

DAS MAKLERMAGAZIN



SO SETZT SICH DIE SDV AG FÜR DIE UNABHÄNGIGKEIT VON MAKLERN EIN

AB SEITE 06

IM INTERVIEW: ARMIN CHRISTOFORI UND ULRICH SCHEELE

Welchen Einfluss hat die SIGNAL IDUNA auf
die Unabhängigkeit der SDV AG? SEITE 10

„HERAUSRAGEND“ – UND DAS GLEICH ACHT MAL

Warum die SDV AG im Maklerpool Navigator
durchweg Bestnoten erzielt hat. SEITE 16

BETRIEBLICHE VORSORGE FÜR KLEINBETRIEBE

Kein Unternehmen ist zu klein für große Lösungen.

Auf Augenhöhe mit den Großen. In einer Welt voller Herausforderungen stehen kleine Betriebe oft im Schatten großer Konzerne – insbesondere wenn es um Mitarbeiter-Benefits geht. Mit unserer betrieblichen Vorsorge helfen wir, die vielfältigen Wünsche und Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Belegschaften zu erfüllen. Sichern Sie kleinen Unternehmen die gleichen Vorteile wie großen Konzernen und stärken Sie langfristig deren Wettbewerbsfähigkeit.

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



INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

MAKLERPOOL

06

SO SETZT SICH DIE SDV AG FÜR DIE UNABHÄNGIGKEIT VON MAKLERN EIN

Im Interview:

Armin Christofori und Ulrich Scheele



14

UNABHÄNGIG BIS IN DEN RUHESTAND

Die Maklerrentenmodelle der SDV AG

16

ZUM VIERTEN MAL IN FOLGE „HERAUSRAGEND“

Die Services der SDV AG

OUTSOURCING

18

ANTRAGSWESEN BEI DER SDV AG

Alles Wissenswerte im Überblick

VERSICHERUNGEN

23

ALTE LEIPZIGER

Lebensbegleitendes Biometrie-Konzept – mehr als nur eine Versicherung!

24

BALOISE

Einzige Kinderpolice für Vermögensaufbau und Absicherung

27

DKV

Vorteile clever kombinieren.

Gesetzlich versichert – privat behandelt.

29

MÜNCHENER VEREIN

„GemeinsamGesund“: bKV mit Top-Vorteilen

30

CANADA LIFE

Neuerungen im Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life: Starke Verbesserungen für Ihre Kunden

32

NÜRNBERGER

Smarter, einfacher, besser:

neue Annahmerichtlinien für alle

33

SIGNAL IDUNA

Die neue KV-Voll von SIGNAL IDUNA:

Modern. Flexibel. Familienfreundlich.

34

UELZENER

Die Tierversicherung als Eisbrecher

35

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

das dritte Quartal steht in den Startlöchern, und die heiße Phase des Geschäftsjahres läuft langsam an: Gerade im Herbst bieten sich zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten, es werden zahlreiche Verträge überprüft, angepasst, umgedeckt oder steuerliche Förderungen ausgeschöpft. Das bedeutet viel Arbeit, aber auch attraktive Verdienstmöglichkeiten. Wahrscheinlich plant Ihr auch gerade Eure To-dos für die kommenden Wochen.

Im Fokus steht dabei die unabhängige Beratung Eurer Kunden. Sei es zur neuen Kfz-Versicherung, zur PKV oder bei sämtlichen anderen Produkten – fundierte Tarifvergleiche und eine große Auswahl an Gesellschaften sind die Grundlage für eine optimale Absicherung. Partner der SDV AG greifen auf ein Portfolio von mittlerweile mehr als 400 Gesellschaften zu. Das garantiert Euch maximale Flexibilität bei Eurer Beratung. Im Interview erläutern unser Aufsichtsratsvorsitzender Ulrich Scheele und ich, wie Euch die SDV AG als Tochter der SIGNAL IDUNA Holding Unabhängigkeit gewährleistet und wie Ihr als Makler von dieser Firmenstruktur profitiert.

Auch der Leitartikel dieser Ausgabe befasst sich mit dem Thema Unabhängigkeit. Er zeigt auf, wie die Services der SDV AG Euch dabei unterstützen, diese zu wahren.

In der Rubrik Unternehmensberatung gehen wir diesmal darauf ein, wie Eure Nachfolgeplanung in Zusammenarbeit mit der SDV AG aussehen kann. Denn auch Ihr kommt früher oder später an den Punkt, an dem Ihr Euch mit der Gestaltung Eurer Rentenphase befassen solltet. Hierfür bieten wir Euch verschiedene attraktive Modelle, die Euch auch das Fortführen Eurer Tätigkeit erlauben. Übrigens: Wusstet Ihr, dass wir 2015 branchenweit die Ersten waren, die eine Maklerrente angeboten haben? In Sachen Nachfolgeplanung bringen wir also ein ganzes Jahrzehnt an Erfahrung mit.

Beim Thema Outsourcing geht es dieses Mal um unser Antragswesen. Hier bieten wir Euch einen ausgefeilten Prozess, der – richtig genutzt – Eure Antragstellung enorm beschleunigt. Damit Ihr künftig noch schneller Rückmeldung von den Gesellschaften erhalten, haben wir Euch die einzelnen Schritte in diesem Heft übersichtlich zusammengefasst.

Und, last but not least: Herzlichen Dank für Euer Vertrauen in uns! Zum vierten Mal wurden wir beim finanzwelt Maklerpool Navigator in allen Kategorien mit der Bestnote „Herausragend“ geehrt. Das haben wir auch Eurer Stimme zu verdanken. Euer positives Feedback bestätigt uns in unserem Tun und



gibt uns die Energie, jeden Tag noch besser zu werden. Für Euch und alle unsere Partnerinnen und Partner.

Nun wünsche ich Euch viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe!

Herzlichst,
Armin Christofori
CEO der SDV AG



News und Termine

Neuer Imagefilm der SDV AG

Ein moderner Blick auf unsere Werte und Partnerschaft

Wir sind stolz, euch unseren neuen Imagefilm präsentieren zu dürfen! Nach über zehn Jahren wurde es höchste Zeit für eine frische Produktion – denn unser letzter Film stammt noch aus dem Jahr 2013. Gemeinsam mit einem großartigen Team ist ein moderner, authentischer Film entstanden, der unsere Werte, unsere Arbeitsweise und vor allem die enge Partnerschaft mit unseren Maklern in den Mittelpunkt stellt.

Ein besonderer Dank gilt dabei allen, die mitgewirkt haben – und vor allem Bastian Kunkel von Versicherungen mit Kopf, der mit seiner sympathischen Art und Expertise das Projekt bereichert hat.

Viel Freude beim Anschauen!



Perfekte Chance für IDD-Stunden & frisches Wissen

Nutze die letzten Termine 2025, um fehlende IDD-Zeiten zu sammeln und Dich gleichzeitig über aktuelle Produkte, Trends und Neuigkeiten der Branche zu informieren. Sei dabei und sichere Dir Deinen Wissensvorsprung!

7. Oktober 2025	10.00 – 14.50 Uhr
4. November 2025	10.00 – 14.50 Uhr
2. Dezember 2025	10.00 – 14.15 Uhr



Jetzt noch 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

SO SETZT SICH DIE SDV AG FÜR DIE UNABHÄNGIGKEIT VON MAKLERN EIN



Wenn Makler über die Anbindung an einen Pool nachdenken, stellt sich ihnen eine zentrale Frage: Was passiert mit meiner Unabhängigkeit? Partner der SDV AG müssen sich darüber keine Gedanken machen. Denn der Maklerpool sichert ihre Unabhängigkeit auf vielfältige Weise.

„Ein Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein (§ 34 d Absatz 1 Nr. 2 der Gewerbeordnung (GewO)). Der Makler ist treuhänderischer Sachwalter des Kunden und ist als solcher verpflichtet, die Interessen des Versicherungsnehmers bestmöglich wahrzunehmen. Versicherungsunternehmen gegenüber ist er unabhängig. [...]“¹ – so erklärt die IHK Region Stuttgart den Beruf des Versicherungsmaklers.

Im Kontext der SDV AG trägt der letzte Satz besondere Bedeutung: „Versicherungsunternehmen gegenüber ist er unabhängig.“ Bekanntermaßen ist die SDV AG eine Tochter der SIGNAL IDUNA Holding. Das könnte bei interessierten Maklern zu der Annahme führen, dass der Mutterkonzern in Sachen Produktspektrum und Auswahl der Gesellschaften Einfluss nähme. Dem ist jedoch nicht so. Der Maklerpool kooperiert mit mehr als 400 Versicherern. So bietet er seinen Partnern eine breit gefächerte Auswahl an Tarifen und Konditionen. Genau das ist die Basis für eine spartenübergreifend unabhängige Beratung.

Zudem ist die Zugehörigkeit zu einer großen Unternehmensgruppe vielmehr ein Garant

für Unabhängigkeit. Denn dank der Unternehmensstruktur steht die SDV AG finanziell auf einem soliden Fundament. Sie hat einen verlässlichen Investor aus der Branche. Dieser hat wiederum ein Interesse an einer langfristigen und für beide Seiten fruchtbaren Geschäftsbeziehung. Das Risiko eines Rückzugs geht damit gegen null. Demgegenüber stehen die Unternehmensmodelle einiger Wettbewerber, die auf internationale Geldgeber setzen. Hier muss immer mit einem Abzug von Kapital gerechnet werden, wenn die Unternehmensbilanz nicht wunschgemäß ausfällt. Die Folgen eines solchen Rückzugs bekämen auch die angeschlossenen Partner zu spüren.

So setzt sich die SDV AG für die Unabhängigkeit von Maklern ein

Unabhängigkeit definiert sich nicht nur durch die Unternehmensstruktur oder das Produktspektrum, das ein Maklerpool anbietet. Der Unabhängigkeitsgedanke muss auch Teil des Servicekonzepts sein. Deswegen ist ein Leitmotiv der SDV AG, Makler aktiv in ihrem Geschäftsmodell zu unterstützen. Jeder Onboarding-Prozess für neue Partner beginnt damit, den Status quo zu ermitteln und die unternehmerischen Ziele abzufragen. Denn das Bestreben der Partnerschaft soll es sein, den Makler bei seiner unternehmerischen Vision bestmöglich zu unterstützen. Das ge-

lingt mit individuellen Services, Trainings und einer funktionierenden digitalen Vertriebslandschaft. All diese Elemente sind fein aufeinander abgestimmt und sorgen dafür, dass Makler ihr Tagesgeschäft effizienter bewältigen können.

Auch bei Spezialisierungswünschen unterstützt der Maklerpool. Hier ist im ersten Schritt eine klare Abgrenzung der Zielbeziehungsweise der Produktgruppe wichtig. Auch die Positionierung am Markt und eine Strategie zur Ansprache potenzieller Interessenten sind Teil der Unterstützung. Zudem erhalten Makler – ob mit oder ohne Spezialisierung – Zugriff auf das Expertenwissen sämtlicher Fachabteilungen. Das bedeutet: Egal, wie komplex sich ein Sachverhalt darstellen mag, in der SDV AG gibt es immer jemanden, der sich des Vorgangs annimmt und an einer Lösung arbeitet.

Dies ist übrigens ein weiteres Merkmal, das den Pool von anderen Anbietern unterscheidet: Der Service findet von Mensch zu Mensch statt. Partner legen ihre Fälle immer einem Experten oder einer Expertin aus der jeweiligen Fachabteilung dar. Diese Kolleginnen und Kollegen sind in der Regel selbst Makler und wissen, worauf es bei der Bearbeitung ankommt. Zudem pflegen sie enge Kontakte zu den Schlüsselpersonen bei den Gesellschaften. Dies ermöglicht oftmals

¹ <https://www.ihk.de/stuttgart/fuer-unternehmen/recht-und-steuern/versicherungsvermittler/merkblaetter-zu-den-neuen-vorschriften/versicherungsmakler-vertreter-688732#:~:text=Der%20Makler%20haftet%20grunds%C3%A4tzlich%20dem,die%20Pflichtverletzung%20des%20Maklers%20beweisen.> Zuletzt aufgerufen am 7.7.2025

kürzere Entscheidungswege oder Sonderlösungen, wo nötig. Auch das zählt auf die Unabhängigkeit ein. Denn ein Makler, der im Hintergrund verlässliche Unterstützung erfährt, bindet seine Kunden und sichert damit sein Geschäftsmodell.

Darum profitieren Makler von einer Kooperation

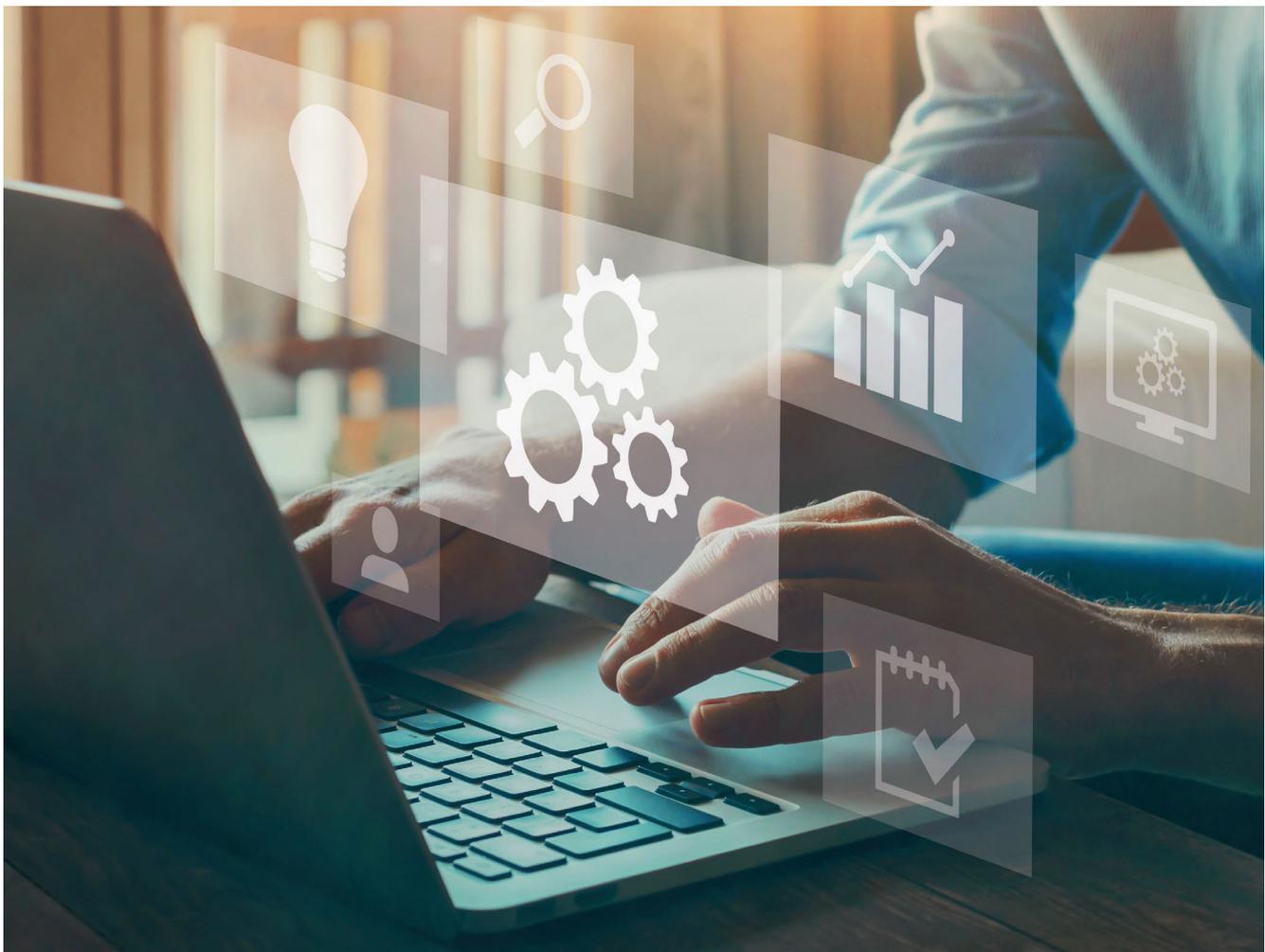
SDV Partner agieren nach dem White-Label-Prinzip. Sie bleiben das Gesicht ihres Unternehmens und die Ansprechpartner für ihre Kunden. Die SDV AG ist der Kooperationspartner im Hintergrund und liefert die notwendige Infrastruktur für eine reibungslose

Kundenbetreuung. Sie unterstützt bei Anfragen, Schadensregulierungen sowie Angebotsprozessen und begleitet den Makler so, wie er es benötigt. Der Unabhängigkeitsgedanke spiegelt sich auch in der Geschäftsbeziehung zwischen Pool und Makler wider. Partner müssen weder eine Mindestquote erfüllen noch einen fest definierten Umsatz einreichen. Sie sind also völlig frei in der Gestaltung ihres Geschäfts.

SDV Partner wissen die funktionierenden Prozesse und die bedarfsgerecht gestalteten Tools zu schätzen. Insbesondere die digitalen Abschlussstrecken erleichtern die Eingabe von Anfragen und das Erstellen von Angeboten. Entsprechend zügig erfolgt eine

Rückmeldung seitens der Gesellschaft, was wiederum für zufriedene Kunden sorgt. Für „Einzelkämpfer“ kann eine Anbindung an die SDV AG sogar die Lösung sein, um den Maklerstatus zu behalten. Denn die zunehmende Bürokratie und immer neue Regelungen binden wertvolle Zeit, die eigentlich in Beratungen investiert werden sollte. SDV Partner lagern bürokratische Aufgaben einfach an das Backoffice des Maklerpools aus. Dadurch schaffen sie Freiräume für geldwerte Tätigkeiten und reduzieren ihre Arbeitslast.

Stichwort Arbeitslast reduzieren: Irgendwann erreicht jeder Makler den Punkt, an dem er in den Ruhestand wechseln möchte. Auch hierfür bietet die SDV AG Lösungen an. Die



Maklerrentenmodelle des Pools sind darauf ausgelegt, Partnern eine lebenslange Rente auszubezahlen. Zudem haben sie auf Wunsch die Möglichkeit, in einem bestimmten Umfang weiterzuarbeiten. Somit ist auch im Ruhestand für Unabhängigkeit gesorgt.

Unabhängigkeit ist die Quintessenz

Halten wir fest: Unabhängigkeit als Versicherungsmakler hat viele Facetten. Die gesetzliche Regelung ist lediglich die Basis dafür. Doch Unabhängigkeit bedeutet weitaus mehr: Es ist auch die Freiheit von Umständen, die einschränken. Makler, die auf sich gestellt sind, stoßen irgendwann an die Grenzen des Leistbaren. Auch fachliche oder prozessuale und kommunikative Hürden behindern wirklich unabhängige Arbeit.

Darum ist es für die Bewahrung und Förderung der eigenen Unabhängigkeit wichtig, kluge Entscheidungen zu treffen. Ein Makler muss eine klare Vorstellung davon haben, wie das eigene Geschäftsmodell aussehen soll und wie es umsetzbar ist. Zudem sollte er sich vor Augen führen/sich vergegenwärtigen, was Unabhängigkeit für ihn persönlich bedeutet – abseits dessen, was das Gesetz für Beratungen vorgibt.

Daraus ergeben sich die Auswahlkriterien für einen Maklerpool. Vermittler, die maximal eigenständig, aber dennoch mit verlässlicher Unterstützung im Hintergrund arbeiten wollen, wählen die SDV AG als Kooperationspartner. Mit mehr als 400 Gesellschaften gewährleistet das Unternehmen eine freie Produktauswahl. Zudem entfallen Abhängigkeiten, die aus Einzelanbindungen resultieren: Die Kommunikation mit den Versicherern erfolgt über die SDV AG. Somit sind Makler nicht länger auf einen schwer erreichbaren Ansprechpartner in der Gesellschaft angewiesen.



Auch die Servicelandschaft der SDV AG fördert die Unabhängigkeit, gerade für Einzelkämpfer. Diese sind häufig sogar auf Unterstützung angewiesen, um den Maklerstatus auch bei hohem Arbeitsaufkommen langfristig halten zu können.

Grundsätzlich sollte jeder Makler genau prüfen, was er von einem Pool erwartet und welche Services und Dienstleistungen ihm wichtig sind. SDV Partner schätzen besonders die kurzen Kommunikationswege, den direkten Kontakt zu Expertinnen und Experten sowie

die digitale Vertriebsplattform. Es ist dieses Zusammenspiel, das ihnen eine freie und unabhängige Ausgestaltung ihres Berufs ermöglicht – über das gesetzlich vorgegebene Maß hinaus.

INTERVIEW

„Wir garantieren Unabhängigkeit in der Beratung mit einer Produktauswahl von mehr als 400 Versicherern.“

Versicherungsmakler sind per Gesetz dazu verpflichtet, ihre Kunden produktunabhängig zu beraten. Bei einer Poolanbindung befürchten viele den Verlust dieser Unabhängigkeit – insbesondere, wenn der Maklerpool ein Tochterunternehmen eines Versicherungskonzerns ist. So wie im Falle der SDV AG, die zur SIGNAL IDUNA Gruppe gehört.

Armin Christofori, CEO der SDV AG, und Ulrich Scheele, Aufsichtsratsvorsitzender der SDV AG, zerschlagen diese Bedenken. Denn gerade die Zusammenarbeit zwischen einem Versicherungskonzern und einem Pool ist im Angesicht der aktuellen Branchenentwicklungen ein echter Vorteil für Makler.



Armin Christofori

CEO
der SDV AG

www.sdv.ag



Ulrich Scheele

Aufsichtsratsvorsitzender
der SDV AG

SIGNAL IDUNA Gruppe
Generalbevollmächtigter
Vertriebsentwicklung /
Freie Vertriebe

Die SIGNAL IDUNA ist seit der Gründung der SDV AG 2009 das Mutterschiff des Maklerpools. Wie kam es zu dieser Konstellation?

Ulrich Scheele: Die Idee dazu kam von Armin Christofori, der erkannte, dass es am Markt an einem Maklerpool fehlte, der sich konsequent als Servicedienstleister versteht, mit verfügbaren Services und Prozessen, die auf die Bedürfnisse von Maklern zugeschnitten sind. Die Wahl der SIGNAL IDUNA als „Mutterschiff“ war dabei kein Zufall: Der Konzern bringt nicht nur finanzielle Stabilität mit, sondern teilt auch die Werte von Partnerschaft, Verlässlichkeit und Innovationsgeist – eine solide Basis für den Aufbau eines modernen Maklerpools.

Armin Christofori: Ich habe einen SIGNAL-IDUNA-Hintergrund durch meinen beruflichen Werdegang. Zwischenzeitlich hatte ich das Unternehmen verlassen. Da meine Frau leitende Angestellte war, habe ich sie einmal auf ein Incentive begleitet. Bei dieser Gelegenheit traf ich den damaligen CEO Reinhold Schulte, dem meine Vision eines Maklerpools gefiel. Sechs Wochen später wurde die SDV AG gegründet.

Inwieweit ist die SIGNAL IDUNA an den Geschäftsprozessen der SDV AG beteiligt?

Ulrich Scheele: Die SIGNAL IDUNA ist strukturell und strategisch eng eingebunden, lässt der SDV AG aber operativ die notwendigen Freiheiten, um als flexibler und ungebundener Dienstleister für Makler zu agieren.

Armin Christofori: Die SIGNAL IDUNA ist Aktionärin und hat keinen Einfluss auf das Tagesgeschäft. Genau genommen ist die SDV AG eine Tochter der SIGNAL IDUNA Holding und nicht des Versicherers.

Wie hat sich die Kooperation zwischen der SIGNAL IDUNA und der SDV AG seit 2009 verändert?

Armin Christofori: Die Zusammenarbeit ist immer noch, wie sie von Anfang an war – vertrauensvoll und gut. Wir sind über eine Vielzahl von Projekten verbunden. Unsere neueste Kooperation ExklusivPlus entwickelt sich wirklich ausgezeichnet.

Ulrich Scheele: Die SDV AG hat ihr Dienstleistungsportfolio kontinuierlich erweitert – von klassischen Maklerpool-Leistungen bis hin zu ganzheitlicher Vertriebspartnerberatung. Die Kooperation ist geprägt von Vertrauen, Innovationsfreude und Anpassungsfähigkeit – ein Modell, das sich über die Jahre beständig weiterentwickelt hat.

Welche Vorteile bringt die Zusammenarbeit der SIGNAL IDUNA und der SDV AG aus Ihrer Sicht mit sich?

Armin Christofori: Oh, da gibt es einige. Zum einen hatten wir in der sensiblen Investitionsphase wirtschaftliche Stabilität, was bei einer Unternehmensgründung enorm wichtig ist. Außerdem ermöglicht uns diese konstante Partnerschaft langfristige strategische Entscheidungen. So können wir die SDV AG stets zukunftsfähig weiterentwickeln. Zudem ist es ein großer Unterschied, ob man einen Investor hat, der das Versicherungsgeschäft versteht und einen langfristigen Plan hat, oder

ob man Tochter eines branchenfremden Kapitalgebers ist, der ausschließlich Renditeziele verfolgt.

Ulrich Scheele: Unsere Zusammenarbeit bringt eine Reihe strategischer Vorteile mit sich – sowohl für die SIGNAL IDUNA als Konzern als auch für die SDV AG selbst und die angebundenen Maklerbetriebe. Die Partnerschaft ist ein Paradebeispiel für Synergieeffekte: SIGNAL IDUNA sammelt Erfahrungen in einem prozessgetriebenen Vertriebsweg, während die SDV AG ihre Rolle als innovativer Servicedienstleister weiter ausbauen kann.

Was schätzt die SIGNAL IDUNA an der Geschäftsbeziehung mit der SDV AG am meisten?

Ulrich Scheele: Die SIGNAL IDUNA schätzt an der Geschäftsbeziehung mit der SDV AG vor allem deren Verlässlichkeit, Innovationskraft und Nähe zur Praxis. Es ist aber auch das Zutrauen in die handelnden Personen Armin Christofori und Thomas Müller sowie das gesamte Team in Augsburg. Letzten Endes sind es immer Menschen, die gemeinsam Geschäfte machen, und Vertrauen ist die Basis für gemeinsame Erfolge.

Unabhängigkeit ist für Makler sehr wichtig. Wie ermöglichen das die SIGNAL IDUNA und die SDV AG mit ihrer Zusammenarbeit?

Armin Christofori: Wir bieten maximale Transparenz hinsichtlich der Gesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten. Außerdem garantieren wir Unabhängigkeit in der Beratung mit einer Produktauswahl von mehr als 400 Versicherern. Unsere Servicelandschaft ist darauf ausgelegt, dem Makler so viele Aufgaben wie möglich abzunehmen. Nicht nur Einzelkämpfer und mittelgroße Maklerbetriebe profitieren von unserem Outsourcing-Angebot. Es hilft ihnen, ihre Unabhängigkeit langfristig zu wahren, da ihnen mehr Zeit für die Entwicklung ihres Unternehmens bleibt.

Ulrich Scheele: Die Zusammenarbeit zwischen SIGNAL IDUNA und der SDV AG ist

ein spannendes Beispiel dafür, wie Unabhängigkeit für Makler trotz Konzernanbindung gewahrt werden kann. Zum einen agiert die SDV AG operativ unabhängig und ermöglicht Maklern produktneutrale Beratung und Zugriff auf Angebote vieler Gesellschaften. Zum anderen stellt die SDV AG digitale Tools, Backoffice-Leistungen und Optimierungsservices bereit.

Ein Maklerpool, der Teil eines Versicherungskonzerns ist – welche Vorteile ergeben sich daraus für Makler?

Armin Christofori: Die SIGNAL IDUNA ist eine Partnerin mit einer langfristigen Strategie, was uns große Sicherheit gibt. Davon profitieren natürlich auch die Makler, deren Bestände wir verwalten. Diese sind ihr Eigentum und in vielen Fällen ihr Lebenswerk. Das ist eine hohe Verantwortung, der wir aufgrund unserer Firmenstruktur sehr gewissenhaft nachkommen können.

Ulrich Scheele: Die Anbindung an ein etabliertes Versicherungsunternehmen sorgt für solide Finanzierung, langfristige Perspektiven und stabile Prozesse – ein Plus für Makler, die auf Kontinuität setzen. Die Konzernstruktur schafft zudem klare rechtliche Rahmenbedingungen, Datenschutzkonformität und Unterstützung bei regulatorischen Anforderungen.

Was entgegen Sie Maklern, die aufgrund der Firmenkonstellation Bedenken hinsichtlich ihrer Unabhängigkeit haben?

Ulrich Scheele: Das ist eine berechtigte Frage – und eine, die die SDV AG selbst und auch die SIGNAL IDUNA sehr ernst nehmen. Die Verbindung zur SIGNAL IDUNA bringt Stabilität, ohne die unternehmerische Freiheit der Makler zu beschneiden.

Armin Christofori: Wer auf Nummer sicher gehen will, kann sich gern mit unseren Referenzpartnern austauschen. Außerdem veröffentlichen wir regelmäßig unseren aktuellen Produktmix je Sparte. So kann sich jeder Makler selbst ein Urteil bilden.

Herr Scheele, als Repräsentant eines großen Versicherers und Aufsichtsratsvorsitzender der SDV AG: Würden Sie Maklern eher zu Direktanbindungen oder zu einer Poolanbindung raten?

Ulrich Scheele: Das eigene Geschäftsmodell, die persönliche Vision ist entscheidend für die Wahl des Maklersegments. Die Kernfrage ist, wann was besser passt: Einsteiger oder kleine Büros profitieren oft vom Pool, weil der organisatorische Aufwand geringer ist und die Unterstützung groß. Erfahrene Makler oder größere Strukturen nutzen lieber Direktanbindungen, um Courtagen selbst zu verhandeln und individuelle Wege zu gehen. Viele Makler kombinieren beide Modelle. Sie nutzen Pools für die Randsparten wie zum Beispiel Gewerbe oder Spezialprodukte, und haben in den Hauptsparten direkte Anbindungen an die bevorzugten Versicherer.

Herr Christofori, als CEO eines Maklerpools: Warum würden Sie Maklern eine Poolanbindung empfehlen?

Armin Christofori: Eine Poolanbindung entlastet Makler im Tagesgeschäft und hilft ihnen, Zeit und Geld zu sparen. Außerdem erhalten sie Zugriff auf Informationen, Technologien und Dienstleistungen, die sie sonst nicht hätten. Gerade Maklerunternehmen mit Blick auf wirtschaftlichen Ertrag davon. Aufgrund der stetig zunehmenden Regularien können viele ihr Geschäft oft kaum noch allein stemmen. Bei der SDV AG erhalten Makler zudem eine ausführliche Unternehmensberatung. Wir helfen aktiv dabei, Geschäft entstehen zu lassen.

In der Branche ist derzeit viel Bewegung: Fusionen großer Versicherungshäuser sorgen regelmäßig für Schlagzeilen und Verunsicherung. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen?

Ulrich Scheele: Fusionen und Marktveränderungen sind wie ein Gewitter über vertrauten Landschaften – sie können verunsichern,

aber auch fruchtbaren Boden schaffen für neues Wachstum. Die Devise lautet: Nicht starr bleiben – sondern bewusst navigieren. Wer Wandel als Chance begreift, wird seine Position stärken.

Armin Christofori: Ich persönlich sehe dem mit Gelassenheit und Weitblick entgegen. Im Übrigen stimme ich Uli zu.

Einige Maklerpools arbeiten inzwischen mit branchenfremden, internationalen Investoren zusammen. Wie betrachten Sie diesen Trend?

Armin Christofori: Grundsätzlich ist die SIGNAL IDUNA ja auch ein Investor. Die SDV AG war bei diesem Finanzierungsmodell eine Vorreiterin. Allerdings sind die inzwischen üblichen internationalen Investoren mit ihren möglichen Exitszenarien nicht mit einem Partner aus der Branche zu vergleichen. Dieser kennt das Versicherungsgeschäft und weiß daher, was Maklern wichtig ist. Dementsprechend besteht eine Partnerschaft auf Augenhöhe, in der gemeinsame Ziele verfolgt werden.

Ulrich Scheele: Kapitalgeber bringen Geld, Know-how und Strukturen mit, die Pools schneller skalieren und digitalisieren lassen. Mit mehr Budget für Marketing und Expansion können Pools neue Zielgruppen erreichen oder Zusatzservices anbieten. Mögliche Herausforderungen sind der potenzielle Verlust der Neutralität: Wenn Renditeziele dominieren, kann das zu verstecktem Produktfokus oder Druck auf Courtagemodelle führen. Wichtig aus Maklersicht ist, Transparenz einzufordern: Gute Pools kommunizieren offen über ihre Eigentümerstruktur, ihre Ziele und mögliche Veränderungen.

Wie, glauben Sie, wird sich die Poolandschaft in den kommenden Jahren entwickeln?

Ulrich Scheele: Die Landschaft der Maklerpools in Deutschland steht vor einem echten Umbruch – und das nicht nur wegen

technischer Innovationen, sondern auch durch Kapitalströme, Konsolidierungen und veränderte Maklerbedürfnisse. In meinen Augen wird die Zukunft der Maklerpools von zwei Polen geprägt: Auf der einen Seite stehen kapitalstarke Plattformen mit Tech-Fokus und Skalierung. Auf der anderen Seite spezialisierte Anbieter mit Nähe, Service und Unabhängigkeit als USP. Makler müssen künftig noch genauer prüfen, welcher Pool zu ihrer eigenen Identität und Strategie passt – denn die Unterschiede werden größer, nicht kleiner.

Armin Christofori: Ich erwarte eine Welle der Konsolidierung, allein schon aus demografischen Gründen. Die Inhabergeneration vieler Pools hat inzwischen ein gewisses Alter erreicht. In meinen Augen geht der Trend ganz klar in Richtung größerer Einheiten mit strategischen Partnern und Investoren als Inhaber. Wir als SDV AG beobachten diese Entwicklungen genau und bieten Maklern auch in Zukunft Service, den es sonst am Markt nicht gibt: persönliche Betreuung und Expertise in allen Sparten kombiniert mit innovativer Technologie, die den Bedürfnissen unserer Partner entspricht.



PARTNER WERDEN!

Gemeinsam mehr erreichen – werde Partner der SDV AG

Seit 2009 unterstützen wir Versicherungsmakler mit innovativen Dienstleistungen und persönlichem Service – werde jetzt Teil unseres starken Netzwerks.

E-Mail: vertrieb@sdv.ag



Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag

Unabhängig bis in den Ruhestand: Die Maklerrentenmodelle der SDV AG

Die Unabhängigkeit als Makler endet nicht mit dem Eintritt in den Ruhestand. Im Gegenteil: Gerade in der Rentenphase ist Unabhängigkeit wichtig. Hier definiert sie sich allerdings über das Rentenmodell.

Jeder Makler kommt an den Punkt, an dem der eigene Ruhestand näherrückt. Idealerweise beginnt die Planung dieser Phase weit vor dem angedachten Rückzug aus dem Arbeitsleben. Denn ein Makler Ruhestand will sorgfältig durchdacht sein. Zudem braucht es ein solides Konzept für das Rentenmodell. Der Markt bietet zahlreiche Varianten, doch nicht jedes Nachfolge- oder Ruhestandsmodell passt zu jedem Makler.

Die SDV AG war der erste Pool, der überhaupt eine Maklerrente angeboten hat. Dem entsprechend blickt das Unternehmen auf langjährige Erfahrung in der Konzeption und Umsetzung von Ruhestandsmodellen für Makler zurück. Eine zentrale Frage dabei ist: Will man den Bestand vollständig verkaufen oder besser lebenslang verrenten? Die Experten der SDV AG begleiten Makler bei der Entscheidungsfindung und ermitteln das passende Modell. Sowohl der Bestandsverkauf als auch die lebenslange Verrentung haben ihren Charme. Allerdings ist hinsichtlich des Erlöses bei beiden Varianten der Bestandswert ausschlaggebend. Oftmals schätzen Makler diesen jedoch zu hoch ein. Sie haben zwar zahlreiche Kunden, doch das allein macht noch keinen wertvollen Bestand. Denn viele versäumen, ihre Klienten im Laufe der Jahre weiterzuentwickeln.

Das beinhaltet nicht nur, Einvertragskunden zu Mehrvertragskunden auszubauen. Auch die Digitalisierung sämtlicher Verträge und Dokumente sowie vollständige Datensätze gehören dazu. Oftmals folgt bei den ersten Gesprächen zur Verrentung das böse Erwachen: Der Bestandswert liegt deutlich unter dem erwarteten Betrag, weil die Bestandsstruktur nicht den zeitgemäßen Standards entspricht.

Da diese Gespräche häufig erst stattfinden, wenn der Ruhestand kurz bevorsteht, bleibt hinsichtlich einer Steigerung des Bestandswerts kein Handlungsspielraum mehr. Darum ist es wichtig, sich in der aktiven Maklerzeit gewissenhaft um seine Kundschaft zu kümmern und den Wert kontinuierlich zu steigern. Nur dann erreicht eine Maklerrente die gewünschte Höhe.

So unterstützt die SDV AG beim Bestandsausbau

Der Bestand ist das Lebenswerk eines Maklers. Deswegen bleiben SDV-Partner jederzeit Eigentümer ihres Bestands. Mit der Poolanbindung stellen sie jedoch sicher, dass sich ihr Bestand kontinuierlich weiterentwickelt. Dies geschieht nicht nur durch Neukundengewinnung, sondern vor allem durch gezielte Bestandsaktionen.

Die Vertriebsexpertinnen und -experten der SDV AG arbeiten zum einen aktiv mit Maklern daran, Bestandspotenziale zu erkennen und zu nutzen. Dies ist Teil des Servicekonzepts. Zum anderen erfolgen regelmäßig Hinweise auf Bestandsaktionen der Gesellschaften. Hier bietet sich die Chance, Kunden gezielt auf bestehende Verträge und deren Optimierung anzusprechen sowie Cross-Selling-Potenzial zu nutzen.

Diese Serviceangebote sollten Makler intensiv nutzen, um bei einer Verrentung oder einem Bestandsverkauf das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Denn folgende Fragen werden sie in beiden Fällen beantworten müssen: Wie gut sind die Datensätze gepflegt? Wie hoch ist die Vertragsdichte pro Kunde? Wie viele Verträge mit wiederkehrender Provision sind enthalten? Wie ist das Verhältnis von Sach- und Personenversicherungen? Wie digital ist der Bestand? All diese Parameter beeinflussen den Wert und damit die spätere Rentenhöhe.

Werden diese Fragen vernachlässigt, bleiben zum Zeitpunkt des Renteneintritts nur zwei Optionen: entweder weitermachen und den Ruhestand aufschieben, oder unter dem potenziell möglichen Wert verkaufen beziehungsweise verrenten. Beides muss nicht sein.

Das sind die Rentenmodelle der SDV AG

Egal, an welchem Punkt ein Makler mit seinem Unternehmen steht: Die Experten der SDV AG begleiten ihn im Rahmen einer Unternehmensberatung engmaschig bei der Planung seines Ruhestands. Im ersten Schritt führen sie eine Bestandsprüfung durch. Sie ermitteln dabei den aktuellen Bestandswert und finden heraus, wo es noch Optimierungsmöglichkeiten gibt. Im Bereich der Digitalisierung liegt erfahrungsgemäß immer Potenzial. Unvollständige Kundendaten, die Einführung eines leistungsstarken Maklerverwaltungsprogramms, die Digitalisierung von Unterlagen in Papierform ... all das sind effektive Maßnahmen, um den Bestandswert zu steigern. Bei rechtzeitigem Einstieg in die Nachfolgeplanung bleibt überdies Zeit, mit Unterstützung der SDV AG den Bestand planvoll weiterzuentwickeln und den Wert pro Kunde zu erhöhen.



Steht der Ruhestand an, haben Makler bei der SDV AG die Wahl zwischen zwei Rentenmodellen: Der Maklerpool bietet die Lebensrente 90 und die Lebensrente 100. Beide Varianten ermöglichen dem Makler finanzielle Sicherheit und die notwendige Flexibilität. Entscheidet sich ein Makler für die Lebensrente 90, erhält er lebenslang 90 % seiner tatsächlichen Bestandsprovision. Auf Wunsch wird ein Hinterbliebenenschutz vereinbart, und er kann weiterhin als Tippgeber ohne Haftungsrisiko tätig sein.

Die Lebensrente 100 funktioniert ähnlich, nutzt aber ein anderes Auszahlungsmodell. In den ersten fünf Jahren der Rentenphase erhält der Makler 100 % seiner tatsächlichen Bestandsprovision. Danach werden – wie bei der Lebensrente 90 – lebenslang 90 % ausbezahlt. Auch bei der Lebensrente 100 besteht die Möglichkeit, als Tippgeber ohne Haftungsrisiko zu arbeiten.

Für alle, die zwar mit dem Ruhestand liebäugeln, sich aber noch nicht aus dem aktiven Maklerdasein zurückziehen wollen, hat die SDV AG ebenfalls eine Lösung: eine unbegrenzte Übergangsphase als Kooperationspartner mit allen Vorteilen, die die Services des Maklerpools bieten. So werden rechtzeitig die Weichen für einen sorgfältig geplanten Ruhestand gestellt.

Übrigens ist es nicht zwingend notwendig, sich für eines der Maklerrentenmodelle zu entscheiden. Die SDV AG bietet auch Bestandskauf zu attraktiven Konditionen an.

Die Vorteile einer Nachfolgeplanung mit der SDV AG

Mit der SDV AG haben Makler bei der Nachfolgeplanung einen finanzstarken Geschäftspartner an ihrer Seite, der eine stabile Eigentümerstruktur im Rücken hat. Das bringt finanzielle Sicherheit mit sich und garantiert die Auszahlung einer lebenslangen Rente. Jede Ruhestandsplanung erfolgt individuell und wird auf die jeweiligen Ziele und Bedürfnisse des Maklers ausgerichtet.

Manchmal braucht es außerdem Lösungen, die erst entwickelt werden müssen. Auch das ist bei der SDV AG möglich. Grundsätzlich gilt: Wer Makler ist und zur Generation 50+ gehört, sollte sich schon jetzt intensiv mit seiner Altersvorsorge und seinem Ruhestand auseinandersetzen. Denn für Makler greifen dieselben Grundsätze wie für ihre Kunden: Je eher sie mit der Vorsorge beginnen, desto besser sind sie im Alter finanziell aufgestellt.

Die Experten für die Nachfolgeplanung sind bei Fragen zu den Maklerrentenmodellen und Terminwünschen unter vertrieb@sdv.ag erreichbar.

Zum vierten Mal in Folge „Herausragend“: Die Services der SDV AG

Die SDV AG stellt hohe Ansprüche an ihr Serviceangebot. Umso mehr freut es das Unternehmen, dass es einen Rekord weiterführen kann: Bereits zum vierten Mal erhält es im finanzwelt Maklerpool Navigator das Prädikat „Herausragend“.

Für den Maklerpool ist es keineswegs selbstverständlich, vier Mal in Folge die Bestnote zu erhalten. Denn diese Bewertung kommt direkt aus der Maklerschaft – und spiegelt damit das Tun des Dienstleisters wider.

Umso mehr freut es die Verantwortlichen, dass die Partner der SDV AG die angebotenen Services dauerhaft als überdurchschnittlich gut empfinden. Das Bestreben des Pools ist es seit dessen Gründung 2009, Maklern eine kompetente und vor allem zuverlässige Service- und Dienstleistungsumgebung zu bieten. Dafür geht das Unternehmen häufig neue Wege und setzt Maßnahmen um, die anderswo noch in den Kinderschuhen stecken. Diesen Mut honorierten die angebondenen Partner nun erneut, und zwar in allen acht Kategorien des Maklerpool Navigators.

„Herausragend“ in allen Kategorien – aus gutem Grund

In allen acht Kategorien des Maklerpool Navigators erzielte die SDV AG in diesem Jahr Bestnoten – auch in der neu eingeführten Rubrik „Künstliche Intelligenz“. Doch woran liegt es, dass der Pool zum vierten Mal in Folge so

hoch bewertet wird? Ein genauer Blick auf die einzelnen Kategorien gibt Aufschluss.

1. Maklerorientierung

Unser Alleinstellungsmerkmal der SDV AG ist die persönliche Betreuung durch die Vertriebslotsen. Sie sind dauerhaft erreichbar und das Bindeglied zwischen Makler und Gesellschaft. Der Vorteil: Kommunikation fließt an einem Punkt zusammen und bleibt nachvollziehbar. Das wissen Kooperationspartner zu schätzen.

2. Produktspektrum

Unabhängige Beratung ist der Kern des Maklerdaseins. Deswegen arbeitet die SDV AG mit mehr als 400 Gesellschaften zusammen. Das bedeutet: Makler erhalten eine große Produktauswahl für maximale Flexibilität und optimale Kundenbetreuung.

3. Weiterbildung

Nicht nur die Webinarreihe Makler-meets-Company überzeugt mit spannenden Themen. Auch die regelmäßigen Vorträge von Gesellschaften sorgen dafür, dass interessierte Makler stets bestens über neue Produkte und Vertriebsansätze informiert sind.

Hinzu kommen Individualschulungen in allen SDV Tools, die der Pool auf Anfrage für Kooperationspartner abhält.

4. Prozesse / Services / Verwaltung

Outsourcing ist eine der Kernkompetenzen der SDV AG: Ob Backoffice-Tätigkeiten, Angebotsanfragen, Schadensabwicklung oder Risikobewertungen – der Pool unterstützt dort, wo Bedarf ist. Wenn gewünscht, sogar von der Kundenanfrage bis zum Abschluss.

5. Marketingunterstützung

Im digitalen Zeitalter sind Außenwirkung und Sichtbarkeit wichtiger denn je. Aus diesem Grund stellt die SDV AG ihren Partnern ein umfangreiches digitales Marketingpaket zur Verfügung, eigene Webseite inklusive. Außerdem unterstützt der Dienstleister bei Spezialisierung und Bestandsarbeit. Denn der Erfolg der Kooperationspartner steht an erster Stelle.

6. Softwareunterstützung / Digitalisierung

Das Unternehmen trat 2009 mit dem Anspruch an, die Branche digital zu verändern. Das treibt die SDV AG mit Innovationen wie der mylnsure Kunden-App oder der bestän-

digen Weiterentwicklung des Maklerverwaltungsprogramms myInsure Office konstant voran. Angebotene Tools sollen den Kooperationspartnern das Tagesgeschäft erleichtern und sie vertrieblich weiterbringen.

7. Einsatz von Künstlicher Intelligenz

KI ist inzwischen fester Bestandteil der Versicherungsbranche. Das gilt auch für die SDV AG. Das Ziel beim KI-Einsatz: einen echten Mehrwert für Kooperationspartner schaffen und die Optimierung von Prozessen erreichen. Daran arbeitet der Pool kontinuierlich und verzeichnet dabei bereits Erfolge.

8. Vertriebsunterstützung

Ob persönliche Betreuung durch die Vertriebslotsen, ein hoch performantes Maklerverwaltungsprogramm, eine innovative Kunden-App oder funktionierende Prozesse: Die gesamte Service- und Dienstleistungslandschaft der SDV AG ist darauf ausgelegt, Makler vertrieblich zu stärken.

Stabil, verlässlich, erfolgreich

Bereits zum vierten Mal in Folge erhält die SDV AG das Prädikat „Herausragend“ – ein klarer Beleg für ihre konstant hohe Servicequalität.

Als innovativer, maklerorientierter Pool setzt das Unternehmen weiterhin Maßstäbe in der Branche. Im Zentrum des Erfolges steht die persönliche und enge Begleitung der Makler bei sämtlichen Vertriebs- und Verwaltungsprozessen.

Ergänzt wird das Angebot durch eine ausgeprägte Serviceorientierung, ein vielfältiges Produktspektrum, praxisnahe Weiterbildungsangebote sowie eine leistungsstarke digitale Infrastruktur. Damit positioniert sich die SDV AG als zuverlässiger Partner in einer Branche, die von konstantem Wandel geprägt ist.





OUTSOURCING

ANTRAGSWESEN BEI DER SDV AG

Alles Wissenswerte im Überblick

Das Outsourcing-Angebot ist ein zentrales Element der Servicelandschaft der SDV AG. Partner schätzen dabei insbesondere das Antragswesen. Damit alle Anfragen reibungslos an die Gesellschaften weitergegeben werden können, gilt es einige Punkte zu beachten.

Die SDV AG arbeitet mit mehr als 400 Gesellschaften zusammen. Für Makler bedeutet das: Sie haben eine große Auswahl an Tarifen und können unabhängig beraten. Doch nach der erfolgreichen Beratung kommt in der Regel die zeitraubende Bürokratie. Hierfür bietet die SDV AG eine Lösung: das spartenübergreifende Antragswesen.

Es gehört zu den Serviceangeboten, die SDV Partner intensiv nutzen. Schließlich ist ein Antrag, insbesondere in den Sparten Leben und

Kranken, mit viel Aufwand verbunden. Dieser bindet Ressourcen, die an anderer Stelle fehlen. Durch das Auslagern der Antragstellung an die Expertinnen und Experten der SDV AG schaffen sich Makler daher wertvolle Freiräume in ihrem Unternehmen.

Die Kolleginnen und Kollegen in den jeweiligen Fachabteilungen kümmern sich darum, dass bei der Antragstellung sämtliche Unterlagen vollständig sind. Zudem forcieren sie ein zeitnahes Votum des Versicherers. Voraussetzung dafür ist, dass der Prozess reibungslos

abläuft. Hierfür sind die SDV Experten im ersten Schritt auf die aktive Mithilfe der Makler angewiesen.

Denn oftmals sind es vermeintliche Kleinigkeiten, die darüber entscheiden, wie schnell ein Antrag bearbeitet wird. Daher sollten Makler beim Einreichen der Unterlagen ein Augenmerk auf bestimmte Faktoren haben. Das erleichtert den Fachteams die Arbeit und begünstigt eine zügige Rückmeldung der Gesellschaften. Grundsätzlich gelten für alle Sparten dieselben Richtlinien.

Das ist bei der Antragstellung zu beachten

Wie sollten Makler bei der Antragstellung vorgehen? Welche Schritte sollten sie einhalten? Wie gelingt die reibungslose Abwicklung? Diese und weitere Fragen beantwortet die folgende Übersicht.

1. Einreichung des Antrags

Die Sparten Leben und Kranken haben ihre eigenen E-Mail-Adressen. Diese lauten wie folgt:

Leben: lv@sdv.ag

Kranken: kv@sdv.ag

Grundsätzlich können Anträge für alle Sparten jedoch immer an **antrag@sdv.ag** gesendet werden. Jede E-Mail sollte nur einen Antrag enthalten. Fehlen Unterlagen oder Unterschriften, holt die jeweilige Fachabteilung die notwendigen Informationen ein.

Werden Abschlüsse per Online-Rechner über das Maklerextranet getätigt, legt das System den Antrag automatisch ab. Die Ablage erfolgt unter der Kooperationspartner-Nummer des Maklers. Damit entfällt der E-Mail-Versand an **antrag@sdv.ag**. Zur Sicherheit sollte jedoch eine Kopie des Antrags gespeichert werden.

2. Risikovorabanfrage / Ausschreibung

Falls vor Antragstellung eine Risikovorabanfrage oder Ausschreibung über die SDV AG angestoßen wurde, sollten Makler dies in der E-Mail vermerken. Relevante Unterlagen sowie ein mögliches Votum der Gesellschaft sollten dem Antrag beigelegt werden.

3. E-Mail-Betreff

Schlagworte wie „Antrag“ oder „Neuantrag“ im E-Mail-Betreff erleichtern der Fachabteilung die Identifizierung und Priorisierung von Anträgen.

4. Kundennummer und Vermittlernummer

Die Angabe der Vermittlernummer ist für die korrekte Zuordnung des Antrags zwingend erforderlich. Ist bereits eine Kundennummer vorhanden, kann auch diese angegeben werden.

5. Händische Änderungen am Antrag

Handschriftliche Änderungen sind erlaubt, solange sie keine Berechnungsgrundlagen betreffen. Der Kunde muss allerdings jede handschriftliche Änderung gegenzeichnen. Wird die Berechnungsgrundlage angepasst, kann dies eine Nachbearbeitung erfordern.

6. Identifizierungspflicht

In der Sparte Leben gilt eine Identifizierungspflicht. Außer für die Beantragung einer Berufsunfähigkeitsversicherung muss eine gut lesbare Kopie der Vorder- und Rückseite des gültigen Personalausweises vorliegen. Ein abweichender Beitragszahler muss ebenfalls durch eine Ausweiskopie identifiziert werden. Bei Beantragung einer privaten Altersvorsorge ist zudem die Steuer-ID zwingend notwendig.

Dies gilt es bei der Antragstellung zu vermeiden

Ebenso wichtig wie das Einhalten bestimmter Vorgaben ist das Vermeiden von Schritten, die die Antragstellung behindern. Folgende Szenarien sind idealerweise zu vermeiden.



1. Direkte Einreichung beim Versicherer

Die SDV AG sollte nicht nur als Mitempfänger einer E-Mail an den Versicherer eingesetzt werden. Etwaige individuelle Absprachen mit den Gesellschaften sind so nicht nachvollziehbar. Dadurch ist unklar, ob die SDV AG den Antrag noch einmal gesondert einreichen muss. Reicht ein Makler den Antrag ohne das Wissen der SDV AG direkt bei einem Versicherer ein, beeinträchtigt dies die Zuordnung von Nachbearbeitungen. Das gilt auch für Policen und die Courtageabrechnung.



2. Mehrere E-Mails für denselben Antrag

Ein Antrag darf nicht in mehrere E-Mails aufgeteilt werden, da dabei Informationen verloren gehen können. Größere Dateien lassen sich komprimieren und in nur einer E-Mail versenden.



3. Mehrfachversand an die SDV AG

Der Mehrfachversand eines Antrags kann zu doppelter Bearbeitung oder sogar Doppelpolicierung führen. Daher sollten Makler nur eine der oben genannten E-Mail-Adressen für ihre Antragstellung nutzen.



4. Direktversand an einen SDV Mitarbeitenden

Anträge sollten nicht an Einzelpersonen gesendet werden, da sich im Falle einer Abwesenheit die Bearbeitung verzögert.

Außerdem gut zu wissen

Halten sich Makler an den Leitfaden, steht der reibungslosen Abwicklung eines Antrags nichts im Wege. Gibt es doch einmal eine Nachfrage, finden SDV Partner alle Ansprechpartner der Fachabteilungen im Maklerextranet. Dort sind auch die relevanten E-Mail-Adressen hinterlegt.

Auch die Vertriebslotsen unterstützen, falls Unsicherheiten bei der Antragstellung bestehen. Denn eines gilt immer: Für reibungslose Abläufe ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Maklern und Pool unersetzlich. Daher finden SDV Partner jederzeit ein offenes Ohr für ihre Anliegen.



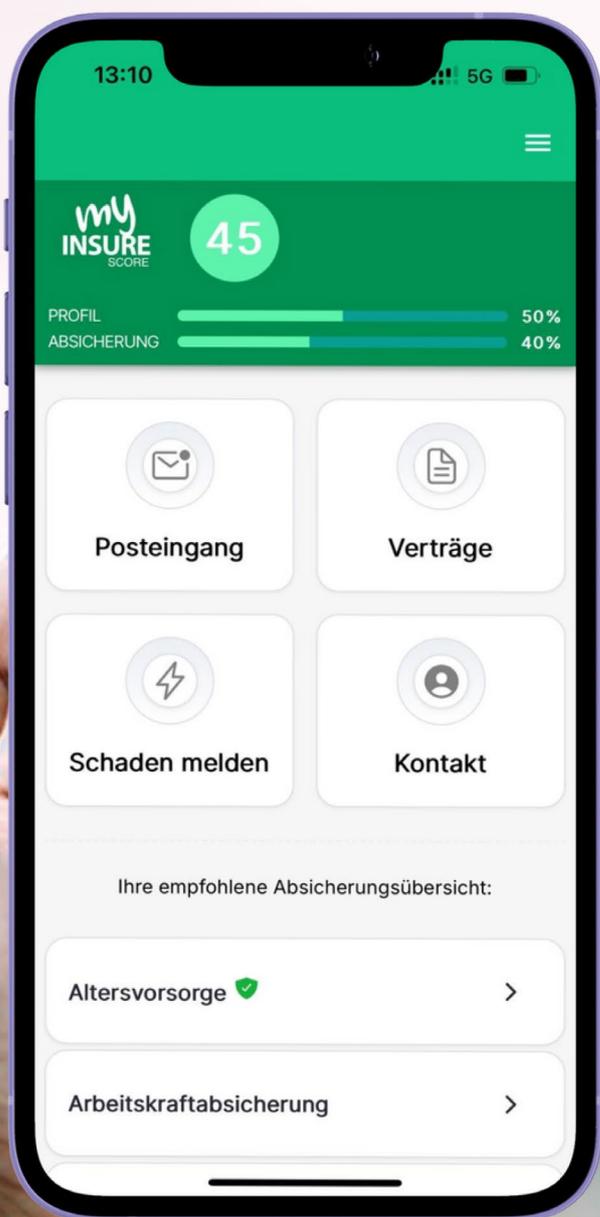
Jetzt Auto und Familie spielend leicht absichern.

Kfz- und Risikolebensversicherung der EUROPA
mit schnellem Online-Abschluss.



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



Individuell anpassbar für Dich und Deine Kunden – die myInsure App!

Die einzige App, die digitale Tools
mit persönlicher Beratung verknüpft.
Worauf wartest Du?

my
INSURE
APP FÜR
KUNDEN



Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag

Lebensbegleitendes Biometrie-Konzept – mehr als nur eine Versicherung!

Die Alte Leipziger ist seit vielen Jahren ein starker Partner für die Biometrie-Absicherung. Genauer gesagt steht unser Berufsunfähigkeitsschutz seit 1925 für Erfahrung, Verlässlichkeit und Qualität.

Unser lebensbegleitendes Biometrie-Konzept ist der perfekte Begleiter von klein auf bis zum Ende des Berufslebens. Bereits mit 6 Monaten können sich die kleinsten Kunden mit dem Abschluss einer Grundfähigkeitsversicherung das Eintrittsticket in den TOP-Berufsunfähigkeitsschutz sichern. Eine Kopie der Untersuchungshefte reicht aus und schon geht es los. Ab dem 10. Geburtstag ist es dann so weit und die Wechseloption greift.

Ohne erneute Risikoprüfung kann beim Übergang von der Grundschule auf die weiterführende Schule der bestehende Grundfähigkeitschutz in eine echte Berufsunfähigkeitsabsicherung umgewandelt werden. Wem das noch zu früh ist, bekommt eine zweite Chance bei erstmaliger Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit.

Wenn man sich so früh absichert, ist Flexibilität unglaublich wichtig! Das heißt der Schutz muss sich flexibel an die sich ständig verändernden Lebensumstände anpassen lassen. Mit dem BU-Schutz der Alte Leipziger kein Problem! Der Einstieg in den Job, steigendes Gehalt und weitere private Ereignisse wie Heirat, Kids oder Hausbau führen zu einem erhöhten Bedarf. Mit der Ausbau- und Nachversicherungsgarantie und dem Beginner-Bonus kann der monatliche BU-Schutz insgesamt um bis zu 2.500 € erhöht werden – und zwar ohne erneute Risikoprüfung und ohne Anrechnung von bisher durchgeführten Dynamiken!

Aber auch finanzielle Auszeiten können mit dem BU-Schutz flexibel geplant werden – und zwar ohne dabei den wertvollen Versicherungsschutz zu verlieren! Egal ob ein Sabbatical ansteht, Elternzeit genommen

wird oder z. B. die Pflege eines Angehörigen die berufliche Laufbahn pausieren lässt – mit unserer Beitragspause kein Problem. Bis zu 24 Monate können die Beiträge am Stück pausiert werden und der Versicherungsschutz bleibt während der Zeit erhalten. Insgesamt sogar bis zu 48 Monate über die Vertragslaufzeit.



Biometrieabsicherung perfekt ausbalanciert

Leider geht es im Leben nicht immer nur bergauf. Manchmal wird einem alles zu viel und man kommt an seine Grenzen. Als BU-Versicherer steht die Alte Leipziger im Worst Case an der Seite ihrer Kunden! Aber das allein reicht nicht mehr. Die Alte Leipziger denkt Versicherung neu und bietet als lebensbegleitender Gesundheitssupporter kostenfreie Services, die über vertragliche Leistungen hinausgehen.

Mehr Infos zu unserem lebensbegleitenden BU-Schutz gibt es unter:

www.vermittlerportal.de/bu

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



Einzigartige Kinderpolice für Vermögensaufbau und Absicherung

Die neue Baloise Best Invest Kids vereint zukunftsorientierten Kapitalaufbau mit innovativen Möglichkeiten zur Absicherung biometrischer Risiken – speziell für Kinder. Damit schafft Baloise ein marktweit einzigartiges Angebot, das weit über klassische Sparlösungen hinausgeht.

Die Baloise Best Invest Kids ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die gezielt auf die Bedürfnisse von Kindern und ihren Familien zugeschnitten ist. Im Mittelpunkt stehen drei zentrale Leistungsbausteine – die „Drei Hits für Kids“:

1. Bewährte Produktmerkmale des Vorgängerprodukts bleiben erhalten.

2. Leistungsstarke Features der erfolgreichen Best Invest-Produktlinie sind nun auch für Kinder verfügbar.

3. Neu: Die Absicherungskomponente **Startklar Plus** (ab dem sechsten Lebensmonat) ermöglicht eine frühe Invaliditätsabsicherung mit flexibler Wechseloption in eine Grundfähigkeiten- oder Berufsunfähigkeitsversicherung – ein echtes Alleinstellungsmerkmal.

Früh starten – clever vorsorgen

Ein Vertragsabschluss ist bereits ab Geburt möglich. Besonders attraktiv: Der Antrag kann auch **ohne Unterschrift der Eltern** gestellt werden – ideal für Großeltern oder Paten. Auch bekannte Elemente wie die **Berufsstart-Option** sind weiterhin ohne Mehrbeitrag enthalten. Sie ermöglicht eine spätere Absicherung mit vereinfachter Ge-

sundheitsprüfung bei Beginn einer Ausbildung oder eines Studiums.

Kapitalanlage mit System – flexibel und effizient

Best Invest Kids übernimmt zentrale Vorteile der Baloise Best Invest-Linie:

- **Niedrige Einstiegshürden:** bereits ab 25 € monatlich möglich.

- **Hohe Planungssicherheit** durch garantierten Rentenfaktor – dieser gilt auch bei Beitragserhöhungen und Zuzahlungen bis zu 1 Mio. Euro.

- **Flexible Zuzahlungen** ab 250 €.

- **Transparente Kostenstruktur, inklusive Kostendeckel:** Fondsabhängige Kosten werden auf maximal 150 % der Beitragssumme berechnet.

- **Zukunftssicheres Investment:** Neue Fonds stehen automatisch zur Verfügung.

- **Umfassende Wahlfreiheit** bei den Verrentungssystemen.

Startklar Plus – frühe Absicherung mit späterer Wechseloption

Mit **Startklar Plus** bietet Baloise einen neuartigen Schutzbaustein, der gezielt auf die

besonderen Risiken im Kindesalter eingeht. Er sichert 30 relevante biometrische Risiken ab – darunter schwere Erkrankungen, Unfallfolgen, Pflegebedürftigkeit und der Verlust grundlegender Fähigkeiten wie Sehen, Hören, Sprechen oder Gehen. Im Leistungsfall erfolgt **eine einmalige Kapitalzahlung in Höhe von 10.000 €**, ergänzt durch einen **Sofortbonus aus Überschüssen von 2.000 €**.

Ein weiteres Highlight:

Die optionale Wechselmöglichkeit in eine Grundfähigkeiten- oder Berufsunfähigkeitsversicherung – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Damit ist eine hochwertige Absicherung der Arbeitskraft über die gesamte Lebensspanne hinweg planbar.

„Mit der Kombination aus flexiblem Vermögensaufbau und hochwertigem Risikoschutz setzen wir neue Maßstäbe in der Kinder-Vorsorge. Best Invest Kids ist einzigartig am Markt – nicht zuletzt durch die Kombination der beiden Absicherungskomponenten Berufsstart-Option und Startklar Plus in einer Police“, sagt Sascha Bassir, Vorstand der Baloise Vertriebsservice AG.

Für wen ist Best Invest Kids besonders geeignet?

Die Police richtet sich an Eltern, Großeltern oder Paten, die frühzeitig Verantwortung übernehmen und Kindern ein finanziell abgesichertes Leben ermöglichen möchten. Gerade im Vergleich zu klassischen Bank- oder Investmentprodukten bietet Best Invest Kids einen **entscheidenden Mehrwert durch Sicherheit und Flexibilität** – von Anfang an.

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.



Kostenvorteil!
Institutionelle Anlageklassen
aktiv gemanagter Fonds verfügbar.

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.

- **Umfassende Fonds-Auswahl** – über 70 aktiv gemanagte Fonds von mehr als 30 Anbietern und über 20 ETFs.
- **Flexible Fonds-Anlage** – bis zu 10 Fonds kombinieren und kostenlos 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.
- **Hoher garantierter Rentenfaktor** – mit der Option GarantiePlus einer der höchsten am Markt.
- **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.

Die
Continentale

DAS Maklerverwaltungsprogramm der Zukunft – myInsure Office 2.0

Mach es Dir einfach mit myInsure Office 2.0: Von der Bedienung bis zur selbst gesteuerten Kunden- und Vertragsanlage.



„Hier trifft
Innovation auf
Benutzer-
freundlichkeit!“



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag



Vorteile clever kombinieren. Gesetzlich versichert – privat behandelt.

DKV Zusatzversicherung bietet umfassenden Privatpatientenstatus für gesetzlich Versicherte

Kasse oder privat? Diese Frage hat jeder schon einmal in einer Arztpraxis gehört. Mit dem Best-Med Kombitarif zur GKV (BMG) können Kunden sich einfach für beides entscheiden – gesetzlich versichert bleiben und dennoch wie ein Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus behandelt werden.

Denn der Tarif BMG bietet zusammen mit der GKV-Leistung das gleiche Leistungsniveau wie die private Vollversicherung BestMed Komfort Tarif BMK. Eine Zusatzversicherung mit einem derart hohen Leistungsniveau ist einzigartig am Markt. Das Produkt richtet sich an Familien, Ehepaare und Singles, die einen hohen Anspruch an ihre medizinische Versorgung haben. Im Fokus stehen freiwillig versicherte GKV-Mitglieder.

Was macht den Tarif BMG für Vertriebspartner besonders attraktiv?

Der Tarif BMG ermöglicht gesetzlich Versicherten, den Privatpatientenstatus zu erlangen, ohne die gesetzliche Krankenversicherung verlassen zu müssen. Vertriebspartner können ihren Kunden ein umfassendes Leistungsniveau bieten, das mit einer privaten Vollversicherung vergleichbar ist. Das ist ein starkes Verkaufsargument für alle gesetzlich Versicherten!

Wie funktioniert die Abrechnung der privatärztlichen Behandlung?

Die BMG-Kunden müssen mit ihrer Krankenkasse die Kostenerstattung anstelle des

Sachleistungsprinzips vereinbaren. Dadurch wird der Kunde zum Privatpatienten und Selbstzahler. Dies ist zwingend erforderlich, um die Versicherungsfähigkeit im Tarif BMG herzustellen, und die Tarifleistung unter Berücksichtigung der GKV-Leistungen ermitteln und auszahlen zu können. Bei stationären Behandlungen erfolgt die Abrechnung weiterhin direkt zwischen Krankenhaus und Krankenkasse; lediglich die Kosten für privatärztliche Leistungen und Unterkunftszuschläge werden separat abgerechnet.

Welche zusätzlichen Vorteile bietet der Tarif BMG?

Ein zentraler Vorteil ist das integrierte Optionsrecht. Damit können Kunden zu bestimmten Zeitpunkten ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Krankenvollversicherung wechseln, falls sie sich entscheiden, die gesetzliche Krankenversicherung zu verlassen bzw. zu einem späteren Zeitpunkt in die PKV wechseln können.

Warum ist der Tarif BMG für Kinder interessant?

Eltern wünschen sich für ihre Kinder eine besonders gute medizinische Versorgung. Sowohl Arztwahl als auch Behandlung können über Genesung und spätere Lebensqualität entscheiden. Die freie Arzt- und Krankenhauswahl, inklusive Privatärzte und Privatkliniken, ist daher ein großer Pluspunkt. Ein weiteres Highlight für Kinder ist die 100 %-Erstattung für kieferorthopädische Maßnahmen.

Mit dem Einschluss von KombiMed Best Care in den Versicherungsschutz sichern Sie Ihren Kunden zusätzlich den direkten Zugang zu renommierten Experten. Und das auf dem schnellsten Weg. Die DKV garantiert bei bestimmten schweren Erkrankungen innerhalb von nur 5 Werktagen einen Termin bei einem Top-Experten.

Bieten Sie Ihren Kunden die Sicherheit und Unterstützung, die sie verdienen!

KONTAKT

Holger Dowe

Key Account Manager, ERGO Group AG

Telefon: +49 211 477 97282

Mobil: +49 177 8112445

E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de





1.000 EUR garantierte
Beitragsrückerstattung

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.

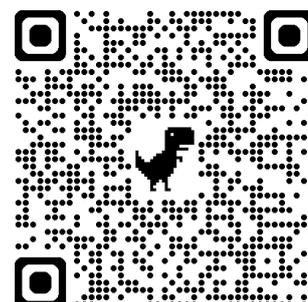


Lukas Deckert

Vertriebsleiter Kranken

E-Mail: lukas.deckert@hansemerkur.de

Tel.: 0179 1355555



„GemeinsamGesund“: bKV mit Top-Vorteilen

Präsentieren Sie Ihren Kunden „GemeinsamGesund“ – die bKV des Münchener Verein mit Privatpatienten-Leistungen, flexibler Finanzierung und steuerlichen Vorteilen. So punkten Firmen bei Fachkräften und steigern Mitarbeiterbindung spürbar.

Die bKV als strategische Antwort auf neue Herausforderungen

Der Fachkräftemangel und der demografische Wandel erfordern neue Strategien für Unternehmen. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) „GemeinsamGesund“ vom Münchener Verein bietet ein leistungsstarkes und flexibles Gesundheitskonzept auf Privatpatientenniveau – ein echter Wettbewerbsvorteil.

Umfassender Schutz und klare Vorteile für Firmenkunden

Ihre Kunden sichern sich mit „GemeinsamGesund“ nicht nur umfassenden Schutz für ambulante, zahnmedizinische und stationäre Leistungen, sondern profitieren auch von inkludierten Extras wie Gesundheitshotline, Arzt-Termin-Service, Telemedizin und Zweitmeinungen. Ohne Gesundheitsprüfung und Alterszuschläge sind alle Mitarbeitenden und optional auch Familienangehörige sofort abgesichert – echte Chancengleichheit inklusive.

Die bKV steigert die Arbeitgeberattraktivität nachhaltig: Sie unterstützt die Mitarbeitergesundheit, reduziert Fehlzeiten und erhöht Motivation und Leistungsfähigkeit. Gleichzeitig nutzen Unternehmen steuerliche Vorteile: Beiträge sind als Betriebsausgaben absetzbar, bis zu 50 Euro monatlich bleiben sie als Sachbezug steuer- und sozialversicherungsfrei – oft günstiger als eine Gehaltserhöhung.

Ihre Makler-Chancen: Flexibilität und digitale Effizienz

Für Sie als Makler ergeben sich spannende Chancen: Das Angebot punktet mit flexiblen Modellen ab zehn Mitarbeitenden und verschiedenen Budgettarifen, die individuell auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt werden können. Mitarbeitende können ihre Absicherung eigenfinanziert und unkompliziert aufstocken – ohne Gesundheitsprüfung. Die Budgetverdoppelung für Arbeitnehmer, ohne Gesundheitsprüfung, ein USP des Münchener Verein. So steigern Sie die Abschlusschancen und bauen langfristige Kundenbeziehungen

auf. Digital unterstützt die Plattform MVorsorge die einfache Verwaltung von Verträgen, Neuanmeldungen, Beitragsänderungen uvm. Die digitale MV-Service App erleichtert das Einreichen von Rechnungen für die Versicherten – ein zeitgemäßer Service, der überzeugt.

„GemeinsamGesund“ ist mehr als eine Versicherung: Es ist ein strategisches Instrument zur Mitarbeitergewinnung, -bindung und Gesundheitsförderung – ideal für alle Firmen, die im Wettbewerb um Talente ganz vorne mitspielen wollen.



mv münchener verein
Makler. In besten Händen.

Stefan Eisenmann
Vertriebsleiter Münchener Verein
Maklervertrieb

Mehr im Maklernetz

KONTAKT

Stefan Eisenmann
Münchener Verein, Vertriebsleiter / VD 11

Pettenkofenstr. 19, 80336 München

Mobil: +49 171 7436679

E-Mail: eisenmann.stefan@muenchener-verein.de

www.muenchener-verein.de

Neuerungen im Berufsunfähigkeitschutz der Canada Life: Starke Verbesserungen für Ihre Kunden

Canada Life entwickelt die Arbeitskraftabsicherung weiter

Berufsunfähigkeit ist ein ernstzunehmendes Risiko: Im Durchschnitt wird jeder Vierte in Deutschland im Laufe seines Lebens mindestens einmal berufsunfähig, wie Zahlen der Deutschen Aktuarvereinigung zeigen. Um den Lebensstandard auch in dieser Situation zu sichern, bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung ein unverzichtbarer Baustein der finanziellen Vorsorge. Canada Life sorgt mit einem Produktupdate für ein besonders leistungsstarkes Gesamtpaket – und unterstützt Versicherte noch gezielter, auch in jungen Jahren.

Schwere Krankheiten per Zusatzoption absichern

Wir wollten ein besonders lebensnahes Gesamtpaket schaffen und haben dafür konsequent auf die Kundenbedürfnisse geschaut – in ihrer ganzen Vielseitigkeit. Wichtig fanden wir Flexibilität, Transparenz und Service, was wir nun auch durch Assistance-Leistungen (Relntra) abbilden. Durch relevante Zusatzoptionen wie zum Beispiel eine Absicherung schwerer Krankheiten erhalten Kunden weit mehr als einen hochwertigen Schutz gegen Berufsunfähigkeit. Als erfahrender Dread Disease-Versicherer wissen wir, wie positiv Kunden eine finanzielle Unterstützung in so einem Fall finden, und wie wichtig das Thema ist: Krebs macht immerhin 16% der Fälle bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit aus. Mit die-

sem Rundumschlag wollen wir Vermittlern starke Argumente für eine bedarfsgerechte Beratung im Risikoschutz an die Hand geben. Damit sind wir sogar manchen Produkt-Ratings voraus!

Mehr Unterstützung im Ernstfall

Die BU-Absicherung enthält ab sofort auch die „Gutachtenhilfe“. Bei einer medizinischen Begutachtung zur Leistungsprüfung leistet Canada Life bis zu 6 Monatsrenten zur finanziellen Überbrückung. Bei besonderer Beeinträchtigung ist zudem eine Zusatzleistung von bis zu 2 Monatsrenten möglich. Kunden können außerdem beim Verlust einer Grundfähigkeit den Vertrag beitragsfrei stellen – das schafft zusätzlichen Spielraum.

Neue Anwartschaft auf Lebensversicherung

Eine weitere Neuerung: Innerhalb von 10 Jahren nach Abschluss der BU kann eine Risiko-Lebensversicherung bis 300.000€ ohne erneute Risikoprüfung abgeschlossen werden – etwa bei Geburt eines Kindes, Hausbau oder zum 10. Jahrestag der Police.

Früher Einstieg und flexible Nachversicherung

Das früheste Eintrittsalter sinkt auf 10 Jahre – ein Plus für Eltern, die ihre Kinder frühzeitig absichern wollen. Der Absicherungszeitraum reicht nun bis zu 57 Jahre, um eine lückenlose

Vorsorge bis zum Rentenbeginn sicherzustellen. Auch die Nachversicherungsgarantie wurde erweitert: sowie zum 10. und jetzt auch zum 15. Jahrestag der Police. Neu ist auch: Beim Einstieg ins Berufsleben oder bei Eröffnung einer Arztpraxis kann man die Rente auf bis zu 75 % des Bruttoeinkommens erhöhen – und alles ohne erneute Risikoprüfung. Insgesamt lassen sich bis zu 10.000€ Monatsrente absichern.

Das sagen die Experten:

5 Sterne von Morgen & Morgen

Canada Life erhielt erstmals das 5-Sterne-Gesamtrating von Morgen & Morgen. Bewertet wurden BU-Bedingungen, Beitragsstabilität, Antragsfragen und BU-Kompetenz. Besonders hervorgehoben wurden die Professionalität bei Antrags- und Leistungsprüfung sowie die hohe Annahmequote.

Das Rating im Überblick:

5 Sterne: BU-Bedingungen
5 Sterne: BU-Beitragsstabilität
5 Sterne: BU-Antragsfragen
4 Sterne: BU-Kompetenz

Schlauer als das Leben:

Die erneuerte BU von Canada Life

Das überarbeitete Produkt bietet ein Gesamtpaket mit Wahlmöglichkeiten und Flexibilität in jeder Lebensphase:

• Finanzieller Extra-Spielraum:

Schwere Krankheiten per Einmalzahlung absichern.

• Großzügige Nachversicherungsgarantien:

Bis zu 10.000€ Monatsrente sind möglich.

• Beitragsgarantie:

Feste Prämien über die gesamte Laufzeit.

• Starker Service:

Relntra unterstützt im Leistungsfall mit individueller medizinischer, beruflicher und sozialer Rehabilitationsberatung sowie mit der Entwicklung von maßgeschneiderten Reintegrationsplänen.

KONTAKT

Markus Zinser

Senior Broker Consultant

Canada Life Assurance Europe plc

Mobil: +49 173 5398431

E-Mail: markus.zinser@canadalife.de

www.canadalife.de



canada **life**™

Mein Leben.
Besser versichert.

Berufsunfähigkeitsschutz
**Wir legen
die Karten
auf den Tisch!**



**LASSEN SIE
SICH BERATEN.**

Mit unserem **Berufsunfähigkeitsschutz** bieten Sie Ihren Kunden flexible Lösungen mit starken Extras: Leistungen bei schweren Krankheiten, Beitragsbefreiung bei längerer Krankschreibung oder Grundfähigkeitsverlust. Im aktuellen BU-Rating von **MORGEN & MORGEN** wurde unser BU-Schutz mit der Bestnote von **5 Sternen** bewertet! Damit zählt er in allen relevanten Bereichen zu den leistungsstärksten am Markt.

Ihr Ansprechpartner

Markus Zinser
Senior Broker Consultant
Mobil 0173/5398431
markus.zinser@canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc,
Niederlassung für Deutschland,
Hohenzollernring 72, 50672 Köln, AG Köln,
www.canadalife.de
Telefon: 06102-306-1900,
Telefax: 06102-306-1901,
Maklerservice@canadalife.de,
www.canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc
unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt
für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
und der Central Bank of Ireland.



Erfahren Sie mehr:

[www.canadalife.de/partner/
umfassende-einkommensabsicherung](http://www.canadalife.de/partner/umfassende-einkommensabsicherung)
Oder scannen Sie den QR-Code ein.

Smarter, einfacher, besser: neue Annahmerichtlinien für alle

Die NÜRNBERGER hat ihre Annahmerichtlinien für die BU-Versicherung und den betrieblichen Einkommensschutz (bEKS) optimiert. Vermittler und Kunden profitieren gleichermaßen: von vereinfachten Prozessen, erweiterten Zugangswegen und höherer Flexibilität.

Höhere Untersuchungsgrenzen

Die Grenze für eine ärztliche Untersuchung/ den M-Check wurde auf 36.000 EUR BU-Jahresrente angehoben. Damit entfällt für viele Antragstellende der zusätzliche Aufwand einer ärztlichen Untersuchung. Das gilt nicht nur für junge Kundengruppen, sondern altersunabhängig – und gleichermaßen in der privaten wie in der betrieblichen Absicherung. Die Risikoprüfung wird dadurch wesentlich effizienter.

Erweiterte Angemessenheit

Ab sofort ist eine Absicherung bis zu 70 % des jährlichen Bruttoarbeitseinkommens möglich. Und zwar bis zu einer Höhe von 60.000 EUR. Für Einkommensanteile, die darüber hinausgehen, sind bis zu 50 % absicherbar. Beim Thema Vorversicherung entfällt die bisher übliche Anrechnung von UBUZ-Verträgen zu 50 % komplett. Und auf die Unterscheidung zwischen verschiedenen berufsständischen Versorgungswerken wird verzichtet. Für Antragstellende bis 30 Jahre entfällt also die Anrechnung von Leistungen aus Versorgungswerken vollständig. Ab 31 Jahren und bei beantragter BU-Rente über

50.000 EUR wird pauschal nur noch die Hälfte angerechnet – unabhängig von der Art des Versorgungswerks.

Höhere Jahresrenten für Existenzgründer

Möglich ist nun eine BU-Absicherung bis zu 30.000 EUR Jahresrente. Wer über eine hohe berufliche Qualifikation verfügt (z.B. Meisterprüfung), kann sogar bis zu 48.000 EUR Jahresrente absichern. Und das „Best-Offfer-Prinzip“ ermöglicht jetzt individuelle Lösungen, etwa bei medizinisch vorbelasteten Antragstellenden. So können z.B. bei der Ausschlussklausel Wirbelsäule zukünftig auch Unfallverletzungen oder Tumorerkrankungen mitversichert werden – sofern medizinisch sinnvoll. Gilt auch für die betriebliche BU.

Mehr Flexibilität im Kollektivgeschäft: mit EKS4Business

Bereits ab 5 versicherten Personen in einem Gruppenvertrag kann die Beitragsbefreiung bei BU ohne Gesundheitsprüfung eingeschlossen werden und wird auf die erforderliche Mindestanzahl von 10 Personen in der betrieblichen BU/GF angerechnet. Das

vereinfacht nicht nur die Antragsprozesse, sondern senkt auch Eintrittshürden für Unternehmen und Mitarbeitende. Zudem wurde die Altersgrenze für den Abschluss ohne Gesundheitsprüfung aufgehoben.

Betriebliche BU / Grundfähigkeitsversicherung

Bereits ab 10 versicherten Personen innerhalb eines Gruppenvertrags ist der Abschluss mit vereinfachter AG-DOE (Dienstobliegenheitserklärung des Arbeitgebers) möglich. Neu ist dabei der branchen- und berufsunabhängige Zugang: Ganz ohne Fristen kann jetzt jeder Betrieb von den Vorteilen profitieren. Und das Höchsteintrittsalter für BU-Verträge mit DOE wurde angehoben: auf bis zu 55 Jahre bei mischfinanzierten und sogar bis zu 62 Jahre bei rein arbeitgeberfinanzierten Verträgen. Darüber hinaus lässt sich jetzt eine Jahresrente von bis zu 30.000 EUR (inkl. Bonusrente) mit DOE absichern. Und für noch mehr Flexibilität sorgt die neue Option einer Beitragsdynamik von 3 %.

Private BU über den Betrieb

Möglich ist das ab 10 versicherten Personen ebenfalls mit DOE. Es kann eine BU-Jahresrente von bis zu 30.000 EUR (inklusive Bonusrente) abgeschlossen werden. Auch hier ist eine Beitragsdynamik von 3 % möglich, um den Schutz flexibel an künftige Lebenssituationen anzupassen.

Mehr Infos:

vertrieb.nuernberger.de/eks4future
vertrieb.nuernberger.de/produkte/bav/belegschaftsgeschaef/einkommensschutz4business/index.jsp

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



Die neue KV-Voll von SIGNAL IDUNA: Modern. Flexibel. Familienfreundlich.

Nach vielen erfolgreichen Jahren mit den bisherigen Krankenvollversicherungen war es an der Zeit, mit neuen, modernen und flexiblen Angeboten auf sich wandelnde Bedürfnisse der Kunden zu reagieren. SIGNAL IDUNA geht diesen Schritt zum 01.10.2025 mit der neuen Produktlinie privat-SI.

Die neue Produktlinie privat-SI bildet ein aufeinander aufbauendes Tarifsystem, das für jede Lebensphase und jedes Kundenbedürfnis die bestmögliche Absicherung bietet. Sie leistet damit einen optimalen Beitrag zur Gesundheitsvorsorge. Die drei neuen Tarife START-SI, KOMFORT-SI und EXKLUSIV-SI bilden die neue Produktlinie privat-SI und lösen die bisherigen Krankenvolltarife ab.

Den Kunden stets im Blick.

Viele Leistungen wurden betragsmäßig angepasst (u. a. bei Sehhilfen); darüber hinaus wurden etliche GKV-Leistungen mit aufgenommen. Und nicht zuletzt beinhalten die Tarife jetzt umfangreichste Familienleistungen.

Auf diese Highlights der Produktlinie privat-SI können sich Ihre Kunden freuen:

- **Modernes Tarifwerk:** Drei Kompakttarife mit aufeinander aufbauenden Tarifleistungen.
- **Flexibel:** Drei Optionszeitpunkte nach 3, 5 und 7 Jahren sowie in den Tarifen KOMFORT-SI und EXKLUSIV-SI ein einmaliges Tiefenstufungsrecht für 6 Monate mit Rückkehroption ohne Gesundheitsprüfung.
- **Umfangreiche Familienleistungen:** Unter anderem Rückbildungsgymnastik, befristete



Beitragsbefreiung während Elterngeldbezug/Kindernachversicherung, Haushaltshilfe, Familienzimmer und noch viele Leistungen mehr.

- **Einfache Budgetlösungen** für Naturheilkunde und für Vorsorgeleistungen.
- **Förderung gesundheitsbewusstes Verhalten:** Zahlung eines Verhaltensbonus, Präventionskurse, Digitale Gesundheitsanwendungen und Services.
- **Hohe jährliche Rückerstattungen:** 2 Monatsbeiträge erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (BRE), zusätzlich einen Gesundheitsbonus in den Tarifen KOMFORT-SI und

EXKLUSIV-SI bis 900€ sowie außerdem in EXKLUSIV-SI einen Verhaltensbonus bis zu 300€. **Besonderer Vorteil** – Rückerstattungen und Bonusleistungen auch bei Wahrnehmung von Vorsorgemaßnahmen innerhalb eines Budgets von 750 EUR.

- Für die BRE gibt es auch weiterhin das Highlight der **Best-Abrechnung**.

Zahlreiche Gesundheitservices runden das Angebot ab.

Die Produktlinie privat-SI zeichnet sich ebenfalls durch moderne Services aus. Die SIGNAL IDUNA Gesundheitswelt bietet Versicherten umfangreiche Informationen, digitale Gesundheitsanwendungen und eine Vielzahl an Präventionskursen. Mit der „Meine SI Mobile App“ können Versicherte jederzeit Rechnungen einreichen und den Bearbeitungsstatus prüfen.

Informieren Sie sich jetzt über privat-SI: Die neue Krankenvollversicherung von SIGNAL IDUNA.

KONTAKT

Dennis Mai

Key Account Manager Krankenversicherung

Telefon: +49 89 55144 272

Mobil: +49 173 6558210

E-Mail: dennis.mai@signal-iduna.de



Die Tierversicherung als Eisbrecher

Sie gelten als „Türöffner mit Fell“: Haustierversicherungen eignen sich ideal, um Gesprächsanlässe zu schaffen und Neugeschäft zu generieren. Georg Mayer, Key-Account-Manager Süddeutschland bei den Uelzener Versicherungen, erklärt, warum das Potenzial der Sparte so groß ist.

Wer heute über Wachstum im Privatkundengeschäft spricht, kommt an der Tierversicherung nicht mehr vorbei. Was früher eher beiläufig angesprochen wurde, hat sich längst zu einem ernstzunehmenden Segment mit strukturellem Potenzial entwickelt. Die steigende Wertschätzung für Haustiere, die spürbar höheren Behandlungskosten durch die neue Gebührenordnung für Tierärzte (GOT) und ein wachsendes Sicherheitsbedürfnis bei Haltern sorgen für stabile Nachfrage – und zwar über alle Zielgruppen hinweg.

Großteil der Tiere noch nicht versichert

Das Marktpotenzial ist gewaltig, denn ein Großteil der Hunde und Katzen hierzulande ist noch nicht krankenversichert. Die entscheidende Frage ist, wie es professionell erschlossen werden kann. Die Tierversicherung sollte als strategisches Beratungsfeld verstanden werden, das neue Gesprächsanlässe schafft und zu mehr Kundenbindung beitragen kann. Das Ergebnis ist zusätzliches Neugeschäft. Die Uelzener ist ein Spezialversicherer mit

über 150 Jahren Erfahrung. Als Erfinder der Tierversicherung in Deutschland bringen wir ein tiefes Verständnis von den Bedürfnissen der Tierhalter mit. Unsere Tarife sind modular aufgebaut, individuell kombinierbar und auch für Tiere mit Vorerkrankungen abschließbar. Besonders hervorzuheben ist der zukünftige, bedingungsgemäße Verzicht auf Kündigung im Leistungsfall – ein deutliches Signal für Fairness und Verlässlichkeit.

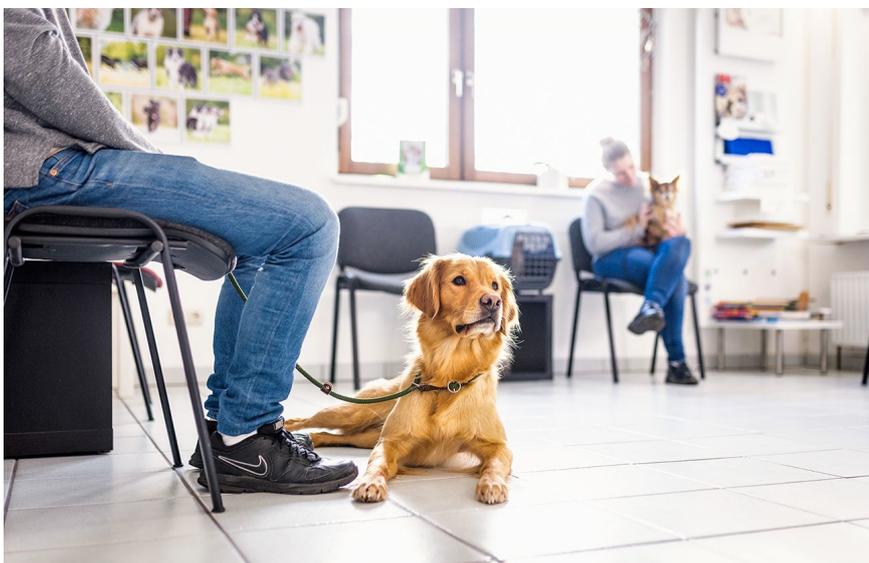
Ein starkes Netzwerk mit Partnern auf Augenhöhe

Doch Produkte allein machen noch keinen Markterfolg. Dafür braucht es ein starkes Netzwerk an Partnern, die wir gezielt und individuell unterstützen:

- mit Webinaren, Spezialschulungen und digitalen Austauschformaten,
- über Sondernewsletter und Kampagnenmaterial,
- und durch individuelle Vertriebsplanung zur Markteinführung, abgestimmt auf die jeweilige Strategie des Partners.

Die Versicherung eines Haustieres ist ein emotionales Thema, das jede Menge Raum für Beratung bietet. Wer die richtigen Fragen stellt, schafft Nähe und Vertrauen. Und wer dabei auf ein verlässliches Produkt- und Servicesystem zurückgreifen kann, positioniert sich langfristig.

Die Zukunft wird Bewegung in den Markt bringen – wir bringen Struktur und Unterstützung. Gemeinsam mit unseren Partnern wollen wir dafür sorgen, dass Tierversicherung als das verstanden wird, was sie ist: ein Stück Sicherheit für Tierhalter und eine echte Chance für nachhaltige Kundenbindung.



KONTAKT

Georg Mayer

Uelzener Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft a. G.
Abteilung Makler- und Kooperationsvertrieb

Telefon: +49 (581) 8070-2010

E-Mail: info@uelzener.de

www.uelzener.de/vertriebspartner





IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

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

VORSTÄNDE:

Armin Christofori (CEO)
 Thomas Müller (COO)

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:

Nicola Beckers, Maximilian Christofori,
 Lukas Hartmann, Christina Freko

REDAKTION UND TEXT:

Nicola Beckers, 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, 06, 09: erstellt mit chatgpt.com
 Seite 05: © kasto / AdobeStock
 Seite 05 – WhatsApp: © 4zevar / AdobeStock
 Seite 08: © anyaberkut / iStock
 Seite 15: © goodluz / AdobeStock
 Seite 18: © kunakorn / AdobeStock
 Seite 20: © Thapana Onphalai / iStock
 Seite 26 – MiO: © Rudzhan Nagiev / iStock

FOTOGRAFIEEN:

Seite 04, 10: HÖNLE.training GmbH, Augsburg
 Seite 13 – Ulrich Scheele: Signal Iduna Gruppe
 Seite 13, 21: Nicole Kramer, SDV AG

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

Ich will nicht das Nötigste, sondern **das Beste.**

Mit mehr Leistungen für Ihre Kundinnen und Kunden:
unsere erstklassige private Krankenversicherung.
Jetzt mehr erfahren.

Dennis Mai
Key Account Manager Krankenversicherung
Telefon 089 55144-272
Mobil 0173 6558210
dennis.mai@signal-iduna.de