
DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Digitale (Weiter-) Bildungsinitiative

Wie Makler von den Online-Angeboten
der SDV AG profitieren können

SEITE 06



UNERSETZLICH:
passgenaue
Einkommensvorsorge
für Beamte.

**OHNE
SIE**

ist die Klasse
nur ein Raum.

Wer viel leistet, darf sich selbst dabei nicht vergessen.

Die neue Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte. Und alle, die es werden wollen.

- Passgenau mit zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag
- Konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
- Echte Dienstunfähigkeitsabsicherung
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/beamte

Allianz 

SDV INTERN

WEITERBILDUNG

04 JOURNAL

06 Digitale (Weiter-) Bildungs- initiative

Wie Makler von den
Online-Angeboten
der SDV AG
profitieren können

Gerhard Lippert im Interview

12 ABGESICHERT IN ZEITEN EINER PANDEMIE

Die Unfallversicherung der
Manufaktur Augsburg GmbH

14 NEUE GESICHTER BEI DER SDV AG

16
FEEDBACK ZU:
Online-Makler-meets-Company –
das denken Versicherungs-
makler darüber

18 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Zusammenfassung zur EU Verordnung 2019 / 2088



VERSICHERUNGEN

22 ALLIANZ LV

Die Einkommensvorsorge der
Allianz punktet im Bereich Service

26 BLOXXTER

Stabile Renditen
für Sie und Ihre Kunden

27 IDEAL

Herzlich willkommen
in der IDEAL Pflegewelt!

28 BASLER

Finanzielle Lebensretter

30 DIE STUTTGARTER

Neue Fondsrente Performance+

32 SIGNAL IDUNA

... startet neue Fondspolice SIGGI

34 HALLESCHER

Gesundheit und Nachhaltigkeit:
wichtiger denn je!

36 AXA

Laufende Verzinsung 2,6 % &
100 % Bruttobeitragsgarantie!

38 MÜNCHENER VEREIN

Berufsunfähigkeitsversicherung
für Handwerker zu teuer?

40 DIE BAYERISCHE

Altersvorsorge mit grünem Gewissen

43 IMPRESSUM

JOURNAL

— Editorial —

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

kaum hat man die E-Mails aus dem Neujahres-Urlaub bearbeitet, ist das erste Quartal des Jahres schon wieder vorbei. Auch in diesem Jahr fühlt es sich so an, als würde die Zeit nur so davonrennen. Umso wichtiger ist es, sich hin und wieder bewusst Erinnerungen ins Gedächtnis zu rufen. Denn je mehr Erinnerungen, vor allem schöne, in einem hochsteigen, umso erfüllter und länger erscheint ein Zeitraum im Rückblick. Das liegt daran, dass aus allen vergangenen Erlebnissen besonders herausragende Erinnerungen als Zeitmarker dienen.

Zu unseren Zeitmarkern zählt, neben dem innovativen Ausbau unserer digitalen Serviceangebote, insbesondere der erfolgreiche Auftakt unserer Online-Veranstaltungsreihe „Makler-meets-Company“ im Februar. Die Teilnahme von stets über 270 interessierten Maklerinnen und Maklern zeigt uns, dass Weiterbildung auch digital funktionieren kann. Mein Vorstandskollege Gerhard Lippert weiß genau, worauf es dabei ankommt. Lesen Sie dazu unsere Titelseite mit seinem Interview ab Seite 06.

Und wenn Sie und Ihre Versicherungskunden zu all jenen zählen, die nun schon seit Monaten im Homeoffice arbeiten, dann lohnt sich ein Blick auf Seite 12. Viele Arbeitnehmer haben sich zwar Gedanken um die technische Ausstattung gemacht, doch der Aspekt einer Unfallversicherung beim Arbeiten zu Hause wurde oft nicht bedacht. Dabei springt die gesetzliche Unfallversicherung bei einem Unfall im Homeoffice meist nicht ein. Der Abschluss einer privaten Unfallversicherung bietet gerade in Zeiten von Corona umfangreichen Schutz.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre unseres neuen Maklermagazins und bleiben Sie gesund!

Herzlichst



Ihr Armin Christofori



Hinweis: In dieser Ausgabe wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum von Makler / Versicherungsmakler verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Termine

myInsure – Die SDV AG bringt Sie ins Netz

myInsure ist das digitale Full-Service-Angebot der SDV AG für Makler. Damit können Sie als Kooperationspartner auf viele Features des Augsburger Maklerpools zurückgreifen. Der myInsure-Baukasten enthält drei Tools, die eine optimale Vernetzung mit dem Kunden ermöglichen. Zum einen stellen wir Ihnen unsere Apps zur Verfügung. Über die Kunden- und die Makler-App, die ebenfalls zum Paket dazugehören, haben Sie und Ihre Kunden zudem alle Versicherungsverträge auf dem Smartphone oder Tablet stets griffbereit dabei“, erklärt SDV Vorstandssprecher Armin Christofori. Ein weiteres Tool stellt unsere Remote-Beratung dar, die Ihnen neue Vertriebsmöglichkeiten schafft. Der Online-Marketing-Service inkl. Facebook- und Google-My-Business-Account, Newsletter und Kundenmagazin rundet den myInsure-Baukasten ab.

So haben Sie die Möglichkeit, mit Ihren Kunden stets vernetzt zu bleiben, und können sich als kompetenter Ansprechpartner etablieren. „Für eine Unterstützung bei den einzelnen Komponenten von myInsure stehen die SDV Maklerbetreuer mit Rat und Tat zur Seite“, so Christofori weiter.

Wieder zwei neue Mitarbeiter dazugewonnen

Wie bereits im vierten Quartal 2020 konnte die SDV AG in den ersten Monaten des neuen Jahres wieder neue Mitarbeiter gewinnen. „Die zunehmende Digitalisierung, weiter vorangetrieben durch den zweiten Lockdown in dieser Pandemie, beschäftigte uns stark. Wir betreuten unsere Kooperationspartner in vollem Umfang oft vom Homeoffice aus“, sagt der Vorstandssprecher. „Durch sind wir glücklicherweise weiterhin in allen Bereichen gewachsen und konnten uns personell verstärken.“



Schauen Sie auf Seite 14, wer zu den neuen Gesichtern der SDV AG gehört.



Makler-meets- Company

Ausführliche
Informationen
finden Sie auf
unserer Homepage!

► **Zur Anmeldung:**

www.sdv.ag/makler-meets-company

Partnertage der SDV AG

Ausführliche
Informationen
finden Sie auf
unserer Homepage!

► **Zur Anmeldung:**

www.sdv.ag/partnertage

vertrieb@sdv.ag

Telefon: 08 21 / 71 008 -831

alle
Termine
für 2021

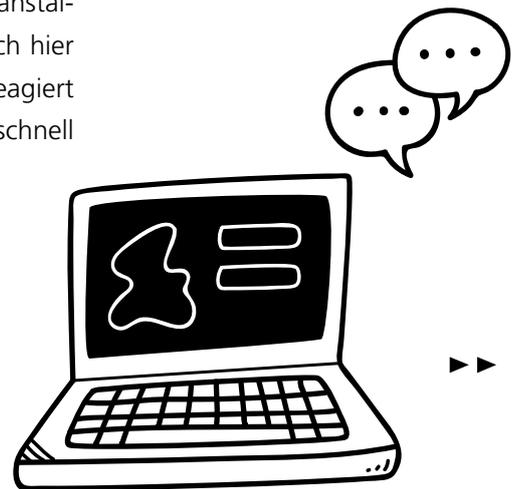
www.sdv.ag



Digitale (Weiter-) Bildungsinitiative

Wie Makler von den Online-Angeboten der SDV AG profitieren können

Sich weiterzubilden ist für viele Makler und Vermittler selbstverständlich. Doch in der Corona-Pandemie fallen große Messen ebenso aus wie der Austausch bei kleineren Veranstaltungen. Online heißt nun auch hier der Weg. Die SDV AG hat reagiert und stellte ihre Angebote schnell und konsequent darauf um.

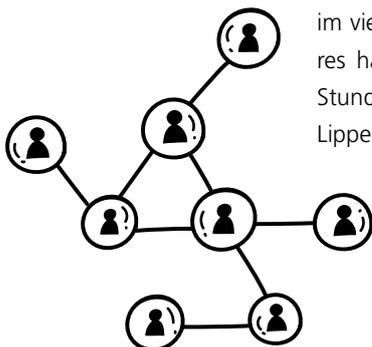


Bereits im März vergangenen Jahres wurde aufgrund der Ausbreitung des Coronavirus die beliebte Veranstaltungsreihe „Makler-meets-Company“ vorübergehend zum Online-Format. Das Event zeichnet sich als beste Gelegenheit dafür aus, exklusive Neuigkeiten der SDV AG zu erhalten sowie aktuelle Informationen von bekannten Versicherungsgesellschaften und der Versicherungsbranche zu erfahren. Die Umstellung fiel der SDV AG aufgrund der bereits bestehenden Technik nicht allzu schwer. Die Präsentation wurde angepasst, teilnehmende Gesellschaften informiert, Einladungen verschickt und schließlich ein Zoom-Meeting erstellt.



Mit **Online-Makler-meets-Company** leistet die SDV AG einen wichtigen Beitrag in Sachen Weiterbildung für Makler: Seit Februar 2018 gibt es für alle in der Versicherungswirtschaft vertriebllich Tätigen die gesetzliche Verpflichtung, sich in einem Umfang von mindestens 15 Stunden im Kalenderjahr weiterzubilden.

„Wir nehmen die gesetzliche Regelung sehr ernst. Uns ist es wichtig, neben dem Überangebot an Online-Veranstaltungen ein Format anzubieten, zu dem sich Makler gerne anmelden. Wir möchten nicht nur Weiterbildungszeiten verteilen, sondern nachhaltige und wichtige Inhalte aus der Versicherungsbranche, die einen Mehrwert bieten. Trotz der momentanen Digitalisierung von Makler-meets-Company haben wir einen Weg gefunden, wie wir trotzdem persönlich und interaktiv mit unseren Maklern kommunizieren können. Das Angebot wird sehr gut angenommen, sodass wir aufgrund des Erfolges Makler-meets-Company in diesem Jahr zehn Mal online durchführen. Selbstverständlich werden die Zeiten dem Weiterbildungskonto des Maklers bei ‚gut beraten‘ gutgeschrieben. Allein im vierten Quartal des vergangenen Jahres haben wir den Maklern über 1.200 Stunden gutgeschrieben“, so Gerhard Lippert, Vertriebsvorstand der SDV AG.



So können Sie die SDV AG kennenlernen

Zudem haben sich die **Partnertage**, das Kennenlerninstrument der SDV AG für die Gewinnung von Maklern, ebenfalls ins Internet verlagert. „Früher haben wir interessierten Maklern vor Ort und ‚zum Anfassen‘ alles gezeigt, was uns als Servicepartner ausmacht. Dieses Konzept kann online zwar so nicht ersetzt werden, dennoch bieten wir zwölf Termine im Jahr, an denen uns interessierte Makler und Vermittler für jeweils drei Stunden in einem Webinar kennenlernen können. Trotz der ‚digitalen Distanz‘ versuchen wir alle Themen mit aufzugreifen und das Persönliche nicht zu kurz kommen zu lassen“, erzählt der Vertriebsexperte der SDV AG.

Ein großer Vorteil der Online-Veranstaltungsreihen ist jedoch klar erkennbar: Die SDV AG erreicht über den digitalen Weg bundesweit mehr Makler. Die Teilnehmerzahlen für Makler-meets-Company liegen mittlerweile bei 250 bis 300 Maklern. Bei den Partnertagen halten sich die durchschnittlichen Anmeldezahlen konstant zwischen 30 und 45 pro Termin. Anschließend kontaktieren die zuständigen Maklerbetreuer diejenigen, die an einer Kooperation interessiert sind.

„Weiterbildungen und die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch untereinander sind im digitalen Zeitalter wichtiger denn je“, sagt Gerhard Lippert. „Die SDV AG aus Augsburg setzt seit ihrer Gründung vor über zehn Jahren neben den vielen digitalen Abläufen und Angeboten bei der Kommunikation in Richtung Makler auf eine persönliche Note – und das soll so bleiben“, betont der Vertriebschef. „Der persönliche Kontakt untereinander darf nicht zu kurz kommen. Darum planen wir, im Sommer eine Veranstaltungsreihe von Makler-meets-Company vor Ort durchzuführen. Ob sich das realisieren lässt, hängt selbstverständlich vom Infektionsgeschehen und den gesetzlichen Vorgaben ab.“



Die SDV AG bietet ihre Weiterbildungen seit Frühjahr 2020 online an. Welche Erfahrungen das Augsburger Unternehmen seitdem gesammelt hat und worauf es bei digitalen Seminaren vor allem ankommt, erzählt Vertriebsvorstand Gerhard Lippert im Interview.

» DER REFERENT MUSS BEI ONLINE-FORMATEN SEHR GUT UND GEÜBT SEIN! «



Gerhard Lippert

Vertriebsvorstand der SDV AG

www.sdv.ag



Die aktuelle Corona-Pandemie bringt für die Weiter-bildung der Versicherungsmakler einige Veränderungen. Wo sehen Sie Vorteile?

Gerhard Lippert: ►► Aktuell ist das Lernen über digitale Wege alternativlos. Präsenzveranstaltungen werden vermutlich frühestens im dritten Quartal möglich sein. Um sich also überhaupt weiterbilden zu können, müssen die Makler digitale Wege gehen. ◀◀

Welche Angebote hält die SDV AG für ihre Partner hier bereit?

Gerhard Lippert: ►► Wir haben Makler-meets-Company und die Partnertage voll digitalisiert und ausgebaut. Makler-meets-Company findet von Februar bis November einmal im Monat online statt. Während der Veranstaltung werden den Teilnehmern exklusive Versicherungsthemen von ausgewählten Versicherungsgesellschaften sowie alle Neuigkeiten aus dem Hause der SDV AG und der Manufaktur Augsburg präsentiert. Gelegentlich ergänzen wir das Programm durch versicherungsfremde Themen, wie zum Beispiel das Investmentgeschäft. Durch das bunte und umfangreiche Programm werden unsere Makler in allen Bereichen weitergebildet. ◀◀



Wie viel Zeit sollten Makler für die einzelnen Veranstaltungen einplanen?

Gerhard Lippert: ►► Wir beginnen um 10 Uhr und enden zwischen 14 und 15 Uhr. Im vergangenen Jahr haben wir unsere ersten Online-Veranstaltungen ganztägig durchgeführt, das heißt von ca. 9 bis 17 Uhr. Jedoch ist es uns wichtig, den Maklern die Möglichkeit zu geben, während des gesamten Events konzentriert dabei zu bleiben. Daher bieten wir in diesem Jahr mehr Termine mit kürzeren Zeitfenstern an. Außerdem haben wir bei den diesjährigen Webinaren jeweils eine 15-minütige Pause integriert. ◀◀

Was ist aus Ihrer Sicht ein Nachteil von Online-Angeboten im Vergleich zu Präsenzveranstaltungen?

Gerhard Lippert: ►► Zum einen muss ein Referent wirklich sehr gut und geübt sein, Präsentationen zu halten. Schon bei Präsenzveranstaltungen liegt es nicht jedem, das Publikum wirklich längere Zeit zu fesseln. Doch online, ohne die direkte Reaktion der Zuhörer ablesen zu können, ist es schwieriger. Ein paar Highlights sollten im Vortrag eingebaut sein. Anderenfalls schalten die Teilnehmer irgendwann ab. Ich empfehle den teilnehmenden Gesellschaften immer, einen Routinier einzusetzen und nicht jemanden, der frisch im Unternehmen ist und noch nie eine Online-Präsentation in dieser Form gehalten hat. Wir haben einen hohen Anspruch an unsere Veranstaltungsreihe und wollen beste Qualität liefern. Zum anderen ist es sinnvoll, dass ein Kollege oder eine Kollegin den Referenten während seiner Präsentation begleitet. ◀◀

Warum empfehlen Sie das?

Gerhard Lippert: ►► Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, über die Chatfunktion zu interagieren. Das ist uns sehr wichtig, um jederzeit Fragen zuzulassen und trotz der physischen Distanz die Kommunikation untereinander zu ermöglichen. Das macht aus unserer Sicht eine hochwertige Veranstaltung aus. Doch die eingehenden Fragen zu sehen und zu beantworten, während man den Vortrag hält, ist schwierig. Daher sollte ein Kollege oder eine Kollegin den Vortrag im Chat begleiten. Wir haben außerdem ein Tool für uns entdeckt, das es uns ermöglicht, mit den Teilnehmern aktiv zu interagieren und deren Meinung zu diversen Themen abzufragen. Hierzu können sie ganz einfach per App zu einer vorgegebenen Frage abstimmen. Die Ergebnisse nutzen wir als Anlass, Prozesse in unserem Haus zu optimieren. Unser Motto dabei lautet „Ihre Meinung ist gefragt – Gemeinsam besser werden“. In diesem Zug haben wir die Mailadresse wirhoerenzu@sdv.ag ins Leben gerufen, über die uns Makler jederzeit Ideen, Wünsche und Anregungen zukommen lassen können. ◀◀

Was haben Sie aus den ersten Makler-meets-Company-Tagen des Jahres 2020 gelernt?

Gerhard Lippert: ►► Das sind Erfahrungen, die wir während der ersten Online-Veranstaltungen gesammelt haben. Daneben erwies sich unsere Firmenphilosophie „Nur durch Machen kann man vorwärtskommen“ wieder als positiv. Wir haben ausprobiert, Fehler gemacht und daraus gelernt. Darum können wir in diesem Jahr Veranstaltungen in diesem Umfang und dieser Professionalität zeigen, wie sie es sind. Eine kleine Anekdote dazu: Beim ersten Termin im Frühjahr 2020 hatten wir unwissentlich die Teilnehmerzahl auf 100 begrenzt. Es gab da irgendwo ein Häkchen, das wir gesetzt hatten. Unsere Telefone standen nicht still, weil viele weitere Makler sich nicht einwählen konnten. Wir haben schnell reagiert und ein paar Tage später einen Ersatztermin angeboten, den die allermeisten genutzt haben. So etwas kann am Anfang passieren, und wir haben daraus gelernt. ◀◀

Welche technischen Voraussetzungen haben Sie geschaffen, damit alles reibungslos verläuft?

Gerhard Lippert: ►► Auch hier haben wir hohe Erwartungen und legen Wert auf ein professionelles Umfeld. Darum haben wir ein mobiles Studio angeschafft, das zu jedem Termin in unserem Besprechungsraum aufgebaut wird. Dazu gehören ein Hintergrund, gute Beleuchtung, eine gute Kamera sowie ein Mikrofon. Auch die referierenden Gesellschaften weisen wir auf ein professionelles Umfeld während des Vortrags hin, um eine rundum qualitativ hochwertige Veranstaltung anbieten zu können. Mit jeder Gesellschaft machen wir einen Tag vor dem Termin eine technische Generalprobe, um einen störungsfreien Ablauf sicherzustellen. ◀◀

Wie sind Ihre Erfahrungen aus dem vergangenen Jahr vor allem hinsichtlich der Anzahl und der Länge der einzelnen Vorträge?

Gerhard Lippert: ►► Mit drei Präsentationen an einem Termin haben wir gute Erfahrungen gemacht. Dabei raten wir den teilnehmenden Unternehmen, von der Stunde, die sie zur Verfügung haben, etwa 15 Minuten für Fragen einzuplanen. Der Austausch und damit die Interaktion mit den Maklern stellt einen entscheidenden Aspekt des Veranstaltungskonzepts dar. ◀◀

Abgesichert in Zeiten einer Pandemie

Die Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg GmbH

Die Corona-Pandemie stellt uns und unseren Alltag seit dem Ausbruch im letzten Jahr vor neue Herausforderungen. Für viele Arbeitnehmer ist Homeoffice mittlerweile Normalzustand geworden. Viele schätzen die gewonnene Zeit, da der Weg zur Arbeit und zurück durch überfüllte Innenstädte oder Autobahnen nun wegfällt.

Doch was ist eigentlich, wenn im häuslichen Umfeld ein Unfall passiert? Wann spricht man von einem Arbeitsunfall und wann nicht? Wie greift in diesem Fall die Versicherung?



Aktuell besteht hier noch ziemlich viel Unsicherheit, wenn man einen Blick auf die zahlreichen Fälle wirft, mit denen sich Gerichte beschäftigen. Denn während die gesetzliche Unfallversicherung bei Unfällen an der Arbeitsstelle in der Regel leistet, sieht das in den eigenen vier Wänden oft anders aus. Demnach muss die Aktion unverkennbar in Zusammenhang mit der Arbeit stehen. Schon bei geringen Abweichungen besteht kein Versicherungsschutz mehr.

Ein Beispiel laut DGVU: Stürzt eine Arbeitnehmerin zu Hause auf ihrer Treppe auf dem Weg von ihrem Arbeitszimmer zu ihrem Internetrouter, weil die Verbindung unterbrochen ist, liegt ein beruflicher Grund vor. Fällt sie dagegen auf dem Weg zur Haustür, um ein privates Paket entgegenzunehmen, springt die gesetzliche Unfallversicherung nicht ein.

Um für den Ernstfall abgesichert zu sein, ist der Abschluss einer privaten Unfallversicherung empfehlenswert. Die Manufaktur Augsburg GmbH führte bereits im September 2019 als Ergänzung der bestehenden Deckungskonzepte

Hausrat, PHV und Wohngebäude eine Unfallversicherung ein. „In diesen eineinhalb Jahren ist unser Deckungskonzept deutschlandweit angekommen“, berichtet Andreas Seitz, Bereichsleiter des Augsburger Unternehmens. „Gemeinsam mit dem Berliner Insurtech Element haben wir ein leistungsstarkes Angebot mit zwei Tarifvarianten, Premium und Premium Plus, entwickelt“, so Seitz.

Die private Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg versichert sämtliche Ereignisse, die plötzlich von außen auf die versicherte Person einwirken und unfreiwillig zu einer Gesundheitsschädigung führen. Darunter fallen zum Beispiel Leistungsarten wie Krankenhaustagegeld bei Krankenhausaufenthalt oder ambulanten Operationen inkl. Genesungsgeld, Tagegeld bei unfallbedingter Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit u.v.m. So sind Versicherungsnehmer auch vor Unfällen im privaten Bereich abgesichert und dem Gang zum Kühlschrank während der Arbeitszeit steht nichts mehr im Weg.



Versicherungsschutz bei Impfschäden

Doch nicht nur im Bereich Homeoffice lohnt sich die private Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg in Zeiten einer Pandemie.

Auch für bestimmte Infektionen selbst und den einhergehenden Arbeitsausfall besteht Versicherungsschutz. Die folgende Formulierung in den Bedingungen ist für diesen Fall besonders relevant: „Für [...] Infektionen besteht Versicherungsschutz, wenn die Erkrankung (erstmalige ärztliche Feststellung) frühestens drei Monate (bei FSME 15 Tage) nach Vertragsbeginn ausbricht bzw. diagnostiziert wird (Wartezeit). Diese Wartezeit entfällt, wenn die Infektion sich nachweislich innerhalb der Vertragslaufzeit, also nach Vertragsbeginn, ereignete.“

Laut den Bedingungen der Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg gelten sogar Schutzimpfungen als Unfallereignis, wenn die versicherte Person eine Gesundheitsschädigung, also einen sogenannten Impfschaden, erleidet. „Ein Impfschaden ist eine Gesundheitsschädigung, die über das übliche Ausmaß einer Impfreaktion hinausgeht.“

Im Januar informierte die Ständige Impfkommission (Stiko) über die Beschlussfassung zur Empfehlung der Corona-Impfung als Schutzimpfung. Demzufolge sind Gesundheitsschäden durch eine Corona-Impfung mit einem empfohlenen Impfstoff Bestandteil des Versicherungsschutzes einer Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg.

Angesichts der aktuellen Impfungen und der Bedenken, die viele Menschen wegen der so schnell entwickelten Impfstoffe beschäftigen, kann die Versicherung auch in diesem Bereich durch eine vollumfängliche Absicherung das Gewissen beruhigen.

Die Unfallversicherung der Manufaktur Augsburg ist ein Rundum-Sorglos-Paket. Und das nicht nur in Zeiten von Corona. Der Schutz vor den Folgeschäden eines Unfalls ist immer eine sinnvolle Investition und sollte bei einem Beratungsgespräch nicht vergessen werden. Durch die beiden Tarifoptionen bietet die Versicherung Schutz mit unterschiedlichen Leistungskonzepten für jeden Geldbeutel – präzise, individuell und bedarfsorientiert.

www.manaug-produktgeber.de

Neue Gesichter bei der SDV AG

Das Serviceangebot der SDV AG für Makler wächst Tag für Tag. Um allen Komponenten gerecht zu werden, stellt sich das Unternehmen auch im Bereich Personal immer breiter auf. Aus diesem Grund möchten wir Ihnen auch in dieser Ausgabe die neuen Kollegen vorstellen, die die SDV AG seit Jahresanfang mit ihren Fähig- und Fertigkeiten bereichern.



Carina-Kim Mayer – Vorstandsassistenz Vertrieb

Seit dem 1. Februar 2021 darf sich Vertriebsvorstand Gerhard Lippert über die tatkräftige Unterstützung von Frau Mayer freuen. Die gelernte Versicherungskauffrau kann in ihrem beruflichen Werdegang bereits jahrelange Erfahrung im Assistenzbereich mit dem Schwerpunkt Vertrieb aufweisen. Wenn Frau Mayer nicht im Büro sitzt, bevorzugt sie es, mit ihren beiden Hunden die Natur zu genießen. Ganz nach dem Motto „Wer alles mit einem Lächeln beginnt, dem wird das meiste gelingen“ geht sie positiv durchs Leben.



Katharina Seitz – Sachbearbeiterin Abteilung Courtage

Auch die Abteilung Courtage freut sich über ein neues Gesicht. Katharina Seitz stellt sich hier seit dem 4. Januar 2021 neuen beruflichen Herausforderungen. Die gelernte Ernährungsberaterin war bisher, neben ihrem Hauptberuf als Mama, in einem Café in Wertingen tätig. Da die Familie bereits in der Versicherungsbranche tätig ist, möchte Frau Seitz nun ebenfalls in diesem Bereich Fuß fassen. Ihr Motto lautet dabei stets „Nimm dir genügend Zeit für Dinge, die dich glücklich machen“.

MAKLER MEETS
COMPANY

bridge

**REMOTE
BERATUNG**

REMOTE BERATUNG – DIE DIGITALE ZUKUNFT!

Blicken Sie gemeinsam mit der SDV AG in die Zukunft und werden Sie zum digitalen Maklerexperten!

Betreten Sie mit der SDV AG die neue digitale Beratungswelt und nehmen Sie online an unserem **Makler-meets-Company** teil. Melden Sie sich jetzt unter folgendem Link an:

www.sdv.ag/makler-meets-company

Lassen Sie sich auch von den weiteren digitalen Angeboten der SDV AG überzeugen!

Mit **extra für Sie eingebauten Beratungstrecken**, die einen schnellen und komfortablen Abschluss ermöglichen.

Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter folgendem Link:

www.bridge-systems.com/sdv

Für eine persönliche Beratung wenden Sie sich an den Bridgesupport:

E-Mail: sdv-bridgesupport@sdv.ag

Telefon: 0821 / 71008 -700

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



Feedback zu:

MAKLER MEETS **COMPANY**

ONLINE

Das denken Versicherungsmakler darüber

„Im Verhältnis gesehen bin ich ein recht junger Makler (36), jedoch bin ich bereits in meinem 15. Jahr selbstständig in der Finanzbranche und habe somit schon einige Veränderungen miterlebt. Ich sehe die aktuelle Situation als absolute Chance und habe die hybride Beratung und die digitalen Prozesse noch stärker in den Fokus gerückt. Meine Kunden und auch ich lieben es, viele Dinge per Videokonferenz zu erledigen.

Hin zum hybriden Makler hat die SDV AG mit Makler-meets-Company in digitaler Form einen weiteren wichtigen Schritt gemacht. Persönlich spare ich mir die Zeit für An- und Abreise, welche ich in meinem täglichen Geschäft effizienter einsetzen kann. Die Weiterbildung und den Austausch empfinde ich als fundamental wichtig, um eine starke Maklergemeinschaft zu bilden. Durch digitale Schulungsprozesse kann ich somit auch wesentlich mehr Zeit in diese Bereiche investieren. Auch meine Familie freut sich, wenn ich mehr zu Hause bin.

Eine physische Veranstaltung mit dem direkten Austausch kann nicht ersetzt werden, aber mit der Makler-meets-Company-Reihe ist eine Lösung geschaffen worden, die uns in Zukunft eine hybride Weiterbildung ermöglicht. Von meiner Seite und meinem Team an dieser Stelle ein ‚Weiter so‘.“

Matthias Vogel, Geschäftsführer Vii GmbH



Vielen Dank für die vielen neuen Erkenntnisse.
Georg W.



„Auch die SDV AG musste auf Corona reagieren und entschied sich dazu, Makler-meets-Company online durchzuführen. Zunächst war ich durch das große Angebot an Online-Schulungen ein wenig verunsichert. Jedoch bin ich mir nun sicher, dass mich die Online-Veranstaltungsreihe von Makler-meets-Company bei meiner täglichen Arbeit unterstützt und mir die Termine immer sehr viel Freude bereiten.

Die SDV AG ist das, was man einen echten Teampartner nennt. Vorbildliches Engagement, aktuelle Infos, kritische Hinweise, Tipps, wertvolle Erfahrungen, aber auch die gute Laune (insbesondere von Herrn Lippert) während der Veranstaltungen haben aus meiner Sicht entscheidend zum Erfolg beigetragen, diese schwierige Zeit leichter zu überstehen. Ein solcher Einsatz ist mit Sicherheit nicht selbstverständlich. Umso mehr weiß ich ihn zu schätzen. Dafür möchte ich mich herzlich bedanken und freue mich schon jetzt auf das nächste physische Treffen.“

Michael Plößer, NFL Odenwald

Danke für die sehr interessanten Beiträge!
Angelika Seidemann

Herzlichen Dank, sehr gelungene Veranstaltung mit Top-Informationen.
Gorden Steinmetz

„Mit der SDV AG verbindet mich eine nunmehr seit zehn Jahren bestehende Partnerschaft auf Augenhöhe. Kompetentes Backoffice und Ansprechpartner für alle Bereiche. Ein echter Mehrwert für mich und somit für die Betreuung meiner Kunden, und für jeden Makler.

Die Makler-meets-Company-Veranstaltungen sind stets interessant und informativ, nie langweilig. Gerade jetzt, wo sie nur digital stattfinden können, fällt es mir auch nicht schwer, die Präsenz zu halten. Ich freue mich aber wieder auf die nicht digitale Veranstaltungsreihe, das persönliche Gespräch und den Austausch mit Kollegen und Maklerbetreuern.“



René Schirrmeister, L&S-VBJL Konzept

Danke für eine wieder mal umfangreiche und spannende Veranstaltung der SDV AG.
Andre K.



Hier gehts zur Anmeldung:

[www.sdv.ag/veranstaltungen/
makler-meets-company](http://www.sdv.ag/veranstaltungen/makler-meets-company)



Zusammenfassung zur EU Verordnung 2019 / 2088

von RAe Oliver Timmermann / Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis Hamburg

Aufgrund der starken (online) Nachfrage anlässlich der Weiterbildungs-Veranstaltung der Kanzlei Michaelis vom 25.02.2021 zu dem Thema „Transparenz-Verordnung“, erlauben wir uns, die wesentlichen Makler-facts, d.h. die unmittelbaren Schritte, die ab dem 10.03.2021 durch Sie zu veranlassen sind, nochmals erläuternd zusammenzufassen:

I. Ziel der Verordnung

Ziel dieser Verordnung ist es (vgl. Erwägungsgrund 10 der VO)¹, sog. *Informationsasymmetrien*² in den Beziehungen

zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern bzgl.

- ▶▶ den *Nachhaltigkeitsrisiken*,³
 - ▶▶ der Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen,
 - ▶▶ der Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale sowie
 - ▶▶ nachhaltige Investitionen
- dadurch abzubauen, dass Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater zu vorvertraglichen Informationen und laufenden Offenlegungen gegenüber Endanlegern verpflichtet werden, wenn sie als Auftragnehmer im Namen der dieser Endanleger (Auftraggeber) handeln.

II. Betroffene der Verordnung

Betroffen von der Verordnung werden *Finanzmarktteilnehmer*⁴ und *Finanzberater*⁵.

Der Begriff „Finanzmarktteilnehmer“ und der damit einhergehende Anwendungsbereich wird in Art. 2 Nr. 1 Offenlegungs-Verordnung weit gefasst und betrifft:

- ▶▶ Versicherungsunternehmen, die ein Versicherungsanlageprodukt (IBIP) anbieten,
- ▶▶ Wertpapierfirmen und Kreditinstitute, die Portfolioverwaltung anbieten,



Oliver Timmermann

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



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de

- ▶▶ AIF- und OGAW-Verwaltungsgesellschaften,
- ▶▶ Verwalter von qualifizierten Risikokapitalfonds und von qualifizierten Fonds für soziales Unternehmertum,
- ▶▶ Hersteller von Altersvorsorgeprodukten,
- ▶▶ Einrichtungen der betrieblichen Altersvorsorge und
- ▶▶ Anbieter von PEPP.

Davon unterscheidet die Offenlegungsverordnung in Art. 2 Nr. 11 den Begriff „Finanzberater“:

- ▶▶ ein Versicherungsvermittler, der Versicherungsberatung für IBIP⁶ erbringt,
- ▶▶ ein Versicherungsunternehmen, das Versicherungsberatung für IBIP erbringt,
- ▶▶ ein Kreditinstitut, das Anlageberatung anbietet,
- ▶▶ eine Wertpapierfirma, die Anlageberatung anbietet,
- ▶▶ ein AIFM, der Anlageberatung anbietet und
- ▶▶ eine OGAW-Verwaltungsgesellschaft, die Anlageberatung anbietet.

III. Maßnahmen für Versicherungsvermittler aufgrund der Verordnung

Sie haben als Versicherungsvermittler, der gem. Art. 2 Nr. 11 lit. a) VO: „Versicherungsberatung für IBIP erbringt“ ab dem 10.03.2021 auf drei Dinge Acht zu geben bzw. umzusetzen:

1. Veröffentlichung Internetseite

Sie haben auf ihren Internetseiten zu veröffentlichen

- ▶▶ Informationen zu ihren Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Beratungstätigkeiten, vgl. Art. 3 Abs. 2 VO und
- ▶▶ Informationen darüber, ob Sie (in Anbetracht ihrer Größe, der Art und des Umfangs ihrer Tätigkeiten und der Arten der Finanzprodukte die Gegenstand ihrer Beratung sind) bei ihrer Anlage- oder Versicherungsberatung die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigen oder warum Sie diese nicht berücksichtigen (dann jedoch zusätzlich: „gegebenenfalls einschließlich Informationen darüber, ob und wann sie beabsichtigen, solche nachteiligen Auswirkungen zu berücksichtigen“), vgl. Art. 4 Abs. 5 lit. a) und b) VO.

Und woher bekommen Sie diese Informationen?

Damit Sie als Versicherungsvermittler selbst über die notwendigen Informationen verfügen und um überhaupt entscheiden zu können, ob Sie eine Nachhaltigkeits-Strategie verfolgen bzw. ob Sie bei den empfohlenen Anlagen Nachhaltigkeitsrisiken sehen, müssen Sie die Veröffentlichungen der Finanzmarkt-Teilnehmer (also nach Art. 2 Nr. 1 lit. a) VO dem Versicherer) abrufen. Diese haben zu den o.g. Punkten nämlich nach Art. 4 Abs. 1 und 2 VO Informationen zu erteilen. Ab dem 30.06.2021 haben Versicherer mit mehr als 500 Mitarbeitern dies zwingend auf ihrer Internetseite bekanntzugeben.



1 Die Erwägungsgründe werden im Sekundärrecht nach Art. 288 AEUV (EU-Verordnung bzw. Richtlinie) den regelnden Artikeln vorangestellt. Diese werden dann zur Auslegung der eigentlichen Bestimmungen der Rechtsakte, die in den sogenannten Artikeln enthalten sind, herangezogen. Die Erwägungsgründe sind insbesondere für die teleologische Auslegung von Bedeutung. Die teleologische Auslegung orientiert sich am Sinn und Zweck der jeweiligen Norm. Nach der teleologischen Auslegung ist eine Norm so auszulegen, dass sie dem Ziel dient bzw. den Zweck erreicht, den der Gesetzgeber mit ihrem Erlass verfolgt hat, vgl. Gola, „Interpretationsfragen zur DSGVO“, K&R 2017, 145 f.

2 Sog. Informationsasymmetrien liegen vor, wenn nicht alle Marktteilnehmer über die gleichen Informationen verfügen. Die Informationsverteilung und der Informationsstand haben Konsequenzen für die Verhaltensweisen der Beteiligten. Der Informationsstand beeinflusst die Verhaltensweisen der Akteure meistens unmittelbar, d.h. auf einer qualitativ guten Informationsbasis können – nach der Verhaltensökonomie - qualitativ gute Entscheidungen getroffen werden. Die Informationsverteilung beeinflusst somit mittelbar die Verhaltensweisen der Beteiligten. Asymmetrische Verteilung der Information zwischen den Markt- bzw. Transaktionsbeteiligten führt dann zu Wohlfahrtsverlusten, mithin zu Marktversagen, wenn der besser Informierte einen Anreiz hat, seinen Informationsvorsprung zu seinen Gunsten und zum Nachteil des schlechter Informierten auszunutzen. Asymmetrische Information führt zu Marktversagen, weil bestimmte Transaktionen unterbleiben, die bei vollständiger Information stattfinden und somit die Wohlfahrt steigern würden, vgl. Juliane Angermann, „Strategien zur Überwindung von Informationsasymmetrien“ in „Die Verletzung vertragsschlussbezogener Informationspflichten des Europäischen Privatrechts“, 2010, S. 36 f.

3 Die Definition eines Nachhaltigkeitsrisikos findet sich im Erwägungsgrund 14 der VO.

4 Vgl. Art. 2 Nr. 1 lit. a) bis lit. j) VO.

5 Vgl. Art. 2 Nr. 11 lit. a) bis f) VO.

6 Unter einem insurance-based-investment-product (Versicherungsanlage-Produkt) verstand die IDD bekanntlich gem. Art. 2 Nr. 17 IDD: ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist. Im Hinblick auf die Versicherungsanlageprodukte erfolgt im Rahmen der IDD eine Modifikation gegenüber den allgemeinen Vorschriften (Abschnitt IV). Der deutsche Regierungsentwurf sah zu deren Umsetzung deshalb insbesondere die Neuerungen in den §§ 7b und 7c VVG vor. Hieran knüpft die Transparenz-VO an. Ferner enthält Art. 4 Nr. 2 lit. b) PRIIP-Verordnung eine Legaldefinition zu den IBIP, vgl. bzgl. der Zugehörigkeit einzelner Versicherungs-Produkte: Baroch Castellvi, „Zum Anwendungsbereich der PRIIP-Verordnung auf Produkte von Lebensversicherern – was ist ein Versicherungsanlageprodukt?“ VersR 2017, 129 ff.

Dazu tritt folgendes:

Laut Erwägungsgrund 30 der VO sollen die europäischen Aufsichtsbehörden⁷ über den Gemeinsamen Ausschuss Entwürfe für technische Regulierungsstandards auszuarbeiten, in denen „die Einzelheiten zu Inhalt, Methoden und Darstellung der Informationen über Nachhaltigkeitsindikatoren für das Klima und andere umweltbezogene nachteilige Auswirkungen, für die Bereiche Soziales und Beschäftigung, für die Achtung der Menschenrechte und für die Bekämpfung von Korruption und Bestechung, sowie die Einzelheiten zu Darstellung und Inhalt der in vorvertraglichen Dokumenten, in Jahresberichten und auf Internetseiten von Finanzmarktteilnehmern offenzulegenden Informationen über die Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale und nachhaltige Investitionsziele festgelegt werden.“

Da aber Ihre Darstellung und Offenlegung – als Vermittler – unmittelbar von den Informationen abhängt, die Sie von den Produktgebern erhalten, müssen auch Sie folglich diese RTS abwarten.

Das von der Europäischen Kommission beauftragte Joint Committee of European Supervisory Authorities (ESAs), bestehend aus den drei europäischen Aufsichtsorganen EBA, EIOPA und ESMA veröffentlichte schon am 04.02.2021 seinen Abschlussbericht mit den finalen Regulatory Technical Standards („Draft-RTS“) des zweiten delegierten Rechtsaktes zur Offenlegungs-Verordnung (SFDR). Der Draft-RTS enthält Spezifizierungen der Inhalte, Methoden und Darstellung

von ESG-Angaben für die verpflichtende Offenlegung nach SFDR und konkretisiert diese sowohl auf Ebene des Finanzunternehmens als auch auf Ebene des Finanzproduktes. Als Reaktion und im Vergleich zur konsultierten Erstfassung der RTS von 2020, beinhaltet die aktuell veröffentlichte finale Fassung des Draft-RTS weitere Konkretisierungen, um die öffentliche Akzeptanz zu erhöhen und die methodische Praktikabilität zu verbessern. Der finale RTS-Entwurf der ESAs kann nun entweder von der Kommission innerhalb von drei Monaten gebilligt und dem Europäischen Rat und dem Europäischen Parlament zur Zustimmung vorgelegt werden oder aber zurückgewiesen und dem Europäischen Rat und dem Europäischen Parlament zur Zustimmung vorgelegt werden oder aber zurückgewiesen und den europäischen Aufsichtsbehörden zur erneuten Überarbeitung delegiert werden. Es ist davon auszugehen, dass der finale RTS-Draft bis Ende März bzw. Anfang April verabschiedet wird. Dann stehen die Vorgaben fest, die die Produktgeber nach Art. 4 VO anzugeben haben.

Und was schreiben Sie in der Zwischenzeit?

In der Zwischenzeit – bis zur Verabschiedung der RTS – schreiben Sie auf Ihrer Internetseite an der Stelle, an der Sie bislang auf Ihren korrekten Status als Versicherungsmakler nach § 34 Abs. 1 Nr. 2 GewO hingewiesen haben:

„Als Versicherungsmakler beschäftige ich derzeit mehr als drei Beschäftigte (vgl. Art. 17 Abs. 1 Transparenz-VO)⁸ und vermittele Versicherungsanlageprodukte.“

„Ich verfolge derzeit keine eigenständige Nachhaltigkeitsstrategie. Im Rahmen meiner Auswahl der Versicherer und Versicherungsprodukte werde ich die von den Produktgebern zur Verfügung gestellten Nachhaltigkeits-Informationen heranziehen. Derzeit stehen hierfür die von den europäischen Aufsichtsbehörden zur Verfügung zu stellenden technischen Regulierungs-Standards aber noch nicht zur Verfügung. Es kann von mir daher noch nicht detailliert geprüft werden, welche Nachhaltigkeitsrisiken bei den Investitionsentscheidungen von den Produktgebern berücksichtigt wurden und welche Nachhaltigkeitsrisiken ich in meine Beratung einbeziehen werde.

Im Rahmen der anlassbezogenen Beratung werde ich dann bei der jeweiligen Kundenberatung darstellen, ob die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei der Investmententscheidung Vor- oder Nachteile nach sich zieht. Die Berücksichtigung erfolgt auf der Basis der Informationen der Versicherung, für deren Inhalt und Richtigkeit ich nicht verantwortlich sein werde.

Ich verfolge die weitere Entwicklung und werde zu gegebener Zeit entscheiden, ob ich eine Nachhaltigkeits-Strategie entwickle und nachteilige Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Beratung berücksichtigen werde.“

⁷ Das sind: Europäische Bankenaufsichtsbehörde (European Banking Authority) EBA; Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (European Insurance and Occupational Pensions Authority) EIOPA und Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (European Securities and Markets Authority) ESMA.

⁸ Art. 17 Abs. 1 VO bestimmt für die Ausnahme: „Diese Verordnung gilt weder für Versicherungsvermittler, die Versicherungsberatung für IBIP anbieten, noch für Wertpapierfirmen, die Anlageberatung anbieten, bei denen es sich – unabhängig von ihrer Rechtsform – um Unternehmen handelt, einschließlich natürlicher Personen und Selbstständiger, sofern sie weniger als drei Personen beschäftigen.“ Nach Art. 17 Abs. 2 VO können die Mitgliedsstaaten aber mittels Rechtsverordnung bestimmen, dass die Vorgaben auch auf diese anzuwenden sind. Ob dies geschieht, ist noch nicht bekannt.



2. Vergütung und Nachhaltigkeit

Sie haben im Rahmen ihrer Vergütungspolitik anzugeben, inwiefern Ihre Vergütungspolitik mit der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken im Einklang steht, und haben diese Informationen auf ihren Internetseiten zu veröffentlichen, vgl. Art. 5 Abs. 1 VO.

„Meine Vergütung für Versicherungsanlage-Produkte erfolgt grunds. unabhängig von den Auswirkungen der Investitionsentscheidungen der Produktgeber auf die Nachhaltigkeitsfaktoren der Finanzmarktteilnehmer. Wenn und soweit Versicherer die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken durch eine höhere Vergütung für die Vermittlung fördern, werde ich diese annehmen.“

3. Vorvertragliche Informationen

Sie haben in vorvertraglichen Informationen Erläuterungen zu folgenden Aspekten anzugeben:

- ▶▶ der Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Investitionsentscheidungen bzw. bei ihrer Beratung einbezogen werden und
- ▶▶ den Ergebnissen der Bewertung der zu erwartenden Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite der Finanzprodukte, die sie zur Verfügung stellen bzw. die von ihnen beraten werden, vgl. Art. 6 Abs. 2 und 3 VO.

Dies hat im Rahmen der üblichen Informationspflichten zu erfolgen. Die Offenlegung hat sowohl über die Website als auch in Form von (vor-)vertraglichen Kundeninformationen zu erfolgen. Dokumentieren Sie diese Hinweise in der erforderlichen Beratungsdokumentation.

Derzeit empfiehlt sich folgender Satz:

„Bei der Beratung von Versicherungsanlageprodukten beziehe ich Nachhaltigkeitsrisiken mit ein, indem ich die dafür vorgesehenen vorvertraglichen Informationen der Versicherer verwende. Bei einer zu treffenden Einschätzung der vergleichbaren oder besseren Rendite gegenüber dem Kunden werde ich das Produkt favorisieren, das Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigt.“

Sie sollten als Makler Ihre Auswahl jedoch nicht von vornherein auf Produkte beschränken, die Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen, da § 60 VVG eine umfassende Produktauswahl von Ihnen verlangt.



Die Einkommensvorsorge der Allianz punktet im Bereich Service

Marcel Basedow, Leiter Maklervertrieb Süd Lebensversicherungen, Allianz Lebensversicherungs-AG (MB)
im gemeinsamen Interview mit SDV Vorstandssprecher Armin Christofori (AC)



Marcel Basedow

Leiter Maklervertrieb Süd LV, Allianz



Armin Christofori

Sprecher des Vorstandes der SDV AG

Unser Thema heute ist die Einkommensvorsorge. Im Markt ist zunehmend zu beobachten, dass sich Vermittler auf bestimmte Zielgruppen spezialisieren. Weshalb ist das so und welche Vorteile ergeben sich für Vermittler und Kunden?

►► **AC:** Die Bedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen unterscheiden sich insbesondere im Bereich Einkommensvorsorge stark voneinander. Das fängt bei der Ansprache und den Argumenten an und geht bei den Produkten weiter. Eine für Akademiker passende Lösung kann für körperlich Tätige ganz anders aussehen. Und wir wollen natürlich jeder Zielgruppe und jedem Kunden die optimale Lösung bieten. ◀◀

►► **MB:** Genau diese Strategie verfolgt auch Allianz Leben seit einiger Zeit. Nach unserer Auffassung gibt es in der Einkommensvorsorge viele gut abgrenzbare Zielgruppen. Wir stellen den Vermittlern hier zielgruppenspezifische Informationen für den Verkauf zur Verfügung und bieten natürlich auch die passenden Produkte an. ◀◀

Welche Zielgruppen bieten sich denn für das Thema Einkommensvorsorge an und welche Lösungen stehen hier bereit?

►► **AC:** Grundsätzlich hat natürlich jede Zielgruppe ihre Besonderheiten und Vorzüge. Interessant sind aus meiner Sicht zum Beispiel die körperlich fordernden Berufe, also zum Beispiel Handwerker, Beschäftigte in Heilberufen, Kraftfahrer, Logistiker oder auch Verkäufer. Diese Gruppe ist in ihrem Beruf auf einen gesunden Körper angewiesen und benötigt eine Einkommensvorsorge, die zu ihrem Tätigkeitsprofil passt und eine Absicherung bietet, wenn der Körper nicht mehr mitmacht. ◀◀

►► **MB:** Genau hier setzt die Grundfähigkeitsversicherung von Allianz Leben an, unsere KörperSchutzPolice. Bei dieser Lösung wird eine monatliche Rente vereinbart, optional kann zusätzlich eine Kapitalzahlung bei schwerer Krankheit oder auch ein Pflegebaustein abgesichert werden. Die vereinbarte Rente wird im Leistungsfall fällig, also zum Beispiel wenn der Handwerker nicht mehr mit der Farbrolle über Schulterhöhe arbeiten oder die Pflegekraft nicht mehr die Spritze setzen kann. Darüber hinaus kann der Versicherungsschutz während der Vertragslaufzeit flexibel erhöht werden – in den ersten fünf Jahren ohne Anlass –, und bei Bedarf können die Beiträge bis zu 24 Monate zinslos bei vollem Versicherungsschutz gestundet werden. ◀◀

Ein Knackpunkt bei der Einkommensvorsorge ist oft die Risikoprüfung, also die Gesundheitsfragen – insbesondere bei körperlich tätigen Berufen. Wie ist das bei der Allianz KörperSchutzPolice geregelt?

►► **MB:** Natürlich müssen auch bei der Allianz KörperSchutzPolice vor Abschluss einige Gesundheitsfragen beantwortet werden. Allerdings haben wir vor Kurzem die Anzahl der Fragen um die Hälfte reduziert und zusätzlich die Komplexität verringert. Die Risikoprüfung ist jetzt also erheblich schlanker. Und in der bAV kann zum Beispiel bei arbeitgeberfinanzierten Gruppenverträgen eine Arbeitgeber- oder Eigen-Dienstobliegenheitserklärung (DO) verwendet werden, die aus lediglich drei Fragen besteht. In bestimmten Fällen ist sogar eine listenmäßige Aufnahme ganz ohne Gesundheitsfragen möglich. ◀◀

Welche anderen Zielgruppen würden Sie den Vermittlern im Bereich Einkommensvorsorge derzeit für ihre Ansprache empfehlen?

►► **AC:** Aus unserer Sicht stellen Beamte eine anspruchsvolle und attraktive Zielgruppe dar: Sie verfügen über ein überdurchschnittliches Netto-Haushaltseinkommen, sind versicherungsaffin und es gibt in Deutschland aktuell ca. 1,8 Millionen berufstätige Beamte – mit steigender Tendenz! ◀◀

►► **MB:** Dazu kommt eine Besonderheit, die viele nicht kennen: Beamte haben gerade zu Beginn ihrer Laufbahn eine relativ große Versorgungslücke in der Einkommensvorsorge, weil sie in diesem Zeitraum die Voraussetzung für eine Leistung aus der gesetzlichen Absicherung noch nicht erfüllen. Genau hier setzt die Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice an, die wir seit Anfang 2021 anbieten. ◀◀



Wie funktioniert diese Police und was ist das Besondere?

►► **MB:** Die versicherte Leistung wird ausbezahlt, wenn die versicherte Person gemäß der üblichen Definition berufsunfähig ist, oder wenn Dienstunfähigkeit (DU) vorliegt. Dabei bieten wir einen „echten“ DU-Baustein, bei dem die Dienstunfähigkeitsbescheinigung des Dienstherrn anerkannt wird. Neu ist die Möglichkeit, zwei Phasen der Leistungshöhe im Vertrag zu vereinbaren, und zwar zu einem konstanten Beitrag über die gesamte Laufzeit. Die Dauer der Phasen und die jeweiligen Rentenhöhen können bei Abschluss individuell vereinbart werden. Damit bieten wir für die Zielgruppe Beamte eine Lösung an, die genau ihren Bedürfnissen entspricht. In der ersten Phase, in der noch keine gesetzliche Absicherung als Beamter besteht, kann ein höherer Schutz vereinbart werden. Während der zweiten Phase, in der die Versorgung durch den Dienstherrn besteht, reicht dann eine niedrigere Absicherung. ◀◀

Welche Gruppen sind denn bei den Beamten aus Ihrer Sicht besonders interessant?

►► **AC:** Lehrer und Polizeibeamte halte ich als Zielgruppen für besonders interessant, allein schon wegen der schieren Anzahl: Es gibt fast 640.000 verbeamtete Lehrerinnen und Lehrer und über 280.000 Beamte im Polizeidienst. ◀◀

►► **MB:** Für Beamte im Polizeivollzugsdienst bietet die Allianz übrigens optional auch eine zusätzliche Absicherung der Polizeidienstunfähigkeit, also der speziellen Dienstunfähigkeit für dieses Berufsbild. ◀◀

Lassen Sie uns über digitale Beratungs- und Antragsprozesse sprechen. Herr Basedow, was hat die Allianz hier zu bieten?

►► **MB:** Ich kann sagen, dass wir hier in letzter Zeit vieles weiterentwickelt und vereinfacht haben. So können Vermittler mit der Allianz Leben Makler Software (ALMS) eine digitale Risikoprüfung am Point of Sale, also direkt im Kundengespräch durchführen. In vielen Fällen ist ein finales Votum der Allianz möglich, sodass der Antrag im Anschluss digital unterschrieben und versendet werden kann und die Versicherungspolice im Idealfall schon am nächsten Tag auf dem Weg zum Kunden ist.

Generell ist eines unserer Ziele bei Allianz Leben, unsere Geschäftspartner bei der Kundenaktivierung bestmöglich zu unterstützen. Insbesondere jüngere Kunden informieren sich in der Regel zuerst online, wenn sie sich zum Beispiel für das Thema Einkommensvorsorge interessieren. Für diese Kunden bieten wir den Vermittlern eine ganze Reihe von digitalen Tools – dazu gehört die Online-Terminierung, Videoberatung, aber auch die Möglichkeit, individuelle digitale Beratungsseiten zu erstellen oder spezielle Erklärvideos einzusetzen. ◀◀

Wie lassen sich die Vorzüge der Einkommensvorsorge bei Allianz Leben am besten zusammenfassen?

►► **MB:** Bei uns passt das Gesamtpaket: Die Einkommensvorsorge der Allianz punktet im Bereich Service mit der Möglichkeit, vertriebsorientierte Risikovorfragen zu stellen, mit einer professionellen Risikoprüfung und mit Verlässlichkeit und Flexibilität zum Vertragsabschluss und während der Vertragslaufzeit. Dazu bieten wir eine unkomplizierte, persönliche und vor allem faire Bearbeitung im Leistungsfall. Und: Wir überzeugen mit unserer Finanzstärke und durchweg hervorragenden Kennzahlen – hervorgehoben sei hier unser extrem geringes Verteuerungsrisiko, also die geringe Differenz zwischen Brutto- und Nettobeitrag. ◀◀

►► **AC:** Und aus diesen Gründen sehen wir die Allianz als einen verlässlichen und kompetenten Partner im Bereich Einkommensvorsorge an. Wir bedanken uns für die interessanten Einblicke! ◀◀



Unsere exzellente Krankenvollversicherung: PREMIUM für Angestellte und Selbstständige

Top
Highlights!

Exzellenter PKV-Schutz und attraktive Mehrwerte

- Erstattung über die Höchstsätze (GOÄ/GOZ) hinaus
- 85 % für Zahnersatz
- Digitale Gesundheitsanwendungen
- Leistungen in besonderen Lebenssituationen, z. B. eine Haushaltshilfe nach einer OP

Wirtschaftliche Pluspunkte

- Beitragsrückerstattung von bis zu 6 Monatsbeiträgen bei Leistungsfreiheit möglich, davon 2 Monatsbeiträge garantiert
- Beitragsbefreiung von bis zu 6 Monaten während des Bezugs von Elterngeld

Überschaubares Selbstbeteiligungskonzept

- 20 Euro pro Leistung, begrenzt auf 500 Euro je Kalenderjahr



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner

Telefon 089 37417-597

Fax 0911 5697-107

Mobil 0173 2844337

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



Die
Continentale

STABILE RENDITEN FÜR SIE UND IHRE KUNDEN

- » **Premium-Immobilien, zu denen normalerweise nur professionelle Investoren Zugang haben – ab 500 Euro**
- » **Maximale Flexibilität: Investments sind bei Bloxxter täglich übertragbar. Im ersten Jahr garantieren wir einen Rückkauf zu mindestens 95 % vom Nennbetrag**

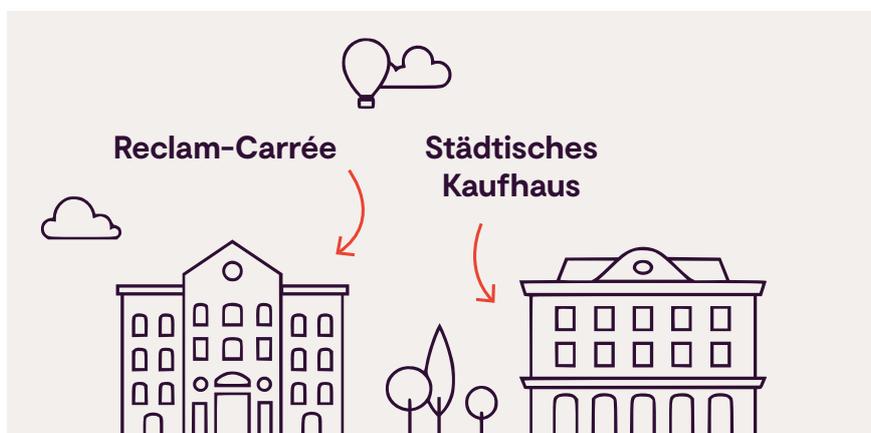
Warum waren Premium-Immobilien bislang eigentlich professionellen Investoren vorbehalten? Und wie werden sie zur perfekten Ergänzung für das Portfolio Ihrer Kunden?

Bloxxter denkt Investments vom Kunden her. Die Frage ist also: **Was erwarten Ihre Kunden von ihren Investments?**

- ▶ Attraktive feste Verzinsung?
- ▶ Tägliche Übertragbarkeit?
- ▶ Geringe Mindest-Investments von 500 Euro?
- ▶ Grundbuchliche Absicherung an Premium-Immobilien?

Bei Bloxxter müssen Sie sich nicht entscheiden, was davon Ihnen am wichtigsten ist. Auf der Investment-Plattform können Sie alles auf einmal haben. Warum sollten Sie sich mit weniger zufrieden geben?

Investieren können Sie digital, völlig flexibel von überall und in wenigen Minuten. Eine wirklich spannende Innovation, die eine Lücke in Ihrer Produktpalette schließen kann! Die Vorteile der digitalen Umsetzung – geringe Nebenkosten und einfache Prozesse – mit Investments zu verbinden, die sonst professionellen Investoren vorbehalten sind.



Immobilien-Highlights

- ▶ Hochwertiges Immobilien-Ensemble in Leipzig, der demografisch wachstumsstärksten Metropole Deutschlands.
- ▶ Feste Verzinsung von 3 % p.a. – deutlich mehr als bei festversinslichen Anlagen. Zum Ende der Laufzeit nach 5 Jahren (max. 9 Jahre) erhält der Investor 100 % des Investments zurück. Das Investment ist gegenüber dem Eigenkapital des Eigentümers bevorrechtigt.
- ▶ Bestandsimmobilien (Core-Immobilien) in zentraler Innenstadtlage mit sehr guter Verkehrsanbindung.
- ▶ Diversifizierte Mieterstruktur – über 80 verschiedene Mieter und ein Vermietungsstand von nahezu 100 %, u.a. mit bonitätsstarken Mietern, wie dem Freistaat Sachsen, dem Fraunhofer-Institut oder dem Max-Planck-Institut.

- ▶ Moderne, drittverwendungsfähige Flächen mit verschiedenen Nutzungsarten: Wohnung, Büro, Einzelhandel und Gastronomie.

Gutachten belegen, dass der Wert der Immobilien heute rund 13 % über der Summe aus Bankfinanzierung und Bloxxter Investment liegt.

Kontakt

Dennis Kiefert

E-Mail: Dennis.kiefert@bloxxter.com
Telefon: 040 / 22 85 85 966

Geibelstraße 46 B, 22303 Hamburg

HERZLICH WILLKOMMEN IN DER IDEAL PFLEGEWELT!

Das Thema Pflege ist seit Jahren aktuell und auch in der Presse stark diskutiert. Dennoch haben nur wenige Menschen in Deutschland eine private Pflegeabsicherung. Die IDEAL Versicherung aus Berlin vereinfacht die Pflegeberatung jetzt enorm.

Statistiken zufolge wird nahezu jeder Zweite im Laufe seines Lebens pflegebedürftig. Wenn es zum Pflegefall kommt, sind viele ratlos. Denn so beachtlich die gesetzlichen Leistungen auch scheinen, sie reichen auch nach der neuesten Pflegegereform bei Weitem nicht aus. Die IDEAL hat sich auf die Fahne geschrieben, jedem Kunden eine passende Pflegeabsicherung bieten zu können und den Prozess dahin so einfach und flexibel wie möglich zu gestalten.

Die IDEAL als Erfinder der Pflege- rente jetzt mit Pflegetagegeld?

Einen Pflegetagegeld-Tarif einzuführen ist für die IDEAL eine konsequente stra-

tegische Entwicklung, um die Marktführerschaft im Bereich der privaten Pflegeversicherung weiter auszubauen. Bei der Konzeption des IDEAL PflegeTagegeldes wurde sich am Erfolgsprodukt IDEAL PflegeRente orientiert. Leistungen, die man aus dem Lebensversicherungs- in den Krankenversicherungsbereich übernehmen konnte, finden sich auch im Pflegetagegeld wieder. Die drei Produktlinien Basis, Klassik und Exklusiv bieten bei lebenslanger Versicherungsdauer finanziellen Schutz ab Pflegegrad 2. Die monatliche Leistung kann zwischen 250 und maximal 4.000 Euro frei gewählt werden. Genau wie das Premiumprodukt, die IDEAL PflegeRente, bietet auch das IDEAL PflegeTagegeld zusätzlich As-

sistanceleistungen wie beispielsweise die Vermittlung eines Pflegeplatzes innerhalb von 24 Stunden.

Jetzt die IDEAL Pflegewelt entdecken!

Die IDEAL Pflegewelt ist die Pflegezentrale der IDEAL. Hier berechnen Sie in einem Zug beide Produkte und gehen auf die Kundenwünsche ein. Ihr Kunde möchte stabile Beiträge und eine Beitragserstattung bei Tod vor Eintritt der Pflegebedürftigkeit? Dann ist die IDEAL PflegeRente die richtige Wahl. Bevorzugt Ihr Kunde stattdessen günstige Beiträge? Dann wählen Sie das IDEAL PflegeTagegeld. Ist die IDEAL PflegeRente die richtige Wahl, aber der Beitrag zu hoch? Dann kombinieren Sie einfach beide Produkte – und das in einem Tarifierungs- und Antragsprozess. Für jede Zielgruppe und jedes Bedürfnis eine bezahlbare Lösung.

Mehr zum Thema und zur IDEAL Pflegewelt finden Sie unter www.ideal-versicherung.de/lp/pflegewelt.

Kontakt

IDEAL Vertriebspartnerhotline

Mo. bis Fr. von 9.00 bis 18.00 Uhr
Telefon: 030 / 2587 261

E-Mail: vpa-hotline@ideal-versicherung.de
www.ideal-versicherung.de



Herzlich Willkommen in der
IDEAL Pflegewelt

FINANZIELLE LEBENSRETTER

Eine sehr gute Absicherung im Falle eines Falles zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Bedürfnisse der Kunden erfüllt. Die Basler Lebensversicherung zeigt, wie das gelingt und wie man zur ersten Wahl in Preis und Leistung wird.

„Ein Berufsunfähigkeitsschutz ist viel zu teuer“ oder „mich betrifft das nicht“ sind häufige Vorurteile – Letzteres kann schnell widerlegt werden. Denn durch Krankheiten, Unfälle oder Invalidität kann von heute auf morgen die berufliche und finanzielle Existenz zerstört werden. Die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit zeigen, es kann jeden treffen. Es handelt sich dabei um psychische Erkrankungen, Herz- Kreislauferkrankungen und Krebs – unabhängig von der beruflichen Tätigkeit.

Qualität – Basler bestens bewertet

Die Basler Einkommensabsicherung und Todesfallschutz – das bedeutet eine sehr gute Produktqualität und ausgezeichnete Kompetenz. Das wird immer wieder in Tests und durch unabhängige Analyseinstitute, wie Stiftung Warentest, Franke und Bornberg und Morgen und Morgen bestätigt.

Attraktive Preise

Die Vorsorgeprodukte der Basler sind in vielen Berufen auf den vorderen Preispositionen zu finden und das auf höchstem Qualitätsniveau. Außerdem attestiert das Analysehaus infima der Basler eine „maximale Beitragsstabilität“.

Klare Formulierungen und verbesserter Schutz

Die Regelungen in den Bedingungen sind nachweislich schon seit langem klar und verständlich für jedermann formuliert. Fortlaufend werden Verbesserungen für die Kunden vorgenommen, diese gelten auch rückwirkend für das jeweilige Tarif-

werk. Zu den am besten angenommenen Regelungen im Einkommensschutz der Basler zählen der Arbeitsunfähigkeitschutz („Gelber Schein“) mit bis zu 36 Monate Rentendauer und die speziellen Klauseln für Schüler, Studenten und Azubis. Zu den wichtigsten Neuerungen gehören die Teilzeitklausel sowie der Verzicht auf eine Risikoprüfung bei Nachversicherung.

Basler Absicherungskonzepte

Die **Basler Berufsunfähigkeitsversicherung** ist eine modular aufgebaute Premium-BU mit vier Zusatzbausteinen. Die Zusatzbausteine können Sie unabhängig voneinander kombinieren. Dadurch erweitern Sie flexibel den Versicherungsschutz. Die Hauptzielgruppen des Konzeptes sind jungen Menschen, so kann für Schüler ab einem Alter von 10 Jahren eine BU abgeschlossen werden. Und für unter 30-Jährige kann in den ersten 5 Jahren eine Beitragsreduktion von 40 Prozent bei vollem Versicherungsschutz vereinbart werden.

Die **Basler Grundfähigkeitenversicherung** bietet eine Absicherung gegen den Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten – unabhängig von der Berufsausübung an.

Insgesamt bieten die Tarife einen Absicherungsumfang von 28 Leistungsauslösern. Die Regelungen dazu sind besonders leicht verständlich und somit sehr kundenfreundlich. Der Verlust der Fähigkeiten PKW- und Motorradfahren ist in allen Tarifen abgesichert.

Je nach individuellem Bedarf stehen drei Tarif-Varianten zur Auswahl:

- ▶▶ Bronze (16 Grundfähigkeiten):
Ideal für preisbewusste Kunden
- ▶▶ Silber (23 Grundfähigkeiten):
Ideal für Kunden mit Blick auf ein starkes Preis-Leistungsverhältnis
- ▶▶ Gold (28 Grundfähigkeiten):
Ideal für Kunden mit höchstem Leistungsanspruch

Die **Basler Risikoversicherung** wird in drei Produktkonzepten angeboten:

- ▶▶ mit fallender Versicherungssumme,
- ▶▶ mit konstanter Versicherungssumme oder
- ▶▶ den Premium-Tarif mit konstanter Versicherungssumme und zusätzlichen Leistungen.

Fazit: Die Basler empfiehlt sich durch attraktive Preise und besonders kundenorientierte Bedingungen. Sie wird von allen Top-Ratingagenturen mit der bestmöglichen Bewertung ausgezeichnet.

Kontakt



Nadja Lippert

Vertriebsdirektorin Basler Vertriebservice AG

Mobil: 0160 / 8833 541

E-Mail: nadja.lippert@basler.de



Basler Easy-Going versichern

Der Biometrie-Versicherer für Ihre Preis-Leistungs-Empfehlung

Zusätzlich zu den hervorragenden Referenzen, den einzigartigen Antragskonzepten und den umfangreichen Serviceleistungen bietet die Basler sehr attraktive Beiträge. Das Basler Preis-Leistungs-Verhältnis macht eine Empfehlung leicht.

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Premium-Schutz zum günstigen Preis – besonders attraktiv für junge Menschen!



Basler Grundfähigkeitenversicherung

Einkommenschutz für Könnler – bei Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten.

„Start aus der Pole-Position“
A. Schrehardt, Assekuranz-Tarifstudie zur
Basler Grundfähigkeitenversicherung

Basler Risikoversicherung

Finanzieller Schutz für die Hinterbleibenden – unsterblich günstig!



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 Stuttgarter setzt Maßstäbe bei kapitalmarktorientierter Altersvorsorge



NEUE FONDSRENTE PERFORMANCE+

Die Mehrheit der Deutschen achtet mehr auf die Höhe der Garantie als auf eine auskömmliche Altersvorsorge. Doch je höher die gewünschte Garantie liegt, desto mehr Rendite kostet sie. Angesichts der anhaltend niedrigen Marktzinsen ergeben sich gerade jetzt enorme Garantiekosten – und damit eine entsprechende Minderung der privaten Altersrente. Vor diesem Hintergrund rücken kapitalmarktorientierte Lösungen wie Fonds- oder Hybridpolicen zunehmend in den Vordergrund. Die Stuttgarter beantwortet dies mit ihrer neuen Fondsrente performance+ für alle Altersvorsorge-Schichten.

Die Stuttgarter Fondsrente performance+ bietet eines der einfachsten, chancenreichsten und flexibelsten Altersvorsorge-Konzepte am Markt.

Einfach

Im Vergleich zu Drei-Topf-Hybrid-Produkten verteilt sich das Kundenguthaben auf nur zwei Anlagetöpfe: das Sicherungsvermögen und Fonds. Dies reduziert die Komplexität in der Beratung.

Chancenreich

Altersvorsorge braucht Rendite, und Rendite braucht Chancen. Deshalb investiert performance+ in Fonds. Und hier haben Kunden die Möglichkeit, den Fokus entweder mehr auf Sicherheit oder mehr auf Renditechancen zu legen. Das Produktkonzept erlaubt die Wahl unterschiedlicher Beitragsgarantien. Beispielsweise können Kunden bei der Basisrente und bei der Privatrente sowohl bei Vertragsbeginn als auch während der Laufzeit zwischen 0 % und 80 % Beitragsgarantie wählen. Unabhängig von der Garantiehöhe fließt hier der Sparanteil der Beiträge in der Anfangszeit bei laufenden Beitragszahlungen zu 100 % in die Fondsanlage. Für Kunden bedeutet das: mehr Chancen auf ein schnelleres Vermögenswachstum. Die Experten der Stuttgarter haben über 100 Fonds, von konservativ bis risikofreudig, zusammengestellt. Anpassungen in der Fondsauswahl sind jederzeit möglich.

Flexibel

Das Leben verändert sich – Die Vorsorge der Kunden verändert sich mit. Man selbst und das Leben entwickeln sich: performance+ lässt sich jederzeit flexibel an die individuelle Lebenssituation anpassen – egal ob Familienzuwachs, Karrieresprung oder Finanzierung eines Eigenheims. Mit Hilfe vielfältiger Flexibilitäten etwa in der Beitragszahlung, Beitragsdynamik, Beitragspausen, Zuzahlungen – all dies und vieles mehr ist möglich.

Verschiedene Investment-Tools erlauben es, das Fondsinvestment während der Laufzeit anzupassen. So zum Beispiel das

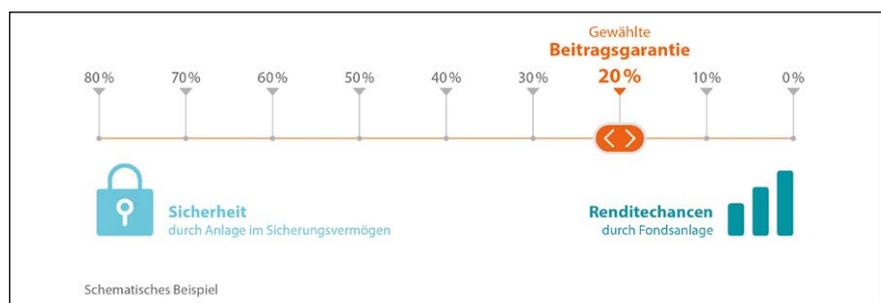
optionale Auto-Lock-In zur Erhöhung des garantierten Kapitals zum Rentenbeginn.

Nachhaltig

Mit der Einführung der GrüneRente im Jahr 2013 hat sich Die Stuttgarter als einer der Pioniere im Bereich der nachhaltigen Altersvorsorge positioniert. Die neue Fondsrente der Stuttgarter gibt es deshalb auch als nachhaltige Variante – die GrüneRente performance+.

Fordern Sie gerne ein Angebot an oder informieren Sie sich auf:

www.performance.stuttgarter.de



Beitragsgarantie flexibel von 0 % bis 80 % anpassen

Kontakt



Karsten Fleck

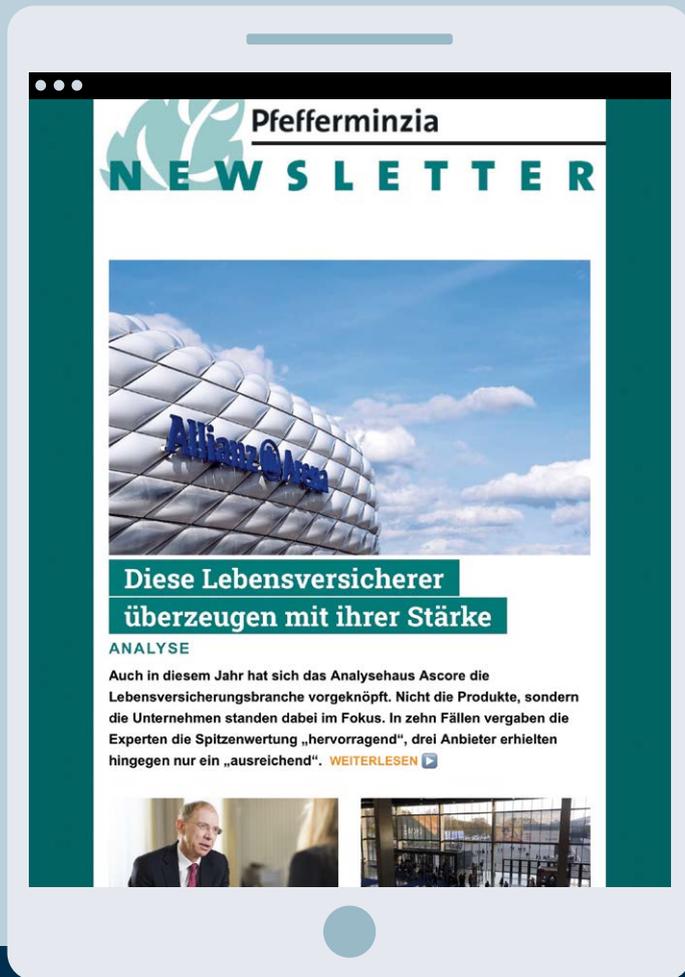
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0 172 / 73 89 314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.performance.stuttgarter.de

IMMER AUF BALLHÖHE



Mit unserem Pfeffi-Newsletter erhalten Sie frischen Wind für Ihren Einsatz, knackig aufbereitete Versicherungsnews und das Neueste aus der Branche – immer interaktiv, unabhängig und kontrovers.



Jetzt anmelden

www.pfefferminzia.de/abonnieren

Ihr
Newsletter
immer
Mo und Do



u. a. FÜR SIE IM SPIEL

Einkommens-
schutz &
Arbeitskraft-
absicherung



Kfz- &
Sach-
versiche-
rungen



Pflege- &
Kranken-
versiche-
rungen



Ab-
sicherungen
fürs
Gewerbe



Fonds-
policen &
Alters-
vorsorge



Erfolg im
Versiche-
rungs-
vertrieb



SIGNAL IDUNA STARTET NEUE FONDSPOLICE SIGGI

- » Beitragsgarantie von 0 bis 100 Prozent frei wählbar
- » Über die Bausteine *Sicherheit+* und *Ablaufmanagement+* lassen sich Rendite und Garantie über die gesamte Vertragslaufzeit individuell aussteuern
- » Fondspalette überarbeitet und um ETFs erweitert
- » Bessere Vergleichbarkeit durch Umstellung auf Bruttomethode

SIGNAL IDUNA (SI) hat zum Jahreswechsel ihre bewährte Fondspolice SI GLOBAL GARANT INVEST, kurz SIGGI, weiter optimiert. Neu sind die Zusatzbausteine *Sicherheit+* und *Ablaufmanagement+*. Zusätzlich wurde die Fondspalette überarbeitet. Hinzu kommen unter anderem Exchange Trading Funds (ETFs). Für eine höhere Transparenz und damit bessere Vergleichbarkeit werden die Leistungen künftig auf Basis der Bruttomethode berechnet.

SIGNAL IDUNA richtet die Fondspolice SIGGI in der privaten Altersvorsorge, der Direktversicherung und Pensionskasse neu aus. „Im Mittelpunkt einer modernen Altersvorsorge sollte ein ausgewogener Mix zwischen Sicherheit und Chancen stehen. Daher empfehlen wir unseren Kunden zu Vertragsbeginn ein reduziertes Garantieniveau. In Verbindung mit den neuen Sicherheitsmechanismen *Sicherheit+* und *Ablaufmanagement+* können die Kunden somit chancenreicher an den Kapitalmärkten teilhaben“, sagt Clemens Vatter, Konzernvorstand der SIGNAL IDUNA, zuständig für die Lebensversicherung.

Optionale Sicherheitsbausteine

Zusätzliche Sicherheit versprechen dabei die neu entwickelten Optionen *Sicherheit+* und *Ablaufmanagement+*, die bei

Vertragsabschluss eingeschlossen sind, auf Kundenwunsch jedoch jederzeit abgewählt werden können. Beide Bausteine sind eng miteinander verzahnt und sorgen kontinuierlich dafür, dass Schwankungen des Kapitalmarktes abgefedert und aufgelaufene Erträge gesichert werden.

Nach einem festgelegten Stufenplan prüft *Sicherheit+* jeden Monat automatisch, ob das anfängliche Garantieniveau erhöht werden kann.

Das *Ablaufmanagement+* startet, wenn *Sicherheit+* endet. Es besteht aus zwei Phasen. In der ersten wird das Kapital aus der freien Fondsanlage in einen risikoärmeren Fonds umgeschichtet. Ziel ist der Kapitalerhalt. In der zweiten Phase, spätestens in den letzten fünf Jahren der Vertragslaufzeit, wird die Garantie jährlich nach und nach auf das maximal mögliche Niveau angehoben. So können Verlustrisiken kurz vor Rentenbeginn zunächst stark reduziert und im letzten Jahr sogar nahezu ausgeschlossen werden.

Kostengünstige ETFs sind neu in der Fondspalette

Die Fondspalette wurde ebenfalls überarbeitet und um 30 Fonds namhafter Gesellschaften erweitert. Dazu gehören auch Anlagen der unternehmenseigenen HANSAINVEST. Neu aufgenommen wurden kostengünstige ETFs. Ferner besteht

die Möglichkeit, nach Anlageschwerpunkten wie Dividende oder Vermögensverwaltung auszuwählen.

Zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten

Die SIGGI-Police kann um eine Hinterbliebenenversorgung und/oder einen Berufsunfähigkeitsschutz aufgestockt werden. Eine Dread-Disease-Option (bei schweren Krankheiten) ist automatisch eingeschlossen.

Bessere Vergleichbarkeit durch Umstellung auf Bruttomethode

Die zu erwartende Gesamtleistung der neuen SIGGI-Produktgeneration wird nach der Bruttomethode berechnet. Dabei werden die anfallenden Fondsverwaltungskosten von der angenommenen Wertentwicklung der Fonds abgezogen. Die Nettomethode berücksichtigt diese Kosten hingegen nicht. SIGNAL IDUNA geht davon aus, dass sich die transparente Bruttomethode als Branchenstandard etablieren wird.

Kontakt

Maklerdirektion-Süd Kristina Kleiman

Mies-van-der-Rohe-Str. 6, 80807 München
 Telefon: 089 / 551 44 231
 E-Mail: kristina.kleiman@signal-iduna.de

**Jetzt neu: DELA *aktiv* Leben plus⁺
Risikolebensversicherung.**

Nachversicherung unabhängig von
Ereignissen und Verlängerungsoption.

DELA. Dein Partner für die Hinterbliebenenabsicherung.

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

☎ 0211 / 542686-78 ✉ vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de/risikoleben

GESUNDHEIT UND NACHHALTIGKEIT: WICHTIGER DENN JE!

bKV weitergedacht:

Wie Firmenkunden vom ersten Gesundheitskonzept mit Nachhaltigkeits-Testat profitieren.

Mit FEELfree ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) so einfach wie nie zuvor: Unternehmen wählen ein jährliches Gesundheitsbudget – die Mitarbeiter ganz individuell die Leistungen, die sie gerade benötigen. Fünf Budgetpakete stehen zur Auswahl, die ganz flexibel für neun verschiedene ambulante und zahnärztliche Gesundheitsleistungen eingesetzt werden können.

Als besonderen Service stehen den Mitarbeitern zudem hochwertige Gesundheitsangebote über renommierte Dienstleister zur Verfügung: Ein Gesundheitstelefon mit Beratung in 25 Fremdsprachen, der Facharzt-Terminservice und die Videoberatung mit Ärzten verschiedenster Fachrichtungen. So unterstützen Unternehmen die Gesundheit ihrer Mitarbeiter präventiv und bei Erkrankung!

Mehrwert durch Nachhaltigkeit

Gerade für Firmen sind Sicherheit und Gesundheit neben dem Umweltschutz inzwischen wichtige Nachhaltigkeitsaspekte. Und wenn es bei den Menschen um die Entscheidung geht, bei welchem Unternehmen sie eine Ware oder Dienstleistung kaufen, gewinnt Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung. Genauso ist

es bei der Wahl des Arbeitgebers. Daher passen Firmen ihre Benefits verstärkt darauf an, z. B. mit Job-Tickets für den öffentlichen Nahverkehr oder dem E-Bike als Dienstfahrrad im Leasingmodell.

FEELfree ist und wirkt nachhaltig

Mit FEELfree können Unternehmen nicht nur die Mitarbeitergesundheit stärken, sondern auch einen nachweislich nachhaltigen Benefit anbieten. Ein Testat der Universität Bayreuth bestätigt, dass das „Produkt FEELfree Unternehmen dabei unterstützt, wertorientiert und nachhaltig zu handeln“. Darüber hinaus legen viele Firmen jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht vor – freiwillig, oder weil sie gesetzlich dazu verpflichtet sind. Dort können sie mit dem Nachhaltigkeits-Testat ihr Engagement nachweisen.



Das Nachhaltigkeits-Testat von FEELfree bietet Firmenkunden zusätzlichen Nutzen: Sie können Ihr Engagement in Ihre Nachhaltigkeitsstrategie integrieren und im eigenen Nachhaltigkeitsbericht dokumentieren.

Kontakt



Josef Nefzger

Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: 089 / 23195 242

Mobil: 0174 / 158 70 94

E-Mail: josef.Nefzger@hallesche.de

www.hallesche.de/vermittler



AKTION:
Für jeden
neuen Vertrag
pflanzen wir
einen Baum.



Jetzt neu: nachhaltig und flexibel Geld anlegen mit Swiss Life Investo Green

- ✓ Auswahl aus sechs Anlageportfolios oder aus über 45 Einzelfonds
- ✓ Transparenz der Investitionen
- ✓ Gute Unternehmensführung, Ökologie und Soziales im Einklang
- ✓ Mit Fonds in nachhaltige Sachwerte investieren
- ✓ Top Renditechancen mit geprüften Anlagemöglichkeiten
- ✓ u. v. m.

Jetzt mehr Informationen unter:
www.swisslife.de/pdl-investo-green



SwissLife



LAUFENDE VERZINSUNG 2,6% & 100% BRUTTO- BEITRAGSGARANTIE*!

Die AXA Lebensversicherungsgesellschaften liegen 2021 mit attraktiver laufender Verzinsung von 2,6% deutlich über dem Marktdurchschnitt und bieten eine 100-%ige Bruttobeitragsgarantie* in der Relax Rente bis Ende des Jahres.

Die AXA Lebensversicherung AG und ihre Zweigniederlassung DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung zahlen ihren Kunden 2021 eine laufende Verzinsung von 2,6% (2020: 2,9%). Nach vier Jahren mit stabiler Verzinsung, die kontinuierlich mit an der Spitze des Marktes lag, halten die Gesellschaften damit auch 2021 die Überschussbeteiligung – sowohl für das Neugeschäft als auch für den Bestand – auf einem hohen Niveau.

Die Gesamtverzinsung erreicht einschließlich des Schlussgewinnanteils und der Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven 2021 einen Wert von durchschnittlich 3,1% (Vorjahr: 3,4%).

Die 100%ige Bruttobeitragsgarantie* in der Relax Rente bleibt zum Jahresbeginn 2021 unverändert.

„Für 2021 können wir trotz des herausfordernden Zinsumfelds erneut eine Überschussbeteiligung über dem bisherigen Marktniveau realisieren. Auch für unsere erfolgreiche Altersvorsorgelösung „Relax Rente“ ist dies ein starkes Signal in Richtung attraktive Renditechancen“, so Thilo Schumacher, im Vorstand der AXA Konzern AG verantwortlich für das Personenversicherungsgeschäft.

„Möglich ist uns dies nicht zuletzt durch unsere ausgezeichnete Finanzstärke und unser aktives Risiko- und Anlagemanagement – eine Expertise, die auf stetige und langfristig sichere Erträge ausgerichtet ist. Als Teil unserer unternehmerischen Verantwortung wollen wir zudem den gesellschaftlichen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts bewusst begegnen und setzen dies daher auch im Rahmen einer nachhaltigen Investmentstrategie weiter um.“

Schon früh hat AXA mit der Relax Rente den Wandel hin zu neuen modernen Lösungen für die Altersvorsorge erfolgreich vollzogen. Sie bedienen sowohl geänderte Marktbedingungen als auch veränderten Kundenbedarf. Seit 2014 bietet AXA die Relax Rente an und entwickelt sie kontinuierlich weiter. Auch hier werden Garantien über das Sicherungsvermögen

dargestellt; eine starke Verzinsung im Sicherungsvermögen stützt somit unmittelbar die Renditechancen in der Relax Rente.

Bereits 2007 hat AXA die Prinzipien der Vereinten Nationen für verantwortungsvolles Investieren unterzeichnet und sich damit freiwillig verpflichtet, ESG-Kriterien in ihren Investitionsaktivitäten zu berücksichtigen. Seitdem fließen diese auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Kriterien konsequent in Investitionsentscheidungen ein.

Sie sehen, AXA Leben ist ein sicherer Partner an Ihrer Seite.

Kontakt



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

Ridlerstraße 75
80339 München

Telefon: 0152 / 0937 22 92
E-Mail: christian.idler@axa.de
www.axa.de

* Ab Tarifgeneration 2017: 95% Bruttobeitragsgarantie bei Einmalbeiträgen bis 11 Jahre Aufschubzeit

IHR STARKER PARTNER FÜR IMMOBILIEN-DIREKTINVESTMENTS

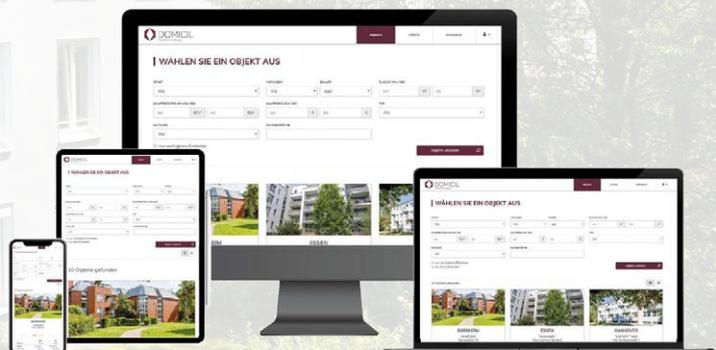
UNSERE DIGITALEN TOOLS FÜR IHREN VERTRIEBSERFOLG

- Reservieren Sie eine Wohnung live über unser **Online-Vertriebspartnerportal**.
- In unserer **Berechnungs-App** kalkulieren Sie jedes Objekt unkompliziert und schnell.
- Begeben Sie sich auf einen **360 Grad-Rundgang** zur virtuellen Besichtigung der Objektanlagen und Musterwohnungen.

JETZT DOMICIL-VERTRIEBSPARTNER WERDEN



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um sich als **Vertriebspartner** zu registrieren.



Kontaktieren Sie uns und werden Sie deutschlandweit Domicil-Vertriebspartner

+49 89 411 115 724

wohnen@domicil-group.de

www.domicil-group.de

Münchener Verein bei über
150 Handwerksberufen auf Platz 1

BERUFSUNFÄHIGKEITS- VERSICHERUNG FÜR HANDWERKER ZU TEUER?

Die Zahlen sprechen für sich. 640 Mrd. Umsatz, über eine Million meist kleine und mittelständische Handwerksbetriebe mit 5,58 Mio. Beschäftigten: Das Handwerk nennt sich zurecht die Wirtschaftsmacht von nebenan. Der Münchener Verein wiederum ist seit Jahrzehnten der zuverlässige Partner für das deutsche Handwerk. Er weiß, was Handwerkern speziell rund um Absicherung und Vorsorge wichtig ist. Insbesondere, wenn die Arbeitskraft und damit Einkommen zu schützen sind.

Wir wissen, wo der Hammer hängt!

Handwerker arbeiten körperlich und das meist schwer. Das Risiko, berufsunfähig zu werden, ist für sie wesentlich größer. Verglichen mit Akademikern sogar drei Mal so hoch. Laut Map-Report sind Gerüstbauer, Dachdecker, Pflasterer, Estrich- oder Fliesenleger am stärksten gefährdet und werden häufig vorzeitig zum BU-Fall. Ohne eigene Absicherung der Arbeitskraft wird das Geld knapp bis hin zur Altersarmut.

BU-Schutz? Braucht kein Mensch! Oder doch?

Berufsunfähig werden. Keine schöne Vorstellung. Das schiebt man von sich. Mir passiert das schon nicht. Diese Haltung bestätigen auch Statistiken. Insgesamt fehlt der wichtige Schutz bei etwa 70 Prozent der Bundesbürger – wie der „Trendmonitor Finanzdienstleistungen“ herausgefunden hat. Das BU-Risiko zu ignorieren, ist eine Seite. Ein weiteres Argument ist: die BU sei zu teuer, kaum einer könne sie sich leisten.

BU als Wunschkonzert? Geht's noch?

Viele Handwerker machen den Fehler und verdrängen das Risiko und somit die notwendige Absicherung des eigenen Einkommens. Obwohl sie wissen, was sie wollen. Bezahlbar soll sie sein. Auf eine abstrakte Verweisung verzichten. Eine

BU-Rente von mindestens 1.000 Euro Rente monatlich ausbezahlen. Im Ernstfall auch bei einer sechsmonatigen Arbeitsunfähigkeit leisten. Gerne mit persönlicher Beratung, damit der Schutz individuell perfekt passt.

Wir „backen“ die ideale BU – sogar in zwei Varianten

Die Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung (DHBU) erfüllt die Wünsche und Ansprüche der Zielgruppe Handwerk: bedarfsgerechte BU-Renten mit günstigen Prämien. Dafür gibt es zwei Vorsorgevarianten.

Die Top-Variante mit sehr günstigen Beiträgen für viele Handwerksberufe. Sie steht im Marktvergleich bei über 150 Handwerkerberufen auf Platz 1. Beispielsweise für Werkzeugmacher, Steinmetze, Schweißer, Dreher und Schreinermeister. Hinzu kommt die sog. Aktiv-Variante, welche die Prämien zusätzlich um ca. 30 Prozent verringert. Der Tarif wurde gemeinsam mit Handwerker*innen entwickelt, weil sie selbst am besten wissen, was für sie wichtig ist. Die Hauptrisiken eines Handwerkers wie Erkrankungen des Bewegungsapparats und Unfälle sind komplett abgedeckt. In diesen Fällen wird 100 Prozent der versicherten BU-Rente gezahlt. In anderen BU-Fällen 50 Prozent. Aber auch Nicht-Handwerker, wie zum

Beispiel Bewegungstherapeuten, Logopäden, Floristen, Grafiker, Fachschullehrer oder PC-Techniker können die selbstständige BU-Versicherung abschließen und von unseren günstigen BU-Prämien profitieren.

Wir wissen, was das Handwerk braucht. Wir liefern und wir leisten.

Die DHBU ist für alle Handwerksberufe bis 67 Jahre abschließbar – das ist im Markt nicht üblich. Wir bieten einen Existenzgründerrabatt von 10 Prozent in den ersten drei Versicherungsjahren.

Zwei Monatsrenten bei Arbeitsunfall sind inklusive. Handwerksazubis erhalten den Beitragsvorteil der Gesellen. Sie können sich auf uns und auf stabile Beiträge verlassen: geringe Differenz zwischen Brutto-Beitrag und Netto-Zahl-Beitrag. Viele auf Handwerker abgestimmte Nachversicherungsgarantien – ohne weitere Gesundheitsprüfung – runden das Thema ab.

Kontakt

Peter Teichmann
Gebietsdirektor

Mobil: 0160 / 915 62 999
E-Mail: teichmann.peter@muenchener-verein.de
www.mv-maklernetz.de

Top Tarife
für Gründer,
Angestellte &
Beamte

Folke Tedsen
HanseMerkur Leiter Leistungs- und Gesundheitsmanagement

E-Health-Innovation für Ihre Kunden

KV-Tarife mit Zukunft

Die Private Krankenversicherung der HanseMerkur bietet Zugang zum neuesten Stand der Medizin. Innovative Behandlungen, digitale und telemedizinische Gesundheitsprogramme sowie der Online Arzt zählen selbstverständlich zu unseren Leistungen. Das ist gut für Ihre Kunden und Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur

ALTERSVORSORGE MIT GRÜNEM GEWISSEN

Mit Vorsorgeprodukten, die direkt in ökologische Projekte investieren, lässt sich hervorragend beim Endkunden punkten. Ganz besonders, wenn sie auch noch eine gute Rendite erzielen. Ein solches Produkt ist die Pangaea Life Investment-Rente.

Spätestens seit dem Wahlsieg von Joe Biden und dem daraus folgenden Wiedereintritt der USA ins internationale Klimaabkommen sind Umweltschutz und Nachhaltigkeit keine bloßen Trends mehr, sondern echte Realpolitik. In immer mehr Ländern werden Klimaprojekte staatlich gefördert. In solche Projekte investiert die Pangaea Life Investment-Rente. Ob Windparks in Skandinavien oder Photovoltaikanlagen und Kleinwasserkraftwerke auf der iberischen Halbinsel, die Sparbeiträge der Versicherten fließen in den eigens dafür aufgelegten Pangaea Life Fonds. Dieser investiert nach fest definierten ethischen, ökologischen und sozialen Kriterien direkt in Projekte zur regenerativen Energiegewinnung.

Ein Nachhaltigkeitsbeirat prüft sorgfältig, ob die Sachwert-Anlagen sich auf unsere Umwelt positiv auswirken, die Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft bewahren und auch ethische wie soziale Kriterien erfüllen. Grundsätzlich ausgeschlossen sind daher Investitionen in Atomkraft, Rüstungsgüter, Erdöl und Tabak sowie jegliche Produkte, die durch Kinderarbeit und menschenunwürdige Arbeitsbedingungen entstanden sind.

Nachhaltigkeitspreis für Pangaea Life

Für ihren speziellen ökologischen Ansatz wurde die Pangaea Life Investment-Rente jüngst mit dem Sustainable Award in Finance von Morgen & Morgen, dem Versicherungsmagazin und dem Bank-

magazin ausgezeichnet. Diesen erhalten nur die nachhaltigsten Produkte der Finanzbranche.

Klimafreundliche, börsen-unabhängige Rendite

Der Pangaea Life Fonds erzielte seit seiner Auflage im Juni 2018 eine Wertentwicklung von 6,8 % pro Jahr. Gerade in einer Zeit mit langanhaltenden Niedrigzinsen lässt sich so eine nachhaltige Altersvorsorge aufbauen. Der Kunde profitiert dabei von den kontinuierlichen Erträgen von erneuerbaren Energien. Im Ge-

gensatz zu vielen Aktienfonds fällt kein Ausgabeaufschlag an und die jährlichen Kosten betragen lediglich 1,14 Prozent. So kann der Versicherungsnehmer nicht nur sein Gewissen beruhigen, sondern ökologisches Handeln kostengünstig mit einer klimafreundlichen, börsenunabhängigen Rendite verbinden.


pangaea·life
Zukunft. Nachhaltig. Absichern.



Kontakt



Christian Lhotka
Direktionsbevollmächtigter

Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München

Telefon: 089 / 67 87 -8023
Fax: 089 / 67 87 -9666
Mobil: 0174 / 322 42 51

E-Mail: Christian.Lhotka@
diebayerische.de
www.diebayerische-makler.de

Ihr Rechtsexperte

- ✓ Einfache Tarife
- ✓ Effiziente Beratung
- ✓ Starker Vertriebs- und Schadenservice
- ✓ Kostenübernahme bei rechtlichen Auseinandersetzungen

Unsere Rechtsschutz-Services

- ✓ Telefonische anwaltliche Beratung
- ✓ Mustertexte & Formulare
- ✓ Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- ✓ Spezielle Services für Geschäftskunden



So erreichen Sie uns:

Telefon: 0611 771 237

E-Mail: vertriebsservice@deurag.de

www.deurag.de



**DEURAG – Ihr fairer Partner
seit mehr als 60 Jahren!**

Für Privat- und Gewerbekunden

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden | Telefon 0611 771-0 | info@deurag.de | www.deurag.de

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Ihr Erfolgs-Duo mit Monuta!

Monuta 
Die Trauerfall-Vorsorge.

Monuta Sterbegeldversicherung

- ✓ Innovatives Prämienmodell
- ✓ Immer aktuell
- ✓ Exklusiv bei Monuta

Monuta Risikolebensversicherung

- ✓ Garantierte Prämien
- ✓ Top Leistungen
- ✓ Kundenorientierte Annahmerichtlinien

NEU



Ihr Ansprechpartner: **Alexander Ittner**

+49 (0) 173 18 40 994 @ aittner@monuta.de

Monuta Versicherungen – Niederlassung Deutschland
Niederkasseler Lohweg 191 | 40547 Düsseldorf





Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

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

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

www.manaug-produktgeber.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: info@manaug.de



Jetzt auch bei facebook!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon 0821 / 71008 -0

Fax 0821 / 71008 -999

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),

Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Nicola Beckers, Isabell Müller

REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack

www.pfefferminzia.de

LAYOUT / GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

Titelseite / Seite 06: © ImYanis / shutterstock.com

Seite 03 – 10: © mhazapa / AdobeStock

Seite 05: © foxysgraphic / AdobeStock

Seite 09: © Adha Ghazali / shutterstock.com

Seite 12: © Andrey_Popov / shutterstock.com

Seite 15: © Artur / AdobeStock

Seite 21: © goodluz / AdobeStock

Seite 42: © keatikun / Fotolia.com

FOTOGRAFIE

Seite 04 und 22 / Armin Christofori

PHOTOKunst Hermle, Mering,

www.photokunsthermle.de

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.



Stärken Sie Ihr wertvollstes Kapital: Ihren Kunden.

Mit einer Lösung zur betrieblichen Krankenversicherung (bKV).

Abschluss bereits ab 10 Mitarbeitern möglich!

Vorteile für Unternehmen

- ✓ Starker Schutz für die Gesundheit der Mitarbeiter
- ✓ Partnerschaft mit der DKV als Marktführer bei Gruppen- und Krankenzusatzversicherungen
- ✓ Positiver Effekt für Motivation und Bindung an das Unternehmen
- ✓ Einfache Prozesse

Vorteile für deren Mitarbeiter

- ✓ Keine Gesundheitsprüfung – Vorerkrankungen und laufende Behandlungen sind eingeschlossen
- ✓ Keine Wartezeiten – Versicherungsschutz ab dem ersten Tag
- ✓ Recht auf Fortführen der Versicherung nach Verlassen des Unternehmens

Ihr Ansprechpartner:

Holger Dowe | Key Account Manager
holger.dowe@dkv.com | Tel 0211 477-97282

DKV

Deutsche Krankenversicherung



SI Global
Garant
Invest

Die Rente mit dem **dreifachen Vorteil**
für Ihre Kunden: sicher, renditestark und flexibel.

Mit SI Global Garant Invest erhalten Ihre Kunden eine clevere Kombination von Sicherheit und Renditechancen mit einem Höchstmaß an Flexibilität. Ein innovatives Anlagesystem sorgt für eine solide Zukunftsvorsorge.

Maklerdirektion-Süd
Frau Kristina Kleiman
Mies-van-der-Rohe-Str. 6
80807 München
Telefon 089 55144231
kristina.kleiman@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen