordert keine großen Erklärungen, sodass Anpassungen und Konfigurationen problemlos und effizient vorgenommen werden können.



Welche Funktionen der App sehen Sie als besonders nützlich an?

Jan Helmut Hönle: Angesichts der relativ kurzen Nutzungszeit fällt es mir schwer, eine einzelne Funktion besonders hervorzuheben, da die myInsure App in ihrer Gesamtheit sehr gelungen und vielseitig ist. Die App bietet zahlreiche nützliche Funktionen, wie die Möglichkeit, die eigenen Versicherungsverträge jederzeit einzusehen, persönliche Daten zu aktualisieren – einschließlich Bankverbindungen und anderer relevanter Informationen – und eine Notiz an den Berater zu verfassen. Zudem ist die schnelle Meldung eines Schadens über die App besonders benutzerfreundlich.

Ein wesentlicher Vorteil der App liegt darin, dass sie sowohl als mobile Anwendung als auch als Web-Applikation im Browser verfügbar ist. Dies ist besonders für unsere Kundengruppe im Alter von über 50 Jahren wertvoll, da sie zwar zunehmend mit Smartphones vertraut sind, aber die Eingabe auf dem Handy gelegentlich als umständlich empfinden. Die Möglichkeit, die App über den Webbrowser zu nutzen, erleichtert vielen Kunden die Eingabe ihrer Daten. Dennoch bleibt ihnen über die mobile App die Option, nach der Dateneingabe unverzüglich eine Schadensmeldung zu erstellen oder eine Nachricht an uns zu senden.

Besonders hervorzuheben ist die Funktion, bestimmte Versicherungsthemen vorab festzulegen, wodurch Kunden auf den ersten Blick erkennen können, wie umfassend sie in verschiedenen Bereichen abgesichert sind. Dies wird durch ein Scoring-System unterstützt, das den Versicherungsbedarf visualisiert und es Kunden ermöglicht, mit einem Klick ein Beratungsangebot anzufordern. Auch für bestehende Verträge ist es unkompliziert, durch die Auswahl des entsprechenden Buttons direkt über die mobile oder Web-App eine Beratung zu einem spezifischen Vertrag zu erfragen. Diese Funktionalität fördert den direkten Kontakt und die Kommunikation mit den Kunden erheblich und ermöglicht eine zeitnahe Beratung. In vielen Fällen denken

Kunden zwar an eine Beratung zu bestimmten Verträgen, schieben diese jedoch aus verschiedenen Gründen auf. Durch die einfache Verfügbarkeit und den „Klick-Button“ in der App können sie sofort mit uns in Kontakt treten, was den Zugang zur Beratung erleichtert und für eine raschere Reaktion sorgt.

Was halten Sie von der App-Funktion zur Schadensmeldung?

Jan Helmut Hönle: Die Schadensmeldfunktion in der myInsure App ist zweifellos sehr nützlich und innovativ und ermöglicht es den Kunden, sich umgehend und unkompliziert mit uns in Verbindung zu setzen, insbesondere im wichtigen Bereich der Schadensmeldung. Diese Funktion bietet den Kunden eine komfortable und schnelle Möglichkeit, uns direkt über die App zu erreichen, um Schadensfälle zu melden, was den gesamten Prozess erheblich vereinfacht.

Wie bereits zuvor angemerkt, eröffnet die App durch diese Funktion vielfältige Möglichkeiten, um die Interaktion mit den Kunden zu fördern. Die Schadensmeldfunktion stellt eine direkte Verbindung zwischen den Kunden und unserem Service her, sodass wir zeitnah auf die Anliegen reagieren und eine zügige Abwicklung der Schadensbearbeitung gewährleisten können.

Diese Funktion ist ein effektives Werkzeug, das nicht nur den Serviceprozess optimiert, sondern auch die Kundenzufriedenheit steigert, da Anliegen im Schadensfall sofort und effizient übermittelt werden können.

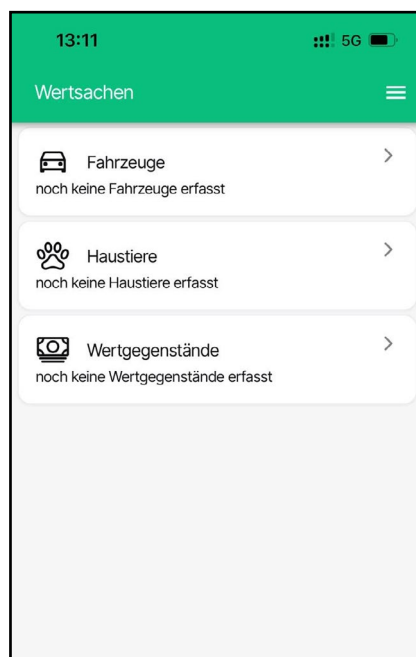
Wie gut funktioniert die Verwaltung der Verträge in der App?

Jan Helmut Hönle: Die Verwaltung der Verträge in der myInsure App funktioniert äußerst effizient und benutzerfreundlich. Die gesamte Anwendung ist selbsterklärend gestaltet, sodass sowohl die Vertragsübersicht als auch die zugehörigen Dokumente mit nur einem Klick einfach abrufbar sind. Diese intuitive Struktur erlaubt sowohl in der Web-App als auch in der Smartphone-App eine unkomplizierte und bemerkenswert komfortable Handhabung der Verträge.

Die App erlaubt es, Neukunden durch generierte Einladungslinks zu gewinnen. Wie hilfreich finden Sie diese Option für die Akquise neuer Kunden?

Jan Helmut Hönle: Die Möglichkeit, Neukunden durch generierte Einladungslinks zu gewinnen, ist für uns ausgesprochen hilfreich und stellt einen wertvollen Beitrag zur Akquise dar. Wie bereits bei der ersten Frage erwähnt, haben wir diesen Einladungslink als QR-Code und direkten Link in unsere Online-Beratung integriert. Diese Integration erlaubt es uns, potenzielle Neukunden während des Beratungsprozesses sofort auf die App aufmerksam zu machen und sie direkt zur Nutzung einzuladen.

Durch die Verknüpfung des Einladungslinks mit der Online-Beratung können wir das Interesse der Kunden unmittelbar auf die App lenken und den Einstieg in unsere digitalen Angebote deutlich erleichtern. Kunden haben dadurch die Möglichkeit, die App direkt zu installieren und die zahlreichen Funktionen eigenständig zu entdecken, was den Akquiseprozess wesentlich unterstützt. Diese Funktion ist somit ein äußerst nützliches



Werkzeug, das uns dabei hilft, die Hürde zur Erstanmeldung zu senken und Neukunden direkt in den digitalen Prozess zu integrieren.

Bei der Registrierung bzw. Anmeldung von Neukunden zur App wird automatisch ein Maklervvertrag erstellt und dem Kunden zur digitalen Unterschrift angeboten. Inwieweit sehen Sie hier Vorteile gegenüber einem vom Makler persönlich dem Kunden zur Unterschrift überbrachten oder per Post zugesandten Maklermandat?

Jan Helmut Hönle: Die automatische Erstellung des Maklervtrags bei der Registrierung von Neukunden und die Möglichkeit, diesen digital auf dem Smartphone zu unterschreiben, ist eine höchst praktische und effiziente Funktion. Besonders vorteilhaft ist, dass der Kunde den Maklervvertrag, einschließlich der Datenschutzerklärung und Vollmacht, direkt auf seinem Smartphone mit einer digitalen Unterschrift bestätigen kann. Dieser Prozess ist nicht nur rechtskonform, sondern auch einfach und schnell, sodass alle notwendigen Dokumente in kürzester Zeit vorliegen.

Durch die digitale Unterschrift kann ich den Maklervvertrag und die erforderlichen Vollmachten unmittelbar verwenden, um bei den Gesellschaften Anfragen einzureichen oder die Verwaltung der Verträge zu übernehmen. Der digitale Prozess ermöglicht es uns, diese Schritte deutlich rascher zu erledigen als mit der herkömmlichen postalischen Übermittlung, die wir kaum noch nutzen. Tatsächlich kann ich mich kaum daran erinnern, wann wir zuletzt einen Maklervvertrag per Post versendet haben, da wir schon seit Längerem digitale Signaturen verwenden und somit kurze Bearbeitungszeiten gewährleisten.

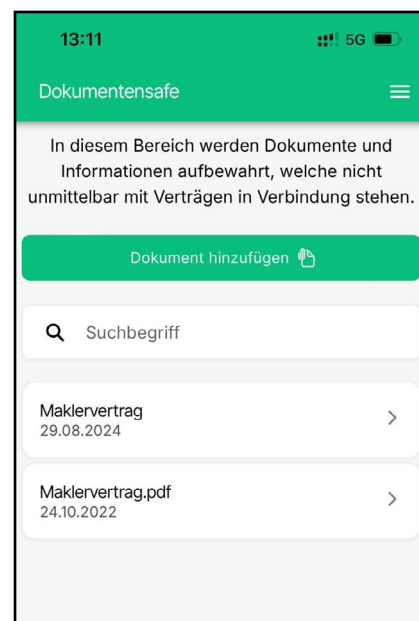
Die Integration der digitalen Unterschrift in die App vereinfacht den Ablauf noch weiter: Sobald der Kunde die App heruntergeladen hat, kann er den Maklervvertrag selbstständig unterzeichnen, und ich erhalte sofort alle relevanten Dokumente. Die App erinnert den Kunden zudem durch einen Hinweis,

falls der Vertrag noch nicht unterschrieben wurde, wodurch ich frühzeitiger die benötigte Rückmeldung erhalte. Diese Funktion trägt entscheidend dazu bei, die Effizienz zu steigern und den gesamten Prozess sowohl für den Kunden als auch für uns deutlich zu verkürzen.

Ein weiteres Highlight ist der myInsure Score, der dem Kunden eine Übersicht seines aktuellen Versicherungsschutzes anzeigt. Inwieweit finden Sie diese Funktion nützlich, um den Versicherungsmakler bei der Bestandsoptimierung bzw. beim Bestandsausbau zu unterstützen?

Jan Helmut Hönle: Die myInsure-Score-Funktion ist ein überaus hilfreiches Werkzeug, das nicht nur dem Kunden einen Überblick über seinen aktuellen Versicherungsschutz bietet, sondern auch den Makler gezielt bei der Optimierung und dem Ausbau des Bestands unterstützt. Besonders wertvoll ist, dass ich im MIO-System im Vorfeld festlegen kann, welche Versicherungsthemen in den Score einfließen sollen. Dadurch habe ich die Möglichkeit, die Schwerpunkte meiner Beratungstätigkeit schon vorab zu definieren und dem Kunden genau die Themen anzuzeigen, die für ihn relevant sind.

Der Kunde sieht in der App auf einen Blick, welche Verträge er bereits abgeschlossen hat und welche Versicherungsthemen ihm noch fehlen. Direkt am oberen Rand der App wird ihm sein Score angezeigt, der in Prozent angibt, wie umfassend sein Versicherungsschutz bereits ist und in welchen Bereichen noch Handlungsbedarf besteht. Diese Transparenz ist für den Kunden sehr nützlich und regt ihn dazu an, aktiv seinen Schutz zu optimieren. Für mich als Berater bietet der Score eine doppelte Unterstützung: Erstens kann ich gezielt steuern, welche Versicherungsbereiche dem Kunden angezeigt werden, und zweitens erleichtert der Score die Kommunikation über notwendige Absicherungen. Dies führt zu einer Win-win-Situation, da der Kunde stets gut informiert ist und ich gleichzeitig



die Möglichkeit habe, den Versicherungsbestand kontinuierlich und gezielt zu erweitern.

Wie beurteilen Sie die Sicherheit und Vertraulichkeit der Daten innerhalb der App?

Jan Helmut Hönle: Als Nicht-Jurist und ohne tiefere Fachkenntnisse im Bereich Datenschutz oder Programmierung kann ich die technischen Details zur Datensicherheit in der myInsure App nicht vollständig beurteilen. Dennoch habe ich die SDV als äußerst gewissenhaftes Unternehmen kennengelernt, das hohe Standards in Sachen Datenschutz verfolgt. Aufgrund dieser sorgfältigen Arbeitsweise haben wir volles Vertrauen in die Sicherheit und Vertraulichkeit der Datenverarbeitung im Rahmen der App.

Besonders hervorzuheben ist die nahtlose Verbindung zwischen der App und dem MIO-System. Alle Eingaben des Kunden in der App sowie die Daten, die ich in MIO einpflege, werden sofort synchronisiert. Diese ständige Datenabstimmung sorgt nicht nur für hohe Genauigkeit, sondern auch für einen optimalen und reibungslosen Workflow. Dieses Zusammenspiel zwischen App und MIO bietet somit nicht nur Effizienz, sondern gewährleistet auch eine sichere und transparente Datenverwaltung.

Die App ist webbasiert, aber auch mit iOS- und Android-Geräten einsetzbar. Welches Gerät nutzen Sie und wie ist Ihre Erfahrung mit der technischen Zuverlässigkeit?

Jan Helmut Hönle: Die App ist sowohl webbasiert als auch für iOS- und Android-Geräte verfügbar, was eine große Flexibilität bietet, die ich sehr schätze. Wie bereits mehrfach erwähnt, ist es besonders für unsere älteren Kunden von Vorteil, die Web-Version der App nutzen zu können.

Viele unserer Kunden, insbesondere die ältere Generation, bevorzugen die Nutzung über den PC, da es ihnen einfacher fällt, dort Verträge einzusehen, Schadensmeldungen zu erstellen oder Dokumente hochzuladen. Diese Möglichkeit wird von ihnen sehr geschätzt und erleichtert die Bedienung der App erheblich.

Gleichzeitig ist auch die mobile Version auf Smartphones sehr praktisch, da sie die nahtlose Synchronisation zwischen Web und Handy ermöglicht. Informationen und Daten, die ich im Web oder am PC eingege-

ben habe, sind sofort auf dem Smartphone abrufbar. Kunden können so jederzeit auf ihren Mobilgeräten nachsehen, ihre Verträge überprüfen und bei Bedarf schnell eine Schadensmeldung einreichen. In Bezug auf die technische Zuverlässigkeit haben wir bisher keine Probleme festgestellt. Die App funktioniert sowohl auf dem PC als auch auf Mobilgeräten stabil und zuverlässig.

Würden Sie die App weiterempfehlen? Gibt es Funktionen, die Sie vermissen oder verbessern würden?

Jan Helmut Hönle: Ja, ich würde die myInsure App auf jeden Fall weiterempfehlen. Hinsichtlich zusätzlicher Funktionen oder Verbesserungen fällt mir aktuell nichts Wesentliches ein, abgesehen von einer kleinen Anpassung beim Passwort. Konkret besteht ein kleines Hindernis derzeit lediglich bei der Kontoerstellung: Beim Festlegen des Passworts sind bestimmte Sonderzeichen erforderlich, und dies ist gegenwärtig auf einige spezielle Zeichen beschränkt. Dieses Problem ist jedoch bereits bekannt, und die SDV arbeitet an einer Lösung, um den Anmeldeprozess weiter zu vereinfachen.

Ein besonders positiver Aspekt ist der enge Austausch mit dem Team der SDV wie Herrn Stefan Röltgen, einem der Projektleiter. Diese Zusammenarbeit ist sehr fruchtbar und zeichnet sich durch kurze Kommunikationswege sowie eine hohe Sensibilität für das Feedback von uns Vermittlern aus. Fragen und Anregungen werden direkt besprochen und so schnell wie möglich gelöst. Die SDV reagiert stets sehr aufmerksam auf unsere Rückmeldungen, was eine vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit fördert.

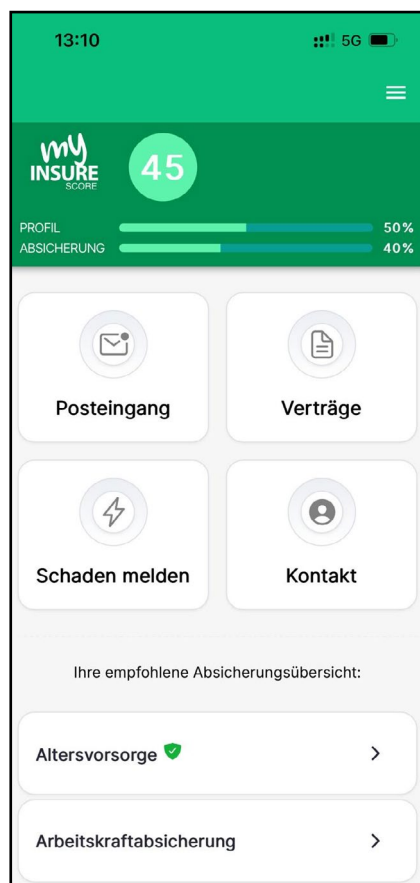
Viele Funktionen in der App wurden bereits im Sinne der Vermittlerbedürfnisse angepasst und optimiert, was die Anwendbarkeit und den Nutzen der App weiter steigert. Die stetige Weiterentwicklung und das offene Ohr für Verbesserungen spiegeln sich deutlich in der Praxis wider, weshalb die App eine wertvolle Unterstützung für uns und unsere Kunden darstellt.

Worin sehen Sie die größten Vorteile der App gegenüber anderen Kunden-Apps von Wettbewerbern wie Check24?

Jan Helmut Hönle: Da ich persönlich wenig Erfahrungen mit der App von Check24 habe, kann ich hier keinen direkten Vergleich anstellen. Was ich jedoch mit Sicherheit sagen kann, ist, dass eine solche App heutzutage von entscheidender Bedeutung ist, um Kunden eine umfassende Beratung und alle notwendigen Werkzeuge zur Verfügung zu stellen. Die myInsure App ermöglicht es dem Kunden, eigenständig Daten einzugeben und seine Policen zu hinterlegen, was den gesamten Beratungsprozess für uns Makler enorm erleichtert.

Ein großer Vorteil ist, dass viele Kunden diese App aktiv nutzen und regelmäßig Dokumente hochladen. Oftmals erhalten wir so Einsicht in wichtige Unterlagen, von deren Existenz wir als Berater bisher nichts wussten. Dadurch eröffnet die App die Möglichkeit, die Versicherungssituation des Kunden transparenter und detaillierter zu gestalten, was die Qualität der Beratung entscheidend verbessert.

Zusammengefasst liegt der größte Vorteil der myInsure App darin, sie als aktives Werkzeug für die Datenpflege und Interaktion mit dem Kunden nutzen zu können. Diese digitale Unterstützung fördert eine engere Zusammenarbeit und ermöglicht es, auf die Bedürfnisse der Kunden individuell einzugehen.



Schatz. Schutz. Supereinfach.

Risikolebensversicherung pur.

Jetzt mit unserem Junge-Leute-Antrag noch schneller eine attraktive Zielgruppe erreichen.



Machen Sie es Ihren jungen Kunden ganz leicht, sich schon heute um ihre finanzielle Absicherung zu kümmern.

Das macht die Risikolebensversicherung für junge Menschen aus:

- ✓ Vereinfacht mit nur zwei Gesundheitsfragen
- ✓ Supergünstig: 150.000 € Schutz schon ab 3,14 € pro Monat¹
- ✓ Superschnell abschließen

Ihre Vorteile:

- ✓ Erhöhte Abschlusswahrscheinlichkeit durch kurze Risiko- und Gesundheitsprüfung
- ✓ Erreichen Sie schnell eine junge Zielgruppe
- ✓ Sicherung langfristiger Kundenbeziehungen mit hohem Cross-Selling-Potential

Jetzt informieren: europa-vertriebspartner.de/jungeleute
oder **0221 5737-300**



Beitrag berechnen und
online abschließen

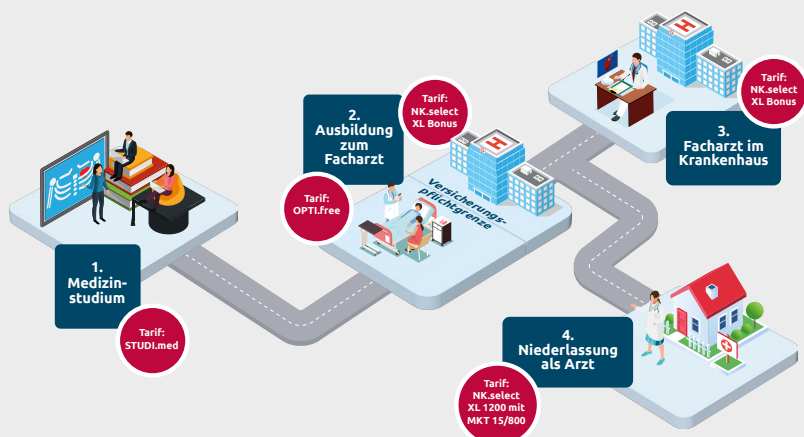
¹ Tarif E-RL der EUROPA Lebensversicherung AG; 150.000 € Versicherungssumme, Eintrittsalter 30 Jahre (Geburtsdatum 01.01.1994), Angestellte/r Büro (kaufm. Ausb./ 75% Bürotätigkeit), Nicht-raucher/-in seit mind. 10 Jahren, Laufzeit 10 Jahre, monatlicher Beitrag inkl. Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2024 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit.

Die Zukunft mitdenken! Von Anfang an.

Das neue Vorsorgekonzept der Hallesche bietet Ärzten und Zahnärzten perfekten PKV-Schutz in allen Phasen ihres Berufswegs. Vom Studium bis zur Niederlassung und auch darüber hinaus – immer mit einem Höchstmaß an Flexibilität.

Etwa 125.000 Studierende der Human- und Zahnmedizin sind an den deutschen Universitäten eingeschrieben. Sie treten in die Fußstapfen von einer halben Million Ärzten, die sich in Krankenhäusern und Praxen für das Wohl ihrer Patienten einsetzen. Ob als niedergelassene Ärzte in eigener Praxis oder in den Kliniken: Den angehenden Medizinern winken attraktive Berufschancen mit exzellenten Verdienstmöglichkeiten. Doch nicht allein das macht sie zu einer klassischen Klientel für die private Krankenvollversicherung. Schon von Berufs wegen wissen sie sehr genau, was eine hochwertige Absicherung im Krankheitsfall Wert ist.

Das Medizinerkonzept der Hallesche



Den Weg in die PKV freihalten

Vom Beginn des Medizinstudiums bis zum Zeitpunkt, an dem sie die freie Entscheidung zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung treffen können, vergehen einige Jahre. Der Weg vom Studium, durch die anschließende Facharztausbildung bis hin zu einer möglichen Niederlassung ist kein leichter. Die berufliche Ausbildung ist fordernd, vielfach auch belastend und verlangt viel Fleiß,

Disziplin und Einsatz. Damit die eigene Krankenakte den späteren Weg in die PKV nicht versperrt, ist es umso wichtiger, frühzeitig die Weichen richtig zu stellen. Und gerade hier liegt für Vermittler ein entscheidender Verkaufs- und Beratungsansatz, sich schon heute die Kunden von morgen zu sichern. Denn kaum eine Berufsgruppe ist ähnlich affin für die PKV wie die Ärzteschaft.

Vom Studium bis zur Niederlassung

Die Hallesche hat ein nachhaltiges Vorsorgekonzept für Ärzte und Zahnärzte entwickelt, das diesen Zielgruppen nicht nur bereits zu Beginn ihres Studiums den Weg in die PKV öffnet, sondern auch ein Höchstmaß an Flexibilität bei der bedarfsgerechten Ausgestaltung des Versicherungsschutzes während der beruflichen Laufbahn garantiert.

KONTAKT

Josef Nefzger

Accountmanager, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: +49 89 23195 242

Mobil: +49 174 1587094

E-Mail: josef.nefzger@hallesche.de

www.vermittlerportal.de



Mit speziellen Optionstarifen, den Vorteilen der NK.select-Welt oder den Besonderheiten beim Mediziner-Krankentagegeld steht ein einzigartiges Produktkonzept entlang der gesamten Customer Journey von Ärzten und Zahnärzten zur Verfügung. Vom Studium bis zur Niederlassung – und natürlich auch noch darüber hinaus.

Mehr Informationen unter

www.vermittlerportal.de/medizinerkonzept



Krankenhauszusatztarife für GKV-Versicherte: Einfacher geht's nicht

Wer ins Krankenhaus muss, möchte in der Regel vor allem eins: schnell wieder heraus. Die Behandlung durch einen Spezialisten und die Unterbringung im ruhigen Ein- oder Zweibettzimmer fördern die Genesung. Makler haben deshalb bei der Vermittlung von Krankenhauszusatzversicherungen für GKV-Versicherte gute Argumente. Besonders interessant sind in diesem Zusammenhang drei

neue Tarife von AXA: Krankenhaus easy, Krankenhaus Premium und Krankenhaus Premium Plus.

Drei Tarife für unterschiedliche Zielgruppen

„Sie überzeugen vor allem durch ihre Einfachheit – sowohl in den Produkteigenschaften als auch durch die besonders einfachen Abschlussmöglichkeiten“, erklärt Karsten

Dietrich, Vorstand Personenversicherung bei AXA Deutschland. Besonders einfach ist Krankenhaus easy gestaltet. Als reiner Unterbringungstarif ohne Gesundheitsprüfung richtet er sich vor allem an junge Leute, die sich für ihre Genesung Ruhe und Komfort wünschen, aber keinen großen Wert auf Chefarztbehandlung legen. Beiträge starten schon bei 10,17 € monatlich. Premium und Premium Plus sprechen eine anspruchsvollere Klientel an, bieten dementsprechend Chefarztbehandlung und Erholung im Komfortzimmer mit einem oder zwei Betten.

Bei Premium Plus kommen inkludierte Altersrückstellungen hinzu. Für beide Tarife ist lediglich eine optimierte Gesundheitsprüfung notwendig. Erhältlich sind sie ab 15,77 € beziehungsweise 26,13 € im Monat. Bei Verzicht auf die Wahlleistungen erhalten Patienten ein Krankenhaustagegeld in Höhe von 50 € täglich.

Alle Produkte sind familienfreundlich gestaltet

Gemeinsam ist allen Produkten ihre Familienfreundlichkeit. Sie umfassen ein Rooming-In, Familienzimmer nach der Entbindung und eine ambulante Entbindungspauschale von bis zu 800 Euro. Außerdem können Neugeborene ein Jahr beitragsfrei nachversichert werden. „Damit gehören die neuen Tarife zu den leistungsstärksten am Markt und liegen in weiten Teilen über dem Niveau unserer Wettbewerber“, so AXA-Vorstand Dietrich.

Makler profitieren außerdem von den unkomplizierten Abschlussmöglichkeiten, etwa mit dem digitalen Abschlussrechner – einfach easy!

Privatkomfort für alle.

Von Einbettzimmer bis Chefarztbehandlung:
Mit **KRANKENHAUS EASY** und **KRANKENHAUS PREMIUM**
einfach mehr Leistungen in der Klinik erhalten.

Zusatzleistungen
für gesetzlich Versicherte

Know You Can

axa.de/krankenhauszusatzversicherung

KONTAKT

Christian Idler
Regionalmanager KV / LV
Maklervertrieb, AXA Konzern AG

Zielstattstr. 30, 81379 München
Telefon: +49 152 09372292
E-Mail: christian.idler@axa.de





Advanced Fit: Die clevere Wahl für preissensible Angestellte

Für preisbewusste Kunden gibt es nun den passgenauen Tarif ohne Selbstbeteiligung zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis.

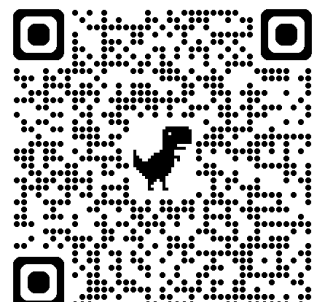
Die Highlights (Tarif KVP)

- Advanced Fit baut auf dem Erfolgsmodell Start Fit (Tarif KVS) auf.
- 0 EUR Selbstbeteiligung im Leistungsfall.
- 1.000 EUR garantierte Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit, zusätzlich bis zu 500 EUR erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung möglich.
- Top-Vorsorge ohne Anrechnung auf die garantierte Pauschalerstattung und erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung mit dem Programm für Vorsorgeuntersuchungen, sowie PanTum Detect® Bluttest zur Krebsfrüherkennung und Zahnpropylaxe (Tarif EKV2).
- Wichtige Optionsrechte ermöglichen den Wechsel in höheren Versicherungsschutz.
- Mit Advanced Fit echte Mehrwerte erleben, durch digitale Gesundheitsservices wie dem HanseMerkur Online-Arzt.



Martin Feth
Vertriebsdirektor VD Süd

E-Mail: martin.feth@hansemerkur.de
Tel.: 0171 7569443



Vielleicht das perfekte Weihnachtsgeschenk!

Privater Unfallschutz für kleines Geld: Bieten Sie Ihren Kunden einen privaten Unfallschutz an, für sich selbst oder als Weihnachtsgeschenk für seine Lieben, denn der ist günstiger als gutes Parfüm.

Bevor Ihre Kunden zu Weihnachten Parfüms, Bildbände oder Skihandschuhe verschenken...

...warum nicht auch mal eine Versicherung? Privater Unfallschutz, der weltweit, 24/7 für die Versicherten da ist. Und das nicht nur bei schweren Unfällen, sondern auch schon bei Knochenbrüchen. Ein zusätzlicher Vorteil: das Weihnachtbudget wird auch nicht überstrapaziert, denn **der Unfallschutz kostet weniger als gute Skihandschuhe, ein Marken-Parfüm oder ein Bildband.**

In der Winterzeit sind viele Kunden bezüglich Unfallgefahren sensibilisiert, sie freuen sich auf Skifahren, nutzen schöne Schneetage zum Rodeln oder machen Adventsspaziergänge, bei denen man leicht ins Rutschen kommt.

Warum diese Absicherungs-Variante so attraktiv ist?

1. Der **comfort-Schutz** macht den Versicherungsschutz zwar etwas teurer (denn es würde noch günstiger gehen), dafür erhält die Familie viele Leistungen, die bei einem Unfall greifen und nichts mit Invalidität zu tun haben, wie z.B.:
 - Bergungs- und Rückreisekosten bis 1 Mio. €
 - Schmerzensgeld bei Knochenbrüchen oder Bänderrissen von bis zu 1.000 € und 250 € Entschädigung von Sachschäden
 - Kosten für kosmetische Eingriffe inklusive Schäden an natürlichen Zähnen bis 1 Mio. €
 - Nach einem schweren Unfall stehen bis zu 10 Sitzungen für psychologische Betreuung zur Verfügung.
 - Haushaltshilfe maximal zu 3 Monate bis zu 8 Stunden täglich

2. Die **Progression 800** sorgt dafür, dass es bei kleiner Grundsumme im schlimmsten Fall schon viel Geld gibt: ab 75% Invalidität wird die volle Versicherungssumme von 400.000 € ausgezahlt.

Beispiel-Jahres-Prämien

mit #invalidität25

(Leistung ab 25% Invalidität)

- 25 € für einen 12-jährigen Schüler
- 33 € für eine 28-jährige Erzieherin
- 38 € für einen 35-jährigen Garten- & Landschaftsbauer
- 53 € für eine 51-jährige Marketing-Assistentin
- 49 € für einen 53-jährigen Lehrer an einem Gymnasium

Gewählte Variante:

comfort-Schutz, 50.000 € Grundsumme, 800er Progression, #papierlos, #invalidität25, Berechnung am 28.10.2024

Beispiel-Jahres-Prämien

mit Leistung ab 1% Invalidität

- 53 € für einen 12-jährigen Schüler
- 71 € für eine 28-jährige Erzieherin
- 85 € für einen 35-jährigen Garten- & Landschaftsbauer
- 122 € für eine 51-jährige Marketing-Assistentin
- 113 € für einen 53-jährigen Lehrer an einem Gymnasium

Gewählte Variante:

comfort-Schutz, 50.000 € Grundsumme, 800er Progression, #papierlos, Berechnung am 28.10.2024

3. Und die **#papierlos-Variante** des Tarifs sorgt noch einmal für eine Prämienreduktion.

4. Ein super Kompromiss zwischen attraktiven Prämien und umfangreichen Leistungen stellt **#invalidität25** dar.

Unfallfolgen mit körperlicher Beeinträchtigung unter 25 % sind meist nicht existentiell und bedrohen nicht den Lebensstandard, deshalb wurde **#invalidität25** gewählt, d.h. eine **Kapitalleistung gibt es erst ab 25 % Invalidität.**

TOP: Mit nur einer einzigen Gesundheitsfrage haben Sie und Ihre Kunden sofort Klarheit, ob Versicherungsschutz gewährt werden kann: „Wurde bei einer der zu versichernden Personen wegen AIDS, Alkohol-, Drogen oder Medikamentenmissbrauch, Bluterkrankheit, Epilepsie, Glasknochenkrankheit, Multipler Sklerose, Osteoporose, Paget-Krankheit, Krebs (Brustkrebs, Hodenkrebs, Gehirntumor, Gebärmutterhalskrebs, Eierstockkrebs, Prostatakrebs) in den letzten 3 Jahren ärztliche Behandlungen durchgeführt oder Medikamente verordnet?“

KONTAKT

Anja Hahn

Accountmanagerin, Zentralbereich Vertrieb Sach
Alte Leipziger Versicherung AG

Telefon: +49 89 23195-276

Mobil: +49 174 1587245

E-Mail: anja.hahn@alte-leipziger.de



Einzigartig in der Einkommensabsicherung: Bis zu 90.000 € Kapital im BU-Fall – zusätzlich zur Rente!

Die neue Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung Cash+ ermöglicht Kundinnen und Kunden deutlich stärkere Absicherungsoptionen als herkömmliche Konzepte.

Bei langer Krankheit und bei Berufsunfähigkeit stellen sich viele Fragen: Wie geht es jetzt weiter? Was will ich eigentlich in Zukunft machen? Wie kann ich mein Leben in Zukunft finanzieren?

Gesundheit hat ihren Preis

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

Anspruch auf staatliche Hilfe?

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

Wunsch nach Liquidität und finanzieller Sicherheit

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

Was bietet Baloise Cash+ ?

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

Die Höhe der Kapitalzahlung kann in zwei Varianten vereinbart werden:

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

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

Eine 30-jährige Wirtschaftswissenschaftlerin mit einer vereinbarten BU-Rente von 2.000 € bis Endalter 67 zahlt bei einem Nettobeitrag von 60 € für eine zusätzliche Kapitalleistung von 72.000 € (entspricht drei Jahresrenten) monatlich 11 € mehr. Die Einmalleistung steht zur freien Verfügung und ist zudem steuerfrei.

Cash+ bietet Kundinnen und Kunden neben deutlich stärkerer Absicherung eine frühzeitige Unterstützung, um gegebenenfalls die eigene Planung in Richtung einer beruflichen Umorientierung zu unterstützen. Das ist ein wichtiger bedarfsorientierter Vorsorgeaspekt und mit einer zusätzlichen Kapitalleistung von bis zu 90.000 € ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal.

KONTAKT

Nadja Lippert

Vertriebsdirektorin Baloise Vertriebsservice AG
Telefon: +49 160 3388541
E-Mail: nadja.lippert@baloise.de
www.baloise.de



Erstklassig mit Fonds vorsorgen. Staatlich gefördert.



Neues Fondsanalyse-Tool!

Märkte noch besser im Blick.
Für erfolgreiche Investitionen.

Continentale BasisRente Invest

Mit der BasisRente Invest können Ihre Kunden die Steuervorteile der Rürup-Rente ganz flexibel ausschöpfen. Dabei profitieren sie von erstklassigen Renditechancen und großer Planungssicherheit für die Ermittlung der Rente.

- **Top Fonds-Auswahl** – über 70 Fonds von mehr als 30 Anbietern mit 24/7 Fonds-Service.
- **Flexible Fonds-Anlage** – 10 Fonds kombinieren und steuerfrei wechseln.
- **Fonds-Anlage komfortabel optimieren** – mit Rebalancing und Umschichtungsmanagement.
- **Steuervorteil flexibel ausschöpfen** – bis zu 6 x jährlich zuzahlen, ab 250 € und bis zur steuerlichen Höchstförderung.
- **Einer der höchsten Rentenfaktoren am Markt** – ab Vertragsbeginn garantiert.
- **Automatische Günstigerprüfung zum Rentenbeginn** – für eine höchstmögliche garantierte Rente.
- **Investmentorientierter Rentenbezug** – mit frei wählbaren Fonds in Rente gehen.



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey

07123 3078611

heiko.bessey@continentale.de

makler.continentale.de/basisrente-invest

Vertrauen, das bleibt.



Flexibel für die Zukunft absichern mit der NÜRNBERGER Kindervorsorge

Die NÜRNBERGER Kindervorsorge, das bedeutet: **effizienten Vermögensaufbau mit den Vorteilen eines frühzeitigen Einkommensschutzes (EKS) verbinden. So mit können Vermittler ihren Kunden das passende Produkt anbieten, wenn es darum geht, so früh wie möglich ein sicheres Fundament zu legen.**

Vermögensaufbau mit Invest

Bereits ab Geburt können Eltern für ihre Kinder ein Vermögen aufbauen – und das schon ab 25 EUR im Monat. Beim Vermögensaufbau4Kids können die Beiträge je nach Lebenssituation erhöht oder reduziert werden. Grundbaustein ist eine fondsgebundene Rentenversicherung (NFX). Die Sparbeiträge werden in Fonds ausgesuchter Investmentgesellschaften investiert, die der Kunde auswählt. Zuzahlungen und Entnahmen sind während der Laufzeit mehrmals möglich. Endet diese, hat das Kind dann Anspruch auf eine lebenslange Rente oder einmaliges Kapital.

Einkommensschutz-Option (EKS-Option)

Die kostenlose EKS-Option im Vermögensaufbau4Kids bietet Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulun-

fähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung mit einer max. monatlichen Rente von 1.000 EUR. Dabei müssen die Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden. Ab 5 Jahren können Eltern für ihr Kind die Schulunfähigkeitsversicherung (Grundschüler) oder Grundfähigkeitsversicherung (GF) abschließen.

Ab 10 Jahren und dem erstmaligen Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (Schüler-BU) möglich. Alternativ kann der Nachwuchs erst zu Beginn einer Berufsausbildung oder eines Studiums bzw. bei Start ins Arbeitsleben eine BU oder GF abschließen. Mit der EKS-Option Plus ist 15 Jahre nach Versicherungsbeginn des NFX bei Anwenden der Option auf eine BU oder GF sogar eine max. monatliche Rente von bis zu 1.500 EUR versicherbar.

Eigenständigen Einkommensschutz bereits in der Grundschulzeit ermöglichen

Mit der SU für Grundschüler ab 5 Jahren erhalten Kinder bereits in jungen Jahren die Vorteile eines umfassenden BU-Schutzes. Die NÜRNBERGER zahlt eine monatliche

Rente, wenn der Nachwuchs aus gesundheitlichen Gründen länger als 6 Monate nicht mehr am regulären Unterricht teilnehmen kann. Gesundheitsfragen für das Kind werden dabei einmal bei Abschluss (also in jungen und meist gesunden Jahren) beantwortet.

Die SU kann mit einer monatlichen Rente bis 1.500 EUR und einer Beitragsdynamik (3–5%) abgeschlossen werden. Ab 10 Jahren und erstmaligem Übertritt in eine weiterführende Schule kann das Kind zur Schüler-BU wechseln – ohne erneute Risikoprüfung. Auch erst bei Beginn einer Ausbildung oder eines Studiums bzw. Berufseinstieg ist der Übergang in die BU möglich.

„Echter“ BU-Schutz mit der Schüler-BU ab 10 Jahren

Für Kinder, die bereits eine weiterführende Schule wie z.B. eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Im Unterschied zur SU bietet diese bereits „echten“ BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es u.a. Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis.

Aber auch Berufseinsteiger- oder Karrieregarantie machen das Produkt äußerst flexibel. So kann die BU-Rente während der Laufzeit auf max. 6.000 EUR erhöht werden. Der Einschluss eines AU-Schutzes und / oder Pflege-Schutzes ist bereits bei Abschluss möglich. Alternativ kann die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitsschutz abgeschlossen werden.

Weitere Informationen unter
vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

KONTAKT

Uwe Theil

Maklerbetreuer Personenversicherung
NÜRNBERGER Versicherung
Telefon: +49 911 531 2041
Mobil: +49 151 538 40 641
E-Mail: uwe.theil@nuernberger.de
www.nuernberger.de



Für einen strahlenden Auftritt



Mit den neuen Zahntarifen der DKV und einem exklusiven Startvorteil für gesunde Zähne

Die DKV Zahntarife bringen Sie und Ihre Kunden garantiert zum Lächeln: Der kompakte Rundumschutz überzeugt mit starken Leistungen, einem einzigartigen Highlight und einer einfachen Kundenansprache.

Der einzigartige Startvorteil am Markt – nur bei der DKV: Verkürzung der Zahnstaffel für gesunde Zähne

Ihre Kunden

- ✓ haben in den letzten 3 Jahren **regelmäßig vorgesorgt**
- ✓ und waren ansonsten **behandlungsfrei?**



Dann erhalten sie **schon nach 2 Jahren die volle Leistung!**

Drei Tarife plus eine optionale Aufbaustufe: Einfacher geht es nicht

	Basis KombiMed Zahn Tarif Z8o	Komfort KombiMed Zahn Tarif Z9o	Premium KombiMed Zahn Tarif Z1oo
Zahnersatz Aufbissbehelfe	80 %	90 %	100 %
Kieferorthopädie / Kinder und Jugendliche		2.000 €	
Zahnbehandlung, Füllungen, Prophylaxe 1 x im Jahr		100 %	
+ Aufbaustufe		KombiMed Zahn Plus Tarif PLS	
Unbegrenzte Prophylaxe Schmerztherapie		100 %	
Bleaching alle 2 Jahre		250 €	

Weitere Top-Argumente:

- ✓ **Keine Wartezeiten:** starke Leistungen von Beginn an
- ✓ **GOZ:** bis zum 5-fachen Satz
- ✓ **Flexibel:** monatliches Kündigungsrecht¹
- ✓ **Top im Wettbewerb:** sehr gute Ergebnisse in Rankings und Ratings

¹ Nach der Mindestvertragslaufzeit von 2 Jahren.



Holger Dowe
Key Account Manager

Tel 0211 477-97282 Mobil 0177 8112445
holger.dowe@dkv.com



Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

Überzeugen Sie sich von unseren Leistungspaketen mit Aktualisierungsgarantie, dem Top Service in der Schadensbearbeitung durch das hohe technische Niveau unserer Softwarelösungen.

Bestandsgarantie, Differenzdeckung, Innovationsklausel u. v. m. – direkt im Tarifrechner vergleichen und beste Tarife zum besten Preis sichern.

www.manaug-produktgeber.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

**MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH**

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: info@manaug.de



Besuchen Sie uns auch bei Facebook!



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

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

VORSTÄNDE:

Armin Christofori (OEO)
 Thomas Müller (COO)

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:

Nicola Klein, Maximilian Christofori,
 Lukas Hartmann

REDAKTION UND TEXT:

Marion Zwick / Redaktionsbüro Zwick, Ziemetshausen
 Christina Freko

LAYOUT / GESTALTUNG:

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN
 Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK:

logo Print GmbH, Metzingen, www.logoprint-net.com

BILDNACHWEISE:

Titel, Seite 03: © ARTwithPIXELS / AdobeStock
 Seite 16 (oben): © contrastwerkstatt / Fotolia
 Seite 17 – MIO: © Rudzhan Nagiev / iStock
 Seite 30: © stockvisual / iStock

FOTOGRAFIEN:

Seite 04: HÖNLE.training GmbH, Augsburg
 Seite 05: © Sabrina Henkel / finanzwelt
 Seite 06 bis 11: www.danielgola.com
 Seite 12 bis 14: © Nicole Kramer / SDV AG
 Seite 16: © Bayram Özer / HÖNLE.training GmbH, Augsburg

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

BE-SI: Die zukunftsichere Beitragsentlastung in der PKV.

Sorgen Sie vor und sichern Sie Ihren Kunden bezahlbare Krankenversicherungsbeiträge im Alter – mit BE-SI, der Beitragsentlastung bei SIGNAL IDUNA.

Dennis Mai
Key Account Manager Krankenversicherung
Telefon 089 551 442 72
Mobil 0173 65 58 21 0
dennis.mai@signal-iduna.de

Mehr Informationen finden Sie unter
maklerblog.signal-iduna.de