



DAS **MAKLER**MAGAZIN

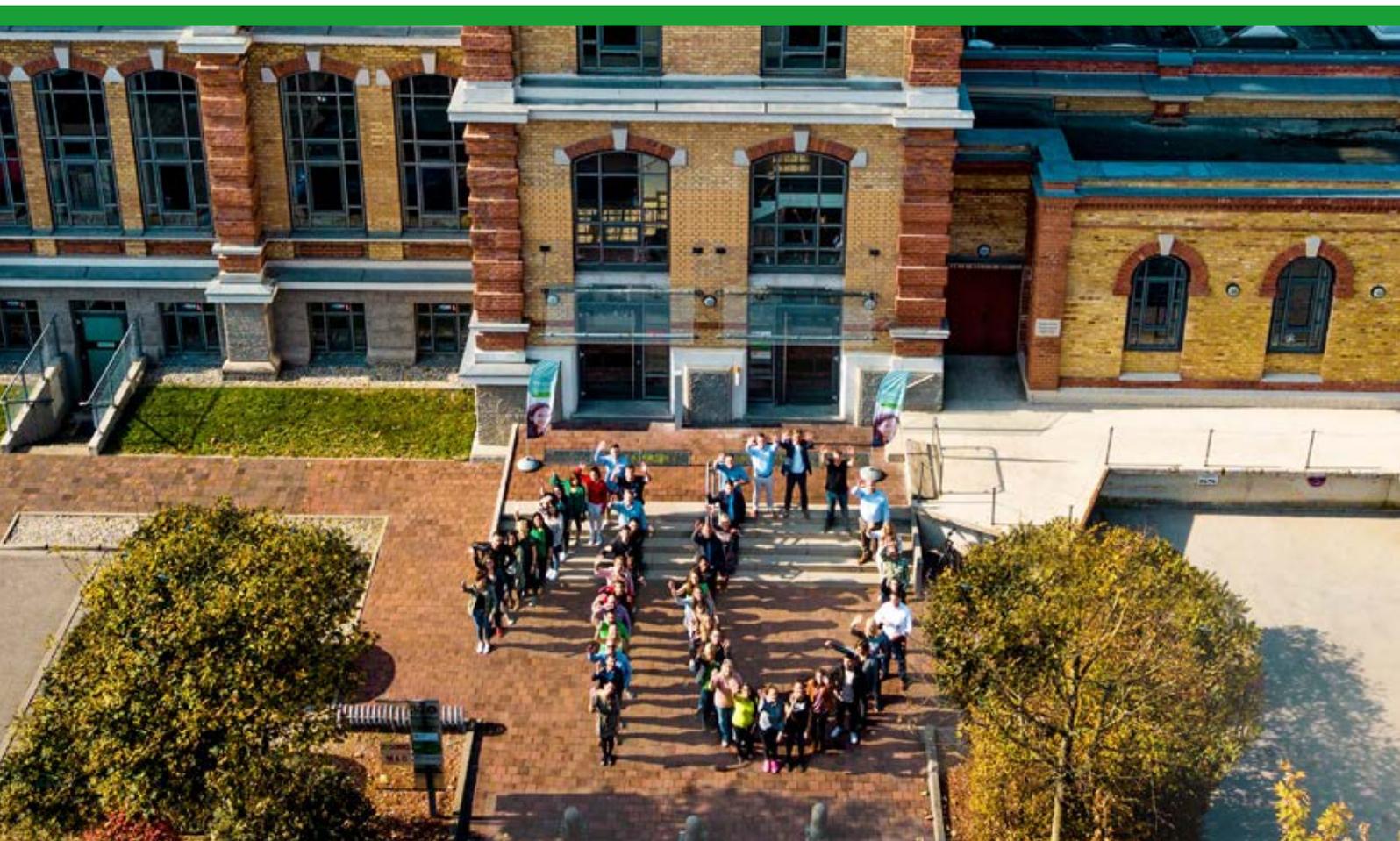
SDV

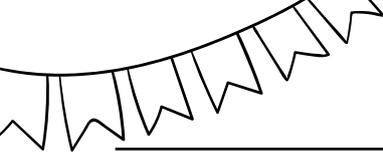
SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SDV AG –
ein Rückblick
über 10 Jahre

Servicequalität

SEITE 06





RUND UM DIE SDV AG

04 JOURNAL

06 Das Beste der SDV AG

Seit der Gründung liegt
ein Schwerpunkt auf digitalen
Prozessen

Interview mit Armin Christofori

12 5. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

am 13. September 2019

14 DIE SDV START- AUFSTELLUNG

Unsere Gründungsmitglieder

16 2009 – 2019

Ideen, Entwicklung, Erfolg –
die SDV AG

22 UNSERE FACHABTEILUNGEN

WEITERBILDUNG

28 INTERVIEW SIGNAL IDUNA GRUPPE

Torsten Uhlig

30 INTERVIEWS MAKLER

Alexander Kranzer, Fibelo
Jeanette Steenbeck & Yvonne Schürer
Michael Plösser, NFL
Martin Schatton, NATIONAL-BANK
Michael Vasiliadis
Wolf-Dieter Jordan, OWL

38 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Maklerhaftung, wenn's was besseres
geben könnte?

VERSICHERUNGEN

40 CONTINENTALE

Seit 10 Jahren starke
Partner auf Augenhöhe

42 HANSE MERKUR

Beamte: überzeugende
Argumente für die PKV

44 DIALOG

Alles aus einer Hand

46 SWISSLIFE

Erstklassiger Berufsunfähigkeits-
schutz seit 1894

48 HELVETIA

Partner für Ihre Firmenkunden

50 HDI

Hochwertiger Berufsunfähigkeits-
schutz im Kollektiv



INHALT



52

LV 1871

Vier Tipps für die Auswahl
der besten Fondspolice

54

NÜRNBERGER

BU-Leistung –
was muss beachtet werden,
wie läuft's rund?

56

RHION.DIGITAL

Partner der ersten Stunde

58

MARKEL

Innovativ, dynamisch,
maklerorientiert: MARKEL.
Made in Germany.

60

ALLIANZ

Die Körperschutzpolice
jetzt auch in der bAV

61

CONDOR

Echte Maklermehrwerte
durch Condor Produktoffensive

62

BASLER

Unsterblich günstig

64

SOFTFAIR

Die digitale DIN-Norm 77320

66

ZURICH

Sicher und renditeorientiert:
die Zurich Vorsorge-Lösungen

68

ERGO

Risikolebensversicherung:
von supergünstig
bis beste Leistung

70

AXA

10 Jahre Partnerschaft –
was bewegt uns heute?

72

SMART INSURTECH

Moderne IT-Lösungen
für die Versicherungswelt
von morgen

74

ALTE LEIPZIGER

Fünf Fragen an Christian Häsch
und Armin Christofori

76

DIE STUTTGARTER

Deutschlands erste
nachhaltige Indexrente

78

DELA

Neuer Partner der SDV AG:
DELA Lebensversicherungen

82

IMPRESSUM

JOURNAL



— Editorial —

Liebe Leserinnen und Leser,

es wird schon ein ganz besonderer Moment sein, wenn ich am 16. September ins Büro gehe. Denn vor genau zehn Jahren betrat ich zum ersten Mal die heutigen Geschäftsräume der SDV AG. Zurückblickend stelle ich fest, wie viele Entscheidungen sich glücklicherweise als richtig erwiesen haben. Das gilt sowohl für die strategische Ausrichtung des Unternehmens als auch im besonderen Maße für die Auswahl der Mitarbeiter. Viele sind uns treu und noch heute dabei. Sie engagieren sich weiterhin und haben mir damals großes Vertrauen entgegengebracht, dafür fühle ich ihnen gegenüber eine hohe Verbundenheit. Lernen Sie die Menschen hinter der SDV AG ab Seite 16 kennen.

Gleichermaßen danke ich den Maklern, die von unserem Konzept überzeugt waren und sind und uns bereits als Start-up vertraut haben. Von Beginn an haben wir auf die Digitalisierung gesetzt, zu einer Zeit, als das Thema noch in den Kinderschuhen steckte. Wir wollten das Ganze damals und wollen es noch heute weiter vorantreiben – im Sinne der Makler und ihrer Kunden. Lesen Sie mehr darüber in unserer Titelgeschichte ab Seite 06.

Neben den zahlreichen kleineren Meilensteinen des vergangenen Jahrzehnts zählten die Gründung unseres Tochterunternehmens, der Manufaktur Augsburg GmbH, und die Einführung einer eigenen jährlichen Veranstaltung, des Augsburger Maklerkongresses, zu den besonders wertvollen Ereignissen. Am 13. September 2019 laden wir wieder zu einer spannenden und informativen Veranstaltung mit einer Jubiläumsfeier zum 10-jährigen Bestehen ein (siehe Seite 12).

In diesem Maklermagazin dreht sich alles um die SDV AG und unser Jubiläum. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr Armin Christofori

SDV AG in Zahlen



71 Mitarbeiter

*beschäftigte die SDV AG
im Juli 2019,
65 davon im Serviceteam,
davon 8 Auszubildende*

1.576 Quadratmeter

*groß ist die Bürofläche
der SDV AG im
Augsburger Fabrikschloss*

25.241 Quadratmeter

*misst das gesamte
Fabrikschloss*

Termine



Neu im Gewerbebereich der SDV AG: Die Gewerbe-Plattform

Seit Juni können die SDV Servicepartner wählen, ob sie wie bisher direkt eine Anfrage an die Abteilung Gewerbe stellen wollen und so auf dem klassischen Weg über die SDV Spezialisten Angebote für ihre Kunden einholen. Oder ob sie die Anfrage einfach über die neue Gewerbe-Plattform direkt eine Bedarfsanalyse starten und berechnen. Die Anfrage der SDV Partner richtet sich dann direkt an einen oder mehrere Versicherer, die dann nur die wirklich zum Kunden passenden Versicherungsangebote ermitteln.

Bei der Gewerbe-Plattform erhalten die Makler auf einen Blick eine Übersicht über diejenigen Versicherer, die das Risiko wahrscheinlich versichern werden, und diejenigen, bei denen es aufgrund vorheriger Ablehnungen ähnlicher Fälle unwahrscheinlicher ist. Zudem kann jederzeit der Ansprechpartner für die Ausschreibung eingesehen werden. Es gibt eine Übersicht der ausstehenden Angebote der Gesellschaften sowie von denjenigen, die bereits abschlussfertig hinterlegt sind.

Mit dieser Gewerbe-Plattform, in der inzwischen für viele Betriebsarten und Produkte Angebote verfügbar sind, geht die SDV AG den nächsten Schritt und entwickelt ihre Kernkompetenz im Bereich Gewerbe weiter.

Schnell informiert

Das geht mit dem Smartphone und dem WhatsApp-Service der SDV AG. Dazu einfach kurz auf unsere Seite gehen

► www.sdv.ag/whatsapp-newsletter und die eigene Handynummer eintragen.

Makler-Meets-Company

Aktuelle Themen aus der Branche, direkte Kommunikation und Vernetzung stehen hier im Fokus. Im Oktober sind wir in diesen Städten:

14. Oktober 2019

Leipzig, Pentahotel

15. Oktober 2019

Hamburg, Hafen Hotel

16. Oktober 2019

**Düsseldorf,
Lindner Hotel Airport**

17. Oktober 2019

Augsburg, SDV AG

► **Zur Anmeldung können Sie unser Kontaktformular nutzen:**
www.sdv.ag/makler-meets-company

Partnertage der SDV AG

Unser Ziel: Dass Sie mehr Zeit für das haben, was Sie als Makler auszeichnet. Eine gute Kundenberatung und -betreuung. Sie kennen uns noch nicht? Dann kommen Sie zu den Partnertagen in unsere Räume in Augsburg.

12. September 2019

18. Oktober 2019

29. November 2019

Wann: jeweils 10.00 bis 14.30 Uhr
Wo: SDV AG, Proviantbachstraße 30,
86153 Augsburg

► **Anmeldung:**

www.sdv.ag/partnertage
vertrieb@sdv.ag

Telefon: 08 21 / 71 008 -831





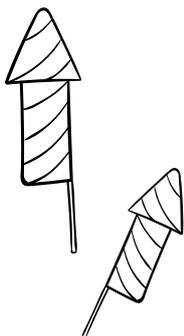
Das Beste der SDV AG

Seit der Gründung liegt ein Schwerpunkt auf digitalen Prozessen

Zehn Jahre ist der Maklerpool SDV AG, der erste Servicedienstleister, aus Augsburg in diesem Jahr alt. Grund genug für das Maklermagazin, auf die Anfänge zurückzuschauen und einen Blick in die Zukunft zu werfen.

Noch gut kann sich Armin Christofori an seinen ersten Tag bei der SDV AG vor zehn Jahren erinnern. Arbeitsreich, umfassend und eine Reihe nicht enden wollender Entscheidungen – so beschreibt Christofori die Gründungsphase. Und doch würde er nichts davon missen wollen. Der damals 37-Jährige war angetreten, um mit der SDV AG, einem unabhängigen Tochterunternehmen der Signal Iduna Holding, die Arbeit der Makler zu erleichtern.

„Die Startphase war sehr aufregend“, erinnert sich Christofori. „Insbesondere der erste Tag war denkwürdig. Angesichts der Mitarbeiter, die da warteten, war einer meiner ersten Gedanken, ob ich überhaupt genügend Arbeit für sie habe“, so Christofori etwas selbstironisch. Tatsächlich stellte sich heraus, dass es von Anfang an sehr viel zu tun gab. Der Bedarf an weiteren qualifizierten Mitarbeitern ist daher sofort gestiegen.





Digitalisierung von Beginn an das Thema

Die Gespräche, Vorbereitungen und Vereinbarungen mit den Gesellschaften nahm in den ersten Monaten sehr viel Raum ein. Ebenso das Gewinnen von Maklern und neuen Mitarbeitern. „Bei unserem Geschäftsmodell waren uns digitale Prozesse von Anfang an extrem wichtig“, betont der SDV Vorstandssprecher. So stehen dem Makler und auch dem Kunden heute jeweils Apps zur Verfügung, um Verträge zu verwalten, Änderungen vorzunehmen und alles zum Thema Versicherungen auf einen Blick zu sehen.



Eigene Deckungskonzepte

Neben diesem Fokus auf die digitalen Abwicklungen hat sich die SDV längst auch mit anderen Ideen einen Ruf erarbeitet. Zum Beispiel mit der Gründung des Tochterunternehmens Manufaktur Augsburg trug das Unternehmen den Wünschen der angeschlossenen Kooperationspartner nach guten Deckungskonzepten in der Sachsparte Rechnung. Erst vor einem knappen Jahr wurden die Produkte der Hausrat-, Wohngebäude- und Privathaftpflichtversicherung grundlegend überarbeitet. Dabei stand im Fokus, Produkte zu entwickeln, die preiswert sind und eine solide Leistungszusage enthalten. Das sind die Premium-Varianten. Die Premium-Plus-Tarife liefern darüber hinaus noch einige Leistungen mehr, die eben auch etwas teurer sind.



Ausbau der Vermittlertätigkeit

Mit dem Kauf des Onlinemaklers GutGünstigVersichert Versicherungs- und Finanzvermittlungs GmbH verstärkte die SDV AG im Jahr 2018 ihre Bestrebungen, die Digitalisierung voranzutreiben. Damit gewann die SDV AG eine weitere Kompetenz im onlinebasierten Abschlussprozess hinzu. Denn GutGünstigVersichert wurde bereits 2002 gegründet und ist auf E-Commerce spezialisiert. Nachdem zuvor bereits die ehemalige Check24-Tochter Pecupool aus München übernommen wurde, baute die SDV AG mit diesem Schritt ihre Vermittlertätigkeit weiter aus.



Gewerbeversicherungsservice

Ein zusätzlicher Bedarf von Seiten der Makler, der von der SDV AG abgedeckt wird, ist der Gewerbeversicherungsservice bei der SDV AG. Zum einen können die Servicepartner auf den SDV Gewereberechner zurückgreifen, der bereits viele Eventualitäten eines Gewerbebetriebes einschließt. Zum anderen stehen, wenn es doch etwas komplizierter wird, die SDV Spezialisten an der Seite der Makler. Dazu zählt, dass sie neben administrativen Aufgaben einen unabhängigen Gutachterservice anbieten. Die Zeitersparnis eines Termins mit diesem Sachverständigen schätzen sowohl die Versicherungsmakler als auch seine Kunden.

Maklergarantierente

Fernab von der klassischen Unterstützung im Tagesgeschäft der Makler hatte das Team um Armin Christofori eine Situation erkannt und wollte eine Lösung dazu anbieten. Zum einen benötigten manche Makler Unterstützung beim Kauf oder Verkauf von Beständen. Dabei begleitet der Spezialist SDV seine angeschlossenen Servicepartner. Zum anderen sind viele Makler über 50 Jahre alt. „Viele denken an ihren Ruhestand oder wollen bereits konkret kürzertreten. Doch ein Nachfolger für den Bestand ist nicht immer leicht zu finden“, beschreibt Christofori die Lage. Die SDV AG als Erfinder bietet nun mit der eigens entwickelten Maklergarantierente dafür eine Lösung an.

Die Bestände gehen auf die SDV AG über. Dafür bekommt der Makler eine lebenslange Rente. Der Betrag errechnet sich aus den Courtageeinnahmen und ist in der Höhe gestaffelt. Die Bestandspflege übernehmen die SDV Mitarbeiter. Für einen bestimmten Zeitraum oder beispielsweise um spezielle Kunden kann sich der Makler auch noch selbst kümmern. So kann er bereits ein wenig seiner Arbeit abgeben, muss aber noch nicht vollständig in den Ruhestand treten.



**Für alle
Makler
möglich!**

Duale Vergütung

Auch auf politische Diskussionen versucht die SDV AG zu reagieren und ihren Servicepartnern Angebote zu machen. „Da das Provisionsmodell seit Jahren immer wieder infrage gestellt wird, erwarten wir, dass es früher oder später abgeschafft wird“, meint Armin Christofori. Um jedoch weiter die Arbeit des Versicherungsmaklers angemessen zu honorieren, ersann die SDV AG gemeinsam mit der Hamburger Rechtsanwaltskanzlei Stephan Michaelis eine Servicevereinbarung, die unter dem Motto steht: „Der Weg in die duale Vergütung – Ihr Service ist (Mehr-)Wert!“. Der Makler kann hierüber bestimmte Dienstleistungen gegenüber seinem Kunden festlegen und dafür ein gesondertes Honorar abrechnen.



Augsburger Maklerkongress

Doch nicht nur die Unterstützung der angeschlossenen Partner für ihren Berufsalltag ist der SDV AG wichtig, auch der persönliche Austausch und die Weiterbildung haben seit Jahren einen festen Platz im Service-Angebot des Augsburger Pools. Der Augsburger Maklerkongress, der einmal im Jahr stattfindet, bildet eine wichtige Grundlage dafür. Darüber hinaus gibt es kleinere regionale Treffen, „Makler meets Company“, bei denen das Lernen, auch voneinander, im Mittelpunkt steht.



▶ Armin Christofori

Der SDV Vorstandssprecher blickt auf ein bewegtes berufliches Jahrzehnt zurück. Im Gespräch verrät er, was für die SDV AG in diesen Jahren besonders wichtig war.



»Die Chemie muss stimmen, darum sind persönliche Kontakte so wichtig!«

10 Jahre SDV AG – was hätten Sie rückblickend anders gemacht?

▶▶ Im Großen und Ganzen hätte ich tatsächlich alles genau so gemacht. Jede Entscheidung hatte ein Für und Wider, doch letztlich muss eine getroffen werden, die zu dem Zeitpunkt die richtige ist. In Sachen Öffentlichkeitsarbeit hätten wir von Beginn an etwas forscher sein können. Dann hätten wir uns sofort als digitaler Servicedienstleister präsentiert. Denn die digitalen Angebote gibt es bei uns seit unserer Gründung. Das ist nur nicht so bekannt. Ich würde uns daher eindeutig als digitales Unternehmen positionieren. ◀◀

Und was würden Sie genau so machen?

▶▶ Davon abgesehen, alles andere. Die prinzipielle Entscheidung, die SDV AG zu gründen, würde ich immer wieder genau so treffen. Von der Konzeption der zentralen Abwicklungsplattform über die Entscheidung für zunächst eine Standardsoftware mit Anpassungen und später für die eigene Softwareentwicklung bis hin zum Marktzugang. Ich würde alle Entscheidungen ebenso treffen und dieselben Menschen für dieselben Positionen einstellen. Insbesondere der Punkt Mitarbeiter ist in dem Zusammenhang wichtig. Alle haben von Anfang an Vertrauen in das Projekt und in mich gehabt und sich

100-prozentig eingebracht. Die ersten Schritte mit diesen, ich nenne sie mal Mitarbeiter der ersten Stunde, waren sehr bedeutsam. Und ich freue mich, dass viele von ihnen noch heute bei uns sind. ◀◀

Wie ist die SDV AG für die fortschreitende Digitalisierung in der Branche gewappnet?

▶▶ Wir sind nicht nur gewappnet, sondern ein Vorreiter. Von Beginn an verfolgen wir einen digitalen Ansatz und unsere Prozesse sind optimiert. Eine Versicherungsapp, die den klassischen Ordner ersetzt, bieten wir schon lange an. Damit fungieren wir zum Beispiel auch als ein Technikanbieter. Seit Februar 2018 können die Mitarbeiter der OVB Vermögensberatung mit einer speziell für sie entwickelten Beratungs- und Abschluss-App ihre Kunden beraten.

Zusätzlich zu den Deckungskonzepten der Manufaktur Augsburg, die sie ebenfalls vermitteln können. Ich würde uns als eine Art alt gewordenen Versicherungs-Start-up bezeichnen. Und wir leben den Gedanken dieser neuen Welt nicht nur gegenüber unseren Servicepartnern, sondern auch in unserem Unternehmen. So ist auf Wunsch die Arbeit im Home-Office möglich. Vielleicht sind unter anderem aus diesem Grund heute noch die meisten Mitarbeiter der ersten Stunde bei uns. ◀◀

Im Laufe der vergangenen Jahre haben Sie Ihr Angebot ausgebaut, unter anderem mit der Maklergarantierente. Warum ist sie für die SDV ein so wichtiges Thema?

▶▶ Die demografische Entwicklung macht vor der Versicherungsbranche nicht halt. So ist der Maklermarkt älter als der Durchschnitt. Viele haben keinen Nachfolger für ihr Unternehmen. Dabei sollte der Kundenbestand eben auch für ihr Auskommen im Alter sorgen. Da wir bereits seit einigen Jahren Erfahrungen mit der Begleitung des Kaufs und Verkaufs von Maklerbeständen gesammelt haben, haben wir diese Idee weitergesponnen. Dabei haben wir die Maklergarantierente erfunden. ◀◀

Vor fünf Jahren haben Sie zum ersten Mal den Maklerkongress in Augsburg veranstaltet. Wie kam es dazu und warum ist der persönliche Kontakt zu Ihren Partnern trotz der zahlreichen Kommunikationsmöglichkeiten heutzutage so wichtig?

▶▶ Den Ausschlag, eine eigene Veranstaltung ins Leben zu rufen, waren die vielen Termine, bei denen aus meiner Sicht nicht genügend Inhalte vermittelt wurden. Bei uns geht es nicht nur um eine tolle Abendveranstaltung oder eine effekthascherische Verlosung. Dafür gibt es im Markt bereits viele Angebote. Wir wollen schlicht und einfach die für den Makler relevanten Themen aufgreifen und qualitativ hochwertig transportieren. Hinzu kommt: In der heutigen Zeit ist es sehr wichtig, sich ein- oder zweimal im Jahr persönlich zu treffen, sich auszutauschen und zu lernen.

Das lässt sich schlecht über Maklerportale oder per E-Mail vermitteln. Und dafür haben wir zusätzlich zum jährlichen Kongress ein weiteres Format, Makler-meets-Company, ins Leben gerufen. ◀◀

Welche Ziele und Wünsche haben Sie für das Unternehmen in naher Zukunft?

▶▶ Ganz oben steht dabei, dass wir den sich wandelnden Anforderungen des Marktes immer gerecht werden und sie bewältigen. Damit gleichauf wollen wir immer der kompetente Ansprechpartner unserer Makler sein. Wir wollen die Chancen des Wandels erkennen und ihn aktiv mitgestalten. Nur so können wir weiterhin DER Servicedienstleister für Versicherungsmakler bleiben. ◀◀

5. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

FACHWISSEN KOMPAKT AN EINEM TAG

Neue digitale Angebote der SDV AG und umfangreiche Informationen der Versicherer

Das Jahr 2019 steht für die SDV AG ganz im Zeichen ihres Zehn-Jahr-Jubiläums. Ein Höhepunkt dabei ist der 5. Augsburger Maklerkongress. Dort erwartet die Besucher wieder ein vielfältiges Programm. Im Jubiläumsjahr der SDV AG lädt der Augsburger Servicepool seine Fachbesucher aus der Versicherungs- und Finanzbranche zum 5. Mal in die Fuggerstadt ein. Dabei legt die SDV AG wieder großen Wert auf ein abwechslungsreiches und vor allem informatives Weiterbildungsprogramm. Auf dem Programm stehen spannende 30-minütige Vorträge im Hauptgebäude des Veranstaltungsortes, des ehemaligen Obi-Marktes in der Proviantbachstraße 30 in Augsburg, sowie Seminare und Workshops rund um aktuelle Themen der Versicherungs- und Finanzbranche.

Mit dabei sind die Alte Leipziger, die Basler, die Continentale, Swiss Life, die SIGNAL IDUNA, die Nürnberger und die Allianz. Den Startschuss gibt SDV Vorstand Armin Christofori um 10.30 Uhr und gegen 17 Uhr wird der informative Tag schon wieder zu Ende gehen. Ein Highlight bildet bei dieser abwechslungsreichen Veranstaltung der Schwerpunkt auf rechtlichen Themen. Neben Präsentationen der Hamburger Kanzlei Michaelis wird der Nürnberger Spezialist Jura Direkt über Vollmachten und Patientenverfügungen referieren. Abgerundet wird dieser Veranstaltungsteil durch Informationen zu Ruhestandsregelungen und zur SDV Maklergarantierende durch Sven-Erik Sygusch. Zudem werden sich beim Augsburger Maklerkongress über 50 Aussteller der

Branche ein Stelldichein geben, um die Besucher über Neuigkeiten und Trends zu informieren. Die Maklerbetreuer freuen sich auf die gemeinsamen Gespräche. Auch die SDV AG arbeitet mit Hochdruck am letzten Schliff für die Veranstaltung; vor allem an den Neuerungen, die den Maklern noch schneller zu Angeboten für ihre Kunden verhelfen sollen. Dafür wurde nun ganz neu ein Abschlussrechner der Manufaktur Augsburg entwickelt, der in die Makler-App der SDV AG als Direktabschlusslink integriert wurde.



Mehr zum Kongress, zur Anreise, zum Lageplan, zu Übernachtungsmöglichkeiten und zum Programm gibt es unter:

www.maklerkongress.de



DIE SDV STARTAUFSTELLUNG

UNSERE GRÜNDUNGSMITGLIEDER



Cheftrainer: Armin Christofori
und Sascha Sönning



Trainerstab: Gerhard Lippert



FÜR ALLE, DIE KEINE
ÖLQUELLE IM
GARTEN FINDEN.

LOHNT SICH ZU 100%

DIE NEUE ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNG.

Sicher wie erwartet. Attraktiver als man denkt.

Darum sollten Sie uns empfehlen:

- Ausgezeichnete Finanzstärke
- Zukunftsfähige Produkte
- Innovative und nachhaltige Kapitalanlagen

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
www.allianz-fuer-makler.de/lohntsich


EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt – nutzen Sie
unsere Werbemaßnahmen für Ihren Erfolg!

Allianz 

2009 – 2019

Ideen, Entwicklung, Erfolg – die SDV AG



Im September 2019 wird die SDV AG zehn Jahre alt. In einem Markt, der von raschen strukturellen Veränderungen und Schnellebigkeit geprägt ist, ein durchaus beachtliches Alter.

Die „Idee“ SDV AG entstand beim Gründer und heutigem Sprecher des Vorstands Armin Christofori im Frühjahr 2009. Das Ziel war dabei schnell klar: bestmöglicher Service für Versicherungsmakler. Um das zu erreichen, brauchte es nicht nur rechtliche, finanzielle und unternehmerische Rahmenbedingungen, sondern vor allem auch Menschen, die das nötige Wissen, die Kreativität und den Schaffensgeist mitbringen.

Das Maklermagazin hat sich mit Wegbegleitern getroffen, die bei der Entwicklung der SDV AG von der Idee hin zur Firma entscheidend mitgewirkt haben. Die Abteilungsleiter der Fachabteilungen Gewerbe, Komposit, Courtage und Personenversicherung sind gleichzeitig Mitarbeiter der ersten Stunde. Markus Wild (Gewerbe), Thomas Melder (Komposit privat), Markus Aidelsburger (Courtage) und Stefan Röltgen (Personenversicherung) geben im Gespräch mit dem Maklermagazin einen Einblick in zehn Jahre SDV AG.

Auf den ersten Blick sind die Bezeichnungen eurer Abteilungen klar. Versicherungssparten und Prozesse in einem Wort zusammenzufassen, könnte aber zu kurz greifen: Welche Dinge werden in euren Abteilungen im Tagesgeschäft getan?

Markus Wild (Gewerbe):

►► Wir verarbeiten bei uns in der Abteilung sämtliche Geschäftsvorfälle zu allen Kompositversicherungen für Selbstständige sowie kleine und mittelständische Unternehmen. Dazu gehören insbesondere die gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherungen, die Rechtsschutzversicherung, alle Arten von technischen Versicherungen, alle Varianten der Transportversicherungen, Kfz-Flottenversicherung sowie die Gruppenunfallversicherung und die Kredit- und Kautionsversicherungen.

Darüber hinaus sind wir der richtige Ansprechpartner für jegliche Sonderversicherungen im Kompositbereich, zum Beispiel für eine Veranstaltungsausfallversicherung für ein Festival, eine Kunstversicherung für eine Kunstausstellung oder eine Hole-in-one-Versicherung für ein Golfturnier. ◀◀

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Unter dem Dach „Personenversicherung“ sind die Mitarbeiter der Fachabteilungen Leben und Kranken vereint. Eine immer größere Rolle nehmen in beiden Sparten Speziallösungen ein: Firmen entsenden Mitarbeiter, teils in exotische Länder, Gäste aus dem Ausland benötigen für eine bestimmte Zeit eine Krankenversicherung in Deutschland – so etwas.

In der Lebensversicherung hat sich fachlich einiges verändert. Grundsätzlich „können“ wir alles – besondere Schwerpunkte sind aber mittlerweile natürlich die Biometrieprodukte sowie die betriebliche Altersvorsorge. Gerade in der bAV sind fachlich hochqualifizierte Lösungen gefragt, die wir auf einem sehr hohen Niveau anbieten. ◀◀

Thomas Melder (Komposit privat):

►► Die Abteilung „Komposit privat“ ist in unserem Sprachgebrauch als „Sach privat“ bekannt. Hier verarbeiten wir für unsere Kooperationspartner sämtliche Vorgänge in Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzverträgen; nicht zu vergessen: die private Kfz-Versicherung und kleinere Flotten.

Vom Angebotssoftservice, der Angebotsausschreibung bis zur Antragseinreichung, der Policierungsüberwachung, der Vertrags- und Schadensdokumentation erhält unser Kooperationspartner Hilfe und Unterstützung.



Markus Wild

Abteilungsleiter Gewerbe

Ein wesentlicher Service unserer Abteilung ist der Fremdvertragsumdeckungsservice. Mit einfachen Worten ausgedrückt: Hier wird ein Fremdvertrag optimiert und in einen Eigenvertrag umgewandelt.

Ebenfalls in unserer Abteilung ist die Manufaktur Augsburg GmbH angesiedelt. Seit 2014 ist die SDV AG mit ihrem Tochterunternehmen Manufaktur Augsburg GmbH auch als Assekurateur tätig. In den Sparten Privathaftpflicht, Hausrat, Glas und Wohngebäude bieten wir ein leistungsstarkes, innovatives und lukratives Deckungskonzept am Markt an. In der Endphase der Planung befindet sich unser Deckungskonzept für die Sparte Unfallversicherung. ◀◀

Ein ganz wesentlicher Teil der SDV AG ist auch der Abrechnungsservice für Courtagen. Markus Aidelsburger, wie muss man sich das als „Außenstehender“ vorstellen?

Markus Aidelsburger (Courtage):

►► Money makes the world go round – bei uns ist das tatsächlich so. Alles dreht sich um Abrechnung und Vergütung für unsere Kooperationspartner. Eingehende Courtagen werden überprüft und für den Partner abgerechnet. Bei rund 400.000 Verträgen im Bestand sind das Monat für Monat Tausende von Buchungssätzen.

Wir verarbeiten dabei schon sehr viele Daten maschinell. Für den Tagesablauf und den Service, den unsere Partner erwarten, ist hoher menschlicher Einsatz aber unverzichtbar.

Da ich schon in der Planungsphase der SDV AG eng mit Armin Christofori zusammengearbeitet habe und seit Frühjahr 2009 bei der SDV AG dabei bin, kenne ich das System von Grund auf – ich habe es nämlich sozusagen „erfunden“. ◀◀

Ihr alle seid ja mittlerweile „alte Hasen“ und seit Start der SDV AG dabei. Wie erinnert ihr euch aus heutiger Sicht an die ersten Tage und die Startphase? Eine Firmengründung betreibt man ja nicht jeden Tag.

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Angefangen habe ich noch mit der Sparte KV. Ich weiß noch, wie wir das System von Grund auf aufgebaut haben. Wir saßen zu sechst oder zu siebt – also, die ganze SDV! – im Büro. Es gab noch eine Kollegin für Leben, natürlich für Courtage, einen Mitarbeiter für Sach, die Technik und den Vorstand. Die Anfangszeit war extrem spannend. Wir saßen teilweise bis spät abends im Büro. Wir mussten schließlich eine Firma bauen. Aber wir hatten viel Enthusiasmus für die neue Aufgabe – und wir hatten Pizza. Ich habe in meinem Leben nie wieder so viel Pizza aus Kartons gegessen wie in dieser Zeit. 2012 habe ich die Sparte Leben mit übernommen, das war noch einmal neu und spannend. ◀◀

Thomas Melder (Komposit privat):

►► Zum Start der SDV AG waren wir wie eine kleine Familie. Eine überschaubare Anzahl an Mitarbeitern, Partnern und Versicherern. Heute, 10 Jahre nach Start der SDV AG, servicieren wir deutlich mehr als 1.000 Partner und kooperieren mit mehr als 100 Versicherungsgesellschaften. Die Abteilung ist so groß geworden, dass wir aus der Zentrale ausgezogen und in den Hochzeitssaal eingezogen sind. Das ist natürlich eine völlig andere Welt und mit dem Start-up, das wir damals waren, gar nicht mehr vergleichbar. ◀◀

Was muss man mitbringen, um bei euch beruflich bestehen zu können?

Markus Wild (Gewerbe):

►► Bestehen? Das klingt, als gäbe es ein Aufnahme-ritual, bei dem man durchfallen könnte ... wir sind aber alle ganz lieb. Wichtig ist in erster Linie, dass jeder neue Mitarbeiter, jede neue Mitarbeiterin serviceorientiert handelt, sich gut organisieren kann und den entsprechenden Ehrgeiz mitbringt, sich stetig

weiterzuentwickeln. Da unser „Bauchladen“ an Produkten so enorm riesig ist, lernt man unentwegt Neues dazu, und das auch noch nach Jahren. Aber ich finde auch gerade das macht es bei uns so abwechslungsreich und interessant. Das gilt für alle Fachabteilungen, denke ich. Schön ist es natürlich immer für das Team, wenn jemand bei uns anfängt, der schon ein gewisses Maß an Erfahrung im jeweiligen Fachgebiet mitbringt. Das ist aber nicht zwingend notwendig, da die SDV hier den Mitarbeitern immens viele Möglichkeiten an Fortbildungen bietet und auch die Kosten hierfür übernimmt, um tatsächlich extrem viel Know-how vorzuhalten. ◀◀

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Eine hohe emotionale und soziale Intelligenz ist die halbe Miete. Natürlich gehören Leistungsbereitschaft, Fleiß und gedankliche Flexibilität dazu, aber wir arbeiten nun einmal vor allem mit Menschen. Unsere Partner sind alle genauso verschieden wie wir, darum kommt es vor allem darauf an, sich im Gespräch auf unsere Partner einzustellen und den „richtigen Ton“ zu treffen. Wir singen dabei zwar keine Ständchen am Telefon, ansonsten versuchen wir aber alles technisch und organisatorisch Machbare, um die gesuchte Lösung zu liefern.

Fachliches Know-how steht bei einem neuen Mitarbeiter gar nicht so sehr im Vordergrund. Das können wir in der Einarbeitung vermitteln. Es muss vor allem das Verständnis für das Job-Bild da sein. Die Arbeit bei der SDV AG ist nicht die eines „normalen“ Sachbearbeiters in der Versicherungsbranche. Wir sind Servicedienstleister. Wir machen Vertrieb und Betrieb, sind



Thomas Melder

Abteilungsleiter Komposit

Lieferant von Wissen und Transporteur wichtiger Infos. Die können auch mal schlecht sein, wenn zum Beispiel ein wichtiger Antrag abgelehnt wurde. Solche Fälle dürfen nicht nach Schema F abgearbeitet werden. ◀◀

Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei euch aus?

Thomas Melder (Komposit privat):

►► Gute Frage. Hier habe ich lange überlegt. Meine Frau fragt mich öfter: Bist du heute in Terminen? Gerade an terminfreien Tagen ist es oftmals am intensivsten. Die eigenen Mitarbeiter haben Rückfragen, die Kollegen aus anderen Abteilungen rufen zu kurzfristigen Besprechungen oder auch die Vorstände bitten zum Termin. An allen Tagen werden die Arbeiten nach Prioritäten auf die Mitarbeiter verteilt: Angebote und Anträge unserer Partner zuerst und danach stürzen wir uns auf die Bearbeitungswünsche unserer Partner. ◀◀

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Puh. Spannende Frage. Lassen Sie das meine Mitarbeiter beantworten:

Daniela Haslinger, bAV-Spezialistin: Einen großen Teil meiner Zeit verbringe ich mit der Unterstützung unserer Vermittler. Ich erstelle Konzepte und Angebote für die Beratung zur betrieblichen Altersversorgung. Hier liefere ich fachlichen Hintergrund, der gerade in der bAV sehr umfangreich sein kann. Außerdem unterstütze ich meinen Abteilungsleiter in der fachlichen Betreuung unserer Mitarbeiter sowie in der Einarbeitung. Da ich bereits seit 2010 bei der SDV AG bin, kenne ich viele Prozesse schon aus der Entstehung.

Brigitte Fröscher: Am Anfang steht meist die Verteilung von Arbeitsvorgängen aus der Krankenversicherung an unsere Mitarbeiter. Als direkte Ansprechpartnerin begleite ich die Anfragen unserer Vermittler in der Angebotswelt, unterstütze bei Beratungsfragen und löse Eskalationsvorgänge. Relativ neu in meinem Job ist die Bearbeitung von Vorgängen aus der Lebensversicherung. Hier unterstütze ich die Abteilung mittlerweile umfangreich in der Abarbeitung von Angebotserstellungen und Risikovorabanfragen.

Martina Vassallo: Die Biometrie hat sich so ein bisschen als mein „Spezialgebiet“ herausgestellt. Risikovorabanfragen aller



Markus Aidelsburger

Abteilungsleiter Courtagage

Art und fachliche Begleitung von Angebotserstellungen bestimmen meinen Tag. Dabei ist die Kommunikation mit den Partnern und den Versicherern sehr wichtig. Der Anspruch ist immer, die bestmögliche Lösung zu liefern.

Sie sehen, die Aufgaben unterscheiden sich. Letztendlich ist kein Tag wie der andere, auch wenn wir die grundsätzlichen, vor allem technischen Prozesse so weit wie möglich standardisiert haben und das auch weiter betreiben. ◀◀

Was hat sich in den letzten 10 Jahren in euren Abteilungen verändert?

Markus Aidelsburger (Courtagage):

►► Wir sind natürlich gewachsen, sowohl personell, aber insbesondere auch technisch. Sämtliche Tools wurden stetig weiterentwickelt und zwei große Herausforderungen haben das auch extrem notwendig gemacht: Die Provisionsdeckelung in der KV und das LVRG in 2015. ◀◀

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Alles! Zuerst natürlich die Technik. Unsere, aber auch die der Versicherer. Wir haben Prozesse und Technik laufend an die Anforderungen unserer Partner, aber natürlich auch an die sich immer wieder verändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst. Dem regulatorischen und organisatorischen Aufwand aus IDD, PRIIP, KV-Neugesetzgebung, LVRG und nicht

zuletzt der DSGVO mussten wir in hohem Maße mit Veränderungen Rechnung tragen. Aus meiner Sicht war keine andere Branche in den letzten zehn Jahren so starken Veränderungen unterworfen wie die Versicherungsbranche, speziell die Maklerschaft.

Darüber kann man nun jammern und das alles ganz schlimm finden oder man passt sich an, nutzt das neue Umfeld vielleicht sogar für sich und seine Vorstellungen. Die Versicherung heute hat nicht mehr so viel mit der Versicherung 2001 zu tun, als ich in die Branche kam. Noch trifft man auf „eingestohene“ Strukturen, die Versicherungsbranche ist noch nicht wirklich so modern und jung wie sie gerne wäre. Aber: Meine Mitarbeiter sind es, die SDV AG ist es. Der Altersschnitt in meiner Abteilung liegt bei circa 25 Jahren – wir sind also fast alle „digital natives“. Die neue digitale Welt ist keine, an die wir uns gewöhnen müssen. Wir kennen sie schon und freuen uns auf den Wandel in der Branche. ◀◀

Was waren die größten Herausforderungen in den letzten 10 Jahren, die ihr mit euren Abteilungen zu überstehen hattet?

Markus Wild (Gewerbe):

►► Es gab vor allem drei größere Herausforderungen, die es zu bewältigen galt:

Zuerst hat die bunte Mischung unserer Vertriebspartner und Partnerorganisationen es bedingt, dass für manche Geschäftsfelder neue, eigene Prozesse ins Leben gerufen werden mussten. In der täglichen Arbeit müssen unsere Sachbearbeiter daher häufig differenzieren, welche Tasten auf dem Klavier für das jeweilige Segment gerade gespielt werden müssen. Hier stets den Überblick zu behalten, ist ehrlich gesagt – trotz genau definierter Arbeitsabläufe und Prozesshandbüchern – nicht immer ganz einfach.

Ein Schwerpunkt in jeder Abteilung war und ist es, die Prozesse in der Massenbearbeitung stets weiter zu optimieren, neue Technologien einzusetzen und dabei die Qualität unserer Arbeit auf einem hohen Level zu halten.

Über die Jahre ist natürlich der Bestand, den wir bei uns verwalten und betreuen, stark gewachsen – sei es durch Neugeschäft, durch Bestandsübertragungen oder gar durch die eine oder andere Übernahme kompletter Bestände. Die wohl größte Veränderung ist die Einführung unserer Gewerbeplattform im Jahr 2017.



Stefan Röltgen

Abteilungsleiter KV / LV

Während es in der privaten Sachversicherung, in Kfz sowie auch in der LV und in der KV schon jahrelang Vergleichsrechner gab, so sind gute Vergleichsrechner im Gewerbegebiet erst in den letzten 4–5 Jahren auf den Markt gekommen.

Im Vertrieb gab es schon lange den Wunsch nach entsprechend mehr technischen Lösungen und Vergleichsrechnern, da Angebote im Gewerbegebiet bis dato immer handmade waren, was natürlich entsprechende Bearbeitungszeiten benötigt. Nach eingehender Prüfung der einzelnen Anbieter und reiflicher Überlegung haben wir uns 2017 für die Gewerbeversicherung 24 entschieden.

Die Entscheidung war genau die richtige und exakt zum richtigen Zeitpunkt. Denn inzwischen können Makler über unsere Gewerbeplattform nicht nur einfache Gewerbeprodukte bzw. einfache Betriebsarten mit wenigen Klicks selbst rechnen, sondern der Makler kann hier auch bei komplexeren Risiken die Risikoanalyse online ausfüllen und die Ausschreibung selbst versenden. Dabei haben unsere Kooperationspartner die Wahl – entweder sie senden die Anfrage gleich direkt an die gewünschten Versicherer oder sie senden die Anfrage an das Backoffice Gewerbe – wenn sie nicht wissen, wer für das angefragte Risiko ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt hat. Somit kann jeder unserer Partner seinen Service individuell so wählen, wie er ihn von uns benötigt. Ob Vergleich oder handgemachte Lösung – wir können zu jeder Anfrage die passende Antwort finden. ◀◀

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Da gibt es natürlich aus betrieblicher und vertrieblicher Sicht drei einschneidende Veränderungen:

Zum einen die Einführung des Provisionsdeckels in der PKV, die den Vermittlermarkt und die Anforderungen an eine Beratung sehr verändert hat, zum anderen in der Lebensversicherung das Lebensversicherungsreformgesetz und zuletzt hat uns die DSGVO viel „Freude“ beschert. Systemisch und organisatorisch haben wir damit riesige Herausforderungen bewältigt. Aber wir haben natürlich auch daraus gelernt, beherrschen das Zusammenspiel aus Sicht der Schnittstelle zwischen Makler und Versicherer extrem gut.

Persönlich bringt die Zusammenarbeit mit Menschen über einen so langen Zeitraum natürlich ebenfalls Herausforderungen mit sich. Wenn ich in 30 Jahren in Rente gehe, schreibe ich vielleicht ein Buch darüber. Natürlich unter strenger Einhaltung der DSGVO. ◀◀

Inwiefern hat sich die Vermittlerlandschaft verändert?

Stefan Röltgen (Personenversicherung):

►► Zunächst einmal haben sich die Anforderungen unserer Partner extrem verändert, sind viel differenzierter und fachlich anspruchsvoller geworden. Das bedingt ja schon das Marktumfeld. Einige „alte Hasen“, die die Veränderungen nicht mehr mitgehen wollten, haben uns verlassen. Dafür haben wir viele Partner dazugewonnen, die sich schon extrem auf die Veränderungen der Branche eingestellt haben und deren Anforderungen an uns naturgemäß andere sind.

Besonders wertvoll und spannend sind natürlich Verbindungen, die uns bereits seit dem Start der SDV AG begleiten. Wenn man das Wachstum und die Veränderungen dieser Partner, die mittlerweile teilweise selbst zu echten Unternehmen wurden, miterlebt und begleitet hat, dann macht einen das ein Stück weit stolz. Es zeigt ganz gut, wie die „neue“ Branche arbeitet. Früher gab es gerne mal ein „Gegeneinander“ zwischen Vertrieb und Betrieb. Wir leben seit dem Start eine völlig andere Kultur und ich empfinde es als sehr angenehme und zukunftsweisende Art, Service zu liefern, wenn klare Anforderungen definiert sind und stetige Entwicklung stattfindet, die aus den gemeinsamen Erfahrungen von Dienstleister und Partner resultieren. Das fühlt sich nach Zukunft an. ◀◀



Pflege in besten Händen

Die Hochleistungskomponenten

- Haftungssicherer Beratungsprozess
- Einfacher Onlineabschluss
- Sofortige Dokumentierung und Vergütung
- Keine Gesundheitsprüfung durch Ausschluss bestimmter schwerer Vorerkrankungen
- Ab 60 Jahre besonders günstig
- Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 2
- 24 h-Pflegeplatzgarantie
- Kurzzeitpflege innerhalb 48 h



Alle Informationen online:

www.mv-maklernetz.de/Deutsche_PrivatPflege

Oder direkt bei Ihrem Maklerservice:

089 / 51 52 - 1015

Für Ihre Beratung nur das Beste



FACHABTEILUNG KV / LV

Stefan Röltgen, Abteilungsleiter



Hintere Reihe von links nach rechts:

Andreas Otzkosch, Sachbearbeitung KV
Daniela Haslinger, bAV-Spezialistin
Martina Vassallo, Sachbearbeitung LV
Julian Kamlah, Vertriebsassistent

Nicht im Bild:

Amar Ramic, Gruppenleiter
Personenversicherung
Brigitte Fröscher, Sachbearbeitung KV & LV
Nicole Maurer, Sachbearbeitung LV
Sophie Seeleuther, Sachbearbeitung LV

Vordere Reihe von links nach rechts:

Anika Fuchs, Werksstudentin
Denise Wenzl, Sachbearbeitung KV
Stefan Röltgen, Abteilungsleiter
Personenversicherung
Janette Jaskolka, Sachbearbeitung KV & LV
Selina Lottes, Expertin bAV



FACHABTEILUNG SACH

Thomas Melder, Abteilungsleiter



Von links nach rechts:

Pascal Skupien, Sachbearbeiter
Stefanie Schmidt, Sachbearbeiterin
Susanne Sedlmeier, Sachbearbeiterin
Stefanie Melder, Sachbearbeiterin
Sandra-Kerstin Kunze, Sachbearbeiterin
Patrizia Auchtor, Sachbearbeiterin
Kerstin Wendt (Azubi),
Sachbearbeiterin
Annalena Civello (Azubi),
Sachbearbeiterin
Melanie Bader, Sachbearbeiterin
Thomas Melder, Abteilungsleiter
Jürgen Hartmann, Gruppenleiter

Patrick Prazak, Sachbearbeiter
Anna Wilhelm, Sachbearbeiterin
Anna Mayer, Sachbearbeiterin
Julia Bloch, Sachbearbeiterin
Antonia Janota (Azubi),
Sachbearbeiterin
Lisa Colditz, Sachbearbeiterin
Aleksander Hofmeister (Azubi),
Sachbearbeiter

FACHABTEILUNG COURTAGE

Markus Aidelsburger, Abteilungsleiter



Von links nach rechts:

Carina Wienholz, Sachbearbeiterin

Marina Horn, Sachbearbeiterin

Aylin Altun, Auszubildende

Rebecca Dengel, Sachbearbeiterin

Markus Aidelsburger, Abteilungsleiter

Alexander Asam, Gruppenleiter

Mediha Dogan, Sachbearbeiterin

Christine Kuxhausen, Sachbearbeiterin

FACHABTEILUNG GEWERBE

Markus Wild, Abteilungsleiter



Von links nach rechts:

Bettina Bayr, Sachbearbeiterin, Haftpflicht Underwriterin DVA

Kristine Geis, Sachbearbeiterin, Technische Underwriterin DVA

Markus Wild, Abteilungsleiter

Tanja Berchtold, Sachbearbeiterin, Fachwirtin für
Versicherungen und Finanzen IHK

Rebecca Drehmer, Sachbearbeiterin, Gewerbe-Vor-Ort-Beratung,
Technische Underwriterin DVA, Haftpflicht Underwriterin DVA

Nicht im Bild:

David Ögünc, Sachbearbeiter

Lea Bosch, in Elternzeit

FACHABTEILUNG EMPFANG / DATENPFLEGE

Thomas Melder, Abteilungsleiter



Von links nach rechts:

Thomas Melder, Abteilungsleiter

Christiane Michl, Gruppenleiter

Christina Wieser, Sachbearbeiter

Katharina Asvestopolus, Sachbearbeiter

Ina Dombeck, Sachbearbeiter

Nicole Rosenwirth, Sachbearbeiter

Sabrina Schwab, Sachbearbeiter

Wolfgang Kunz, Postbearbeitung

Die Damen und Herren der „Datenpflege“ sind oft erster Anlaufpunkt. Empfang, Telefonvermittlung, Maklervertragsservice – die Aufgaben sind vielfältig.

Thomas Melder, Abteilungsleiter: „Als SDV AG gehen wir persönlich auf unsere Partner ein. Das geht besonders gut, wenn der erste Kontakt mit einem Lächeln und einem freundlichen Wort beginnt – und darauf legen wir sehr viel Wert!“

ABTEILUNGEN INHOUSE / PERSONAL / AGENTURÜBERTRAGUNG



Gert Schnell (oben) und Dominik Herfert (unten) betreuen den „Inhouse-Vertrieb“ der SDV AG. Diese operative Einheit existiert seit 2016 – ein Nachwuchsstar, wenn man so will.

Gert Schnell: „Die SDV AG war lange ausschließlich auf die Betreuung von Versicherungsmaklern ausgerichtet. Es wurde aber deutlich, dass verschiedene Situationen auch eine Endkundenbetreuung nötig machen – das übernehmen wir. Außerdem werden unsere Namen einigen Maklern begegnen, wenn um die beiden Apps der SDV AG geht: wir betreuen nämlich als erste Ansprechpartner auch diese Themen.“



Svea Thurner ist zuständig für alle Personalangelegenheiten und die Ausfertigung der Verträge mit unseren Kooperationspartnern:

„Versicherungsmakler und ihre Vergütung unterliegen besonderen rechtlichen Rahmenbedingungen, die wir in unserer Kooperations- und Treuhandvereinbarung klar und transparent für beide Vertragsparteien manifestiert haben.“



Nadine Hörmann ist zuständig für die Abwicklung von Bestandsübertragungen und übernimmt die Koordination und Kommunikation mit den Versicherern.

„Bei der Übertragung von Beständen setzen wir voll auf moderne Technik. Sobald der „Papierkram“ vollständig ist, spielen wir Bestände möglichst vollständig als Datensatz ein. Ab diesem Zeitpunkt hat auch der Makler vollen Zugriff auf die Daten. Allerdings: die Technik steckt bei vielen Versicherern noch in den Kinderschuhen, hier wird sich also in nächster Zeit einiges tun!“

„SDV IST EINE TOLLE ERFOLGSGESCHICHTE“



Torsten Uhlig

Vorstand Vertrieb, SIGNAL IDUNA Gruppe

www.signal-iduna.de

1966 in Zittau geboren, startete nach Abitur und Lehre 1991 im Vertrieb der SIGNAL-Versicherungen. Hier bekleidete er verschiedene Führungspositionen. 1999 übernahm er die Leitung der SIGNAL IDUNA-Filialdirektion Magdeburg und wurde zwei Jahre später Filialdirektor in Dresden. Ab 2005 leitete er in der Dortmunder Hauptverwaltung den Bereich Marketing und hatte Vorstandspositionen bei mehreren Konzerntöchtern inne. Seit dem 1. Juli 2019 ist Torsten Uhlig Mitglied des Konzernvorstands und verantwortlich für Vertrieb, Vertriebsservice, Außendienstorganisation, Marketing und Unternehmensverbindungen.

Herr Uhlig, Sie sind seit 1. Juli neuer Vertriebsvorstand der SIGNAL IDUNA-Gruppe, zu der auch die SDV AG gehört. Welche Pläne haben Sie für den Vertrieb der SIGNAL IDUNA?

►► Der Vertrieb der SIGNAL IDUNA ist sehr gut aufgestellt. Wir haben eine hochmotivierte Mannschaft, die sehr nah an den Bedürfnissen der Kunden ist. Die hervorragenden Vertriebsleistungen der vergangenen Jahren geben uns Recht. Um diesen Weg weiter erfolgreich zu beschreiten, stellen wir uns natürlich auf den sich verändernden Markt und den Wandel im Kundenverhalten ein. Bereits 2014 haben wir mit dem Zukunftspro-

gramm begonnen, unseren Vertrieb neu aufzustellen. Neben einer erneuerten Vertriebs- und Servicestruktur haben wir ein neues Geschäftsstellenkonzept eingeführt. Dieses Konzept wird von den Kunden sehr gut angenommen. Vergangenes Jahr haben wir das unternehmensweite Transformationsprogramm VISION2023 gestartet. Der Schlüsselbegriff lautet konsequente Kundenzentrierung. Wir wollen schneller, flexibler und digitaler werden. Um das zu erreichen, setzen wir auch auf neue, agile Arbeitsformen.

Für den Vertrieb heißt das auch, dass wir uns noch besser und intensiver um unsere Zielgruppen in Handel, Handwerk und

öffentlichem Dienst kümmern werden. Neben neuen, zielgruppenspezifischen Lösungen erweitern wir auch die Kompetenz des Vertriebs. Wir wollen künftig intensiv mit Zielgruppenmaklern zusammenarbeiten, die ein gutes Verständnis von unseren Zielgruppen besitzen. Auch die intelligente Verzahnung von Online- und Offlinekanälen – Stichwort Omnikanalstrategie – ist für uns ein wichtiges Ziel. Die Kunden erwarten, dass sie an allen Kontaktpunkten zur SIGNAL IDUNA die gleich hohe Servicequalität erhalten. Unser Ziel ist klar: Als SIGNAL IDUNA wollen wir unseren Wachstumskurs beschleunigen. ◀◀

Welche Rolle spielt bei dieser Strategie die SDV?

▶▶ Zuerst einmal möchte ich der SDV AG und besonders den Mitarbeitern herzlich zum Zehn-Jahr-Jubiläum gratulieren. Die SDV AG ist eine tolle Erfolgsgeschichte, das Unternehmen hat sich hervorragend entwickelt. Denn die Kernidee, Maklern eine professionelle Unterstützung mit schnellen und effizienten Prozessen bereitzustellen, ist heute genauso aktuell wie bei der Gründung 2009. Die Komplexität des Geschäfts hat in den vergangenen Jahren weiter zugenommen. Die SDV AG nimmt dem Makler diese Komplexität ab, sodass er sich auf den Verkauf und die persönliche Betreuung der Kunden konzentrieren kann. Zugleich ermöglicht die SDV AG Maklern, ihre Einkommensbasis zu verbreitern, und arbeitet dazu mit knapp 300 Partnergesellschaften zusammen. Die SDV AG ist für die SIGNAL IDUNA Innovationstreiber, mit ihren Tochterunternehmen Technik- und Produktlieferant und stößt dabei in Nischen, die wir selbst nicht besetzen. Die SDV ist aber auch ein wichtiger, zusätzlicher Absatzkanal. Rund 1.200 Makler sind derzeit an die SDV angebunden und vertreiben über diesen Weg auch unsere SIGNAL IDUNA-Produkte. ◀◀

Welche Veränderungen erwarten Sie künftig im Versicherungsmarkt?

▶▶ Die Geschwindigkeit des Umbruchs in der Versicherungsbranche hat sich im vergangenen Jahr noch einmal beschleunigt. Neue Wettbewerber wie etwa Vergleichsportale und Insurtechs drängen mit digitalen Angeboten auf den Markt. Der Wettbewerb wird schärfer, das erleben auch unsere Vertreter. Möglicherweise steigen bald auch Internetkonzerne in den Versicherungsmarkt ein. Als eine der großen Versicherungsgruppen in Deutschland müssen wir darauf Antworten haben. Gleichzeitig ändern sich die Wünsche und das Verhalten der Kunden. Die Kunden sind heute wesentlich besser informiert – was natürlich gut ist. Aber auch die Erwartungen sind gestiegen:

Die Kunden wollen nicht irgendein Produkt abschließen, sondern sie wollen eine Lösung für ihr Problem. Und das möglichst einfach und digital. ◀◀

Ist die Digitalisierung also eine Bedrohung für Makler?

▶▶ Im Gegenteil: Die Digitalisierung ist eine enorme Chance – gerade auch für den Vertrieb. Denn mit dem Einsatz digitaler Technologien können wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden künftig viel besser erfüllen. Die Qualität der Beratung wird in Zukunft noch wichtiger als bisher werden. Dafür braucht ein Makler jedoch Methodenkompetenz. Dazu gehören die Beherrschung digitaler Tools, fachliche Kompetenz und ein klares Kompetenzprofil in seiner Vertriebsmannschaft. Mein Appell an jeden Makler lautet: Nutzen Sie die Chancen der Digitalisierung und digitaler Kommunikationswege. Daraus ergeben sich ganz neue Möglichkeiten zur Interaktion mit den Kunden. Allerdings sollte uns klar sein: Das Wichtigste bei der Digitalisierung ist der Mensch. Unsere Branche wird nur dann erfolgreich bleiben, wenn wir trotz aller technologischer Veränderung menschlich und zugewandt im Umgang mit unseren Kunden bleiben. „Human digital“ ist unser Wettbewerbsvorteil gegenüber den globalen Internetkonzernen. Die SDV verfolgt diesen Weg mit dem Ansatz „Hybride Beratung“ bereits seit 2016 sehr erfolgreich und hat mit „My Insure“ und der SDV Makler App echte Meilensteine gesetzt. ◀◀

Zum Abschluss eine Frage zu den Produkten: Welche Highlights stehen bei der SIGNAL IDUNA an?

▶▶ Eine Stärke sind sicherlich unsere Produkte in der Krankenversicherung – sowohl unter der Marke SIGNAL IDUNA als auch Deutscher Ring. Nicht umsonst sind wir im vergangenen Jahr in der Vollversicherung stark gewachsen – und das gegen den Markttrend. Ein Grund dafür ist sicher auch, dass wir zu den beitragsstabilsten privaten Krankenversicherern gehören. Sehr gut gestartet ist auch unser erstes Zielgruppenprodukt „SI Meisterstück“, eine Vielgefahrenpolice speziell für Bäcker, Konditoren, Fleischer und Confiserien. Als Besonderheit ist in der Police eine Absicherung gegen Produktrückrufe und ein Baustellenschutz integriert. Denn gerade für kleinere Betriebe können Baustellen vor dem Geschäft schnell existenzbedrohend werden. Neu ist auch unsere Cyberversicherung mit dem Digitalen Schutzschild, mit der sich kleine und mittelgroße Unternehmen vor Cyberangriffen und den Gefahren aus dem Internet schützen können. Das sind nur einige Beispiele unserer neuen erfolgreichen Produkte. Für Makler bietet SIGNAL IDUNA die komplette Bandbreite an Versicherungen und Services, die Kunden heute verlangen. ◀◀

ALEXANDER KRANZER, FIBELO

▶ Ihr Lotse in der Finanzberatung in Kirchzarten, seit 2011 dabei und damit langjähriger Partner



▶▶ Die SDV AG bietet uns im Bereich der Versicherungen einfach ein tolles Gesamtpaket. Durch die einzelnen Fachabteilungen werden wir im Tagesgeschäft kompetent und serviceorientiert unterstützt. Darauf aufbauend bietet das SDV Maklerportal viele Möglichkeiten an Vergleichsrechnern, Abschlussmöglichkeiten und nicht zu vergessen die Kundenverwaltung in Form der eigenen SDV Makler-App.

Der SDV AG wünschen wir zum 10-Jahr-Jubiläum alles Gute und weiterhin mit uns einen gemeinsamen, erfolgreichen Weg. Wir sagen Danke für die bisherige Zusammenarbeit und einen partnerschaftlichen, ja fast schon familiären Umgang.

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Das Feedback von Herrn Kranzer ist ein Riesenkompiment für uns, weil es all das widerspiegelt, was wir uns auf die Fahnen geschrieben haben: passender Service, moderne Technik und menschlicher, persönlicher Umgang. Eine tolle Basis für gemeinsamen Erfolg.“

JEANETTE STEENBECK & YVONNE SCHÜRER



NFL in Zwickau,
seit 2010 Partner
der SDV AG



►► Als Versicherungsmakler haben wir uns seit einiger Zeit auf die Beratung und die Begleitung hochwertiger bAV-Lösungen spezialisiert. Dafür und für das Tagesgeschäft haben wir mit der SDV AG einen verlässlichen Partner gefunden, mit dem wir sehr eng zusammenarbeiten. Persönliche Ansprechpartner in den Fachabteilungen machen uns das Leben leichter und der Kontakt zum Vorstand ist über die Jahre gewachsen und für uns sehr vorteilhaft. Der Service aus dem Backoffice der SDV AG spart uns Zeit und Geld und hält uns damit den Rücken frei. Damit ist die SDV AG ein unverzichtbarer Teil unserer Unternehmensstrategie geworden.

Wir wünschen der SDV AG alles Gute für die Zukunft und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Auf diese Partnerschaft bin ich aus verschiedenen Gründen persönlich stolz. Das Maklerunternehmen der Schwestern Schürer und Steenbeck begleite ich seit der Gründung. Es gab dort eine Veränderung, die man am Markt sehr oft findet: Den Wechsel aus der Ausschließlichkeit in die Maklerschaft. Das ist durchaus mit Risiken behaftet und gelingt bei Weitem nicht immer. Hier aber ist es mustergültig gelungen, weil aus dieser Veränderung einer unserer erfolgreichsten Partner im bAV-Bereich entstand. Für das Vertrauen, das uns auf diesem Wege immer wieder entgegengebracht wurde, sind wir sehr dankbar.“

MICHAEL PLÖSSER, NFL



Partner der SDV AG
seit 2010



►► **SDV Servicepartner der Versicherungsmakler – da ist der Name wirklich Programm und ich sage das gerne immer wieder, voller Stolz, die SDV als Partner zu haben!** Denn hier erfahre ich echten Mehrwert, ganz direkt auf meine Tätigkeit und meinen Geschäftsbetrieb bezogen: Der eingekaufte Service wiegt die Kosten mehr als auf. Noch dazu empfinde ich die Fachkompetenz der top ausgebildeten und immer persönlich erreichbaren Mitarbeiter als echte Bereicherung – bei der SDV haben die Menschen ein freundliches Wort übrig. Die SDV schafft so für mich die Freiräume, die ich brauche, um meine Kunden zu betreuen und neue Kundenverbindungen zu aktivieren. Ich bin seit 1985 in der Versicherungsbranche tätig, seit Juli 2010 bei der SDV und habe mit der SDV den wirklichen Servicepartner gefunden. Nur wenig im Leben bleibt lange bestehen. Mehr noch als im privaten Bereich gilt das fürs Berufsleben. Immer seltener gibt es über viele Jahre konstante Arbeitsverhältnisse. Firmen und Menschen, die ihren Beruf eine runde Anzahl an Jahren ausüben, werden als Jubilare gefeiert. Sie zeigen Stolz, die Gratulanten zollen Anerkennung und wünschen Glück für die Zukunft. Diese Jubiläen sind heute in der Arbeitswelt bemerkenswert und ich wünsche der SDV weiterhin den Erfolg, den sie sich wünscht, und hoffe auf eine weiterhin so tolle und persönliche Zusammenarbeit.

Mit den allerbesten Glückwünschen an Armin Christofori, Gerhard Lippert, Thomas Müller und an alle Mitarbeiter.

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Das Maklerunternehmen von Herrn Plößer kennen wir schon sehr lange. Als wir uns im Jahr 2010 kennenlernten, war die NFL beinahe vollständig auf den Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten spezialisiert. Zeitgeist und Branche erforderten Veränderungen und Herr Plößer hat das beeindruckend umgesetzt und zum Erfolg geführt. Die SDV AG durfte diesen Weg begleiten. Aus einer Anbindung wurde so eine sehr intensive und freundschaftliche Partnerschaft, über die wir uns sehr freuen.“

MARTIN SCHATTON, NATIONAL-BANK

▶ Geschäftsführer der
NATIONAL-BANK
Versicherungsagentur
GmbH in Essen,
Partner seit 2013



▶▶ Seit mehr als 6 Jahren sind wir zufriedener Partner der SDV AG. Die umfassende Unterstützung bei der Angebots- und Antragserstellung, der Provisionsabrechnung für unsere gesamte Vermittlerstruktur, sowie das gesamte Dokumentenmanagement sind zentraler Bestandteil unserer Kooperation. Darüber hinaus schätzen wir die zuvorkommende und offene Art der Kommunikation. Wir werden als Partner mit Namen und Gesicht wahrgenommen und behandelt – und nicht als eine Vermittlernummer unter vielen.

Zu ihrem 10-Jahr-Jubiläum möchten wir die SDV AG beglückwünschen und freuen uns auf viele weitere Jahre einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Das Feedback der NATIONAL-BANK in dieser Form bedeutet uns extrem viel. Denn es beschreibt sehr gut, welche Philosophie wir verfolgen: Wir wollen den persönlichen Kontakt in den Vordergrund stellen und mit Herz und Verstand agieren. Dass uns dies in Verbindung mit technischen und prozessualen Lösungen sehr gut gelingt, freut uns ungemein und ich darf mich im Namen der gesamten SDV AG auch bei der NATIONAL-BANK bedanken – die Kreativität und das Know-how der dort handelnden Personen und der intensive Austausch haben uns unschätzbare Mehrwerte auf dem Weg zu dem Servicedienstleister gebracht, der wir heute sind!“

MICHAEL VASILIADIS

▶ Versicherungsmakler
mit Team, seit 2017
Partner der SDV AG



Herr Vasiliadis, was war die Motivation dafür, eine Partnerschaft mit der SDV AG einzugehen?

Michael Vasiliadis: Sich im Tarifdschungel der Versicherungen – durch die unterschiedlichsten Deckungskonzepte, Abwicklungsformalitäten, Sonderkonditionen, Tarifbestimmungen, Produkthighlights – und so weiter zurechtzufinden wird immer aufwändiger. Zusätzlich wird unser Arbeitsalltag mittlerweile durch immer mehr Regularien erschwert, die uns Zeit rauben und unsere eigentliche Tätigkeit, nämlich beraten und Versicherungslösungen zu erarbeiten, immer mehr in den Hintergrund rücken lassen.

Sie brauchen also jemanden, der Ihnen das Tagesgeschäft erleichtert?

Michael Vasiliadis: Genau. Durch solch einen Dschungel kommt man viel besser durch, wenn zuvor ein ortskundiger und kompetenter Guide mit seiner Machete Platz schafft. Das ist für uns die SDV AG seit 2017.

Von einer neuen Partnerschaft verspricht man sich ja Vorfeld immer gewisse Dinge, hat Vorstellungen.

Inwiefern decken sich nach zwei Jahren Ihre Vorstellungen mit der Realität?

Michael Vasiliadis: In der Theorie hören sich die Angebote der Dienstleister oft toll an, aber einen zu finden, der tatsächlich dienstleistungsorientiert agiert und bei dem die Zusammenarbeit stets auf Augenhöhe stattfindet, ist in der Praxis eher eine Seltenheit. Aber genau das macht die SDV aus, und wir werden mit viel Know-how, Schnelligkeit, Menschlichkeit, Vertrauen und einer effektiven Kommunikation unterstützt, sodass wir uns voll und ganz auf unser Kerngeschäft konzentrieren können.

Erzählen Sie uns noch etwas über Ihr Maklerunternehmen?

Michael Vasiliadis: „Erfolg ist die Freude, die wir empfinden.“ Nach diesem Motto arbeiten wir mit unserem Team. Wir stellen an uns und unsere Beratung die höchsten Qualitätsanforderungen und die SDV ermöglicht es uns immer wieder aufs Neue, diese Freude zu empfinden und unsere Standards umzusetzen – was gibt es Schöneres in der täglichen Arbeit?

►► **Danke liebes SDV Team für die wunderbare Zusammenarbeit und die dabei im Vordergrund stehende Menschlichkeit, die heute keine Selbstverständlichkeit ist. Wir wünschen dem gesamten Team alles Gute, bedanken uns für die vergangenen Jahre und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft. Bleibt so, wie ihr seid!**

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Die Partnerschaft mit Michael Vasiliadis und seinem Team steht exemplarisch für Anbindungen aus den letzten zwei, drei Jahren. Hier hat ein modern aufgestellter Versicherungsmakler, der die Zeichen der Zeit in der Branche rechtzeitig erkannt hat, nach einer Lösung gesucht – und sie bei uns gefunden. Im Grunde ist diese Partnerschaft tatsächlich mustergültig und der „Idealfall“ einer Anbindung für beide Seiten: Übernahme von Backoffice-Lösungen und Bestandsverwaltungsaufgaben, Abrechnung und IT als Aufgabenstellung – das sind Dinge, die die SDV AG richtig gut kann. Wir konnten hier praktisch unseren ganzen „Bauchladen“ an Serviceleistungen ins Spiel bringen. Das Verhältnis zu Herrn Vasiliadis und seinem Team ist von großem Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung geprägt, wofür ich mich an dieser Stelle auch noch einmal sehr herzlich bedanken möchte.“

WOLF-DIETER JORDAN, OWL



Geschäftsführer der
OWL Vorsorge und
Versicherungsservice
GmbH



►► Im Rahmen der Feedback-Runde mit unseren langjährigen Partnern haben wir uns auch mit Wolf-Dieter Jordan, Geschäftsführer der OWL Vorsorge und Versicherungsservice GmbH, unterhalten. Die OWL ist eine Tochter der Verbund Volksbank Ostwestfalen-Lippe und wickelt als spezialisierter Ansprechpartner Versicherungsfragen im Privat- und Geschäftskundenbereich ab. Die Zusammenarbeit zwischen der OWLVV GmbH und der SDV AG besteht bereits seit 2012 und darf als gewachsene, erfolgreiche und gegenseitig äußerst angenehme Zusammenarbeit beschrieben werden.

Herr Jordan, was ist für Sie der besondere Mehrwert in der Zusammenarbeit mit der SDV AG?

Wolf-Dieter Jordan: Mir hat schon von Beginn an die intensive Kundenorientierung, hochgradige Flexibilität und Zuverlässigkeit gefallen. Das passt exakt zu unserem Verständnis des ehrbaren Kaufmanns: Es braucht nicht viele Vertragsseiten, sondern ein aufrichtiges Auftreten und im Ergebnis einen Handschlag, auf den sich alle Beteiligten verlassen können. Das ist eine Eigenschaft, die man nicht mehr breit gestreut in der Branche findet und die darum umso wertvoller ist. Weiter so!

Was wünschen Sie der SDV AG zum Jubiläum?

Wolf-Dieter Jordan: Der SDV AG wünsche ich viele weitere spannende, erfolgreiche Jahre. Ich danke allen für die bisherige wertschätzende und konstruktive Zusammenarbeit und freue mich auf die nächsten (mindestens) zehn Jahre.

Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG: „Lassen Sie mich noch einige Worte zu dieser Anbindung sagen: Als die Zusammenarbeit entstand, war die SDV AG selbst noch sehr jung. Wir haben aus der Kooperation mit der OWLVV selbst viel gelernt, konnten Prozesse und Technik maßgeschneidert auf unseren Partner abstimmen. Dementsprechend kann die Wertschätzung, die wir der OWL entgegenbringen, gar nicht hoch genug sein. Danke an dieser Stelle an Herrn Jordan und seine Mitarbeiter. Ich kann mit Stolz sagen, dass wir hier ein exzellentes Beispiel dafür haben, wie eine Kooperation wachsen kann und beide Partner davon immens profitieren.“



Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

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

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

www.manaug-produktgeber.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat

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



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Danke für 10 Jahre gute Zusammenarbeit!

Liebes Team der Servicepartner,

stellvertretend für alle Kolleginnen und Kollegen der Kanzlei Michaelis bedanken wir uns für die 10 Jahre der hervorragenden, gemeinsamen Zusammenarbeit!

In den vielen unterschiedlichen Rechtsfragen vom Versicherungsrecht, bis zum Versicherungsvertriebsrecht oder dem Gesellschaftsrecht, vom Arbeitsrecht bis zur Zwangsvollstreckung unterstützen wir gerne die Vertriebspartner und Mitarbeiter der SDV AG! Es ist uns eine Freude und Ehre, die rechtlichen Interessen eines ausgezeichneten Partners unterstützen und begleiten zu dürfen!

Die SDV AG hat es Dank der hervorragenden Mitarbeiter zu einem der angesehensten Makler-Kooperationspartner in kürzester Zeit geschafft. Viele tausend Versicherungsmakler vertrauen auf die hervorragende Unterstützung des Innendienstes und der Schulung und Beratung zu ausgezeichneten Produkten für die Versicherungsnehmer.

Mit vielen innovativen Ideen wurde die SDV AG einer der wichtigsten und zentralen Ansprechpartner in der deutschen Vertriebslandschaft.

Ich persönlich zolle dem unermüdlichen Einsatz und der Erfolgsgeschichte der SDV AG viel Respekt und gratuliere ganz herzlich zu den erreichten Ergebnissen. Ich bin aber davon überzeugt, dass der Erfolgsweg stetig weiter bergauf geht und das 20-jährige Firmenjubiläum noch größer gefeiert werden kann und muss!

Wir danken der SDV AG für eine vertrauensvolle und sehr gute Zusammenarbeit in den letzten zehn Jahren. Wir freuen uns auch schon auf die nächsten gemeinsamen Jahre einer hervorragenden Zusammenarbeit!

**Herzliche Grüße und Glückwunsch
zum zehnten Geburtstag!**

Stephan Michaelis

MAKLERHAFTUNG, WENN'S WAS BESSERES GEBEN KÖNNTE?

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

Gefährden die Spezialmakler mit Ihren Sonderprodukten den klassischen „normalen“ Makler? Unter Berücksichtigung des Urteils vom OLG Zweibrücken (Az. 1 U 167/14) vom 12.12.2018 kann jedenfalls diese Auffassung sehr gut vertreten werden.

Schauen wir uns doch zunächst einmal den von dem Gericht festgestellten Leitsatz an, und erkennen dann sofort das erhebliche Risiko für einen klassischen Versicherungsmakler.

Leitsatz des OLG Zweibrücken:

Ein Versicherungsmakler macht sich schadensersatzpflichtig, wenn er dem erkennbaren Interesse des Inhabers eines Lohnbetriebs in der Landwirtschaft, umfassenden Versicherungsschutz zu erhalten, nicht entsprochen hat, weil der vermittelte Versicherungsvertrag für das naheliegende Risiko von verschuldeten Bearbeitungsschäden keine Deckung gewährt.

Sehr kurzgefasst, lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Ein landwirtschaftlicher Lohnunternehmer führte eine Unterblattherbizidbe-

spritzung durch, wobei die Spritzdüsen quer statt senkrecht standen. Dies führte zu einer ungewollten Ausbringung von Herbiziden auf die Spargelpflanzen.

Der Lohnunternehmer wurde deshalb natürlich gerichtlich verteilt, den entstandenen Schaden zu tragen. Seine Betriebshaftpflichtversicherung, die der „klassische Makler“ vermittelt hatte, lehnte jedoch die Erbringung der Versicherungsleistung ab. Es handele sich um einen Bearbeitungsschaden, der aber vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sei.



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht.
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Als später im Jahre 2008 der Lohnunternehmer einen neuen „Spezialmakler“ kennenlernt, erhielt er auch Versicherungsschutz im Rahmen eines Sublimits von EUR 200.000,00 für „Schäden am behandelten Gut“. Der Spezialmakler erklärt, dass schon seit langer Zeit (auch im Jahre 2004) ein solcher Versicherungsschutz „für Lohnunternehmer marktüblich“ gewesen sei.

Aus diesem Grunde hatte nunmehr der Lohnunternehmer seinen alten klassischen Makler auf Schadenersatz verklagt, weil er ihm nicht das richtige Klauselwerk „mit Bearbeitungsschäden“ angeboten hätte.

Wie Sie dem Leitsatz entnehmen konnten, wurde der Versicherungsmakler verurteilt, einen Schaden von über EUR 100.000,00 gegenüber seinem ehemaligen Kunden zu begleichen. Das Gericht glaubte dem aussagenden Spezialmakler, dass es als Spezialist für Land- und Fortwirtschaft völlig üblich sei, derartige Bearbeitungsschäden mitzuversichern. Dieses sei schon immer möglich gewesen, auch zu dem Zeitpunkt, als der alte Makler den damaligen Versicherungsschutz (in 2004) vermittelt hatte.

Es war sogar so, dass die neue Prämie beim Spezialmakler sogar etwas günstiger war, als die Ursprungsprämie, die nicht die erweiterten Bearbeitungsschäden mitversichert hatte.

Dies war sicherlich nicht der entscheidende Grund für die Richter am OLG Zweibrücken, sondern sie waren der Auffassung, dass es zur Aufgabe eines Maklers gehört hätte, einen entsprechend erweiterten Versicherungsschutz herauszusuchen und dem Kunden anzubieten. Die Tatsache allein, dass der ursprüngliche „klassische“ Versicherungsmakler sogar 84 verschiedene Anbindungen an unterschiedliche Versicherer unterhielt, war im konkreten Einzelfall für den Kunden nicht ausreichend.

Der klassische Makler muss also durchaus Angst haben, dass Spezialmakler mit ihren besonderen Deckungskonzepten später einmal Haftungsansprüche auslösen könnten, wenn über diese Versicherungskonzepte theoretisch Versicherungsschutz bestünde, die der klassische Makler aber nicht erhalten oder erkannt hat! Der Kunde kann diese Ansprüche auch noch später gegen den Vor-Makler geltend machen, nachdem er erst von seinem „neuen Spezialmakler“ über die Möglichkeiten des erweiterten Versicherungsschutzes informiert wurde.

Fazit



Wenn also ein Versicherungsmakler theoretisch erkennen könnte, dass sein Versicherungsnehmer einen risikospezifischen naheliegenden Versicherungsschutz benötigt, dann sei er auch verpflichtet, ein solches „Spezialkonzept“ – wie hier die Mitversicherung der Bearbeitungsschäden – dem Kunden anbieten zu müssen!



Unwissenheit schützt also vor Strafe nicht! In welchen Branchen und Bereichen sind Bearbeitungsschäden noch zu versichern?

Passen Sie auf!

Eigentlich sollte jedes Produkt eine umfassende Innovationsklausel haben, die verhindert Maklerhaftung!

SEIT 10 JAHREN STARKE PARTNER AUF AUGENHÖHE

von Falko Struve, Vorstand Vertriebspartnerbetreuung der Continentale

Ein Versicherer kann immer nur so erfolgreich sein wie seine Vertriebspartner. Die SDV AG und die Continentale sind seit zehn Jahren ein erfolgreiches Team. Gemeinsame Werte und gegenseitiges Vertrauen bilden die Basis dieser gelungenen Partnerschaft.

Die SDV AG hält, was sie verspricht. Ihr oberstes Ziel – bestmöglicher Service für die Kooperationspartner – erfüllt sie voll: Qualität, Verlässlichkeit und Schnelligkeit haben sie zu einem Maklerpool mit hoher Serviceorientierung gemacht. Ein Garant

für ihren Erfolg ist die kompetente und faire, vor allem aber auch persönliche Begleitung ihrer Makler.

Gemeinsame Werte und großes gegenseitiges Vertrauen

Die Werte der SDV AG passen gut zur Continentale. Als „Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit“ pflegen wir einen partnerschaftlichen und respektvollen Umgang mit Kunden, Vertriebspartnern, Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Auch wir sind davon überzeugt: Sicherheit ist etwas Persönliches. So waren und sind die Gespräche zwischen der SDV AG und der Continentale immer vertrauensvoll und auf Augenhöhe. Das Besondere an dieser Partnerschaft: Von Anfang an haben auf beiden Seiten kontinuierlich dieselben Menschen miteinander zu tun.

Zielführende Zusammenarbeit von Anfang an

Begonnen hat unsere stets zielführende Zusammenarbeit in der Krankenversicherung. Ein aktueller Beleg für die So-

lilität und Verlässlichkeit der Continentale Krankenversicherung a.G. ist die Beitragsgarantie für Neukunden in der Vollversicherung bis Ende 2020. Über die Jahre wurde dann sukzessive unsere Kooperation in den Bereichen Altersvorsorge und Biometrie ausgebaut. Heute können die Maklerpartner der SDV AG auf ein breites Produktspektrum der Continentale Lebensversicherung AG zurückgreifen. Als einer von wenigen Anbietern bieten wir weiterhin eine umfassende Produktpalette. Diese entwickeln wir kontinuierlich weiter: Seit kurzem ist unsere neue Riester-Rente auf den Markt, die die Vorteile einer fondsgebundenen Riester-Rente mit denen der kapitaleffizienten Klassik verbindet.

Zu ihrem zehnjährigen Bestehen gratulieren wir der SDV AG und bedanken uns herzlich für ihren Einsatz als „Servicepartner mit Herz und Verstand“. Wir wünschen Ihnen auch für die Zukunft viel Erfolg und freuen uns auf weitere Jahrzehnte der Zusammenarbeit mit Ihnen!

Kontakt



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Fax 0 911 / 5697 -107

Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de



NACHGEFRAGT

► SEIT WANN?

Seit 2009 Partner der SDV AG.

► BESONDERHEITEN?

Die Continentale hat eine dezentrale Struktur mit starker regionaler Präsenz. Zwölf Maklerdirektionen garantieren die Nähe und den direkten Draht zum Vermittler. Spezialisten-Teams betreuen jeden Vertriebspartner persönlich.

► SONSTIGES?

Der Bereich Vertrieb Makler unterstützt unabhängige Vermittler nicht nur in Versicherungsfragen, sondern auch mit Workshops, Apps, einem Onlinerechner und Extra-Internetportal.



Wir gratulieren zu 10 Jahren SDV AG!

Auf weitere Jahrzehnte der erfolgreichen Partnerschaft.

BEAMTE: ÜBERZEUGENDE ARGUMENTE FÜR DIE PKV

Mit leistungsstarken Krankenvollversicherungstarifen und innovativen Services überzeugt die HanseMerkur Krankenversicherung AG bekanntermaßen. Im vergangenen Jahr hat sie ihr Angebot auch auf Beamtenanwärter und Beamte ausgeweitet – mit beachtlichem Erfolg:

2.500 Anwärter bzw. Beamte hat die HanseMerkur bereits im Startjahr ihrer Beamten tarife gewinnen können. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres waren es schon 1.350. Wenn es einem Krankenversicherer wie der HanseMerkur in einem schrumpfenden Markt Jahr für Jahr gelingt, neue Kunden hinzuzugewinnen – allein 2018 waren es netto 8.076 Vollversicherte –, ist das Gesamtpaket für den Einzelnen offensichtlich überzeugend.

Generell ist die PKV für Beamtenanwärter und Beamte durch die Kombination von Beihilferegulungen der Länder und des Bundes besonders attraktiv. Auch Ehegatten, sofern sie kein eigenes Einkommen haben, und Kinder von Beamten sind beihilfeberechtigt. Auch Ihnen steht die PKV offen. Die mit dem Vertragsabschluss fixierten Leistungen können weder vom Versicherer noch durch den Gesetzgeber gekürzt werden. Diese Vorteile erklären, dass heute laut PKV-Verband 94 Prozent der Beamten privat krankenversichert sind. Ihnen steht ein großes Leistungsspektrum zur Auswahl, das sich auf die Bedürfnisse des einzelnen Versicherten modularartig zuschneiden lässt. Wichtig dabei: Der Versicherungsschutz bleibt auch bei Veränderungen der Lebensumstände flexibel, z.B. wenn sich die Höhe der Beihilfe bei Wechsel in ein anderes Bundesland ändert, sich Familienzuwachs eingestellt hat oder die eige-

ne Pensionierung ansteht. Dann nämlich reduzieren sich bei Beamten die Beiträge ihrer Krankenversicherung durch höhere Beihilfen. Für manch einen Versicherten ist das der Anlass, das Leistungsspektrum seiner Krankenversicherung sogar noch aufzustoßen.

Auch wenn Beamten in einigen Bundesländern die GKV nach dem „Hamburger Modell“ offensteht, sprechen gute Gründe dagegen: Der Wechsel in die GKV ist endgültig und kann auch bei einem Wechsel in ein anderes Bundesland nicht rückgängig gemacht werden.

Kundenberatung nur mit fundiertem Fachwissen

Für welche Zielgruppe auch immer, die Kundenberatung in der Krankenversicherung ist anspruchsvoll. Sie erfordert neben ausgezeichneten Produktkenntnissen ein fundiertes Fachwissen in So-

zialversicherungsfragen. „Wer im PKV-Segment langfristig Erfolge verbuchen will, muss schon in der Beratung überzeugen“, sagt Eric Bussert, Vertriebs- und Marketingvorstand bei der HanseMerkur. Nach Vertragsabschluss spielen für die Kunden neben leistungsstarken, beitragsstabilen Tarifen besondere Services eine wichtige Rolle. „Telemedizinische Angebote, Video-Chats mit Fachärzten oder auch spezielle Gesundheitsprogramme für definierte Zielgruppen wie z.B. für Schlaganfallpatienten oder Diabetiker gewinnen hier an Bedeutung. Auch die Digitalisierung treibt innovative E-Health-Programme voran“, so Bussert. Gut zu wissen, dass die HanseMerkur darüber hinaus nicht nur über moderne Abrechnungsverfahren per Rechnungs-App verfügt, sondern auch dank einer beachtlichen Nettoverzinsung ihrer Kapitalanlagen in der Krankenversicherung von aktuell 3,7 Prozent ein solides Polster zur Beitragsstabilität bildet.

Kontakt



Thomas Hocker

Key-Account-Manager, HanseMerkur Krankenversicherung AG

Telefon: 0 62 22 / 67 98 67

Mobil: 0 172 / 6 24 49 00

E-Mail: Thomas.Hocker@HanseMerkur.de

www.hansemerkur.de

Zehn Jahre,
ein voller Erfolg.



Hand in Hand ist
HanseMerkur

Die HanseMerkur gratuliert Ihnen ganz herzlich zum 10-jährigen Jubiläum!
Wir wünschen Ihnen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre mit Ihnen!

Herzliche Grüße
Ihr
Eric Bussert
Vorstand Vertrieb und Marketing

ALLES AUS EINER HAND

Anfang Oktober 2019 startet, vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin, ein neuer großer Maklerversicherer in Deutschland: Die Dialog hat sich neu erfunden und vereint unter ihrer Marke das Biometriegeschäft der Dialog Leben mit dem bAV- und Kompositgeschäft der Generali.

Fest eingebunden in den Generali Konzern profitiert die Dialog unverändert von der Finanz- und Innovationskraft einer der größten Versicherungsgruppen weltweit.

Produkte, Prozesse, Services – in allen Bereichen wird die neue Dialog Vertriebspartnern mit Kompetenz auf Augenhöhe begegnen und sie bei täglichen Herausforderungen partnerschaftlich unterstützen.

Unter diesem Motto wurde bereits die neue SBU-go-professional entwickelt. Sie ist ein leistungsstarkes Zielgruppenprodukt für junge Kunden bis zum 30. Lebensjahr. Der Clou: In den ersten fünf Jahren beträgt die Prämie nur circa

60 Prozent des Beitrags. Damit sind Schüler, Studenten und Auszubildende zu niedrigen Einstiegsprämien von Anfang an bedarfsgerecht gegen Berufsunfähigkeit abgesichert. Vertriebspartnern bietet das neue Produkt ein attraktives Vergütungsmodell und die Chance, bereits früh eine Kundenbeziehung aufzubauen, aus der sich später interessante Cross Selling Möglichkeiten entwickeln können.

Gemäß dem Markenversprechen „einfach, digital, preis-/leistungsstark“ gibt es ab Anfang Oktober ein neues Kleinflottenmodell sowie optimierte Leistungen im Bereich Kraftfahrt und Firmenkunden Sach, Haftpflicht und Landwirtschaft.

Makler, die auf die attraktiven Beiträge bei Hausrat, Privathaftpflicht und Kraftfahrt aufmerksam werden und rasch ein Angebot rechnen möchten, können dies mit wenigen Klicks und ohne Login im neuen Dialog Vertriebspartnerportal erledigen – sowie selbstverständlich auch bei namhaften Vergleichern wie Smart InsurTech, Nafi und Softfair.

Zudem beschleunigt die elektronische Unterschrift im Privat- und Firmenkundengeschäft SUH sowie in Kraftfahrt die Antragsprozesse deutlich. So können sich Makler auf das Wesentliche konzentrieren – auf die Beratung und Betreuung ihrer Kunden.

Kontakt



Ihre kompetenten Ansprechpartner

Jan Ingo Kollig
Maklerbetreuer Leben

Telefon: 0 74 54 / 999 96 50
Mobil: 0151 / 624 293 87
E-Mail: jan.kollig@dialog-leben.de

Thomas Möller
Direktionsbevollmächtigter Komposit

Telefon: 089 / 5121 -5076
Mobil: 0173 / 399 27 81
E-Mail: t.moeller@generali.com

Peter Obermayer
Direktionsbevollmächtigter Komposit

Telefon: 089 / 5121 -5727
Mobil: 0151 / 544 164 75
E-Mail: peter.obermayer@generali.com

Dialog

Die neue Dialog

Kompetenz auf Augenhöhe



Willkommen bei der neuen Dialog –
dem Maklerversicherer der Generali in Deutschland.

Freuen Sie sich auf einen Partner, der Ihnen das Leben
als unabhängiger Vermittler leicht macht.

Greifen Sie auf ein Portfolio mit preis- und leistungsstarken
Biometrie-, bAV- und Komposit-Produkten zu. Und
profitieren Sie von der Zusammenarbeit mit Experten,
die kompetent, transparent und direkt agieren.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen,
Ihre Dialog

Ein Unternehmen der





SwissLife

ERSTKLASSIGER BERUF SUNFÄHIGKEITS- SCHUTZ SEIT 1894

Die Arbeitskraft ist ein wertvolles Gut. Wer seinen Beruf heutzutage aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen nicht mehr ausüben kann, muss mit erheblichen finanziellen Einbußen rechnen, da in vielen solchen Fällen der Staat nur noch geringe Erwerbsminderungsrenten zur Auszahlung bringt. Daher ist ein privater Berufsunfähigkeitschutz unerlässlich. Swiss Life punktet hier mit über 125 Jahren Erfahrung und ausgezeichneten Lösungen, um die Menschen im Bereich der Arbeitskraft lückenlos abzusichern.

Im Jahr 1857 hat der Schweizer Anwalt Conrad Widmer eine revolutionäre Idee: Er möchte „den schweizerischen Familienvätern auf hinlänglich soliden Grundlagen Gelegenheit [...] geben, durch Aufopferung eines kleinen Teils des Erwerbes die ihrigen gegen mancherlei Wechselfälle des Lebens bis zu einem gewissen Grade sicher zu stellen“. Es ist die Geburtsstunde der Swiss Life, die zu Beginn noch als Schweizerische Rentenanstalt firmiert. 1866 wird auch der Geschäftsbetrieb in Deutschland aufgenommen. Die Versicherungsscheine werden damals noch von Hand geschrieben, so auch die erste Police auf deutschem Geschäftsgebiet: Carl Wilhelm Trübenbach aus Hamburg verpflichtete sich zur Zahlung einer Jahresprämie von 57 Talern für die Gewissheit, dass seine Angehörigen eine Versicherungssumme von 2.000 Talern erhalten, wann immer das Ableben erfolgen möge.

Die Geburtsstunde der Swiss Life BU in Deutschland

Ab dem Jahr 1894 bietet die Schweizerische Rentenanstalt als einer der ersten Lebensversicherer überhaupt die Möglichkeit, eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abzuschließen. Bis heute ist die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ein zentraler Bestandteil der Versorgungsidee von Swiss Life. Und trotz der 125-jährigen Geschichte hat die Berufsunfähigkeits-

versicherung nichts an ihrer Aktualität eingebüßt, das Gegenteil ist der Fall: sie war noch nie so notwendig wie heute. Dabei hat sich im Laufe der Zeit bei Swiss Life eines nie geändert: Der Anspruch, die Menschen zu unterstützen, ihr Leben selbstbestimmt genießen zu können. Und eine individuell zugeschnittene Absicherung der Arbeitskraft ist ein wesentlicher Erfolgsbaustein auf dem Weg, ein sorgenfreies und entspanntes Leben zu führen.

Unabhängige Ratingunternehmen bestätigen die Hochwertigkeit der Swiss Life BU. Dafür sorgt unter anderem eine Rentenleistung bereits bei längerer Arbeitsunfähigkeit, die bis zu 24 Monate lang leistet. Ebenfalls können optional eine Sofortleistung beim Auftreten schwerer Krankheiten und umfangreiche Zusatzleistungen bei Pflegebedürftigkeit mit der BU-Absicherung kombiniert werden.

Ein weiteres Highlight, mit dem Swiss Life aufwarten kann, ist die Zusammenarbeit mit den Branchenversorgungswerken MetallRente und KlinikRente: Beide bieten den Beschäftigten ihrer Branchen speziell auf sie zugeschnittene Berufsunfähigkeitslösungen, die MetallRente.BU bzw. KlinikRente.BU. Dahinter steht Swiss Life als Konsortialführerin und Produktgeberin und überzeugt die Partner durch die nachweisbar hohe Produktkompetenz

gepaart mit Unternehmensstärken wie Verlässlichkeit und Stabilität und eine ausgezeichnete Finanzkraft.

Doch auf all diesen Erfolgsfaktoren ruht sich Swiss Life selbstverständlich nicht aus, sondern entwickelt sich stetig weiter: So hat sich Swiss Life in den letzten Jahren als Komplettanbieterin im Bereich der Arbeitskraftabsicherung etabliert und bietet neben den verschiedenen BU-Lösungen mit dem Swiss Life Vitalschutz auch eine Absicherung von Grundfähigkeiten an. Mit dem klaren Ziel vor Augen, der führende Biometrie-Anbieter im deutschen Markt zu werden, ist Swiss Life somit gut gerüstet, auch die nächsten 125 Jahre Berufsunfähigkeits- und Arbeitskraftabsicherung in Angriff zu nehmen, damit Kunden, Makler und Vertriebspartner stets das richtige Produkt finden – und zwar für jeden Vorsorgebedarf und für jede Biografie.

Kontakt

Swiss Life Deutschland

Zeppelinstraße 1
85748 Garching b. München

Telefon: 089 / 38 109 -2010
E-Mail: sdv@swisslife.de

Ansprechpartner: Jan-Hendrik Deutschmann

Mobil: 0151 / 161 770 56



SwissLife

Der Chef geht flexibel mit der Freizeit um.

Sie haben nicht alles in der Hand.

Aber die Wahl des richtigen Partners.

*Nicht alles ist planbar, aber die Absicherung
der Arbeitskraft Ihrer Kunden.*

swisslife-weboffice.de

HELVETIA – PARTNER FÜR IHRE FIRMIENKUNDEN

Vor allem im Bereich Firmenkunden zeigt sich Helvetia als zuverlässiger Versicherer mit umfangreichen Komplettlösungen für Ihre Kunden oder die, die es noch werden wollen.

Einfach. Kompetent. Schnell.

Bereits seit einigen Jahren arbeiten wir mit der SDV erfolgreich zusammen und bieten mit unseren MultiRisk Produkten umfangreichen Versicherungsschutz an. Mit unserer All Inclusive Police für kleine und mittelständische Unternehmen sowie unseren speziellen Policen für z. B. Autohäuser, Apotheken und landwirtschaftliche Betriebe sind wir am Markt sehr gut platziert sind.

Mehr unter:

www.helvetia-businessline.de

Um den Versicherungsschutz für den gewerblichen Kunden abzurunden, bietet Helvetia mit der Warentransportversicherung einen weiteren wichtigen Baustein zur ganzheitlichen Absicherung an.

Transportrisiken – Herausforderungen des 21. Jahrhunderts

Die Globalisierung schreitet voran und die Welt vernetzt sich mit rasantem Tempo. Damit einhergehend verändert sich für viele Unternehmen auch die Kunden- und Lieferantenstruktur. Wurden die Materialien oder Einsatzstoffe früher noch innerhalb Deutschlands bezogen und waren die Kunden ebenfalls in Deutschland ansässig, zeigt sich heute vielerorts eine sehr viel breitere Verteilung.

Die vielschichtigen Risiken beim globalen Gütertransport werden dabei oftmals unterschätzt und sind im Versicherungsportfolio des Kunden nicht berücksichtigt. Gerade beim internationalen Transport, aber auch bei nationalen Güterbewegungen, werden die Waren häufig umgeschlagen und mit unterschiedlichen Transportmitteln befördert. Zudem sind verschiedene Akteure, häufig unter Zeit- und Kostendruck, an der Transportkette beteiligt. Dadurch, dass die Haftung der Transportbeteiligten in der Regel auf gerade einmal ca. 10 Euro pro Kilogramm beschränkt ist, droht im Schadenfall ein erheblicher finanzieller Schaden.

Als renommierter Transportversicherer mit über 160 Jahren Erfahrung, bietet Helvetia den gewerblichen Kunden umfangreichen, verlässlichen sowie service-

orientierten Versicherungsschutz. Mit persönlichen Ansprechpartnern sowohl für vertragliche Anliegen als auch im Schadenfall, Betrieb und Schaden aus einer Hand sowie direkter fachlicher Beratung durch Transportexperten sichern wir die Warenströme unserer Versicherungsnehmer weltweit optimal ab. Durch eine Helvetia CargoGlobal-Police können wir den Deckungsumfang der Transporte dabei individuell, auf den jeweiligen Bedarf des Unternehmens abgestimmt, gestalten. Dazu befinden wir uns mit den Mitarbeitern der SDV in engem und vertrautem Austausch, um auch für Ihre Kunden das passende Produkt zu gestalten.

Kontakt

Sebastian Kaiser

Leiter Maklervertrieb
Regionaldirektion München

Mobil: 0171 / 633 56 32
E-Mail: sebastian.kaiser@helvetia.de

Dipl.-Kfm. Henrik Meister

Direktionsbevollmächtigter Transport
Regionaldirektion München

Mobil: 01522 / 174 88 03
E-Mail: henrik.meister@helvetia.de

Wir beraten
Sie gerne.

M 0171 633 56 32
sebastian.kaiser
@helvetia.de

Top Bewertungen. Schweizer Qualität.



Perfekter Partner.

Transparenz, Fairness, Kompetenz und Verlässlichkeit sind wesentliche Eckpfeiler für Vertrauen. Und Vertrauen ist, was eine langfristige Beziehung ausmacht.

Unsere Auszeichnungen



einfach. klar. helvetia 

Ihre Schweizer Versicherung

HOCHWERTIGER BERUFSUNFÄHIGKEITS- SCHUTZ IM KOLLEKTIV

Wichtig für jeden bAV-Berater: Das Duale Modell von HDI bietet ein bezahlbares Top-Produkt für mehr Vertriebschancen, mehr zufriedene Kunden und mehr Umsatz.

Die Absicherung bei Berufsunfähigkeit ist für Erwerbstätige heute unverzichtbar. Denn insbesondere Arbeitnehmer, die vorzeitig aus dem Berufs- und Erwerbsleben ausscheiden, sind von Altersarmut bedroht. HDI hilft: Das Duale Modell ermöglicht den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsabsicherung mit schlanker Gesundheitsprüfung und zu Sonderkonditionen im Kollektivgeschäft. Ziel ist es, möglichst vielen Menschen Zugang zu einem bezahlbaren und bedarfsgerechten Einkommensschutz zu bieten.

Das Duale Modell eröffnet zwei Wege:

►► Top-BU-Schutz

Der Top-BU-Schutz bietet auf Basis einer vereinfachten Gesundheitserklärung vollen Versicherungsschutz mit zahlreichen Vorteilen: von der Nachversicherungsgarantie zur Anpassung des Versicherungsschutzes bis zum Einschluss einer Dynamik.

►► Basis-BU-Schutz

Beim Basis-BU-Schutz erhalten die Mitarbeiter nach Abgabe einer Dienstfähigkeitserklärung uneingeschränkter Versicherungsschutz nach Ablauf von fünf Jahren. Tritt die Berufsunfähigkeit bedingungsgemäß durch eine Infektionskrankheit oder einen Unfall ein, besteht von Beginn an uneingeschränkter Versicherungsschutz. In allen anderen Fällen erhalten Versicherte in den ersten 5 Jahren eine Leistung in Höhe von sechs Monatsrenten. Der künftige BU-Schutz entfällt.

Schon ab einer Firmengröße von 30 Personen ist es möglich, Mitarbeitern bedarfsgerechten BU-Schutz anzubieten. HDI geht davon aus, dass 85 % der Arbeitnehmer durch das Duale Modell Berufsunfähigkeitsschutz erwerben können.

Ein Gewinn für Arbeitgeber, Mitarbeiter und damit auch für Sie.

►► Im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung können Mitarbeiter ihre Versorgungslücke schließen und erhalten so eine günstige Absicherung durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse. Sonderkonditionen bieten zudem Preisvorteile bei den Beiträgen.

►► Das Duale Modell fokussiert sich nicht allein auf eine vereinfachte Gesundheitserklärung: Wesentlich ist die Absicherung mit höheren bedarfsgerechteren BU-Renten in Höhe von max. mtl. 2000 Euro bei einer privaten BU-Absicherung bzw. 2.500 Euro mtl. im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung. Außerdem ist die Anpassung des BU-Schutzes über die

Vertragsdauer mit der HDI Nachversicherungsgarantie möglich. Somit steht eine kompetente langfristige Vorsorgeberatung im Vordergrund.

►► Mit dem Dualen Modell leistet der Arbeitgeber einen wichtigen Beitrag zur Absicherung der Mitarbeiter. Das steigert nicht nur die Motivation, sondern auch das Image des Unternehmens. Zusätzlich können Familienangehörige mit dem Top-Schutz des Dualen Modells versichert werden. Auch das sind wichtige Kriterien, wenn es darum geht, qualifiziertes Personal zu finden und zu binden.

Wenn Sie jetzt mehr erfahren möchten, lassen Sie uns dies gerne in einem persönlichen Gespräch vertiefen.

Es freut uns, dass wir die SDV bereits seit 10 Jahren mit unseren Produkten bedienen können und blicken als ein Produktpartner der ersten Stunde auf eine partnerschaftliche, freundschaftliche Geschäftsbeziehung zurück.

Kontakt



Horst Scheer

Key-Account-Manager, Finanzvertriebe/ Pools
HDI Vertriebs AG

Telefon: 089 / 210 7415
Mobil: 0 172 / 235 7494

E-Mail: horst.scheer@hdi.de
www.hdi.de

The HDI logo consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. A small red horizontal bar is positioned above the letter 'I'.

Berufsunfähigkeitsversicherung / Duales Modell

Wenn es darauf ankommt, Mitarbeiter wertzuschätzen.

Das Duale Modell von HDI bietet eine flexible und vor allem bezahlbare Absicherung im Fall der Berufsunfähigkeit im Kollektiv. Dabei haben Arbeitnehmer die Wahl zwischen einem Top-BU-Schutz und einem Basis-BU-Schutz. Zudem profitieren sie von weniger Gesundheitsfragen und Sonderkonditionen. So leisten Arbeitgeber einen wichtigen Beitrag, damit sich ihre Mitarbeiter individuell absichern können.

HDI hilft.

VIER TIPPS FÜR DIE AUSWAHL DER BESTEN FONDSPOLICE

Eine fondsgebundene Rentenversicherung eignet sich besonders in der aktuellen Niedrigzinsphase für Altersvorsorgesparer, die Renditechancen des Kapitalmarkts mit der Sicherheit einer Versicherung kombinieren wollen. Wir haben Tipps, worauf Vermittler und Kunden bei der Auswahl achten sollten.

1. Fondspalette und Fondsqualität

Gerade für Kunden und Geschäftspartner ist eine breite und qualitativ hochwertige Fondsauswahl entscheidend. Bei der LV 1871 kann aus über 90 Fondsnamhafter Fondsgesellschaften gewählt und so ein breites Länder- und Branchenspektrum zur Anlagenstreuung genutzt werden. Ferner bietet die LV 1871 exklusive Portfoliolösungen an, wie die Expertenpolice oder das ETF-Portfolio. Von den Experten des „Capital-Kompass

für fondsgebundene Lebensversicherungen“ in der Ausgabe 04/2019 wurde die Breite der Fondsauswahl und ihre Qualität mit der Höchstnote 5 Sterne ausgezeichnet. Davon profitieren die Kunden im Neugeschäft und im Bestand.

2. Flexibilität und Transparenz

Für Fondspolizen sind die Gestaltungsmöglichkeiten ein wichtiges qualitatives Kriterium. Hier bietet die LV 1871 mit MeinPlan eine flexible gestaltbare Beitragszahlung an, die jederzeit für Zu- und Auszahlungen genutzt werden kann. Die Fondsanlagestrategie kann jederzeit kostenlos angepasst werden. Zusätzliches Highlight: Die Cash-to-Go-Option ermöglicht sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen. Diese umfassende Flexibilität lobt das Versicherungsmagazin in seiner Ausgabe 3/2019 als „flexible Produktantwort auf die derzeitige Marktlage“ und MeinPlan zum „Produkt des Monats“.

3. Sicherheit

In einer fondsgebundenen Rentenversicherung lassen sich die Chancen des

Kapitalmarkts mit der Sicherheit eines Versicherungsmantels gut kombinieren. Das eigene Chancen-Risiko-Profil lässt sich zum Beispiel mit MeinPlan ganz individuell dem gewünschten Garantieniveau anpassen und sichert so allen Kunden bereits zu Beginn eine attraktive garantierte Rentenhöhe (Rentenfaktor) zu. Mit einer Solvenzquote von 469 Prozent gehört die LV 1871 zu den solvenzstärksten Lebensversicherungen und zählt laut Focus Deutschlandtest zu den Versicherern mit der „höchsten Reputation“.

4. Kosten

Zu den quantitativen Kriterien gehören die Kosten des Versicherungsmantels, aber auch die Kosten der Fondsanlage. Mit über 20 kostengünstigen ETF-Fonds, darunter Dimensional, iShares und Vanguard, bietet die LV 1871 eine große Auswahl an Marktbreite. Laut Ratgeberseite Finanzen.net, gehört die LV 1871, zu den empfohlenen Fondspolicen Anbietern der Webseite.



NACHGEFRAGT

► SEIT WANN?

Oktober 2018

► BESONDERHEITEN?

MeinPlan verfügt über interessante Optionen zum Rentenbeginn.

- » Rentengarantiezeiten können bis zu 34 Jahre gewählt werden.
- » Bei einer krankheitsbedingten verkürzten Lebenserwartung kann die vereinbarte Rente um das x-fache erhöht werden.
- » Zusätzlich kann eine Pflegeoption eingebunden werden.

► SONSTIGES

Schutz vor Versorgungslücke bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen: Bis zu einem Jahresbeitrag von 3.000 Euro mit einer Wartezeit von 3 Jahren.

Kontakt



Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
Schwanthalerstraße 102, 80336 München

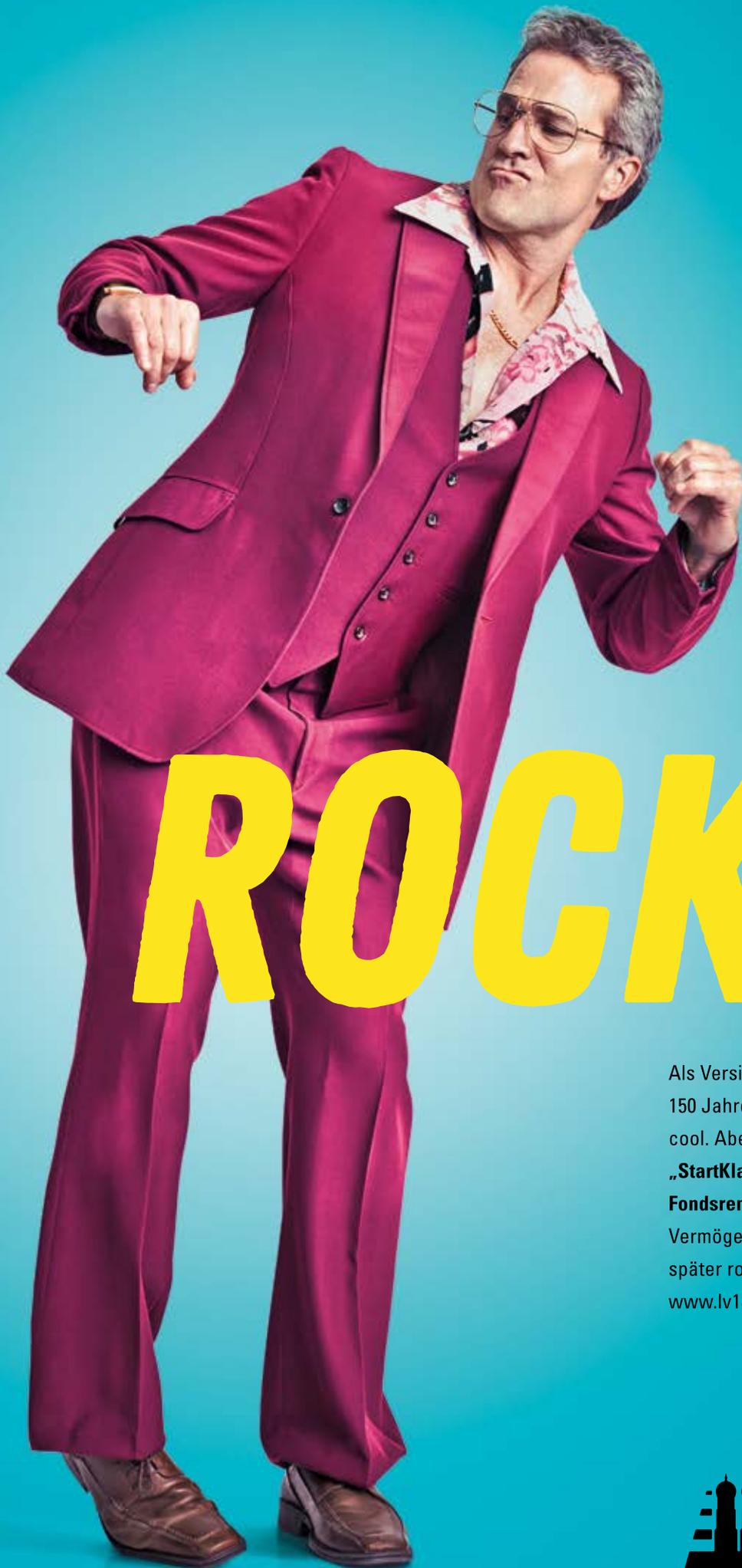
Telefon: 089 / 551 67 -5 51

Telefax: 089 / 551 67 -3 10

Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: gereon.ries@lv1871.de

www.lv1871.de/gereon.ries



Wirkt
angestaubt,
wird aber
Ihr Leben

ROCKEN

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas un-cool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „**StartKlar – die Garantierente**“ und „**MeinPlan – die Fondsrente**“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt

 **LV 1871**



BU-LEISTUNG – WAS MUSS BEACHTET WERDEN, WIE LÄUFT'S RUND?

– Eine Betrachtung aus Vermittlersicht –

Unser Kunde hat bei der NÜRNBERGER eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen. Der schlimmste Fall tritt ein: Unser Kunde erkrankt und es stellt sich die Frage einer Berufsunfähigkeit. Welche Erwartungen hat unser Kunde? Welche Erwartungen haben wir (als Vermittler) an den Versicherer?

Zentrale Kundenforderung ist eine schnelle Leistungsregulierung. Wir wünschen uns umfassende Informationen während des Prüfungsprozesses und eine fachliche Begleitung, die unser Haftungsrisiko ausschließt. Dies und vieles mehr bietet ein moderner Versicherer wie die NÜRNBERGER.

Schon bei der Leistungsmeldung zeigt sich der hervorragende Nürnberger Kundenservice. Innerhalb von 24 Stunden nach Leistungsmeldung nimmt die NÜRNBERGER Kontakt mit dem Versicherten auf und informiert ihn über die weiteren Schritte der Leistungsprüfung. Zunächst erhält er einen Fragebogen mit Fragen zur gesundheitlichen und beruflichen Situation. Mancher Kunde ist froh, wenn er beim Beantworten der Fragen unterstützt wird. Mit dem L-Check bietet die NÜRNBERGER jedem Kunden einen solchen Service kostenfrei an.

Ein Mitarbeiter des unabhängigen Dienstleisters Medicals Direct besucht den Versicherten und hilft ihm, den Fragebogen auszufüllen. Dabei können Unterlagen wie Gehaltsnachweise, medizinische Befunde oder die für die Befragung der Ärzte notwendige Schweigepflichtentbindung eingescannt und der NÜRNBERGER übersandt werden. Diese Unterstützung hat für alle Beteiligten Vorteile: Der Versicherte erhält in einer schwierigen Situation schnelle Hilfe, wir als Makler wissen unseren Kunden in guten Händen und tragen kein Haftungsrisiko. Die NÜRNBERGER erhält schnell den Fragebogen zurück und kann sofort die Leistungsprüfung fortsetzen. Die durchschnittliche Bearbeitungszeit von Leistungsanträgen mit L-Check beträgt 70–80 Tage und liegt damit ca. 50 % unter dem Branchendurchschnitt.

Und als zusätzliches Highlight: Wir können mit der BU-Vermittler-App der NÜRNBERGER jederzeit den Stand der Leistungsprüfung verfolgen. So sind wir schon informiert, bevor die Leistungsentscheidung im Postkasten des Kunden liegt.

Themen wie Schnellregulierung bei Krebs, Teleclaiming, Außenermittlung oder berufliche Rehabilitation bietet die NÜRNBERGER den Kunden ebenfalls. Toll!!!

Kontakt

Uwe Theil

Vertriebsleiter Personenversicherungen
Bezirksdirektion München M/MGA, NÜRNBERGER Versicherung

Telefon: 089 / 23194-339
Telefax: 089 / 23194-281-339
Mobil: 0151 / 538 40 641

E-Mail: uwe.theil@nuernberger.de
www.nuernberger.de



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So einfach versichern Sie auch Dirk.

Mit den richtigen Fragen.

Und die stellt der Einkommenschutz-Navigator für Sie: Ob Ernstfallschutz, Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung – finden Sie für jeden Kunden den passenden Schutz. Einfach wie nie.

Jetzt Möglichkeiten entdecken: **[fairantworten.info](https://www.fairantworten.info)**



PARTNER DER ERSTEN STUNDE

Die Zusammenarbeit von rhion.digital und SDV AG hat viele Erfolgsfaktoren: In beiden Unternehmen sind die sprichwörtlichen kurzen Wege ein Garant dafür, persönlich, schnell und kundenorientiert handeln zu können.

Zu den SDV Partnern der ersten Stunde gehört rhion.digital (bis Oktober 2018: Rhion Versicherungen). Die 2009 begründete Zusammenarbeit basiert auf gemeinsamen Werten, die einen Austausch auf Augenhöhe ermöglichen. Was rhion.digital und SDV AG zudem verbindet ist,

als junge Unternehmen jeweils Teil eines starken Konzernverbundes mit langer Tradition zu sein. Bei rhion.digital ist dies die RheinLand Versicherungsgruppe.

Tradition schließt Innovation freilich nicht aus. Im Gegenteil! Digitales Know-how und der konsequente Ausbau digitaler Prozesstechnik besaßen schon bei der 2005 erfolgten Gründung eines eigenen Maklerversicherer der RheinLand-Gruppe oberste Priorität. Der vor einigen Monaten eingeführte neue Markenname für den Maklervertrieb – rhion.digital – unterstreicht genau das: digitale Exzellenz. Für Makler ist rhion.digital eine Einladung, den Weg in die digitale Zukunft gemeinsam mit einem starken Partner zu gehen. Im Fokus der Zusammenarbeit steht das vielfach ausgezeichnete Produktangebot von rhion.digital für kleine und mittelständische Gewerbebetriebe. Maßstab sind die individuellen Anforderungen von Gewerbekunden nach leistungsstarkem Versicherungsschutz: Baustein für Baustein bietet rhion.digital hierfür Lösungen an, um Unternehmen Rückendeckung für ihren wirtschaftlichen Erfolg zu ge-

ben. rhion.digital stellt Absicherungskonzepte für rund 2.500 Betriebsarten zur Verfügung. Die Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Bau und Bauhandwerk, Handwerk, Gesundheit und Wellness, Fitness und City. Selbstverständlich kann der Risikoschutz um viele Zusatzdeckungen erweitert werden.

Aus der breiten Angebotspalette für Privatkunden sei hier insbesondere die neue Kfz-Versicherung „ONdrive“ genannt, die mit den bekannten Produktlinien Standard, Plus und Premium den individuellen Bedarf weitreichend abbildet. Sie finden unsere Kfz-Produkte im „SDV NAVI-Vergleichsrechner“.

Erwin Probst, der als Maklerbetreuer die Partnerschaft von rhion.digital mit der SDV AG mit Leben erfüllt, überbringt herzliche Glückwünsche: „Alles Gute zum Zehnjährigen und auf die nächsten erfolgreichen Jahre! Ich freue mich schon darauf, Sie auf dem Maklerkongress am 13. September an unserem Stand begrüßen zu dürfen.“



NACHGEFRAGT

► SEIT WANN?

Unabhängig und flexibel: rhion.digital ist eine Marke der RheinLand Versicherungsgruppe, deren Wurzeln bis ins Jahr 1880 zurückreichen. Bis heute ist das Unternehmen mehrheitlich im Besitz der Gründer-Nachfahren. Diese Unabhängigkeit macht stark und flexibel.

► BESONDERHEITEN?

Ideen einbringen, Zukunft gestalten: Bei der Entwicklung neuer Produktkonzepte setzt rhion.digital auf das Know-how und die Erfahrung aus der Praxis, um gemeinsam mit Vertriebspartnern Versicherung neu zu denken.

► SONSTIGES

Pioniergeist und Leidenschaft: rhion.digital steckt voller Entwicklungskraft. Hinter rhion.digital stehen Menschen, die mit Know-how, Leidenschaft und Neugier den Kurs bestimmen und so das besondere rhion.digital-Markenerlebnis schaffen.

Kontakt



Erwin Probst

Direktionsbevollmächtigter Maklervertrieb

Telefon: 089 / 96 280 812

Telefax: 089 / 96 280 903

Mobil: 0160 / 90 57 62 92

E-Mail: erwin.probst@rhion.digital

www.rhion.digital

TARIF
2019

GEWERBE

KOMPAKT

JETZT NOCH

BESSER

**Neue Leistungsbausteine
für noch flexibleren Gewerbeschutz**

NEU

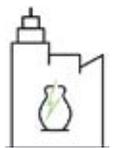
Bausteine Inhalts-Versicherung:



- Elektronik
- Komfort-Deckung

NEU

Bausteine Betriebshaftpflicht-Versicherung:



- Leistungsgarantie Vorversicherung
- Drohnen
- AKB-Zusatz-Deckung
- Separierung Privathaftpflicht-Versicherung

rhion.digital

www.rhion.digital

INNOVATIV, DYNAMISCH, MAKLERORIENTIERT: MARKEL. MADE IN GERMANY.

Markel ist ein Spezialversicherer für die gewerbliche Haftpflicht. Seit 2012 am deutschen Markt aktiv, steuert die neu gegründete Markel Insurance SE seit 2018 erfolgreich das europäische Geschäft von Deutschland aus. Genauer: München.

Als Spezialversicherer ist Markel auf berufsspezifische Risiken fokussiert. Vermögensschadenhaftpflicht, Berufshaftpflicht, D&O oder Cyber – mit Unternehmergeist und Leidenschaft arbeitet das dynamische Team Hand in Hand mit Maklern und Kunden. Dabei scheuen die Münchener keine Innovationen. Im Gegenteil. „Wir verstehen, was die Räder Ihrer Kunden am Laufen hält. Deshalb stehen auch wir nie still. Unser Anspruch: Immer wieder neue, marktnahe Lösungen zu bieten, die das Tagesgeschäft unserer Vertriebspartner erleichtern“, erklärt Frederik Wulff, Vorstandsvorsitzender der Markel Insurance SE.

Immer wieder neu. Immer besser.

Markel unterzieht alle Bedingungswerke regelmäßigen Realitätschecks. Und erweitert auch seine Assistance-Leistungen konsequent. So wurden nicht nur die Bedingungswerke Markel Pro IT, Markel Pro Dienstleister, Markel Pro Berater, Markel Pro Media und Markel Pro D&O überarbeitet. Ganz neu ist das „Cyber-Präventionspaket“, dessen Trainings und Präventionsmaßnahmen zur Daten- und Cybersicherheit die eigentliche Versicherungsleistung ergänzen: Dank der kostenlosen Basis-Version können Makler ihren Kunden von der Prävention bis zur Schadenabwicklung nicht nur einen Rundum-Schutz offerieren, sondern durch präventive Schulungen ganz gezielt fit machen und damit besser vor

Cyberattacken schützen. Über die Premium-Variante lassen sich weitere Leistungen kostenpflichtig hinzubuchen.

Apropos Cyber: Prävention ist das Eine – Absicherung das Andere. Als Spezialversicherer sichert Markel auch gezielt gegen die Folgen eines Cyber-Schadens ab – mit Markel Pro Cyber. Das jüngst überarbeitete Bedingungswerk ist eine direkte Antwort auf die sich stetig verändernde Bedrohungslage.

Immer up-to-date: Maklerportal und Website wachsen zusammen

Brandneu ist übrigens auch die Website: Das moderne Design macht den Überblick leicht, zum Beispiel mit griffigen Schadenbeispielen pro Produkt sowie einem direkten Zugang zum beliebten Maklerportal. Das transparente Dokumentencenter stellt alle relevanten Unterlagen gesammelt und übersichtlich per Klick zur Verfügung. Die Maklerorientierung geht aber noch weiter: Seit

März bietet Markel einen **Blog** mit Neuigkeiten aus der Produktwelt, Newsletter-Themen, Fachartikeln sowie spannenden Beiträgen zu aktuellen Thementreibern aus dem Versicherungsumfeld. Auch über anstehende Webinare der Markel Academy sowie Veranstaltungstipps hält der Blog auf dem Laufenden.

Nahbar, machbar, erlebbar.

Das ist Markel.

Unsere Heimat ist München, unser Arbeitsplatz die Welt. Wir sichern ab, was Ihre Kunden täglich motiviert. Mit einem starken Netzwerk, das den Dienstleistungssektor versteht und mit einer breiten Produktpalette, die volle Leistung bringt. **Überzeugen Sie sich selbst:** Als langjähriger Kooperationspartner der SDV AG treffen Sie uns dieses Jahr auch persönlich auf dem **Augsburger Maklerkongress**.

Made in Germany.

Made for you. MARKEL.

Kontakt



Philipp Siglow

Account Manager Sales

Telefon: 089 / 8908 316 – 76

E-Mail: Philipp.Siglow@markel.de

www.markel.de



IHR SPEZIALVERSICHERER MADE IN GERMANY FÜR ...

- ✓ VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT
- ✓ BERUFSHAFTPFLICHT
- ✓ D&O
- ✓ CYBER

Wir bieten Ihnen **einfache, transparente** und **jederzeit abrufbare** Produkte.
Besuchen Sie jetzt unsere Website www.markel.de

Über Markel • Produkte • Schaden • Blog • Anbindung • Karriere • Kontakt

Maklerportal

Vermögensschadenhaftpflicht

- Markel Pro IT
- Markel Pro ONLINE-SHOP
- Markel Pro MEDIA
- Markel Pro DIENSTLEISTER
- Markel Pro INTERNETPLATTFORM
- Markel Pro BERATER
- Markel Pro IMMOBILIENWIRTSCHAFT
- Markel Pro WEG

DIE KÖRPERSCHUTZPOLICE JETZT AUCH IN DER BAV

Startschuss zur KSP in bAV

Mit Schreiben vom 19. Februar 2019 hat das Bundesministerium der Finanzen den Weg frei gemacht für eine Integration der Grundfähigkeitsversicherung in die betriebliche Altersversorgung (bAV). Das BMF stellte fest, dass eine Grundfähigkeitsversicherung der Absicherung des biometrischen Risikos „Invalidität“ dient und damit die Voraussetzungen des § 1 Abs. 1 Satz 1 BetrAVG erfüllt.

Ganzheitlicher Beratungsansatz

Gute Nachrichten für alle Beschäftigten. Arbeitnehmer haben jetzt die Wahl zwischen zwei attraktiven Absicherungsmöglichkeiten ihres Einkommens – der Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung. Aus Gleichbehandlungsgrundsätzen empfehlen wir im Unternehmen allen Arbeitnehmern beide Optionen zur Einkommensvorsorge anzubieten. Damit kann der Arbeitnehmer, die für sich beste Wahl treffen, für das eine oder andere Produkt oder gar beide. Die bAV-Lösung mit ihrer staatlichen Förderung und den möglichen AG-Zuschüssen erleichtern den Mitarbeitern die Einkommensvorsorge.

Konzept für körperlich Tätige

Eine Allianz Schadenanalyse zur Berufsunfähigkeit zeigt auf, dass bei körperlich Tätigen Verletzungen und Beschwerden des Muskel-Skelett-Systems und Unfälle zu den häufigsten Schadenursachen zählen. Genau hier greift das Konzept der KörperSchutzPolice (KSP), der Grundfähigkeitsversicherung der Allianz.

Gut abgesichert

Die KSP sichert genau die Fähigkeiten ab, die körperlich Tätige im Beruf täglich brauchen. Die KSP erbringt eine Rentenleistung bspw. für den Friseur, der keine Schere mehr benutzen kann, den Maler, der nicht mehr über Kopf arbeiten kann oder die Krankenschwester, die keine Spritze mehr setzen kann. Dies völlig unabhängig, ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann oder nicht. Denn entscheidend für die Rentenleistung ist ausschließlich die Folge aus dem Verlust der Fähigkeiten.

Eine Verbesserung des Prognosezeitraums zu 07/2019 auf 6 Monate ermöglicht jetzt noch mehr Kunden noch leichter eine Leistung. Der Preis bleibt trotz der Verbesserung unverändert. Nicht versicherbar in der bAV ist Kapitalzahlung bei schweren Krankheiten.

Einfache Gesundheitsprüfung

Das Aufnahmeverfahren ist vergleichsweise einfach, da in der bAV in der Regel weniger Gesundheitsfragen gestellt werden. Ein weiteres Highlight ist die befristete Aussetzung der Beitragszahlung bei Wegfall der Entgeltfortzahlung.

Sobald aufgrund längerer Krankheit/ Arbeitsunfähigkeit die Lohnfortzahlung des Arbeitgebers endet, bleibt hierdurch der volle Versicherungsschutz ohne eigene Beitragsleistung erhalten. Die Aussetzung kann bis zu 6 Monate erfolgen und muss nicht zurückgezahlt werden.

Attraktive Absicherungshöhen und mögliche Kapitalzahlung aus Überschüssen

Bei Vertragsabschluss kann sich der Kunde zwischen verschiedenen Überschussverwendungsarten entscheiden. Z. B. kann er diese auf seine garantierte Rente einfließen lassen und erhöht so seine Gesamrente, oder er kann ganz neu mit seinen Überschüssen ein Kapital aufbauen (Ansammlungsbonus). Zum Ablauf oder bei Tod steht dann eine mögliche Kapitalzahlung zur Verfügung, die dann entsprechend besteuert und sozialverbeitragt werden muss.

Kontakt



Allianz Lebensversicherungs-AG, Maklervertrieb Stuttgart
Mario Granzer, Key Account Manager Maklerverbände

Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon: 0711 / 663 -3614
Telefax: 0711 / 663 -83614

Mobil: 0172 / 10 40 131
E-Mail: mario.granzer@allianz.de

ECHE TE MAKLER- MEHRWERTE DURCH CONDOR PRODUKTOFFENSIVE

2019 bietet uns als Condor nicht nur die Gelegenheit, der SDV AG zum 10-jährigen Bestehen zu gratulieren. Es ist zugleich für Sie als Makler die Gelegenheit, mit der Condor durchzustarten – dank der neuen Fondspolice und der neuen BU mit echter Teilzeitklausel.

Wir gratulieren der SDV AG herzlich zum 10-jährigen Bestehen und wünschen ihr und allen Geschäftspartnern für die Zukunft alles Gute und weiterhin gute Geschäfte.

Die Condor Lebensversicherungs-AG bietet als erster Versicherer im deutschen Markt eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) mit einer umfassenden Teilzeitklausel an. Der neue Tarif bietet Teilzeitkräften einen enormen Mehrwert, denn bislang sind sie gegenüber Vollzeitkräften bei der Prüfung, ob sie zu mindestens 50 Prozent berufsunfähig sind, klar im Nachteil. So muss eine Vollzeitkraft mit 40 Wochenstunden lediglich noch 20 Stunden arbeiten können, um eine BU-Leistung zu erhalten. Eine Teilzeitkraft mit 20 Wochenstunden darf für eine Rente hingegen nur noch weniger als 10 Stunden arbeiten können – muss also einen deutlich höheren BU-Grad erfüllen.

Condor löst „BU-Teilzeitfalle“

Condor löst somit als bundesweit erster Versicherer mit der neuen Teilzeitklausel das Problem der BU-Teilzeitfalle wirklich. Zum ersten Mal gelten bei allen neu abgeschlossenen BU-Policen bei einem Wechsel in Teilzeit dieselben Leistungsvoraussetzungen wie zuvor als Vollzeitkraft. Die Zielgruppe für die neue BU-Absicherung ist riesig, denn bundesweit arbeiten rund 15 Millionen Menschen in Teilzeit – mit steigender Tendenz. Die häufigsten Gründe für den Wechsel in Teilzeit sind die Kindererziehung, die Pflege von

Angehörigen oder generell eine bessere Work-Life-Balance. Mehrheitlich Frauen, aber auch immer mehr Männer arbeiten in Teilzeit.

Condor mit neuer Fondspolice

Zeitgleich bieten wir neben der BU eine neue fondsgebundene Rentenversicherung an: Dabei hat die Condor Lebensversicherungs-AG zum 1. Juli insgesamt fünf Einzeltarife aus der Congenial-Produktfamilie überarbeitet. Diese zeichnen sich durch niedrigere Kosten und eine erweiterte Fondswelt mit neuen Anlagestrategien aus. Ab sofort können Kunden auch faktorbasierte Anlagestrategien für ihre private Altersvorsorge wählen. Fonds mit diesem Ansatz enthalten Wertpapiere mit bestimmten Rendite-Eigenschaften (Faktoren), die eine überdurchschnittliche Wertentwicklung versprechen. Die Erwartung der überdurchschnittlichen Performance basiert auf finanzwissenschaftlichen Studien. Faktoren bei Condor sind unter anderem Value-Aktien, Small-Cap-Aktien und Wertpapiere mit starken Trends. Die Investmentstrategien sind je

nach Risikoneigung defensiv, ausgewogen oder dynamisch ausgerichtet. Bei der neuen fondsgebundenen Rentenversicherung bietet Condor unter anderem eine Anlagestrategie (EasyMix) mit entsprechenden börsengehandelten Fonds sowie auch nicht börsennotierten Fonds der Anbieter Vanguard und Dimensional an. Alternativ zu EasyMix sind eine Strategie mit vermögensverwaltenden Fonds (ProfiMix) sowie eine individuelle Ausrichtung mit einer eigenen Auswahl (MeinMix) aus rund 100 Fonds möglich.

Wegfall von Gebühren

Darüber hinaus verzichtet Condor bei der neuen Fondspolice auf viele Gebühren, erhöht damit die Transparenz und steigert dadurch die Rendite. Unter anderem reduziert Condor die Verwaltungskosten mit einem Verzicht auf Stückkosten. Auch gibt es keine zusätzlichen Gebühren für eine Beitragsfreistellung, Kapitalentnahmen, Teilrenten, Fondswechsel und sogar Storno. Parallel dazu bietet Condor weiterhin einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren im Markt an.

Kontakt



Peter Megele

Mobil: 0151 / 2641 5067

E-Mail: Peter.Megele@condor-versicherungen.de

www.makler-leuchttuerme.de

www.condor-versicherungen.de

UNSTERBLICH GÜNSTIG

**Die Basler Versicherung hat als Top-Versicherer von biometrischen Risiken nachgelegt.
Das Ergebnis: Eine Risikolebensversicherung mit einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis.**

Die neue Basler RisikoVersicherung bietet seit dem 1. April 2019 Hinterbliebenenschutz zu Beiträgen auf Direktversicherer-Niveau. Analog zur Basler Berufsunfähigkeitsversicherung werden nicht nur für Akademiker und kaufmännische Berufe sehr günstige Konditionen geboten. Berufe aus dem sozialen Sektor ebenfalls. Beispielsweise Erzieherinnen und Erzieher, Hausmänner und -frauen oder auch Krankenpfleger und Krankenschwestern können bei der Basler mit besonders günstigen Beiträgen rechnen.

Zusätzlich werden langjährige Nichtraucher durch die Einführung des neuen Nichtraucherstatus „10 Jahre Nichtraucher“ mit noch günstigeren Prämien belohnt.

Getreu der Konzernphilosophie ‚Simply Safe‘ wurde die Basler RisikoVersicherung vereinfacht und gleichzeitig verbessert. Die Leistungsspektren der bestehenden Tarife RKS (Risikolebensversicherung mit konstanter Versicherungssumme) und RFS (Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme) wurden auf das Wesentliche optimiert. So beinhalten diese Tarife ab sofort die folgenden Leistungen:

- ▶▶ Todesfallleistung
- ▶▶ Vorläufiger Versicherungsschutz
- ▶▶ Nachversicherungsgarantie (bei Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes, Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie und bei Kreditaufnahme zur Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie i. H. v. min. 100.000 EUR)

Seit April neu im Angebot: Die Basler RisikoVersicherung Premium (Tarif RKP). Für alle Kunden, die mehr Leistungen wünschen bietet der Premiumtarif die folgenden Leistungen für einen geringen Mehrbeitrag:

- ▶▶ Sämtliche Leistungen des Tarifs RKS
- ▶▶ Erweiterte Nachversicherungsgarantie (bei zehn zusätzlichen Ereignissen und zum 6. und 11. Versicherungsjahr ohne bestimmtes Lebensereignis)
- ▶▶ Vorgezogene Todesfallleistung
- ▶▶ Soforthilfe
- ▶▶ Verlängerungsoption
- ▶▶ Baubonus

Die Erfolgsfaktoren der vorherigen Tarifgeneration wurden beibehalten: So bietet die Basler RisikoVersicherung nach wie vor einen Partnervorteil bei gegenseitiger Absicherung und einen Spezialantrag für junge Leute (bis Alter 39, max. 300.000 EUR Versicherungssumme) mit reduzierten Gesundheitsfragen.



NACHGEFRAGT

▶ SEIT WANN?

- » 1864 startete die Basler Versicherung den Geschäftsbetrieb in Deutschland
- » Seit über 50 Jahren bietet die Basler Risikolebensversicherungen in Deutschland an

▶ BESONDERHEITEN?

- » Spezialantrag für junge Leute (bis zum Alter 39) mit reduzierten Gesundheitsfragen und Abfragezeiträumen
- » Partnervorteil bei gegenseitiger Absicherung
- » Neu: Die Basler RisikoVersicherung Premium mit erhöhter Leistungsvielfalt

Kontakt



Vito Mitaritonna

Landesdirektor, Basler Vertriebservice AG

Telefon: 040 3599 4660
Mobil: 0177 / 8 33 08 37

E-Mail: vito.mitaritonna@basler.de
www.basler.de



Jetzt unsterblich günstig!

Basler RisikoVersicherung

Top Preise – überzeugen Sie sich selbst!

Hausmann/-frau (Alter 25 Jahre, Versicherungsdauer 30 Jahre)

Versicherungssumme	Zahlbeitrag	Max. Beitrag
150.000 €	6,49 €	9,27 €
300.000 €	12,33 €	17,61 €

Lehrer/-in (Alter 30 Jahre, Versicherungsdauer 20 Jahre)

150.000 €	5,39 €	7,70 €
300.000 €	10,14 €	14,49 €

Krankenfleger/-in (Alter 35 Jahre, Versicherungsdauer 20 Jahre)

150.000 €	7,81 €	11,16 €
300.000 €	14,99 €	21,42 €

Die Berechnungen beziehen sich auf den Tarif RKS 19 der Basler RisikoVersicherung. Es handelt sich um Monatsbeiträge, bei denen vorausgesetzt wird, dass es sich um Personen handelt, die seit 10 Jahren Nichtraucher sind und keine gefährlichen Hobbys ausüben (z. B. Motorradfahren).

→ Attraktive Beiträge auf Direktversichererniveau

→ Junge-Leute-Antrag mit reduzierten Gesundheitsfragen (bis 300.000 EUR Versicherungssumme und bis zum Eintrittsalter 39)

→ Bruttoprämie als Vergütungsgrundlage

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice-AG, Tel. +49 (40) 35 99 46 60

Basler Versicherungen
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg





DIE DIGITALE DIN-NORM 77320

„Finanzanalyse nach klaren Regeln“, so lautet die Maxime der neuen DIN 77230, die seit Ihrer Veröffentlichung Anfang des Jahres für großes Aufsehen in der deutschen Versicherungsbranche sorgt. Über einen Zeitraum von 3 Jahren hat das Deutsche Institut für Normung (DIN) in intensivster Zusammenarbeit mit Verbraucherschützern, Verbänden, Organisationen sowie namhaften Unternehmen der Finanzwirtschaft einen Normentwurf vorgestellt, der sich als ein bedeutender Wegweiser herausstellt.

Welche Vorteile bietet die Norm?

Die Norm selbst, präzisiert und vereinheitlicht die Anforderung an eine Beratung, indem sie beschreibt, was überhaupt erfragt und erhoben werden muss. Mit ihr lassen sich messbare, objektive und an der individuellen Situation des Kunden ausgerichtete Empfehlungen geben, die sich beliebig oft und vor allem unabhängig vom Vertriebskanal reproduzieren lassen. Weiterer Vorteil der Norm liegt in der Ganzheitlichkeit der DIN-konformen Analyse. Die gesetzten Standards bilden eine wertvolle Orientierungshilfe für den Vermittler und stellen sicher, dass eine vollständige Bestandsaufnahme erfolgt, um so keine wichtigen Themen bei der Beratung zu vergessen.

Einer der Gründe warum die Verbraucherkreise häufig nur begrenztes Vertrauen der Finanzdienstleistungsbranche entgegenbringen, liegt sicherlich in der vorhanden Vielfalt an individuellen Beratungsansätzen. Durch Anwendung der Norm wären diese Bedenken hinfällig.

Verbraucher, die nach der DIN 77230 beraten werden, bekommen ein nachvollziehbares und unabhängiges Analyseergebnis. Es besteht die große Chance durch Norm eine breite Akzeptanz zu schaffen und somit verlorengegangenes Vertrauen bei den Verbrauchern wieder aufzubauen.

Längst haben die Marktteilnehmer diese Vorteile der Norm erkannt und ergreifen massive Anstrengungen, um die Stan-

dards schnellstmöglich bei sich umzusetzen. So auch die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, die zusammen mit der softfair GmbH ein Analyseberatungsprogramm entwickelt, das die Vorgaben der DIN 77230 berücksichtigt und damit DIN-konform ist.

Kritik an der Norm

Kritische Stimmen am Markt entgegen jedoch mit dem Vorwurf, die Norm sei nicht praxistauglich. Die Bedarfe der Kunden seien zu unterschiedlich, als das man sie über eine Norm entsprechend erfassen kann. Es besteht die Gefahr, dass Verbraucherinteressen nicht berücksichtigt werden (können) und stattdessen die Füllung von scheinbar objektiv ermittelten Lücken angeraten wird.

Zudem würde die vergleichsweise umfangreiche zu viel Zeit in Anspruch nehmen und die Auskunftsbereitschaft des Kunden erheblich strapazieren. Ein nicht ganz unberechtigter Einwand, wenn man bedenkt, dass die Abfrage selbst unter Laborbedingungen knapp 45 Minuten dauert. Dabei ist die Norm nicht als ein starres Konzept vorgesehen, sondern kann sich weiterentwickeln, sollten die Gesetzesänderungen oder Erfahrungen in der Anwendung es notwendig machen. Bis dahin ist es auch die Aufgabe der Softwarehersteller die Abfrage der Parameter an ihren Programmoberflächen so attraktiv und kurzweilig wie möglich zu gestalten, um trotz der be-

wusst eng gehaltenen Leitplanken der Norm für einen gewissen Spaßfaktor bei der Erfassung zu sorgen.

Digitale Umsetzung der Norm

Eine erste Reaktion auf die immer lauter gewordenen Rufe nach einer standardisierten Bedarfsanalyse lieferte die softfair GmbH bereits im Jahr 2015, als sie dem Markt ein neuartiges Beratungstool vorstellte. Der „FinanzLotse 3.0“ ermöglicht, in Anlehnung an die Verbraucherschutzkriterien der BDV, eine schnelle und intuitive ganzheitliche Beratung.

Angesichts der wachsenden Beratungskomplexität, wird der FinanzLotse 3.0 nun zusätzlich auch mit der „Finanzanalyse für private Haushalte“ nach DIN 77230 aufgerüstet. Somit findet die Norm Einzug in die voll digitale Beratungsstrecke des FinanzLotse 3.0 und erleichtert dem Vermittler die reibungslose Überführung in den eigenen Vertriebsprozess.

Kontakt

softfair GmbH

Alexander Lipp

Mitglied der Geschäftsleitung / Leitung Vertrieb

Telefon: 040 / 609 434 -185

Telefax: 040 / 609 434 -025

E-Mail: a.lipp@softfair.de

**HIER
STIMMT
WAS NICHT...**

**HIER
STIMMT
ALLES:**



EINE SOFTWARE, DIE ALLES EINFACHER MACHT

Das softfair AkquiseCenter ist die Lösung für alle Beratungsprozesse im Versicherungsvertrieb. Mit intuitiv zu bedienenden und perfekt aufeinander abgestimmten Vergleichsmodulen und CRM-Komponenten sorgen wir für optimale Rahmenbedingungen Ihrer Vertriebsprozesse, damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Kunden konzentrieren können.

- ✓ Kunden-, Angebots- und Vertragsverwaltung
- ✓ Aufgaben- und Terminmanagement
- ✓ Vergleichsprogramme



SICHER UND RENDITE-ORIENTIERT: DIE ZURICH VORSORGE-LÖSUNGEN

Viele Kunden träumen davon, ihren Ruhestand einfach genießen zu können. Aber Steuern, Abschläge, Reformen, Krankenversicherung und Inflation sind nur ein Teil der Punkte, die schon heute an der Rente zehren und viele Rentner in Bedrängnis bringen.

Die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase und die Inflation haben leider auch erhebliche Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung. Daher lassen sich für Ihre Kunden mit herkömmlichen Sparformen nicht mehr viel bzw. kaum noch Renditen erzielen. Gefragt sind also Anlagen, die das Bedürfnis der Deutschen nach Sicherheit umfassend befriedigen und gleichzeitig einen zusätzlichen Motor für Rendite eingebaut haben.

Innovative Lösungen sind also gefragt.

Zurich antwortet auf dieses Thema mit einem exklusiven Angebot kostengünstiger ETFs (Exchange-Traded-Funds) sowie „Großkunden-Konditionen“ bei namhaften Fondsgesellschaften. Schon ab 35€ mtl. lässt sich so mittel- bis langfristig ein stattliches Vermögen bilden.

Daneben kalkuliert Zurich, als einer der ersten am Markt, alle Tarife bereits seit 01.01.2017 fair unter der Berücksichti-

gung aller Fondskosten. Klare und faire Darstellung, mit denen Ihre Kunden auch tatsächlich planen können.

Vorsorgeinvest Spezial mit Top-Renditechancen

Zurich ermöglicht es mit der fondsgebundenen Rentenversicherung Vorsorgeinvest Spezial sowohl die Renditechancen der Kapitalmärkte zu nutzen, als auch auf die Sicherheit einer Rentenversicherung zu bauen.

Mit vier Modellen für den Vermögensaufbau haben Sie für Ihren Kunden immer das Richtige. Die Fondsanlage kann dabei entweder von Experten gemanagt oder in die eigene Hand genommen werden:

- ▶▶ Gemanagte ETF-Depotmodelle
- ▶▶ Gemanagte Depotmodelle Plus
- ▶▶ Vermögensstrukturierte Portfoliomodelle
- ▶▶ Individuelle Fondsauswahl

Durch diese Modelle sind die laufenden Fondskosten sehr niedrig und bieten Ihren Kunden langfristig mehr Chancen, viel Flexibilität und erlaubt Steuerbegünstigungen für die Anspar- und Auszahlungsphase. Mit Vorsorgeinvest Spezial kann die Vorsorge somit stärker wachsen um die Versorgungslücke im Alter zu schließen.

Zurich FestGeld, die moderne Alternative zum Sparbuch

In der aktuellen Niedrigzinsphase legen viele Kunden ihr Geld auf ein Sparbuch mit niedrigen Zinsen von 0,01 % p.a. oder auf Festgeldkonten mit 0,10 % bis 0,75 % p.a. an.

Die Depot Renteclassic „Zurich FestGeld“ bietet die Alternative mit bis zu 1,6 % p.a.

Die DepotRente classic ist sehr gut geeignet, mittelfristig Versorgungslücken zu schließen oder Zeiträume zu überbrücken und das mit hervorragender Verzinsung bei kurzen Laufzeiten ab 6 Jahren. Bei Eigenverträgen oder Verträgen mit geringem Akquiseaufwand sind, über individuelle Rabattstufen, sogar Renditen von über 2 % p.a. möglich.

Zurich – steht für lukrative Innovationen, Transparenz und Nachhaltigkeit.

Fondstrategien	Laufende Fondskosten* p.a.	
Depotmodelle ETF ohne Aufpreis	Einkommen	0,19%
	Balance	0,21%
	Wachstum	0,24%
	Dynamik	0,29%
Depotmodelle Plus gemanagte Modelle ohne Aufpreis	Einkommen Plus	0,50%
	Balance Plus	0,62%
	Wachstum Plus	0,77%
	Dynamik Plus	0,83%

*Fondskosten OGC (Ongoing Charges) mit Stand 05/2019

Kontakt

Tobias Reiter
Broker Consultant Leben
Sales Broker Retail

Mobil: +49 (0)174 30 13 324
E-Mail: tobias.reiter@zurich.com

UNSERE ANTWORT AUF DAS NIEDRIGZINS- NIVEAU.

Investieren Sie einen Einmalbeitrag in die DepotRenteclassic. So sichern Sie Ihren Anlagebetrag und haben zusätzlich die Chance auf eine sehr attraktive Rendite.

Weitere Informationen
unter: maklerweb.de



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH[®]



RISIKOLEBENSVERSICHERUNG: VON SUPERGÜNSTIG BIS BESTE LEISTUNG

Einen Schutz vor dem Tod gibt es letztendlich nicht. Allerdings lässt sich mit einer Risikolebensversicherung alles Finanzielle für die Hinterbliebenen regeln. Bei der ERGO Risikolebensversicherung ist vom Grundschatz bis zum Rundumschutz alles möglich. Dabei stehen drei Produktvarianten zur Verfügung.

Beim Grundschatz zählt allein der Preis. Er punktet mit einer im Marktvergleich besonders günstigen Absicherung. Wer die wichtige Nachversicherungsgarantie in den Leistungsumfang einschließen will, liegt mit dem Leistungspaket Komfort der ERGO Risikolebensversicherung richtig. So kann eine Erhöhung der Versicherungssumme ohne erneute Gesundheitsprüfung erfolgen.

Im Leistungspaket Premium profitieren Kunden bereits ab Vertragsschluss von exklusiven Serviceleistungen. Das Paket bietet beispielsweise vorgezogene Todesfallleistung, Soforthilfe und Pflegebonus. Besonders hervorzuheben ist die Kooperation mit Best Doctors: Sie ist ein Alleinstellungsmerkmal unseres Premium-Tarifs und unterstützt Ihre Kunden in einer besonders schwierigen Lebenssituation. Denn wenn aufgrund schwerer Erkrankungen medizinische Entscheidungen zu treffen sind, reicht es in vielen Fällen nicht aus, sich nur auf eine fachliche Einschätzung zu verlassen.

Deshalb bietet die ERGO Risikolebensversicherung im Premium-Tarif über Best Doctors Zugang zu mehr als 50.000

Fachärzten weltweit, die rund 450 Spezialisierungen abdecken. Damit kann sich Ihr Kunde eine ausführliche medizinische Zweitmeinung bei den passenden Experten einholen.

Und das hat oftmals Auswirkungen auf die weitere Behandlung. Denn immerhin in 34 Prozent der Fälle wird durch die Zweitmeinung die Behandlung geändert, in 16 Prozent der Fälle sogar die Diagnose. So kann Ihr Kunde die richtige Behandlung und die richtige Pflege erhalten. Und wer sichergehen will, dass sich der Beitrag während der Laufzeit nicht ändert, kann bei Komfort und Premium das Sicherheitspaket plus vereinbaren – Brutto- und Nettoprämie sind dann über die gesamte Vertragslaufzeit gleich.

Highlights der ERGO

Risikolebensversicherung:

- ▶▶ Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ▶▶ 3 Tarifvarianten
- ▶▶ „Premium“ mit zahlreichen Zusatzleistungen

Die ERGO Risikolebensversicherung erhält die Bestwertung fünf Sterne beim renommierten Analyseinstitut Morgen & Morgen mit den Tarifvarianten Komfort und Premium.

Kontakt



Heiko Aufmhoff

ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Finanzvertriebe und FinTech
Maklerbetreuer Personen

Überseering 34
22297 Hamburg

Telefon: 040 / 6376-3902
E-Mail: Heiko.Aufmhoff@ergo.de



Damit Sicherheit bleibt – die ERGO Risikolebensversicherung.

JETZT
mehr erfahren unter
[makler.ergo.de!](http://makler.ergo.de)

Die ERGO Risikolebensversicherung punktet mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie ist in drei Varianten verfügbar: vom besonders günstigen Grundschatz bis hin zum Premium-Schutz mit zahlreichen Zusatzleistungen.

ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.





10 JAHRE PARTNERSCHAFT – WAS BEWEGT UNS HEUTE?

Die SDV wird 10 Jahre alt, ein gebührender Anlass, den Blick auf die Vergangenheit, die sukzessiven Veränderungen im Markt und die aktuell bewegenden, digitaler werdenden Themen zu richten.

Als einer der Produktpartner der ersten Stunde arbeiten wir mit der SDV bereits seit 2009 erfolgreich zusammen. Es gehört viel dazu, ein Unternehmen zu gründen – Sie bewiesen damals den Mut, diesen Schritt zu gehen. Sie hatten dann das Können, es so viele Jahre lang auf Erfolgskurs zu steuern. Wir freuen uns über Ihren Erfolg und gratulieren herzlich zum 10-jährigen Jubiläum.

In der Zwischenzeit hat sich vieles verändert. Der Megatrend „New Work“ nimmt in nahezu allen Branchen und Bereichen Einfluss auf Digitalisierung und Agilität. Die Digitalisierung führt zu stetigen Veränderungen in Gesellschaft und Wirtschaft sowie im Privat- und Arbeitsleben. Für Arbeitnehmer bedeutet das vielfach eine erhöhte Anforderung an die eigene Flexibilität, ermöglicht aber auch alternative Führungsmodelle und damit ungeahnte Karriereschritte. Die neue **Berufsunfähigkeitsversicherung** von AXA bietet flexible und passgenaue Antworten auf die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt.

Nicht nur die Arbeitswelt und das Kundenverhalten, auch die medizinische Versorgung und das gesamte Öko-

system Gesundheit sind im Wandel. Das „Gesundheits“system sieht vor, dass im Krankheitsfall gezahlt wird, aber was ist mit dem Erhalt der Gesundheit, der Unterstützung beim Gesundheitsprozess und der aktiven Begleitung im Krankheitsfall?

„ActiveMe“ hat das breiteste **Gesundheitsangebot** am deutschen Krankenvollversicherungsmarkt und begeistert bereits jetzt gesundheitsbewusste Kunden mit diesem neuen, innovativen und digitalen Gesundheitsangebot.

Wir sind Vorreiter am Markt und am Puls der Zeit.

Sind Sie nicht auch gerne mit Ihren Kunden immer vorne mit dabei? Lassen Sie uns Ihr Partner mit einem umfassenden, innovativen, nachhaltigen und digitalen Angebot für Ihre Kunden sein.

Kontakt

Thomas Joachim Krebs
Regionalmanager LV / KV
Makler- und Partnervertrieb Vorsorge
AXA Konzern AG

Ridlerstraße 75, 80339 München

Telefon: 089 / 5406-18369
E-Mail: Thomas.Krebs@axa.de
www.axa.de

Christian Idler
Regionalmanager LV / KV
Makler- und Partnervertrieb
AXA Konzern AG

Ridlerstraße 75, 80339 München

Telefon: 015 20 / 937 22 92
E-Mail: Christian.Idler@axa.de
www.axa.de



Warum bremsen, wenn man auch Gas geben kann?



Wenn man der größte Versicherer weltweit ist. Wenn man bei Innovationen immer ganz vorne ist. Dann ist das für uns kein Grund, sich auszuruhen.

Mit noch **BESSEREM SERVICE, NEUEN PRODUKTEN UND DIGITALEN INNOVATIONEN** machen wir uns fit für die Zukunft, für unsere Kunden und für Sie als Makler.

MODERNE IT-LÖSUNGEN FÜR DIE VERSICHERUNGS- WELT VON MORGEN

Die Versicherungsbranche ist im Umbruch: Hohe regulatorische Anforderungen, veränderte Kundenwünsche, ein jahrelanges Niedrigzinsumfeld und Herausforderungen durch die Digitalisierung machen der Branche zu schaffen. Hinzu kommt, dass Prozesse veraltet und nicht durchgängig automatisiert sind. Dass sich der Markt mit vielen Start-ups und dem möglichen Eintritt großer Tech-Giganten neu sortiert, macht die Situation nicht einfacher.

„Wir betrachten Automatisierung als Ermöglicher“, berichtet Marcus Rex, Vorstand der Smart InsurTech AG. „Unsere Software-Lösungen zielen darauf ab, den Berater zu entlasten. Er soll sich auf das Wesentliche, nämlich die optimale Beratung des Kunden, konzentrieren. Dazu stellen wir eine vollautomatisierte Verwaltung, it-unterstützte Analysen und Beratung sowie einen vollumfänglichen Vergleichsrechner inklusive neutralem Rating nach Verbraucherschutzkriterien zur Verfügung.“

Eine Dekade erfolgreicher Zusammenarbeit mit der SDV AG

Bereits seit zehn Jahren arbeitet die Smart InsurTech AG mit der SDV AG zusammen. Der Fokus liegt bisher auf dem Verwaltungs- und Vergleichsbereich. Das von der Smart InsurTech AG zur Verfügung gestellte integrierte Verwaltungssystem umfasst beispielsweise eine automatische Dunkelverarbeitung und Provisionsabrechnung, Bestandsverwaltung, CRM, DMS, ein Workflow- und Mehrmandantensystem sowie die Möglichkeit zur automatischen Dokumentenverarbeitung. Mit dem vollintegrierten Vergleichsrechner bietet die Smart InsurTech

AG einen optimalen Marktüberblick. Die Vergleichssoftware ‚tarifair‘ macht eine einzigartige, unabhängige Qualitätsbewertung nach Kriterien des Verbraucherschutzes, wie zum Beispiel von der Stiftung Warentest, möglich. Der ‚tarifair‘-Vertragscheck umfasst über 9.500 Alt- und Neutarife von mehr als 250 Versicherern in den Sparten Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherung. „So sieht der Makler auf einen

Blick, ob der Tarif zum Kunden passt und kann ihm aufgrund der Optimierungsvorschläge von ‚tarifair‘ immer den individuell bestmöglichen Tarif offerieren“, erläutert Rex.

Darüber hinaus kann über die Smart InsurTech AG ein einheitlicher Beratungsworkflow inklusive Vorsorgeanalyse und Versorgungslückenermittlung erfolgen. Die fallabschließende Beratungsdokumentation und das Beratungsexposé enthalten einen Konzeptvorschlag mit Vorher-Nachher-Ansicht.

Die Smart InsurTech AG ist mit ihren mittlerweile über 240 Mitarbeiter/-innen eine 100%ige Tochter der im SDAX gelisteten Hypoport AG.



Kontakt



Marcus Rex
Vorstand Smart InsurTech AG

Telefon: +49 (0)6875 91020
E-Mail: info@smartinsurtech.de

www.smartinsurtech.de
twitter.com/smartinsurtech



Versicherung digital. Setzen Sie jetzt auf Lösungen von morgen!

Die Versicherungswirtschaft wird digital – mit der Smart InsurTech AG setzen Sie auf den richtigen Partner und erhalten alles aus einer Hand. So sind Sie bestens für die Zukunft gewappnet.

- Integriertes Verwaltungssystem
- Automatische Dunkelverarbeitung
- Flexible Prozessunterstützung
- Vollautomatisierte Provisionsabrechnung
- Leistungsstarke Vertriebssteuerung
- Vollintegrierter Vergleichsrechner
- Neutrales Rating der Versicherungen nach Verbraucherschutzkriterien



Wie ist die Zusammenarbeit zwischen SDV AG und AL-Leben in den letzten Jahren gewachsen?

Christian Häsch: In den letzten zwei Jahren haben wir die Zusammenarbeit erheblich vertieft, indem wir den Umsatz für die ALTE LEIPZIGER Leben deutlich gesteigert und den persönlichen Kontakt intensiviert haben. Sowohl zur SDV AG als auch zu den angebundenen Maklern, die wir größtenteils auf SDV Veranstaltungen kennengelernt haben, besteht ein respektvoller Umgang. Abschließend kann man sagen: Die Zusammenarbeit entwickelt sich stetig positiv weiter und macht uns als ALTE LEIPZIGER Leben viel Spaß.

Armin Christofori: Die ALTE LEIPZIGER Leben zählt definitiv zu unseren Hauptproduktgebern. Nicht nur aufgrund der Absatzzahlen – die sehr gut sind – sondern auch aufgrund des regen Austauschs zwischen unseren Häusern. Die Digitalisierung ist ja in aller Munde, wobei wir nicht immer das Gefühl haben, dass das Thema flächendeckend am Markt ernstgenommen wird. Die ALTE LEIPZIGER nimmt das Thema ernst und nimmt unsere Vorschläge auf. Das ist dann letztendlich fruchtbar für beide Seiten!

Was macht für Sie einen guten BU-Versicherer aus?

Armin Christofori: Gerade in der BU müssen die Bedingungen absolut top sein. Durch immer bessere Vergleichstools und sehr umfangreiche Studien und Tests sind Bedingungen im Fokus wie nie, weil sie auch für den Verbraucher verständlich werden. Das allein reicht aber nicht. Daneben muss auch der Ansprechpartner des Versicherers äußerst professionell sein, etwa, um Risikobewertungen zu besprechen oder besondere Berufsbilder richtig einzustufen. Wenn ich schon im Vorfeld eines Antrags Schwierigkeiten in der Kommunikation mit dem Versicherer bekomme, lässt das für das spätere Vertragsverhältnis und eventuell sogar einen Leistungsfall nichts Gutes erahnen. Und: eine gute BU-Beratung ist aufwändig. Vermittler möchten dafür, zu Recht, entsprechend vergütet werden.

Wie positioniert sich die AL-Leben im BU-Markt?

Christian Häsch: Mit über 94 Jahren Erfahrung im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung und 600.000 BU-Versicherten zählen wir zu den ältesten und größten BU-Versicherern im deutschen Markt. Nach wie vor ist unser selbständiger Berufsunfähigkeitstarif ein Vorbild für andere Marktteilnehmer und überzeugt durch eine Vielzahl von Ratings und Abschlüssen (ca. 30.000 BU-Anträge p. a.). Nichtsdestotrotz werden wir in Zukunft unseren Tarif innovativ weiterentwickeln. So haben wir bereits Anfang 2019 mit unserer Soforthilfe bei Krebs einen neuen Maßstab gesetzt. Wir sind gerade dabei, unser Know-how aus der BU in den Bereich der Arbeitskraftabsicherung zu investieren, um hier neue Produkte zu entwickeln.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Leistungsabwicklung von BU-Fällen bei der AL-Leben?

Armin Christofori: Die Kommunikation zu Leistungsfällen läuft ja in der Regel zwischen Versicherer und Versichertem ab. Als SDV AG sind wir da in den meisten Fällen nur eingebunden, wenn es zu Schwierigkeiten kommt – und da ist uns die ALTE LEIPZIGER bisher in keiner Weise aufgefallen. Was in diesem Fall ein extrem gutes Zeichen ist!

Welchen Herausforderungen sieht sich die AL-Leben im Bereich der Risiko- und Leistungsprüfung gegenüber?

Christian Häsch: Die ALTE LEIPZIGER Leben setzt weiterhin auf eine individuelle Risikoprüfung durch eigene Risikoprüfer und Gesellschaftsärzte. Dadurch sorgen wir für eine risikogerechte Annahmepolitik. Unser Wissen befindet sich seit diesem Frühjahr auch in unserem neuen online-Voranfragetool „eVotum“, mit dem bis jetzt über 15.000 Vorabanfragen durchgeführt wurden. In der Inhouse-Leistungsabteilung, die durch unsere Gesellschaftsärzte und Psychologen unterstützt wird, nutzt die ALTE LEIPZIGER Leben verstärkt Tele-Claiming und Außenregulierung. Eine faire Leistungsprüfung wurde uns bereits zum zweiten Mal durch Assekurata bescheinigt.

Kontakt



Christian Häsch

Bezirksdirektor ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.
Leiter Vertriebsdirektion Süd (Leben)

Telefon: 089 / 23195 230

Telefax: 0 61 71 / 6675320 230

Mobil: 0 174 / 1587006

E-Mail: christian.haesch@alte-leipzig.de

www.alte-leipzig.de



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



Fondsdepot neu gedacht.
AL_FlexInvest: Die clevere Alternative.

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben
Telefon 089 23195223 · Mobil 0174 3466861 · mathias.meier@alte-leipziger.de

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest

DEUTSCHLANDS ERSTE NACHHALTIGE INDEXRENTE

Die Stuttgarter hat Deutschlands erste nachhaltige Rentenversicherung mit Indexbeteiligung auf den Markt gebracht: die GrüneRente index-safe. Damit wächst ihr Portfolio nachhaltiger Altersvorsorge-lösungen um eine indexgebundene Variante – neben den bisherigen Varianten klassisch, hybrid und fondsgebunden.

Das Thema Nachhaltigkeit wird den Menschen in vielen Lebensbereichen immer wichtiger, auch in der Altersvorsorge. Mit der GrüneRente besetzt Die Stuttgarter dieses Megathema so konsequent wie kein anderer Versicherer im deutschen Markt. Die Stuttgarter ist der erste Versicherer in Deutschland, der seinen Nachhaltigkeits-Ansatz seit 1. Juli 2019 auch als Indexrente anbietet. Die GrüneRente index-safe eignet sich für alle, die von einer sicheren Altersvorsorge attraktive Renditechancen sowie eine umwelt- und sozialverträgliche sowie ethische Anlagepolitik erwarten. Sie ist in allen Altersvorsorge-Produkten erhältlich: als BasisRente, RiesterRente, FlexRente, Kindervorsorge, Gesundheitskonto sowie in der betrieblichen Altersversorgung.

Sicherheit und Nachhaltigkeit – über die gesamte Laufzeit

Die Sparbeiträge der Kunden fließen in das Sicherungsvermögen der Stuttgarter. Sie sichert zu, mindestens in Höhe des Sparanteils der eingezahlten Beiträge in nachhaltige Projekte und Kapitalanlagen zu investieren. Somit ist das Kundenguthaben sicher angelegt und es gelten Nachhaltigkeitskriterien. Und das bleibt über die gesamte Vertragslaufzeit so – von der Ansparphase bis in die Rentenbezugsphase. Zum Rentenbeginn erhalten Kunden eine garantierte Min-

destleistung. Daraus errechnet sich eine lebenslange Mindestrente. Zusätzliche Sicherheit gibt es durch garantierte Rentenfaktoren.

Höhere Renditechancen bei gleichzeitiger Nachhaltigkeit der Anlagen

Von Chancen profitieren bei der GrüneRente index-safe die Vorsorgesparer, indem sie sich mit den jährlichen Überschüssen an der Wertentwicklung des neuen GrüneRente Index beteiligen. Das ist ein nachhaltiger Aktienindex mit Risikosteuerung, der attraktive Renditen und eine geringe Schwankungsbreite (Volatilität) zum Ziel hat. Neben wirtschaftlichen Faktoren werden auch ökologische, soziale und ethische Kriterien berücksichtigt. Die Qualität der Aktien nach ESG-Kriterien stellt die Rating-Agentur Sustainalytics sicher. ESG steht für Environmental, Social and Governance, also Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung (Ethik).

Wie funktioniert die Indexbeteiligung bei der GrüneRente index-safe?

Die Indexbeteiligung bei der GrüneRente index-safe funktioniert genau wie bei der schon 2016 eingeführten Indexrente index-safe. Die Kunden können jedes Jahr entscheiden, wie ihre erzielten Überschüsse angelegt werden: in die Beteiligung am GrüneRente Index oder in die sichere Verzinsung des Stuttgarter Sicherungsvermögens. Beteiligt sich der Kunde am Index, wächst bei positiven Indexentwicklungen sein Guthaben. Bei einer negativen Entwicklung kann das einmal erreichte Guthaben nicht mehr fallen. So nehmen die Kunden Gewinne mit und vermeiden Risiken. Die Höhe der Beteiligung am GrüneRente Index legt Die Stuttgarter anhand einer prozentualen Quote (= Partizipationsquote) jedes Jahr neu fest.

Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0 172 / 73 89 314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.vermittler.stuttgarter.de/gruenerente

Die Stuttgarter GrüneRente:

Weil das Leben Verantwortung braucht.

Für alle, die eine nachhaltige Altersvorsorge wollen:

- Breit diversifiziertes Portfolio ökologischer, sozialer und ethischer Kapitalanlagen.
- Regelmäßige, unabhängige Prüfung der Kapitalanlagen im Sicherungsvermögen durch das Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, INAF e.V.
- Vier Anlagekonzepte zur Auswahl und in allen Schichten der Altersvorsorge verfügbar – ideal für umfassende Vorsorgekonzepte.
- **Nur bei uns:** die erste nachhaltige Indexrente Deutschlands – GrüneRente *index-safe*.

NEU

Jetzt mehr erfahren unter www.gruenerente.stuttgarter.de

 **GrüneRente**
ökologisch | sozial | ethisch

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

NEUER PARTNER DER SDV AG: DELA LEBENSVERSICHERUNGEN

Ihr Experte für den Schutz der Hinterbliebenen

DELA ist Ihr Experte für die Todesfallabsicherung. Als Spezialist und Marktführer für die Bestattungsvorsorge in den Niederlanden blickt DELA mit vier Millionen Mitgliedern auf über 80 Jahre Erfahrung zurück. Mit unserer Risikolebensversicherung und der neuen Sterbegeldversicherung bauen wir unsere Position als umfassender Vorsorgepartner weiter aus.

Risikoleben neu gedacht

Unsere Risikolebensversicherung bietet einen erstklassigen Versicherungsschutz. Wir bieten preisgünstige, garantierte Bei-

träge über die gesamte Laufzeit mit Premiumleistungen. Nachversicherung und sofortiger Unfallschutz sind zum Beispiel immer inklusive.

Sorgenfrei leben mit der DELA Sterbegeldversicherung

Die DELA sorgenfrei Leben Sterbegeldversicherung ist mit günstigen Beiträgen und Premium-Zusatzleistungen top positioniert. Die Leistungen gehen dabei auf Wunsch auch über die finanzielle Absicherung hinaus. Ihre Kunden können jederzeit das Kapital der Sterbegeldversicherung in Leistung umwandeln. In Kooperation mit der Deutschen Bestattungsfürsorge können Sie aus insgesamt vier Bestattungsvorsorgepaketen wählen.

Psychologische Erstberatung und Familien-Schutz

Zum Umfang unserer Leistungen gehört für unsere Versicherten immer der kostenlose DELA Familien-Schutz sowie das Ersthilfe-Programm.

Der Familien-Schutz unterstützt mit juristisch geprüften Vorsorgedokumenten von der Patientenverfügung bis zur Vorsorgevollmacht. Mit dem Ersthilfe-Programm erhalten Hinterbliebene auf Wunsch eine kostenlose psychologische Erstberatung vor Ort.

Ihr Vorteil

Eine einfache Ansprache, schnelle Reaktionswege, effiziente Prozesse und transparente Leistungen: Das hat uns das Vertrauen der Versicherten gesichert. Sensibilisieren Sie Ihre Kunden, wie wichtig es ist, frühzeitig alles für sich und seine Angehörigen zu regeln – auch über den Tod hinaus. Wir unterstützen Sie dabei, Ihren Kunden zu jeder Zeit ein gutes Gefühl im Leben zu geben.



NACHGEFRAGT

► SEIT WANN?

Im März 2018 erfolgte der deutsche Markteintritt. Seit 2019 ist DELA auch Produktgeber der SDV AG.

► BESONDERHEITEN?

In der Rechtsform einer Kooperative (Coöperatie) ist DELA ausschließlich seinen Kunden und Mitgliedern verpflichtet.

► SONSTIGES

Nutzen Sie die Möglichkeit, Anträge für unsere Produkte online einzureichen.

Kontakt



Ihre Fragen beantwortet gerne:

Dirk Büttner

KeyAccount Manager Süd

Mobil: +49 162 / 615 73 38

E-Mail: dbuettner@dela.de

www.dela.de

DELA
füreinander

Bester Schutz für die Lieblingsmenschen.

” Wir genießen das Leben und
sind füreinander da - Mit unserer
Risikolebensversicherung und der
Sterbegeldversicherung gehen wir
mit gutem Gefühl durchs Leben. “



DELA - Der Experte für die Hinterbliebenenabsicherung
Informieren Sie sich jetzt: ☎ 0211 542686-78 · www.dela.de



Ich werde
gut abgesichert sein.
Egal, wer ich bin.

In der Gothaer Gemeinschaft
sind Ihre Kunden finanziell
abgesichert, wenn es gesund-
heitlich nicht rundläuft.

**Faire
Arbeitskraft-
absicherung
jetzt!**

Gothaer
Arbeitskraftabsicherung

Maklerbetreuer Hans Limmer

Telefon 089 50087 48623

hans_limmer@gothaer.de · zielgruppen-profi.de

Gothaer

Kraft der Gemeinschaft

FÜR IHREN KRÖNENDEN ABSCHLUSS: DIE NEUE EUROPA RISIKO-LEBEN

Als Berater wollen Sie vor allem eins: Ihre Kunden bestmöglich absichern. Mit den einzigartigen Neuheiten im Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Leben ist das ganz einfach. Noch mehr Leistung zum unschlagbar günstigen Preis. Perfekt für junge Familien.

Mehr Schutz, mehr Leistung:

- + **Erweiterter Kinderbonus**
für Kinder bis zu 6 Jahren
- + **Erweiterter Pflegebonus**
für die Pflege von Angehörigen
- + **Partnerschutz**
bei Tod des Partners

NEU!



WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

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 (Sprecher des Vorstandes),
Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack
www.pfefferminzia.de

LAYOUT / AUFBAU

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

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

stock.adobe.com – Titelseite / Seite 03: © snyGGG
Seite 02 / 07: © Hulinska Yevheniia
Seite 05 / 08: © leungchopan
Seite 09: © goodluz / © kasto
Seite 14: © stockdevil / © blackpencil
Seite 40 / 52 / 56 / 62 / 78: © Aliaksandr Siamko
fotolia.com – Seite 36: © StockRocket

Sie finden uns auch bei:



Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

 **Pfefferminzia.de**
FÜR VERSICHERUNGSPROFIS



Testen Sie jetzt unser **Magazin für Versicherungsprofis** zwei Ausgaben lang kostenlos.

- 2 Ausgaben testen
- Anschließend 6 Magazine jährlich
- Profiabo für nur 24,- € inkl. Versand
- Ersparnis von 36%



Das Magazin Pfefferminzia testen.
Einfach QR-Code einscannen oder
unsere Website besuchen:
www.pfefferminzia.de/magazin



Wir werden 10!

JUBILÄUMSJAHR 2019

Der erste echte Servicedienstleister für Versicherungsmakler und Maklerbetriebe feiert 2019 sein 10-Jahr-Jubiläum! Ein starker Partner für alle Fachfragen in der Versicherungsberatung, umfassender Maklervertrags-service und Schnittstelle zu über 300 Versicherungsgesellschaften. Kurzum: Die SDV AG ist Ihr Partner für Ihren Versicherungsbestand. Lassen Sie uns **gemeinsam erfolgreich** sein und vertrauen Sie auf unsere jahrelange Erfahrung.

Auch online zu finden: www.sdv.ag





Deutscher Ring

Krankenversicherung



PRIME KRANKENVOLLVERSICHERUNG

ERSTE KLASSE FÜR IHRE GESUNDHEIT.

Für anspruchsvolle Kunden, die größten Wert auf Individualität und Performance legen, haben wir einen innovativen Hochleistungstarif entwickelt. Etwas, das es so am Markt noch nicht gab. Schalten Sie um auf Premium: mit unserem exklusiven Tarif **Prime**.

- Maximale Performance und maximale Erstattungen
- Weltweiter Premium-Schutz, 365 Tage im Jahr
- Innovative Zusatzleistungen und Services

Mehr über **Prime** auf www.Prime-Prinzip.de