

# DAS MAKLERMAGAZIN



## DIE SDV AG ALS BENCHMARK AM POOLMARKT

Was Makler an der Zusammenarbeit  
besonders schätzen

AB SEITE 06

### IM INTERVIEW: STEFAN RÖLTGEN

Darum erzielt die Vertriebsunterstützung  
der SDV AG überdurchschnittliche  
Ergebnisse

SEITE 14

FAMILIE UND KIND IN GUTEN HÄNDEN

# Starke Vorsorge für die ganze Familie

**Familie ist ein Abenteuer, erfüllt von Liebe, Fürsorge und der tiefen Freude, gemeinsam zu wachsen.** Es gilt, die Zukunft der Familie auf gesunde Beine zu stellen und den Grundstein für Vorsorge und Absicherung zu legen. Nutzen Sie die vielfältigen Kundenvorteile unserer neuen staatlich geförderten Riester-Tarifwelt 2025.

Kompletieren Sie Ihre Beratung mit überzeugenden Angeboten von Allianz Kranken.

→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/familienvorsorge](https://makler.allianz.de/familienvorsorge)

Jetzt noch  
attraktiver:  
Unsere neuen  
Riester-Tarife!



# INHALT

## SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

### MAKLERPOOL

06

## DIE SDV AG ALS BENCHMARK AM POOLMARKT

Was Makler an der Zusammenarbeit  
besonders schätzen



### OUTSOURCING

10

## PREISGEKRÖNTE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG MIT DER SDV AG

Was den Service so einzigartig macht

14

## DARUM ERZIELT DIE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG DER SDV AG ÜBERDURCH- SCHNITTLICHE ERGEBNISSE

Wie die Vertriebslotsen Makler bei  
KV-Anfragen begleiten

Im Interview: Stefan Röltgen

## VERSICHERUNGEN

18

### BALOISE

Baloise Best Invest Basis –  
Zuwachs für die Best-Invest-Familie

19

### SIGNAL IDUNA

Starke Arbeitskraftabsicherung noch flexibler!

21

### HALLESCHE

OPTI.free – Gesundheitszustand speichern,  
Spitzenmedizin sichern

22

### CANADA LIFE

Ziel in Sicht: Ihr Weg in den entspannten Ruhestand

25

### ALTE LEIPZIGER

Kindervorsorge ALbärt:  
Das Rundumkonzept mit Baustein-Prinzip

---

27

### IMPRESSUM

## EDITORIAL

# Liebe Leserinnen und Leser,

für uns ist es das größte Kompliment, wenn wir unsere Kooperationspartner mit unserem Serviceangebot nachhaltig unterstützen können. Daher freuen wir uns sehr, dass wir beim diesjährigen AssCompact Award Pools und Dienstleister spartenübergreifend Bestnoten erhielten.

Das bedeutet uns deswegen so viel, weil diese Bewertungen direkt aus der Maklerschaft und damit von Euch kommen. Besonders gefreut hat uns, dass wir im Bereich zentrale Vertriebsunterstützung in der Sparte Kranken auf Platz eins und damit als Benchmark wahrgenommen werden. Vielen herzlichen Dank dafür – und für das Vertrauen, das Ihr, liebe Maklerinnen und Makler, uns entgegenbringt!

Wir nahmen dieses Vertrauen zum Anlass, die Studienergebnisse des AssCompact Awards genauer unter die Lupe zu nehmen. Diese analysieren wir im Artikel „Unabhängigkeit, Produktvielfalt, Vertriebsunterstützung: Darum ist die SDV AG der richtige Pool für Makler mit Anspruch“ und zeigen auf, wie unsere Serviceangebote und das

Dienstleistungskonzept den herausragenden Ergebnissen Rechnung tragen.

Außerdem werfen wir in diesem Heft einen genaueren Blick auf unsere Services in der Sparte Kranken. Im Makleralltag ergeben sich hier häufig komplexe Risikoszenarien. Es bedarf Expertise, genauer Markt- und Produktkenntnis sowie Fingerspitzengefühl, um jeden Kunden passend zu versichern. Wie wir vorgehen, wenn Ihr mit einer entsprechenden Anfrage an uns herantretet, erklärt unser Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb, Stefan Röltgen, ausführlich im Interview. Außerdem erfahrt Ihr, weshalb unsere Vertriebslotsen in der Sparte Kranken besonders erfolgreich sind und welche Vorteile Ihr als Makler davon in Eurer Beratung habt.

Ich freue mich, dass Ihr auch in dieser Ausgabe wieder mit dabei seid! Nun wünsche ich Euch viel Spaß bei der Lektüre.

Herzlichst,  
Armin Christofori  
CEO der SDV AG





# News und Termine

## „Herausragend“: SDV AG erneut von finanzwelt ausgezeichnet

Die SDV AG hat es zum vierten Mal in Folge geschafft: Der finanzwelt Maklerpool Navigator verlieh uns in allen acht Kategorien das Prädikat „Herausragend“.

### Bewertet wurden folgende Themenbereiche:

- Maklerorientierung
- Produktspektrum
- Weiterbildung
- Prozesse/Services/Verwaltung
- Marketingunterstützung
- Softwareunterstützung/Digitalisierung
- NEU: Einsatz von Künstlicher Intelligenz
- Vertriebsunterstützung

Wir sind stolz auf diese Ehrung, da sie direkt von Euch – unseren Partnern – kommt. Euer Feedback bestätigt uns in unserem Tun und in dem Weg, den wir gehen. Dass wir zum vierten Mal mit dem Qualitätssiegel „Herausragend“ ausgezeichnet wurden zeigt zudem, dass wir unsere hohen Dienstleistungs- und Servicestandards dauerhaft halten. Davon profitiert wiederum Ihr in Eurem Tagesgeschäft.

**Wir freuen uns bereits jetzt auf die Erfolge, die wir künftig gemeinsam erzielen werden!**



## Unsere Online-Veranstaltungen im Sommer

Makler-meets-Company ist zwar bis September in der Sommerpause – deswegen musst Du aber nicht auf Weiterbildungsangebote verzichten!

Ab Juni kannst Du Dein Wissen zu unserem Kundenverwaltungsprogramm MIO und der myInsure App auffrischen- Immer im Wechsel finden entsprechende Webinare mit unseren Vertriebslotsen statt. Unsere Experten zeigen Dir, wie Du die Tools effizient einsetzt und so Deine Kommunikation und Deinen Vertrieb voranbringst.

### Ihr Einstieg in MIO – unser Kundenverwaltungsprogramm

17. Juni 2025 / 1. Juli 2025

15. Juli 2025 / 5. August 2025

### myInsure App – Wie kommt der Kunde in die App und wie ist der vertriebliche Nutzen für den Vermittler?

24. Juni 2025 / 8. Juli 2025

29. Juli 2025 / 12. August 2025

### Zur Anmeldung geht es hier:

[www.sdv.ag/events](http://www.sdv.ag/events)

**Gleich anmelden!**

## Immer auf dem neuesten Stand mit unseren WhatsApp-News



Einmal die Woche Top-News aus der SDV AG direkt auf Dein Smartphone? –

Mit unseren WhatsApp-News ist das ab sofort möglich.

Du musst lediglich unseren Kanal abonnieren, um auf dem Laufenden zu bleiben.

**Scanne dafür einfach den QR-Code und vollende den Anmeldeprozess anschließend auf Deinem Handy.**





MAKLERPOOL

Was Makler an der Zusammenarbeit  
besonders schätzen

# **DIE SDV AG ALS BENCHMARK AM POOLMARKT**



## Darum ist die SDV AG der richtige Pool für Makler mit Anspruch

Jedes Jahr kürt der „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister“ die besten Maklerpools.

Die SDV AG schnitt in 2025 besonders gut ab. Das sind die Gründe.

**In der Versicherungsbranche sind Standardisierung und Digitalisierung von Prozessen inzwischen an der Tagesordnung. Die SDV AG war in diesen Dingen schon immer eine Pionierin. Denn seit der Gründung des Maklerpools im Jahr 2009 ist das erklärte Ziel: mehr digitale Prozesse für mehr vertrieblichen Erfolg.**

Doch die SDV AG vergaß dabei nie, wie wichtig die menschliche Komponente auch in der digitalen Welt ist. Deswegen bietet sie ihren Partnern nicht einfach nur Maklerbetreuer, sondern Vertriebslotsen. Dieser branchenweit einzigartige Service lohnt sich. Denn beim AssCompact Award Pools und Dienstleister 2025 erhielt die SDV AG in den Bereichen zentrale und dezentrale Vertriebsunterstützung durchweg Bestnoten von den Maklern. In der Sparte Kranken ist der Augsburger Pool mit 94 % der Stimmen sogar die Benchmark. Des Weiteren lobte die Maklerschaft die Unabhängigkeit sowie die Produktauswahl überdurchschnittlich. All dies ist das Ergebnis eines sorgfältig durchdachten Geschäfts- und Servicekonzepts.

### Vertriebsunterstützung von erfahrenen Experten

Vertriebsunterstützung ist ein unternehmerisch relevantes Kriterium, wenn Makler sich für einen Pool entscheiden. Denn effiziente

Vertriebsunterstützung schafft Freiräume und trägt dazu bei, das eigene Unternehmen weiterzuentwickeln. Außerdem ermöglicht sie eine Umsatzsteigerung. Dass die SDV AG in diesem Bereich beim AssCompact Award Pools und Dienstleister 2025 hervorsteht, hat einen ganz bestimmten Grund: die Vertriebslotsen.

Die üblichen Maklerbetreuer gibt es in jedem Pool – Vertriebslotsen hingegen nur bei der SDV AG. Doch was unterscheidet die Vertriebslotsen von Maklerbetreuern? Ein Vertriebslotse hebt sich vor allem dadurch ab, dass er über langjährige Erfahrung als Makler verfügt. Alle Kolleginnen und Kollegen aus dem Lotsen-Team waren vor ihrer Tätigkeit bei der SDV AG Vermittler. Sie kennen daher die Herausforderungen von Kundengesprächen. Zudem sind sie mit den wichtigsten Kundenbedürfnissen jeder Sparte vertraut. Sie wissen überdies um das Fingerspitzengefühl, das bei der Beratung komplexer Produkte nötig ist.

Einen Vertriebslotse zeichnet aus, dass er erst zufrieden ist, wenn die perfekte Lösung gefunden wurde. Diese muss sowohl für den Makler als auch für den Kunden optimal sein. Das bedeutet: Sobald eine Anfrage eingeht, investiert ein Lotse die erforderliche Zeit, um sämtliche Aspekte und Optionen genau zu analysieren. Erst wenn alle Eventualitäten geklärt sind, erfolgt eine Einreichung bei den infrage kommenden Gesellschaften. Denn

das Ziel ist immer ein positives Votum. Sollte dies einmal nicht gelingen, finden die Lotsen in vielen Fällen einen anderen Weg. So können sie eine Absicherung oft doch noch ermöglichen – dank enger persönlicher Kontakte zu den Gesellschaften.

Außerdem werden laufende Vorgänge nicht grundlos intern weitergereicht. Somit hat der Makler zu einem bestimmten Vorgang immer denselben Ansprechpartner, der genau im Bilde ist. Über die digitalen Serviceplattformen der SDV AG bleiben Makler überdies ständig über den aktuellen Stand eines laufenden Prozesses informiert.



### Aus Überzeugung unabhängig bei der Produktauswahl

Nun ließe sich annehmen, dass aus der geschäftlichen Verbundenheit mit einer Gesellschaft als Mutterkonzern eine Einschränkung hinsichtlich der Produktauswahl resultiert. Das ist jedoch nicht der Fall. Die SDV AG arbeitet mit mehr als 400 Gesellschaften zusammen. Für angeschlossene Makler bedeutet das: Ihnen bietet sich ein breit gefächertes Produktportfolio, das passende Versicherungslösungen für alle denkbaren Risiken enthält. Hinzu kommt, dass diese Kooperationen bereits über viele Jahre bestehen. Es existieren solide persönliche Beziehungen sowie ein starkes Vertrauensverhältnis zwischen Pool und Gesellschaften. Hiervon profitieren Makler und Kunden.

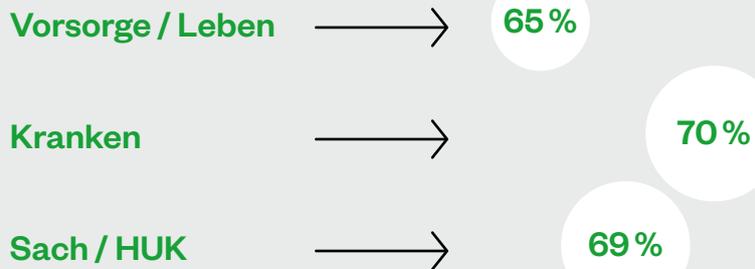
Die Zusammenstellung unseres Portfolios dokumentieren wir je Sparte und Produktgruppe genau. Diese Zusammenstellung wird monatlich aktualisiert und ist jederzeit einsehbar. Somit gestalten wir unsere Geschäftstätigkeit transparent.

### SDV Makler sind dem Pool überdurchschnittlich verbunden

Die Investition in eine effiziente digitale Servicelandschaft zahlt sich aus. Dies gilt besonders in Kombination mit der Betreuung durch die Vertriebslotsen und einem unabhängigen Geschäftsmodell. Gemäß den Erhebungen des AssCompact Awards Pools und Dienstleister 2025 reichen SDV Makler einen überdurchschnittlich großen Geschäftsanteil über den Pool ein. „Ich bekomme von der SDV AG gut vorbereitete Angebote, um meine Kunden unabhängig zu beraten“, wird ein befragter Makler zitiert. „Ohne die SDV AG wäre das nicht möglich, weil es zu viele Änderungen gibt, die ich verstehen muss, um meine Kunden haftungssicher zu beraten.“

### Geschäftsanteile der SDV AG

Innerhalb der im Rahmen der Studie analysierten Sparten (AssCompact)



**Mehr Freiraum für Makler:  
Persönliche Betreuung,  
digitale Lösungen  
und volle Auswahl!**



Ein weiterer befragter Makler stellt fest: „Es wird alles geboten, was ich als Makler benötige. Zudem erfolgt keine Einflussnahme auf die Produktauswahl [...]“. Das Zusammenspiel von Verwaltungsvereinfachung, Service- und Vertriebsunterstützung hebt die Maklerschaft ebenfalls positiv hervor. Diese

Zufriedenheit spiegelt sich auch in den Geschäftsanteilen der SDV AG innerhalb der im Rahmen der Studie analysierten Sparten wider. Im Bereich Vorsorge/Leben vereint der Pool gegenüber dem Wettbewerb durchschnittlich 65% der Geschäftsanteile bei sich. In der Sparte Kranken sind es sogar

70%, im Bereich Sach/HUK 69%. Damit zählt die SDV AG zu den Top-Dienstleistern am Poolmarkt. Das Unternehmen ist die richtige Wahl für Makler, die eine langfristige Partnerschaft forcieren und Wert auf Unabhängigkeit, Produktvielfalt sowie eine starke Vertriebsunterstützung legen.





OUTSOURCING

## PREISGEKRÖNTE VERTRIEBS- UNTERSTÜTZUNG MIT DER SDV AG

Was den Service so einzigartig macht

Die SDV AG ist in Sachen Vertriebsunterstützung die Benchmark in der Sparte Kranken. Das hat jüngst der „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister“ bestätigt. Doch was unterscheidet den Service des Augsburger Maklerpools vom Angebot der Mitbewerber?

**Für das Unternehmen ist seit der Gründung klar: Makler sollen einen Service erhalten, den es besser woanders nicht gibt. Daher freut es die SDV AG sehr, dass die Studienteilnehmer die Vertriebsunterstützung in der Sparte Kranken mit Bestnoten kürte. Diese Auszeichnung bestätigt, dass das Servicekonzept in den Bereichen PKV und KV-Zusatz funktioniert. Zudem fühlen sich die angeschlossenen Makler optimal unterstützt, und ihre Kunden sind mit den Versicherungslösungen zufrieden.**

Ein Grund für den preisgekrönten Service in der Sparte Kranken ist die Expertise der Vertriebslotsen. Diese immer noch junge Abteilung begleitet angeschlossene Makler und unterstützt aktiv bei jedem vertrieblichen Schritt. Alle Kolleginnen und Kollegen dort bringen exzellentes Fachwissen in allen Sparten mit. Damit das auch so bleibt, wird Weiterbildung großgeschrieben. Darüber hinaus bestehen langjährige Beziehungen zu den Gesellschaften, was kurze Kommunikationswege und, wenn erforderlich, Sonderlösungen ermöglicht. Für komplexe Antragstellungen greifen die Vertriebslotsen auf ein sorgfältig ausgewähltes Expertennetzwerk zurück. Das ist einzigartig am Markt und stellt einen wertvollen Mehrwert für Makler dar.

### **Das Servicekonzept mit dem gewissen Extra**

Ein weiterer Faktor für den Status als Benchmark bei der Vertriebsunterstützung in der Sparte Kranken ist das Servicekonzept. Zum einen verfügt es über ein durchdachtes Abschlusscenter, das von seinen digitalen Prozessen lebt. Die Digitalisierung beschleunigt die Vorgänge und ermöglicht die Abwicklung überdurchschnittlich vieler PKV- und KV-Zusatzverträge.

Andererseits bietet es den Vorteil, dass sowohl Makler als auch Vertriebslotsen je-

derzeit den Status eines aktiven Vorgangs abrufen können. Dadurch entsteht eine transparente und effiziente Zusammenarbeit.

Zusätzlich unterstützen die Vertriebslotsen angeschlossene Makler bei der KV-Bestandsarbeit. Sie gehen bestehende Verträge durch und finden heraus, wo es Optimierungspotenzial für den Kunden gibt. Selbstverständlich ist es möglich, Anfragen und Bestandsarbeit in die eigene Hand zu nehmen. Ist dies gewünscht, bieten die Experten der SDV AG auf Anfrage Schulungen für Vergleichsrechner und Abschlussstools an.

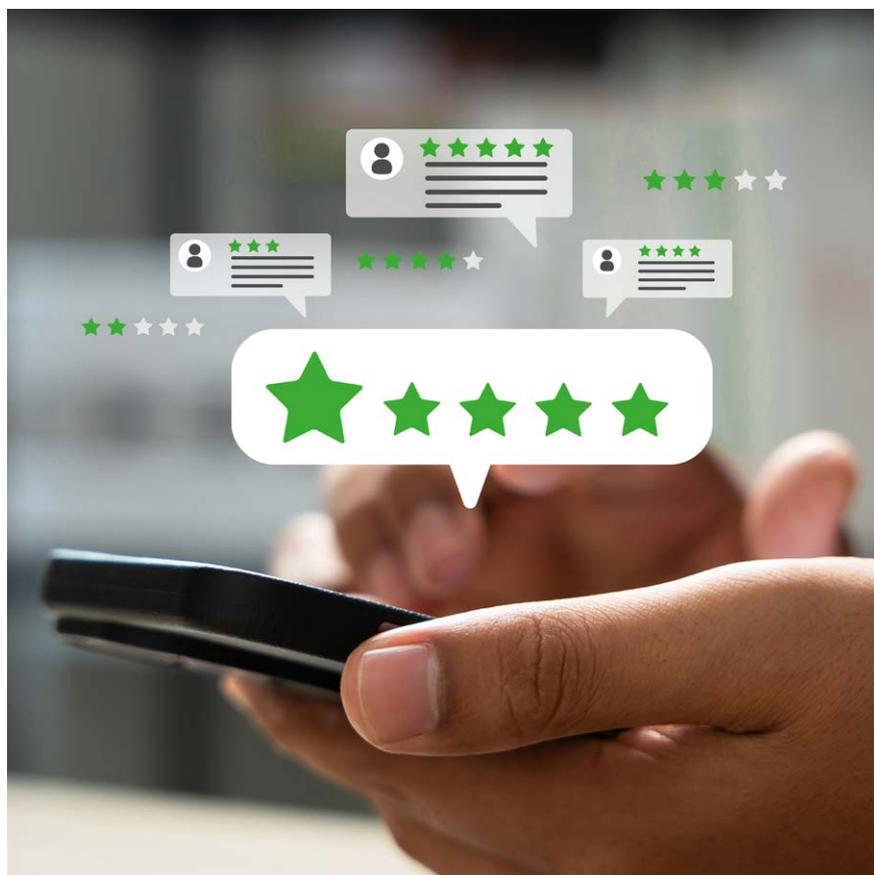
### **Die Herangehensweise macht den Unterschied**

Den Experten der SDV AG gelingt es, auch Kunden mit einer komplexen medizinischen Vorgeschichte abzusichern. Essenziell hierfür

ist eine gründliche Vorarbeit. Das Vorgehen der Lotsen wird am folgenden Praxisbeispiel für eine Risikovorabanfrage deutlich:

Ein Makler wandte sich mit einer Risikovorabanfrage für eine Private Krankenversicherung (PKV) an die Fachabteilung. Sein Kunde erhielt in den vergangenen Jahren diverse Behandlungen und Diagnosen. Unter anderem gibt es in der Familie Erkrankungen des Blutes und der blutbildenden Organe. Auch Störungen mit Beteiligung des Immunsystems sind bekannt. Beim Kunden selbst trat bisher nichts dergleichen auf. Die Befürchtung ist dennoch, dass der Kunde aufgrund der Familienanamnese nicht in der PKV versicherbar ist.

Mit dem Ziel, ein positives Votum eines geeigneten Versicherers zu erreichen, investieren die Lotsen zunächst viel Zeit in die Qualifizierung der Anfrage. Sie prüfen die eingereichten



Unterlagen auf Vollständigkeit und fordern gegebenenfalls fehlende Dokumente nach. Anschließend anonymisieren die Experten die Unterlagen und legen sie dem Versicherer zur Risikoprüfung vor. Durch die akribische Vorarbeit gibt es bereits nach kurzer Zeit eine Rückmeldung der Gesellschaft. Im vorliegenden Beispiel erteilte der Versicherer trotz der bekannten Risiken ein positives Votum. Somit war der Weg frei für die Antragstellung.

Dieses gewissenhafte Vorgehen sorgt außerdem dafür, dass die Storno- und Rückabwicklungsquote sehr niedrig ist. Für an-

geschlossene Makler bedeutet das: Der Kunde ist optimal versichert. Darüber hinaus nimmt er den Makler als kompetent und engagiert wahr.

### **Individuelle Lösungen für individuelle Bedürfnisse**

Die Vertriebslotsen sind in der Sparte Kranken bestens vernetzt, was nicht selbstverständlich ist. Schließlich haben die Produktgeber in der Regel ein kritisches Auge auf ihre Kooperationspartner. Die SDV AG genießt

allerdings einen ausgezeichneten Ruf, denn: Die Fachabteilung bereitet jede Anfrage kleinteilig vor, was den Produktgebern die Arbeit erleichtert.

Daraus folgt, dass die SDV AG ihren Maklern individuelle Lösungen für ihre Kunden anbieten kann. Denn manchmal ist ein Fall einzigartig und bedarf einer speziellen Einordnung und Absicherung. Durch den ausgezeichneten Kontakt zu den Gesellschaften ließen sich bereits für zahlreiche Anfragen dieser Art zufriedenstellende Versicherungskonzepte erarbeiten.



### **Bei der SDV AG gilt:**

#### **Jeder Kunde ist einmalig.**

Somit ist jede Anfrage gesondert zu betrachten. Basierend auf ihrer Erfahrung sind die Vertriebslotsen in der Lage, zügig eine erste Einschätzung zu treffen. Im weiteren Verlauf finden sie ein passendes Konzept für jede Art von Krankenversicherung. Die Einordnung als Benchmark bei der Vertriebsunterstützung in der Sparte Kranken ist der Maßstab. Zukünftige Servicekonzepte und -anpassungen müssen diesem genügen.

**Denn das Ziel ist stets, die angeschlossenen Makler bestmöglich im Tagesgeschäft zu begleiten.**

# BU-Vorsorge. Bedarfsgerecht und wettbewerbsstark.



**Stabile Nettobeiträge – im Bestand noch nie angepasst.**

## Continentale PremiumBU

Verlässlichkeit, Stabilität und Service – darauf kommt es bei der Absicherung der eigenen Arbeitskraft besonders an. Die Continentale PremiumBU leistet genau das. Und da jeder Mensch anders ist, holt die PremiumBU Ihren Kunden da ab, wo er gerade steht und begleitet ihn auf seinem ganz persönlichen Lebensweg. So flexibel wie möglich.

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Nettobeiträge
- Top Marktposition bei attraktiven Zielgruppen



### Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey  
07123 3078611  
heiko.bessey@continentale.de  
makler.continentale.de/premium-bu



**Vertrauen, das bleibt.**

  
**Die  
Continentale**

## INTERVIEW

# Wie die Vertriebslotsen Makler bei KV-Anfragen begleiten

„Wir bieten mit unserer Vertriebsunterstützung das Beste aus zwei Welten.“



**Stefan Röltgen**  
Bereichsleiter  
Inhouse-Vertrieb

[www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

**Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb, unterstützt mit seinen Vertriebslotsen täglich Makler bei teils hochkomplexen Anfragen im Bereich Private Krankenversicherung.**

Im Interview erläutert er, welche Maßstäbe sein Team an das eigene Tun anlegt und was nötig ist, um Kunden erfolgreich in der PKV abzusichern. Außerdem verrät er, wie die hohe Erfolgsquote der Vertriebslotsen zustande kommt.

**AssCompact attestierte jüngst der SDV AG, die Benchmark in Sachen KV-Vertriebsunterstützung zu sein. Was bedeutet das für Sie und Ihr Team, die Vertriebslotsen?**

**Stefan Röltgen:** Wir haben uns sehr darüber gefreut. Die Auszeichnung ist eine tolle Bestätigung für den Weg, den wir gehen. Unser Augenmerk auf Transparenz, Qualität und fachliche Begleitung durch echte Menschen zahlt sich aus. Gerade für mich als PKV-Mann der alten Schule ist es sehr spannend, die Transformation meiner Herkunftsbranche zu sehen und aktiv mitgestalten zu können.

**Was, glauben Sie, war seitens der Maklerschaft ausschlaggebend für diese Bewertung?**

**Stefan Röltgen:** Unsere Vertriebsunterstützung unterscheidet sich in der Kernaufgabe nicht vom Markt: Suche die beste Möglichkeit für den Kunden, erkläre sie transparent und versichere den Kunden dann richtig und zukunftsorientiert. Das „Wie“ ist hier aber entscheidend. Wir investieren sehr viel Zeit und persönliche Betreuung in jeden einzelnen Vorgang. Hinzu kommt, dass unsere Kolleginnen und Kollegen enorm viel Erfahrung in der Sparte mitbringen. Außerdem achten sie auf jedes Detail und haben den Willen, den gebotenen Aufwand tatsächlich umzusetzen. Zudem haben wir den ein oder anderen Vorteil im Prozess.

**Worauf legt Ihr Team bei der Bearbeitung von KV-Anfragen besonderen Wert?**

**Stefan Röltgen:** Unser Partner weiß zu jeder Zeit, woran er ist, und wird aktiv in die Lösungsfindung einbezogen. Komplizierte Fälle erfordern ein Vier- oder Sechs-Augen-Prinzip und Fingerspitzengefühl. Eine Lösung von der Stange bekommen Makler mittlerweile über

viele Pools – wir hingegen ermöglichen eine maßgeschneiderte, abgestimmte und damit in ganz vielen Fällen erfolgreiche Lösungsfindung. Darüber hinaus verfügen wir über eine tiefgreifende Marktkenntnis. Allein die Vielzahl der Anfragen aus 16 Jahren SDV AG und, in einigen Fällen, mehr als 20 Jahren PKV-Branche ist sehr viel wert und fließt in die Lösungen ein.

#### **Wie sieht die persönliche Betreuung durch die Vertriebslotsen bei einer KV-Anfrage im Einzelnen aus?**

**Stefan Röltgen:** Wir stehen im Wort, einen Mehrwert zu bieten, und lassen uns daran messen. Darum sichten wir Anfragen genau und qualifizieren sie zusammen mit unserem Partner so detailliert, dass die Erfolgchancen möglichst hoch sind. Dazu gehen wir auf verschiedenen Kanälen auf unseren Partner zu – wenn es nötig ist, besprechen wir den Vorgang auch gern in einem gemeinsamen Teams-Termin.

#### **Wie lange dauert ein KV-Prozess mit der Unterstützung der Vertriebslotsen im Schnitt – von der Anfrage bis zum Votum beziehungsweise Abschluss?**

**Stefan Röltgen:** Das kommt natürlich immer sehr auf den Fall an und lässt sich nicht auf eine bestimmte Timeline festlegen. Aber: Die erste Reaktion nach der Anfrage kommt normalerweise bereits am nächsten Tag.

Dann ist es, gerade in der PKV, natürlich auch vom Umfang und den angefragten Versicherern abhängig, wann der Prozess zu einem Abschluss kommt. Normalerweise begleiten wir Anfragen, auch wenn sie komplex sind, ungefähr zehn Werkstage. Anschließend ist in den meisten Fällen klar, wohin der Weg gehen soll und ob es überhaupt einen Weg gibt. Wenn es schneller gehen muss, gelingt uns das in der Regel auch.

#### **Wie viele KV-Anfragen bearbeiten Sie ungefähr im Jahr – und wie viele davon erhalten ein positives Votum?**

**Stefan Röltgen:** Allein aus dem Bereich der PKV bearbeiten wir mehr als 1.000 Risikovorabranfragen im Jahr – das sind die Anfragen, die wir qualifiziert in Richtung Versicherer kommunizieren.

Eine Anfrage, von der wir bereits wissen, dass es keine Lösung geben wird oder zu der wir eine Lösung anbieten können, die wir bereits kennen, muss gar nicht mehr in den Prozess. Aufgrund unserer detaillierten Qualifizierung und der sehr engmaschigen Begleitung liegen wir derzeit bei einer Umsetzungsquote von mehr als 40% – das ist im Marktvergleich sehr gut und muss auch so sein.

#### **Welche Informationen sollten Makler idealerweise einreichen, um eine zügige Bearbeitung zu gewährleisten?**

**Stefan Röltgen:** Das ist leicht zu beantworten: so viele wie möglich. Wir filtern und qualifizieren ohnehin vor, welche Angaben eventuell gar nicht mehr im Abfragezeitraum liegen. Davon abgesehen kann sich unser Partner aber immer darauf verlassen, dass wir mit ihm zusammen sehr zielgerichtet erarbeiten, welche Unterlagen ergänzend nötig sind.

Dabei ist Schnelligkeit dann gar nicht immer das Ziel. Vielmehr geht es darum, eine transparente, haftungssichere und für den Kunden zukunftsfähige Basis herzustellen.

#### **Wie gehen Sie vor, um ein positives Votum der Gesellschaft zu erreichen?**

**Stefan Röltgen:** Wir sichten, anonymisieren und ergänzen die vorliegenden Unterlagen so weit, dass der Versicherer mit hoher Wahrscheinlichkeit etwas damit anfangen kann und wir Rückfragen weitgehend minimieren. Komplexe oder auch für uns neue Fälle besprechen wir direkt mit Risikoprüfern, um herauszufinden, ob und wie eine Anfrage Sinn ergibt. Dann überwachen wir die Anfragen und erinnern unsere Produktgeber gern regelmäßig an die Beantwortung.

#### **Was passiert, wenn alle angefragten Gesellschaften ein negatives Votum erteilen? Haben Sie Möglichkeiten, Sonderlösungen zu finden?**

**Stefan Röltgen:** Bedingt. Da waren die Möglichkeiten früher sicher größer. Andererseits hat Risikoprüfung durchaus ihren Sinn und trägt zur Tarifgesundheit bei – da wägen wir natürlich ab, wie druckvoll wir so einen Fall angehen. Aber ja – wenn wir Wege sehen und das im Sinne des Versicherungsschutzes und des Kunden sinnvoll ist, dann kennen wir natürlich Möglichkeiten.

#### **Was ist Ihrer Erfahrung nach für Makler die größte Hürde bei einer KV-Risikovorabfrage – und wie lässt sie sich mithilfe der Vertriebslotsen nehmen?**

**Stefan Röltgen:** Das ist tatsächlich sehr unterschiedlich. Administrativ ist es für Vermittler, aber vor allem für den Kunden mittlerweile sehr schwer geworden, an ausführliche Unterlagen wie Arztberichte zu kommen. Kliniken und Praxen weigern sich immer häufiger, diese Dokumente auszustellen, oder lassen es sich teuer bezahlen. Darum sind oft schlicht die Zeit und der Aufwand die größten Hürden – aber Ersteres ist beherrschbar, indem man frühzeitig anfängt, und Zweiteres lässt sich mit unserer Unterstützung ganz gut in Grenzen halten.

#### **Woher haben Sie die Kompetenz, auf Basis eingereichter Unterlagen / Diagnosen / Anamnesen eine erste Risikobewertung vorzunehmen?**

**Stefan Röltgen:** Erfahrung ist im PKV-Markt nach wie vor sehr viel wert. Die muss aber gebündelt und klug eingesetzt und weitergegeben werden – wir bauen darum schon seit einiger Zeit an einer internen Wissensdatenbank, die stetig wächst und rege genutzt wird. Sämtliche Ergebnisse, die wir erzielen, sind dort in anonymisierter Form sehr smart zu finden und zu verwerten. Zudem sind wir regelmäßig mit Risikoprüfern im Gespräch und bilden uns weiter.

### Wie profitieren Makler bei ihren KV-Anfragen konkret von einer Zusammenarbeit mit den Vertriebslotsen?

Das kommt immer auf den Vermittler an. Je nachdem, wie das eigene Geschäftsmodell aussieht und wie man spezialisiert ist, können Services genutzt werden. Braucht der Makler nur einen Tipp, ob eine Anfrage überhaupt Sinn ergibt, und weiß er dann, wie er weitermachen muss? Oder möchte er wirklich eng begleitet werden und Schritt für Schritt bis hin zur fachlichen Auseinandersetzung über den passenden Tarif einen Ansprechpartner haben? Diese Spanne ist möglich, und letztlich liegt es immer in der Entscheidung des Vermittlers, welcher Service gebraucht und genutzt wird. Es gibt aber eine wichtige Grundvoraussetzung: Man muss mit uns sprechen. Konstruktiver Austausch führt zum bestmöglichen Ergebnis.

### Was war Ihr herausforderndster KV-Fall bisher – und wie konnten Sie ihn im Sinne des Maklers und des Kunden lösen?

**Stefan Röltgen:** Bei der Vielzahl und Komplexität der Fälle ist das gar nicht so leicht zu beantworten. Im Grunde haben wir jedes Jahr eine Handvoll Fälle, in denen es knifflig wird. Im vergangenen Jahr hatten wir zum Beispiel

einen Vorgang, der aus sozialversicherungsrechtlicher und schließlich auch aus risikotechnischer Sicht wirklich extrem herausfordernd wurde. Es ging um die Absicherung einer politisch exponierten Person, die sich in einem Quasi-Pendelverhältnis zwischen Beamtenamt und freier Wirtschaft befand. So eine Situation kannten wir bis dahin nicht, und so ging es auch allen Versicherern.

Dazu kamen diverse kleinere Vorerkrankungen und der Umstand längerer Auslandsaufenthalte, die eigentlich bestimmte Schutzimpfungen nötig machen. Mit einer Allergie auf bestimmte Wirkstoffe ist das allerdings nicht so einfach umzusetzen. Da kam tatsächlich viel zusammen, was Tarif, Risiko und Vertrag betraf. So etwas lässt sich erfahrungsgemäß nur lösen, indem wir sehr strukturiert vorgehen. Die Lösung an sich kann ich nicht verraten – aber wir haben eine gefunden.

### Wie hat sich Ihre Tätigkeit in den vergangenen Jahren in Bezug auf den PKV-Markt und die Produktgeber verändert?

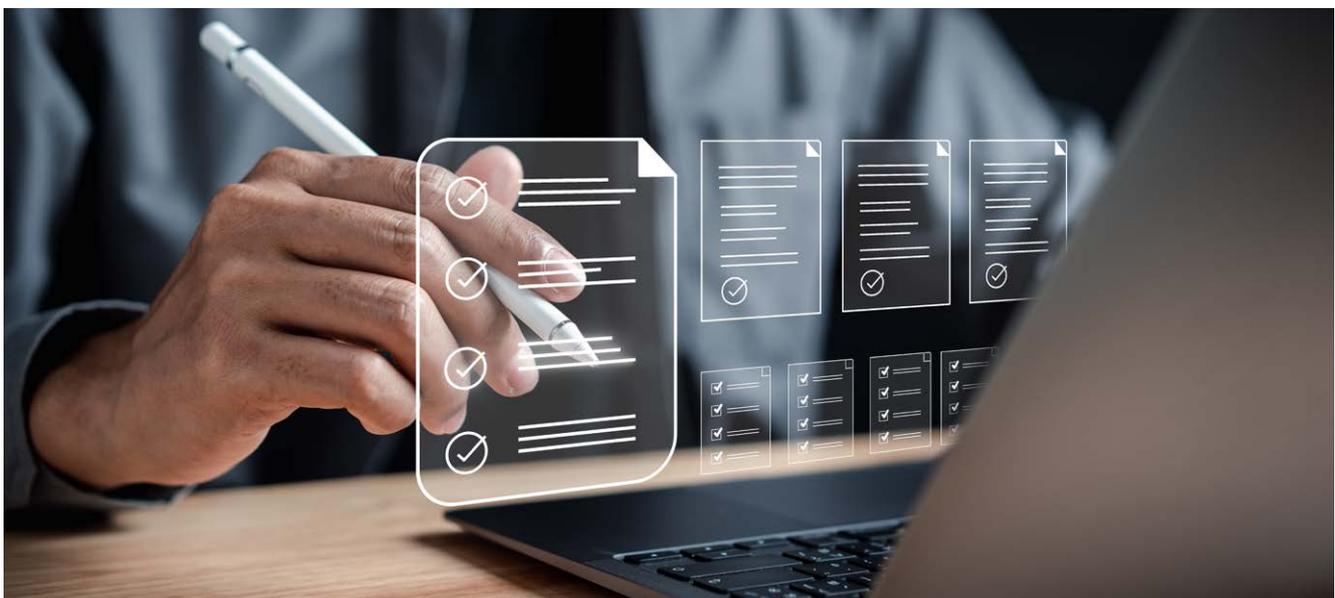
**Stefan Röltgen:** Die Nachfrage ist aufgrund der heftig steigenden GKV-Beiträge sehr hoch, die gedankliche Hürde der Mehrkosten bei einem Wechsel in die PKV eigentlich nicht mehr existent. Wir erleben also so etwas wie

einen kleinen Boom. Darauf reagieren auch langsam die Versicherer: Wir sind nun wieder viel enger und vor allem zielführender mit den Risikoprüfern und teilweise mit den Produktentwicklern vernetzt.

Krankenversicherer haben in den vergangenen zehn Jahren auf eine sehr unpersönliche Allround-Betreuung und entsprechende Ansprechpartnerkonzepte gesetzt. Das empfanden wir immer als einen ungenutzten Weg. Nun kehrt das Spezialistentum in dieser Sparte zurück. Eigene Ansprechpartner, die PKV-Profis sind, echte Lösungen statt vorgeschalteter Callcenter – danke an dieser Stelle an die Versicherer, die das verstanden haben.

### Wie ordnen Sie Ihre Vertriebslotsen in diese Entwicklung ein?

**Stefan Röltgen:** Wir sehen uns in unserem Konzept bestätigt: Technik und Tools sind sehr wichtig und nicht mehr wegzudenken. Letzten Endes können sie in einigen Bereichen aber nur das Vehikel zum echten Ansprechpartner sein und nie die komplette Lösung. Da muss nach wie vor der Mensch mit Know-how, Empathie und Sensibilität für bestimmte Themen greifbar sein. Genau das bieten wir – das Beste aus zwei Welten. Und auch die Branche ist in dieser Hinsicht auf einem guten Weg.



Wir sind immer für Sie da

 <p><b>Schaden melden</b> Der Weg zur schnellen Schadensregulierung beginnt hier.</p>	 <p><b>Kontakt</b> Ihr direkter Draht zu uns - Wir sind immer für Sie da!</p>
 <p><b>Bank/IBAN ändern</b> Aktualisieren Sie hier problemlos Ihre Bankverbindung.</p>	 <p><b>Versicherungs-ABC</b> Hier erhalten Sie Erläuterungen zu den wichtigsten Begriffen.</p>
 <p><b>Persönliche Daten</b> Sie sind umgezogen? Passen Sie Ihre Daten hier an.</p>	 <p><b>Häufige Fragen</b> Schnelle Antworten auf oft gestellte Fragen finden.</p>
 <p><b>Agenturpartner</b> Sie suchen einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort?</p>	 <p><b>Formulare</b> Hier erhalten Sie eine Übersicht wichtiger Formulare.</p>



**Stefan Eisenmann**

Münchener Verein, Vertriebsleiter / VD 11

Pettenkoferstr. 19, 80336 München

Mobil: 0171 7436679

E-Mail: [eisenmann.stefan@muenchener-verein.de](mailto:eisenmann.stefan@muenchener-verein.de)

[www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)

# Familie. Auto. Kinderspiel.

**EINFACH AUF DEN PUNKT.**

Wie der spielend leichte Abschluss einer **Risikolebens-** und **Kfz-Versicherung der EUROPA.**



## Ihre Vorteile bei der EUROPA:

- ✓ Ausgezeichnete und leistungsstarke Tarife zum günstigen Preis
- ✓ Persönliche Unterstützung durch erfahrene Maklerberater
- ✓ Blitzschnelle Reaktion bei Ihren Anfragen
- ✓ Einfacher, schneller und sicherer Online-Abschluss

Mehr auf [europa-vertriebspartner.de](http://europa-vertriebspartner.de)  
oder unter **0221 5737-300**

# Baloise Best Invest Basis – Zuwachs für die Best-Invest-Familie

Das Jahr 2025 startete für Baloise mit Rückenwind. Denn seit Jahresbeginn wird die Altersvorsorge um die Fondspolice Best Invest Basis erweitert. Die sehr erfolgreiche Best-Invest-Familie erhielt somit Zuwachs.

**Best Invest Basis übernimmt die bewährten Vorzüge aus der etablierten Fondspolice Best Invest, wie unter anderem geringe Effektivkosten inklusive Kostendeckel und eine attraktive Fondsauswahl, in die erste Schicht.**

Neben den vielfältigen Anlagemöglichkeiten ist mit der neuen Basisrente auch über den VARIO-Schieberegler ein Garantievermögen wählbar. Auch während der Laufzeit können Kunden die Aufteilung von Fonds- und Garantievermögen ändern. So ist die neue Police für Altersvorsorgesparrer:innen mit unterschiedlichen Risikoneigungen interessant.

Dynamiken, Beitragserhöhungen und Zuzahlungen sind bis zu 1 Million Beitragssumme zu den ursprünglichen Rechnungsgrundlagen möglich. Das bedeutet eine hohe Flexibilität bei Anpassungswünschen. Zudem verfügt die Police über einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren im Marktvergleich.

Das bedeutet für Kund:innen eine wichtige Planungssicherheit. Die große Auswahl der



Fondspalette enthält „Blockbuster“ Fonds, ETFs und attraktive nachhaltige Fonds. Viele Fonds sind in sogenannten institutionellen Tranchen erhältlich. Ihre Kundinnen und Kunden profitieren von den Einkaufsvorteilen der Baloise als Großekäufer von Investmentanteilen.

Für die digitale Fondsauswahl steht unser Fonds-Checker zur Verfügung.

Somit lässt sich Baloise Best Invest Basis mit seinen Renditechancen und der umfangreichen Flexibilität, mit der inzwischen sehr hohen staatlichen Förderung von bis zu 58.688 Euro jährlich absetzbaren Beiträgen bei Verheirateten, clever kombinieren.

„20 Jahre nach ihrer Einführung gilt: Die Basisrente war noch nie so attraktiv wie heute. Mit der neuen Baloise Best Invest Basis bieten wir eine der besten Policen am Markt an“, so Sascha Bassir, Vorstand der Baloise Vertriebsservice AG.

## KONTAKT

**Nadja Lippert**

Vertriebsdirektorin Baloise Vertriebsservice AG

Telefon: +49 160 3388541

E-Mail: [nadja.lippert@baloise.de](mailto:nadja.lippert@baloise.de)

[www.baloise.de](http://www.baloise.de)



# Starke Arbeitskraftabsicherung noch flexibler!

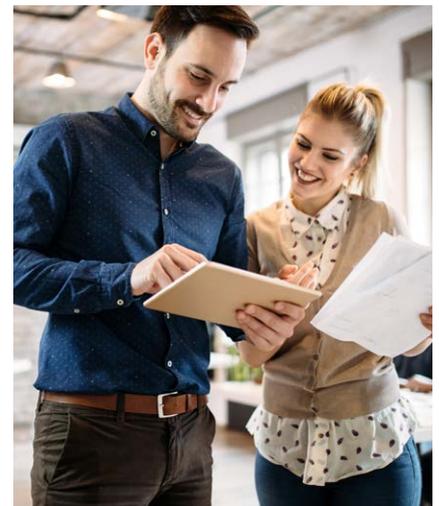
Die Berufsunfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA bietet Ihren Kunden eine hervorragende und flexible Berufsunfähigkeitsversicherung. In beiden Produktvarianten ist die vollständige und „echte“ Dienstunfähigkeitsabsicherung für Beamte eingeschlossen – der Premium-Schutz beinhaltet aber noch weiterreichende Produktfeature.

## Was macht die Berufsunfähigkeit der SIGNAL IDUNA so besonders?

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS ist die Lösung für jede Lebensphase. Ob Schüler ab 10 Jahren, Studenten oder Azubis – SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS bietet Ihren Kunden auch in den „Lernphasen“ eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Ihre Kunden profitieren außerdem von flexiblen Anpassungsmöglichkeiten – nicht nur in Zeiten hoher Inflation – durch die Dynamik, optionale garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall und Nachversicherungsgarantien. Ein weiteres Highlight ist die vereinfachte Leistungsbeantragung. Dank Sofortleistungen bei definierten, schweren Krankheiten (z.B. Krebs), Einschränkungen (z.B. Lungenfunktion) oder dem Verlust bestimmter Grundfähigkeiten (z.B. Sehen) erhalten Ihre Kunden die vereinbarte Rentenleistung bereits bei Vorliegen weniger Kriterien – unkompliziert und schnell. Die Sofortleistungen können mehrfach beantragt werden – insgesamt stehen 18 Monate Rentenleistung zur Verfügung. Außerdem beinhaltet SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS neben einer optional einschließbaren AU-Klausel

auch das Kriterium „BU-Leistungseintritt auch bei Erwerbsminderung“. Damit bekommen Ihre Kunden BU-Leistungen bereits bei Vorliegen einer vollen und unbefristeten Erwerbsminderungsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung, wenn ein paar weitere Voraussetzungen erfüllt sind. Auch nach Reduzierung der Arbeitszeit (bis zu 12 Monate) aufgrund nicht-gesundheitlicher Gründe bleibt das Berufsbild einer Vollzeitkraft bestehen.

Für Beamte bietet SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS diverse Zusatzoptionen. Die Teildienstunfähigkeitsabsicherung kann auch in Verbindung mit der garantierten Rentensteigerung vereinbart werden. Darüber hinaus ist der nachträgliche Einschluss ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich, wenn die Kundin oder der Kunde erstmals zum Beamten auf Widerruf / Probe ernannt wird. Leistungsstarke spezielle Klauseln für Polizei, Feuerwehr und Soldaten runden das Angebot für Beamte des Vollzugsdienstes ab. Seit letztem Jahr bietet SIGNAL IDUNA auch eine Dienstunfähigkeitsabsicherung für Spezialeinheiten der Polizei und des Zolls.



## Flexibilität wird großgeschrieben.

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS bietet umfangreiche Nachversicherungsgarantien. 24 Anlässe für eine flexible Anpassung des Versicherungsschutzes werden durch die Möglichkeit ergänzt, den Versicherungsschutz in den ersten 5 Jahren auch ohne Anlass anpassen zu können. Die Günstigerprüfung ermöglicht einen niedrigeren Beitrag, wenn sich bei Berufswechsel der neue Beruf durch ein geringeres Risiko auszeichnet. Die Umstufung erfolgt in den ersten 5 Jahren immer ohne Gesundheitsprüfung. Auch danach ist das weiterhin die Regel, lediglich in Einzelfällen kann ein Check der aktuellen Gesundheitssituation erforderlich sein. Besonderes Highlight: Auch Neuausrichtungen innerhalb von Ausbildungszeiten (z.B. Wechsel der Schulform oder Studienrichtung) gelten als Berufswechsel. Ein weiterer Pluspunkt: Dank überarbeiteter Annahmerichtlinien wird der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung nun auch mit psychischen Vorerkrankungen für viele Kunden einfacher.

## KONTAKT

### Dominik Shaukat

Key Account Manager Vorsorgeprodukte

Telefon: +49 89 55144 271

Mobil: +49 151 101 609 99

E-Mail: [dominik.shaukat@signal-iduna.de](mailto:dominik.shaukat@signal-iduna.de)

<https://maklerblog.signal-iduna.de/ueber-uns/direktion-pools>





1.000 EUR garantierte  
Beitragsrückerstattung

  
Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**

## 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](mailto:martin.feth@hansemerkur.de)  
Tel.: 0171 7569443



# OPTI.free – Gesundheitszustand speichern, Spitzenmedizin sichern

Einfach. Flexibel. Zielsicher. Der Optionstarif der Hallesche mit starken Updates. Der Optionstarif OPTI.free bietet für jeden Weg die richtige Option. Er speichert den Gesundheitszustand und ist die Eintrittskarte zur künftigen Spitzenmedizin. Egal ob für den Abschluss einer Zusatzversicherung zur GKV oder den Wechsel in die Vollversicherung. Und jetzt profitieren Ihre Kundinnen und Kunden dabei von noch mehr Flexibilität und neuen Services.

## Das ist neu:

- **Kurzantrag für Studierende:** OPTI.free ist nun auch über einen vereinfachten Kurzantrag abschließbar – mit nur vier Gesundheitsfragen und direkter Annahme, sofern alle mit „Nein“ beantwortet werden. Gültig für alle Studierenden bis Eintrittsalter 26.

- Klarstellung, dass OPTI.free auch bei **Wegzug ins außereuropäische Ausland** mit besonderer Vereinbarung weitergeführt werden kann und ein Optionsrecht bei Rückkehr nach Deutschland besteht.

- Klarstellung, dass bei **Personen mit Heilfürsorge** (z. B. Zeitsoldaten) eine Mitversicherung ab Geburt von Kindern in aktiven Tarifen möglich ist, und das sie aus OPTI.free jederzeit auf Beihilfetarife in Anwartschaft umstellen können.

- **Zusätzliche Services inklusive:** Ab April 2025 sind ärztliche **Videosprechstunde und Facharzt-Service** fester Bestandteil des Tarifs und das ganz ohne Mehrkosten.

## Mit OPTI.free gibt es kein „zu spät“ mehr.

Dank OPTI.free spielt es keine Rolle, welchen Weg Ihre Kundinnen und Kunden wählen. Der Gesundheitszustand ist durch den Abschluss „gespeichert“ und ermöglicht später den Einstieg in hochwertige Zusatz- oder Vollversicherungen ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung.

**Ob Berufsstart, Jobwechsel oder Familienzuwachs – es gibt viele passende Zeitpunkte, das Optionsrecht zu nutzen.**

Die Gesundheitsvorsorge lässt sich individuell und mehrfach anpassen – mit ambulanten, stationären oder Zahn-Zusatzversicherungen ebenso wie mit Verdienstausschlagsschutz oder dem Wechsel in die private Krankenversicherung.

## Der flexible Optionstarif – und das gleich dreifach:

- **Kein Stress:** Die Optionen können bis zum 49. Lebensjahr genutzt werden.

- **Keine Einschränkung:** Auch freiwillig Versicherte in der GKV können OPTI.free abschließen oder aufrechterhalten.

- **Kein Zwang:** Nach 2 Jahren Vertragslaufzeit besteht ein monatliches Kündigungsrecht.

**Mehr Infos zum Optionstarif OPTI.free finden Sie im Vermittlerportal:**

[www.vermittlerportal.de/kranken/kranken-zusatzversicherung/kranken-optionstarife/kranken-tarif-optifree](http://www.vermittlerportal.de/kranken/kranken-zusatzversicherung/kranken-optionstarife/kranken-tarif-optifree)

## KONTAKT

### Josef Nefzger

Accountmanager, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: +49 89 23195 242

Mobil: +49 174 1587094

E-Mail: [josef.nefzger@hallesche.de](mailto:josef.nefzger@hallesche.de)

[www.vermittlerportal.de](http://www.vermittlerportal.de)



# Ziel in Sicht: Ihr Weg in den entspannten Ruhestand

**Der Ruhestand ist ein bedeutender Meilenstein im Leben – eine Zeit, auf die viele lange hinarbeiten. Damit Sie diesen Lebensabschnitt entspannt und gut vorbereitet genießen können, ist eine durchdachte finanzielle Planung unerlässlich. In dieser Ausgabe dreht sich alles um das Thema Ruhestandsplanung: Welche Schritte sollten Sie bereits heute einleiten, um finanziell abgesichert zu sein? Welche Möglichkeiten gibt es, die Rentenlücke zu schließen? Wie lassen sich Ersparnisse clever investieren, um auch langfristig finanzielle Sicherheit zu gewährleisten?**

## Ruhestandsplanung mit der privaten Altersvorsorge

Die staatliche Rente allein reicht oft nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Erfahren Sie, wie private Renten- und Lebensversicherungen, Immobilien und Aktien oder Fonds Ihnen langfristige Sicherheit bieten können.

## 5 Dinge, für die Sie im Alter Geld brauchen

Von Wohnkosten über Freizeit und Reisen bis hin zu Gesundheit und Pflege – entdecken

Sie die wichtigsten Bereiche, für die Sie im Ruhestand finanziell vorsorgen sollten.

## Warum ist eine lebenslange Rente so wichtig?

Eine lebenslange Rente ist entscheidend, um laufende Kosten im Alter abzudecken. Erfahren Sie, warum die gesetzliche Rente oft nicht ausreicht und wie Sie Ihre Rentenlücke schließen können.

## Wie wichtig ist Rendite?

Die Rendite spielt eine zentrale Rolle bei der Altersvorsorge. Vergleichen Sie verschiedene Anlageformen und deren Ertragschancen, um die beste Entscheidung für Ihre Zukunft zu treffen. Beispiele für Anlageformen sind:

- Dividenden-ETFs: Börsengehandelte Fonds, die Aktien von dividendenstarken Unternehmen enthalten.
- Bankauszahlplan: Eine sichere Methode, bei der Sie regelmäßige Auszahlungen von der Bank erhalten.
- Fondgebundene Rentenversicherung mit Garantien: Kombinieren Sie Renditechancen einer Fondanlage mit einer Garantiekomponente und Steuervorteilen während der Vertragslaufzeit.

## Das Berliner Testament

Optimieren Sie Ihr Testament, um Pflichtteilsansprüche und Erbschaftsteuer zu minimieren. Erfahren Sie mehr über das Supervermächtnis und andere Lösungen zur Absicherung des überlebenden Ehepartners.

## Schenken statt vererben

Nutzen Sie steuerliche Vorteile durch frühzeitige Schenkungen. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Vermögen gezielt an die nächste Generation weitergeben können.

## Versicherung, ETFs oder Bankanlagen?

Vergleichen Sie verschiedene Anlageformen zur Aufstockung Ihrer Rente und entdecken Sie die steuerlichen Vorteile der GARANTIE INVESTMENT RENTE private während der Laufzeit.

## Einmalig mit maximaler Flexibilität

Erfahren Sie, wie der FLEXIBLER KAPITALPLAN Ihnen höchste Flexibilität für Rentenzahlungen und Entnahmen mit attraktiven Renditechancen und Steuervorteilen während der Vertragslaufzeit bietet.

## Sofortrente im Ruhestand

Sichern Sie sich ein hohes lebenslanges Einkommen bei weiterer Kapitalverfügbarkeit mit der sofort beginnenden GARANTIE INVESTMENT RENTE private.

## KONTAKT

### Markus Zinser

Senior Broker Consultant

Canada Life Assurance Europe plc

Mobil: +49 173 5398431

E-Mail: markus.zinser@canadalife.de

www.canadalife.de



# Über Geld spricht man nicht?

**Doch, wenn es um die finanzielle Zukunft Ihrer Kunden geht!**

Sprechen Sie den „Elefanten im Raum“ an und finden Sie die beste Lösung für die Wiederanlage Ihrer Kunden – gemeinsam mit uns.



**LASSEN SIE  
SICH BERATEN.**

**Ihr Ansprechpartner**

**Markus Zinser**  
Senior Broker Consultant

Mobil: 0173-5398431

E-Mail: [markus.zinser@canadalife.de](mailto:markus.zinser@canadalife.de)



# 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](http://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](mailto:info@manaug.de)



Besuchen Sie uns auch bei Facebook!

# Kindervorsorge ALbärt: Das Rundumkonzept mit Baustein-Prinzip

Ein Kind verändert alles, auch im Leben Ihrer Kunden. Daher möchten die meisten Eltern so früh wie möglich mit der finanziellen Vorsorge für den Nachwuchs starten.

**Mit ALbärt stellen Sie Ihren Kunden einen treuen Begleiter zur Seite, der dazu beiträgt, dass später Wünsche wie Führerschein, Auto, Studium, erste eigene Wohnung und vieles mehr erfüllt werden können. Dabei setzt ALbärt auf das Baustein-Prinzip.**

Der erste Baustein umfasst den Vermögensaufbau. Dabei kann wahlweise zwischen einer Fondsrente mit Garantie (FR15) oder einer Fondsrente ohne Garantie (FR10) gewählt werden. Der monatliche Beitrag sowie die Laufzeit können flexibel gestaltet werden.

Der zweite Baustein dient der Versorgerabsicherung. Er umfasst eine optimierte Risiko-Lebensversicherung mit einer anfänglichen Todesfallsumme von 50.000 Euro, die im Verlauf der Vertragslaufzeit linear auf 5.000 Euro fällt. Dieser Baustein ist optional wählbar.

Der dritte Baustein bietet einen Grundfähigkeitsschutz von klein auf. Er beinhaltet eine Einmalleistung bei schwerer Krankheit des Kindes bis zum dritten Lebensjahr sowie einen umfassenden Grundfähigkeitsschutz ab 3 Jahren. Zudem wird mit diesem Baustein der Grundstein für einen späteren Berufsunfähigkeitsschutz gelegt. Denn mit dem Eintritt in die weiterführende Schule ist ein Wechsel in die Berufsunfähigkeitsversicherung möglich – ganz ohne erneute Risikoprüfung.

Der vierte Baustein besteht aus einem vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz, der das Kind bis ans Ende des Berufslebens begleitet und finanziell absichert.



## Volle Flexibilität für Ihre Kunden!

Schlagen Sie Ihren Kunden doch einfach vor, einen Teil des Kindergeldes in die Vorsorge zu investieren. So ist die Vorsorge quasi staatlich gefördert! Auch etwas größere Geldgeschenke von Großeltern oder Paten können jederzeit als Zuzahlungen in den Vertrag fließen. Genauso flexibel wie die Beitragszahlung sind

auch die Entnahmemöglichkeiten. So unterstützt ALbärt optimal die ersten Schritte in die Eigenständigkeit.

**Neugierig?** Erfahren Sie mehr über ALbärt, die Kindervorsorge der Alte Leipziger.

<https://www.vermittlerportal.de/leben/leben-private-altersvorsorge/leben-kindervorsorge>

## KONTAKT

### Hans-Martin Bauer

Accountmanager Alte Leipziger Leben

Vertriebsdirektion Süd

Telefon: +49 89 23195-259

Mobil: +49 173 4094003

E-Mail: [hans-martin.bauer@alte-leipziger.de](mailto:hans-martin.bauer@alte-leipziger.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 Z80	Komfort KombiMed Zahn Tarif Z90	Premium KombiMed Zahn Tarif Z100
Zahnersatz Aufbissbehelfe	80 %	90 %	100 %
Kieferorthopädie / Kinder und Jugendliche		2.000 €	
Zahnbehandlung, Füllungen, Prophylaxe 1 x im Jahr		100 %	
<b>+ Aufbaustufe</b>		<b>KombiMed Zahn Plus Tarif PLS</b>	
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 Kündigungsrecht<sup>1</sup>
- ✓ **Top im Wettbewerb:** sehr gute Ergebnisse in Rankings und Ratings

<sup>1</sup> Nach der Mindestvertragslaufzeit von 2 Jahren.



**Holger Dowe**  
Key Account Manager

Tel 0211 477-97282 Mobil 0177 8112445  
Holger.Dowe@ergo.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](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

## VORSTÄNDE:

Armin Christofori (CEO)  
 Thomas Müller (COO)

## REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:

Nicola Klein, Maximilian Christofori,  
 Lukas Hartmann, Christina Freko

## REDAKTION UND TEXT:

Nicola Klein, Christina Freko

## LAYOUT / GESTALTUNG:

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN  
 Karen Neumeister, [www.freiraum-k.de](http://www.freiraum-k.de)

## DRUCK:

logo Print GmbH, Metzingen, [www.logoprint-net.com](http://www.logoprint-net.com)

## BILDNACHWEISE:

Titel, Seite 03, 06: erstellt mit chatgpt.com  
 Seite 03 – WhatsApp: @ 4zevar / AdobeStock  
 Seite 07: © Sergey Nivens / AdobeStock  
 Seite 08 – MIO: © Rudzhan Nagiev / iStock  
 Seite 09: © WrightStudio / AdobeStock  
 Seite 10: © goodluz / AdobeStock  
 Seite 11: © GamePixel / AdobeStock  
 Seite 16: © champpixs / iStock  
 Seite 24: © keatikun / Fotolia.com

## FOTOGRAFIEN:

Seite 04: 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:



SI Cyberschutz

# Digitale Angriffe, echte Sicherheit.



## Prävention und Schutz in einer Police.

### Digitalisierung ist eine Chance und gleichzeitig ein Risiko für Unternehmen.

Jeder Betrieb denkt und agiert heutzutage digital. Ob Kundendaten oder Kommunikation, nichts funktioniert ohne Anschluss ans Netz. Auch der kleinste digitale Prozess kann, wenn er nicht funktioniert, große Auswirkungen auf den Betrieb haben. Damit es nicht so weit kommt, haben Ihre Kunden mit der SIGNAL IDUNA einen sicheren Partner, der im Schadenfall unterstützend zur Seite steht.

### Prävention.

46% aller Cyber-Schäden werden durch die eigenen Mitarbeitenden verursacht. Deshalb bieten wir mit unserem Kooperationspartner Perseus ein umfangreiches und leicht verständliches Präventionstraining an, um die Mitarbeitenden für die Themen Cyber-Sicherheit und Datenschutz fit zu machen

## SI Cyberschutz – unsere Versicherungsleistungen auf einen Blick.



### Kosten

- ✓ Schadenfeststellung und -behebung
- ✓ PR-Beratung/Reputation nach Schadenfall
- ✓ Rechtsanwaltskosten



### Eigenschäden

- ✓ Wiederherstellungskosten von Daten und Programmen bei Eigenschäden
- ✓ Schäden aus Erpressung/Bedrohung
- ✓ Betriebsunterbrechung



### Drittschäden

- ✓ Forderungen der Payment-Card-Industry (Kreditkartenschäden)
- ✓ Wiederherstellung von Daten und Programmen bei Drittschäden
- ✓ Ansprüche aus Persönlichkeitsrechtsverletzung



### Hilfe von Profis

Mit der **24/7 Schadenhotline** bleiben keine Fragen offen:  
Telefon 0231 135-3030  
cyber@signal-iduna.de