

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

DAS MAKLERMAGAZIN



BEWEGUNG IN DER BRANCHE

Darum ist die SDV AG
ein starker Partner

AB SEITE 06

ENDKUNDENBERATUNG

Machen, was man am besten kann –
und was sich lohnt

SEITE 09

Perfekt für
alle, die mehr
wollen!

STARKE WERTE IM PORTFOLIO

Individuell auswählen. Gezielt Chancen nutzen.

Gestalten Sie die Zukunft Ihrer Kundinnen und Kunden mit alternativen Anlagen.

Die Allianz bietet unterschiedlichste Möglichkeiten, an der Wertentwicklung von z. B. Investments im Bereich der Wirtschaftstransformation und Dekarbonisierung teilzuhaben. Nutzen Sie das weltweite Expertennetzwerk der Allianz mit exklusivem Zugang zu starken Versicherungslösungen auf Basis alternativer Anlagen zur Verwirklichung individueller finanzieller Ziele.

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



INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

MAKLERPOOL



06

BEWEGUNG IN DER BRANCHE

Darum ist die SDV AG ein starker Partner

OUTSOURCING

09

ENDKUNDENBERATUNG

Machen, was man am besten kann –
und was sich lohnt

Im Interview:
Armin Christofori

**DIE SDV AG:
IHR PARTNER
FÜR DIE
ENDKUNDEN-
BERATUNG IM
B2B2C**

VERSICHERUNGEN

16

NÜRNBERGER

So läuft Biometrie – mit der NÜRNBERGER

21

ALTE LEIPZIGER – ALH GRUPPE

Berufsunfähigkeitsschutz auch bei
psychischer Vorerkrankung

23

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen in der ersten Ausgabe des Jahres 2025! Ein neues Jahr bedeutet immer auch Aufbruch, frische Impulse und die Aussicht, gemeinsam weiterzuwachsen. In der Versicherungsbranche sind gegenwärtig bewegte Zeiten zu beobachten, die sowohl Herausforderungen als auch spannende Chancen mit sich bringen.

Ein besonders prägendes Thema ist die anhaltende Bewegung in der Branche. Fusionen und strategische Zusammenschlüsse oder auch Insolvenzen verändern das Marktgefüge nachhaltig. Welche Potenziale ergeben sich daraus für den Vertriebs Erfolg? In dieser Ausgabe gibt es dazu detaillierte Einblicke und wertvolle Impulse.

Bedeutsam für den Vertriebs Erfolg als Makler können ebenso die Neuerungen bei der SDV AG sein. Mit dem neuen Endkundenservice werden Maßstäbe gesetzt: Es gibt eine Lösung, die in dieser Form bisher am Markt einzigartig ist und entscheidend Arbeit abnimmt. Dieser Service ermöglicht es, sich

auf das Wesentliche zu konzentrieren – die Kernkunden und die Gestaltung eines erfolgreichen Vertriebs. Ein ausführliches Interview sowie ein umfassender Bericht mit wertvollen Studien zum Thema „Outsourcing von Geschäftsfeldern“ finden sich im weiteren Verlauf dieses Magazins.

Die Mission bei der SDV AG bleibt klar: Es werden Rahmenbedingungen geschaffen, die den Rücken freihalten und dabei helfen, effizienter und erfolgreicher zu arbeiten. Auch im neuen Jahr liegt der Fokus auf Innovation, partnerschaftlichem Austausch und einer konsequenten Weiterentwicklung der Dienstleistungen. Gemeinsam wird angestrebt, 2025 zu einem erfolgreichen Jahr zu machen.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe, wertvolle Erkenntnisse und einen erfolgreichen Start ins neue Jahr!

Herzlichst,
Armin Christofori
CEO der SDV AG





News und Termine

Makler-meets-Company 2025

**Kundenorientierte Kommunikation für
bedarfsgerechte Versicherungsberatung**
ONLINE

Die wohl bekannteste Veranstaltungsreihe der SDV AG geht in die nächste Runde! Makler-meets-Company, die Gelegenheit für interessierte Maklerinnen und Makler, als einer der Ersten über exklusive Neuigkeiten der SDV AG, bekannte Versicherungsgesellschaften und die Versicherungsbranche zu erfahren.

Melde Dich ganz einfach online an und profitiere von vielen Vorteilen:

- gutberaten-Weiterbildungszeit für Dein Konto
- exklusive Einblicke in die neuesten Trends und die aktuellen Entwicklungen der Versicherungsbranche
- Präsentation neuer Produkte und Leistungen der SDV AG
- Überblick über Neuigkeiten der Versicherer
- viele Möglichkeiten der Vernetzung
- kein zusätzlicher Spritverbrauch

Sollten Rückfragen bestehen, wende Dich sehr gerne per E-Mail an:
pascal.skupien@sdv.ag

Termine 2025

GoTo Webinar

4. Februar 2025	Teil 1
... hat bereits stattgefunden	
4. März 2025	Teil 2
8. April 2025	Teil 3
6. Mai 2025	Teil 4
2. September 2025	Teil 5
7. Oktober 2025	Teil 6
4. November 2025	Teil 7
2. Dezember 2025	Teil 8

Hier geht's zur Anmeldung:



Hierzu findest Du auch
immer wieder
Beiträge bei Facebook:



Makler-meets-Company.
Neues Jahr - neue Themen.

DIENTAG
04. FEBRUAR

AB
10:00 UHR

www.sdv.ag/veranstaltungen

MAKLER-MEETS-COMPANY.
Alle Termine 2025.

www.sdv.ag/veranstaltungen



MAKLERPOOL

Darum ist die SDV AG ein starker Partner

BEWEGUNG IN DER BRANCHE



Derzeit beschäftigen Fusionen die Versicherungsbranche. Die SDV AG sieht diese Entwicklung gelassen.

Die Umsetzung neuer Regelungen, Reagieren auf neuartige Schadensereignisse, Digitalisierung des Vertriebs, kontinuierliche Entwicklung neuer und bedarfsgerechter Versicherungsprodukte – wohl kaum ein Wirtschaftszweig ist so flexibel und anpassungsfähig wie die Versicherungsbranche. Der stetige Wandel gehört für Makler und Vermittler zum Alltag. Nun kommt ein weiterer Faktor hinzu: Fusionen großer und mittlerer Versicherer. Doch was bedeutet das für die Branche? Und wie geht die SDV AG mit diesen Entwicklungen um?

Veränderungen lassen aufhorchen

Natürlich schlagen Nachrichten wie die Fusion von Versicherungsgesellschaften erst einmal Wellen. Berechtigte Fragen hinsichtlich gerechten Wettbewerbs sowie Sinn und Zweck dieses Zusammenschlusses kommen auf. Doch bei näherer Betrachtung entpuppen sich etwaige Bedenken als unbegründet: Das Kartellamt und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) haben ein kritisches Auge auf derartige Veränderungen. Fairer Wettbewerb wird also von oberster Instanz sichergestellt.

Auch was die Sinnhaftigkeit angeht, spricht in Anbetracht der aktuellen Lage am Markt vieles für Zusammenschlüsse passender Ge-

sellschaften. Fast jeder Versicherer hat mit dem allgegenwärtigen Fachkräftemangel zu kämpfen. Unter anderem aus diesem Grund muss gut überlegt werden, inwieweit eine eigenständige Weiterentwicklung des Produktportfolios sinnvoll ist. Auch vorhandene oder fehlende digitale Vertriebsstrukturen sind ein wichtiges Thema. Diese und weitere Aspekte sind zentrale Elemente, um über eine Fusion nachzudenken und die betreffenden Unternehmen stabil und zukunftsfähig zu halten.

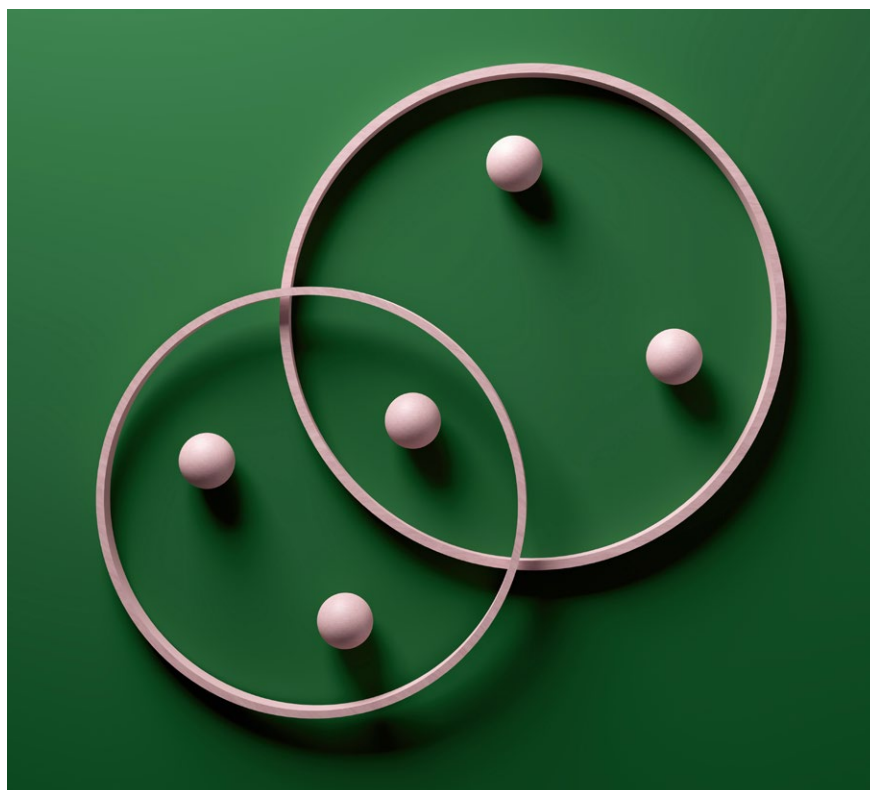
Auch eine Fusion, die auf Synergieeffekten basiert, ist äußerst sinnvoll: Was im eigenen Unternehmen nicht vorhanden oder leistbar ist, bringt das Partnerunternehmen mit. Know-how, Portfolios und Technologien werden gebündelt, um für Kunden, Vermittler und Makler noch attraktiver zu sein. Im Falle von kleineren, regionalen Versicherern erhöht sich durch einen Zusammenschluss zudem die vertriebliche Reichweite. All das bringt natürlich Veränderungen für Makler und Pools mit sich. Wie reagiert die SDV AG darauf?

Von Anfang an innovationsgetrieben

Zum Markenkern der SDV AG gehört seit ihrer Gründung im Jahr 2009 die konstante Weiterentwicklung ihrer Services. Darum reagiert das Unternehmen auf neue Branchenentwicklungen in der Regel schneller als andere. Denn zentrales Element des Maklerpools ist die Dienstleistung: Alles, was ein Makler an Aufgaben ausgliedern kann und will, übernimmt die SDV AG gern für ihn. Dafür wird unter anderem ein kompetentes und zuverlässiges Backoffice bereitgestellt. Neben einer leistungsstarken digitalen Vertriebsstruktur sind die Vertriebslotsen das Herzstück der SDV AG.

Dieses Expertenteam ist hinsichtlich Neuerungen und Veränderungen am Markt immer auf dem neuesten Stand. Für angeschlossene Makler sind sie die Schnittstelle zu den Versicherern und übernehmen gern die Kommunikation.

>>>





Gerade im Angesicht des aktuellen Trends zu Fusionen zwischen Versicherungshäusern ist dies ein echter Mehrwert für Makler, da die Experten der SDV AG in ständigem Austausch mit den Gesellschaften stehen. Dadurch behalten sie den Überblick über Neuerungen und wissen, was sich bezüglich Portfolios und Konditionen durch Zusammenschlüsse ändert. Somit sind sie in der Lage, Fragen der Makler zeitnah und fundiert zu beantworten.

Auch was die Kommunikation mit neu entstandenen Versicherungsunternehmen angeht, ist die SDV AG wie gewohnt für ihre Makler da. Schadensabwicklung, Policierung, Statusabfragen – die Vertriebslotsen bleiben

dran und geben ihren Maklern regelmäßig Feedback. Diese Services halten Maklern den Rücken frei, es bleibt mehr Zeit für das wirklich Wichtige: die umfassende Betreuung der Kunden.

Für Makler ist die SDV AG gerade in Zeiten eines beschleunigten Wandels in der Versicherungswelt ein verlässlicher und beständiger Partner. Das Unternehmen hält mit den Entwicklungen Schritt. Mit den Vertriebslotsen der SDV AG an ihrer Seite wissen sie: Auch im Angesicht neuer Umstände sind sie durch die Experten immer auf dem aktuellen Stand.

Und auch das Thema „Outsourcing von Geschäftsfeldern“ nimmt das Augsburger Un-

ternehmen sehr ernst. Durch diesen Service haben Makler die Möglichkeit, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren – auf das, was sie wirklich können. Alles andere kann die SDV AG abnehmen, natürlich stets im Namen des Maklers. Welche Vorteile das für Partner hat und wie genau dieser Service aussieht, wird im nachfolgenden Artikel erläutert.



OUTSOURCING

ENDKUNDENBERATUNG

Machen, was man am besten kann –
und was sich lohnt

Viele Versicherungsmakler stehen vor der Herausforderung, im täglichen Arbeitsalltag nicht unter der Last vielfältiger Aufgaben zu ersticken. Der Verwaltungsaufwand ist in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen, umfangreiche Dokumentationspflichten sind hinzugekommen und es mangelt oft an fachlich gut geschulten Mitarbeitern zur Unterstützung.

Die Folge: Viele Makler versuchen, alles selbst zu erledigen, wodurch die essenziellen Tätigkeiten – Beratung, Verkauf und die Ausschöpfung des Bestands – vernachlässigt werden. Dies führt dazu, dass erhebliches Potenzial ungenutzt bleibt und die Umsätze hinter den Erwartungen zurückbleiben. Die Alternative: Arbeit auslagern und sich (wieder) auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Es gibt eine Reihe wissenschaftlich fundierter Ansätze aus den Bereichen Managementwissenschaften, Ökonomie und Psychologie, die erklären, warum es sinnvoll ist, Aufgaben auszulagern, die zu viel Zeit binden, keinen Umsatz bringen oder bei denen man keine Expertise besitzt. Stattdessen sollte man den Fokus auf das Kerngeschäft legen – bei Maklern also auf die Beratung, den Verkauf und auf das Erschließen der Potenziale des Bestands.

1. Komparativer Vorteil – der Konkurrenz einen Schritt voraus

Die Theorie des komparativen Vorteils, ursprünglich aus der Volkswirtschaftslehre, besagt, dass man Ressourcen auf die Aufgaben konzentrieren sollte, bei denen man einen relativen Vorteil hat, und andere Aufgaben an Experten auslagern sollte.

Beispiel: Ein Versicherungsmakler, der sowohl mit einer exzellenten Kundenberatung als auch mit einer effizienten Vertragsabwicklung aufwarten kann, kann mit der Anwendung des komparativen Vorteils seinen Vertriebsserfolg steigern, wenn er zeitaufwendige und zugleich wenig ertragreiche Arbeiten wie administrative Tätigkeiten an Experten auslagert.

Ein entsprechend umfassendes Outsourcing-Angebot gibt es dazu von der SDV AG. Auf Wunsch entlasten die SDV Spezialisten den Versicherungsmakler von der zeitintensiven Kunden- und Vertragsverwaltung einschließlich der Schadensbearbeitung und der laufenden Datenpflege. Dabei bleibt der Bestand weiterhin im Eigentum des Versicherungsmaklers. Zudem steht auch ein Courtage-Rundumservice zur Verfügung. Der Augsburger Dienstleister führt dazu eine einheitliche und strukturierte Courtagenabrechnung sowie eine fortlaufende Courtagenprüfung über den gesamten Bestand des Maklers durch.

2. Effizienzsteigerung durch Spezialisierung

Studien zur Effizienzsteigerung zeigen, dass eine Spezialisierung zu besseren Ergebnissen führt. Ein Makler, der sich auf sein Kerngeschäft konzentriert – wie die Neukundenakquise und Kundenbetreuung bestimmter Zielgruppen –, erzielt in diesen Bereichen bessere Leistungen, als wenn er sich gleichzeitig mit komplexen oder fachfremden Themen beschäftigen muss.

Folgendes Beispiel zeigt die Problematik exemplarisch auf: Ein Makler, der sich auf eine bestimmte Branche spezialisiert hat, erzielt den Großteil seiner Courtage durch Firmenkunden. Um die vorhandenen oder auch potenziellen neuen Privatkunden, wie die Mitarbeiter der Firmenkunden, kann er sich allerdings aus Zeitgründen nur wenig kümmern. Dieser Makler könnte also sein Wachstumspotenzial noch besser ausschöpfen, wenn er das Privatkundengeschäft auslagert.

So gewinnt er zum einen wertvolle Zeit und Ressourcen, um sein Hauptaugenmerk noch intensiver auf seine Kernzielgruppe im Firmenbereich richten zu können. Zum anderen lassen sich damit die Vertriebsmöglichkeiten im Privatkundenbereich, zum Beispiel durch die versicherungsrechtliche Beratung und Betreuung von Beschäftigten der Firmenkunden, noch weiter ausbauen.

Die SDV AG hat auch hier die passende Lösung parat. Seit Kurzem bieten die Serviceprofis eine Endkundenberatung an, die konsequent dem White-Label-Prinzip folgt. Dabei übernehmen erfahrene Experten der SDV die vollständige Betreuung und die Beratung inklusive der Vertragsabschlüsse von Standardprodukten bei den Privatkunden aus dem Maklerbestand, während der Makler offiziell weiterhin als deren vertrauter Geschäfts- und Ansprechpartner fungiert. Dadurch kann sich der Makler gezielt auf das lukrativere Geschäft konzentrieren.

Von diesem Modell profitieren alle Beteiligten: Die Makler entlasten sich von zeitintensiven Kundenanfragen, die nur geringen Umsatz bei hohem Aufwand generieren, ohne dabei auf Vertriebsserfolge verzichten zu müssen. Gleichzeitig erhalten die Kunden eine qualifizierte Beratung – und das weiterhin im Namen des Maklers.

3. Pareto-Prinzip – die 80/20-Regel

Das Pareto-Prinzip besagt, dass 80% der Ergebnisse mit 20% des Aufwands erzielt werden, während die restlichen 20% der Ergebnisse 80% des Aufwands erfordern. Das heißt, ein kleiner Teil der Aufgaben (20%) bringt den größten Geschäftserfolg (80% der Ergebnisse), während die überwiegende Anzahl an anderen Tätigkeiten unverhältnismäßig viel Zeit und Ressourcen verbraucht, obwohl sich damit nur relativ wenig Erträge generieren lassen.

Auch bei vielen Versicherungsmaklern – insbesondere wenn sie sich auf Firmenkunden bestimmter Branchen spezialisiert haben – wird ein Großteil des Umsatzes bei einem kleinen Anteil der Kunden – wie zum Beispiel Firmen- oder Großkunden – generiert.

Demgegenüber lässt sich mit dem Großteil der Kunden (oft Privat- oder Kleinkunden) oft nur ein geringer Teil des Umsatzes realisieren, obwohl hier der meiste Zeitaufwand für die Beratung und Verwaltung investiert werden muss.

Auch hier ist wie bei der Spezialisierung Outsourcing, wie es die SDV anbietet, die passende Lösung. Makler können zeitintensive, aber wenig rentable Aufgaben, wie die Vertragsverwaltung sowie die Betreuung und Beratung von Privatkunden, an die Experten der SDV AG auslagern, um sich auf die Kunden und Aufgaben zu fokussieren, die den größten Umsatz bringen.

4. Reduktion kognitiver Belastung – den Fokus bewahren

Die kognitive Belastungstheorie besagt, dass die menschliche Kapazität zur Informationsverarbeitung begrenzt ist. Wenn Makler versuchen, Themen zu bearbeiten, bei denen sie keine oder wenig Expertise haben, erhöht dies die kognitive Belastung, was zu Stress, Fehlern und einem Rückgang der Effizienz führen kann. Durch die Delegation dieser Aufgaben an interne oder externe Fachleute können sie ihre mentale Kapazität für strategisch wichtige und vertraute Tätigkeiten einsetzen.

Die Aufgabe: Ein Makler hat diesbezüglich mit mehreren Problemkreisen zu kämpfen. So ist es nahezu unmöglich, über ein detailliertes Wissen zu allen Versicherungsarten und bedarfsgerecht für alle Branchen zu verfügen. Zudem kommen im Vertriebsalltag ständig neue Anforderungen hinzu, zum Beispiel im Bereich der rechtlichen Regelungen – sei es hinsichtlich der Informations-, Beratungs- oder Dokumentationspflichten oder auch in

Bezug auf die Datenverarbeitung. Ferner sollte ein Makler die Möglichkeiten und Vorteile neuer technologischer Entwicklungen – wie der Einsatz von KI oder die Nutzung neuer Medien, etwa für die Internet- beziehungsweise Videoberatung, beispielsweise via Skype oder Microsoft Teams – bestmöglich ausschöpfen.

Die Lösung: Die SDV AG stellt hierzu passende Dienstleistungen und Tools zur Verfügung. So unterstützen zum Beispiel die Vertriebslotsen der SDV AG den Makler zu Fragen rund um Versicherungslösungen, aber auch zu den vom Dienstleister angebotenen IT-Tools. Unter anderem steht für individuelle Anfragen und die Erstellung passgenauer Angebote zu speziellen, nicht alltäglichen Risiken ein erfahrenes Backoffice-Team unterstützend zur Seite.

Bei komplexen Gewerberisiken oder großen Industrieunternehmen ist oft auch eine fachkundige Bewertung vor Ort unerlässlich. Um eine optimale Versicherungslösung zu ge-

währleisten, ohne dass jeder Versicherer eigene Experten entsendet, bietet die SDV AG auch einen anerkannten Gutachterservice an. Ein unabhängiger Gutachter analysiert die Risiken, verhandelt die maßgeschneiderte Police mit den Versicherern und unterstützt auf Wunsch den Makler auch bei Vertragsabschlüssen oder Jahresgesprächen.

Der Makler kann zudem sein komplettes Backoffice an die SDV auslagern und sich so gezielt auf seine wesentliche Kernkompetenz, die Kundenberatung, fokussieren. Darüber hinaus bietet die SDV AG eine Vielzahl innovativer Services und Tools, darunter die Softwaretools mylnsure, an. Mit den zur Verfügung stehenden IT-Lösungen kann der Makler seinen Vertriebsalltag deutlich erleichtern und neue Vertriebsmöglichkeiten nutzen. Dazu stehen zum Beispiel Softwarelösungen für die digitale Beratung per Video, für die Kundenbetreuung per App sowie ein innovatives Maklerverwaltungsprogramm bereit.

>>>



Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb (Mitte), und sein Team für die Endkundenberatung.

5. Kosten-Nutzen-Abwägung

Die Theorie der Transaktionskosten legt nahe, dass es oft günstiger ist, spezialisierte Dienstleistungen einzukaufen, als diese intern zu bewältigen, insbesondere wenn eine hohe Lernkurve oder spezialisierte Kenntnisse erforderlich sind. Für Makler bedeutet dies, dass sie durch Auslagerung Zeit und Kosten sparen, die sie produktiver in ihre Kernaufgaben investieren können.

Beispiel: Anstatt in teure IT-Infrastrukturen und Schulungen für die digitale Kunden- und Vertragsverwaltung zu investieren, können Makler auf die Plattform myInsure der SDV AG zurückgreifen, die digitale Services zur Unterstützung des Arbeitsalltags bietet. Die Softwarewelt myInsure ist für SDV Partner über das SDV Maklerextranet erreichbar.

Die Versicherungsmakler haben hier Zugang zu diversen, voneinander unabhängigen Tools, unter anderem für eine effiziente Kunden- und Vertragsverwaltung, zur Kundengewinnung sowie zur Angebots- und Antragstellung inklusive der Möglichkeit eines rechtssicheren Vertragsabschlusses.

Ergänzend dazu gibt es die neueste Generation der myInsure App. Es handelt sich hier um einen digitalen Versicherungsordner für die Maklerkunden, mit dem sie nicht nur Dokumente und Vertragsunterlagen abrufen und Schäden melden, sondern auch direkt Angebote vom Makler anfordern können. Innovative Funktionen der App unterstützen den Makler sogar dabei, Neukunden zu akquirieren und seinen Vertragsbestand auszubauen.

6. Stressreduktion

Aus der Arbeitspsychologie ist bekannt, dass Stressquellen durch Überforderung oder fehlendes Fachwissen negative Auswirkungen auf die Arbeitsleistung haben können. Indem Makler Aufgaben delegieren, die außerhalb ihres Kompetenzbereichs liegen, reduzieren sie Stress und verbessern ihre Arbeitszufriedenheit sowie ihre Motivation.

Beispiel: Durch die Nutzung der Vergleichs- und Tarifrechner oder auch des Angebotssofortservices der SDV AG können Makler schnell und effizient Angebote für ihre Kunden erstellen, ohne sich zeitintensiv in die verschiedensten Versicherungstarife einarbeiten zu müssen. Dies reduziert den Druck und ermöglicht es dem Makler, sich auf weitere Kundenberatungen zu konzentrieren.



Fazit

Für Versicherungsmakler ist es aus ökonomischen, psychologischen und organisatorischen Gründen sinnvoll, Aufgaben auszulagern, bei denen sie wenig Expertise besitzen, die sehr zeitaufwendig sind oder wenig ertragreich. Durch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern wie der SDV AG können sie effizienter arbeiten, Fehler vermeiden und ihr Kerngeschäft verstärkt in den Mittelpunkt stellen, was langfristig stressfrei und rechtssicher zu besseren Ergebnissen und höheren Vertriebsfolgen führt.

Armin Christofori, CEO der SDV AG, betont: „Mit uns wird der Vertriebsalltag für Makler einfacher und effizienter. Wir stehen als verlässlicher Partner an ihrer Seite – als Problemlöser, Ideengeber und tatkräftiger Unterstützer. Unser umfassendes Serviceportfolio schafft nicht nur spürbare betriebswirtschaftliche Vorteile, sondern ermöglicht es Maklern, sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Digitale Tools, leistungsstarke Tarif- und Vergleichsrechner sowie unser Vertriebslotsenservice sorgen für eine spürbare Entlastung und steigern den Vertriebsfolg. Wir bieten praxisnahe Lösungen für die unterschiedlichsten Herausforderungen der Makler und ermöglichen ihnen damit ein nachhaltiges Wachstum.“



Risikoleben. Zeitreise. Günstiger.

Vertrag auf 01.12. rückdatieren
und Ihre Kunden sparen lassen.

Bis zu
391 €¹
sparen!

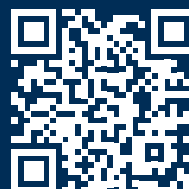


Lassen Sie Ihre Kunden kräftig sparen!

Ein super Anlass zur Kundenansprache: Wenn Ihre Kunden jetzt eine **Risikolebensversicherung** der EUROPA abschließen und ihren **Vertrag auf den 01.12.2024 rückdatieren**, können wir ihnen dauerhaft günstigere Beiträge bieten.

Mehr Infos zur Rückdatierung erhalten Sie auf europa-vertriebspartner.de/sparen oder unter **0221 5737-300**.

¹Durch das niedrigere Eintrittsalter im Jahr 2024 statt 2025 spart ein/e 40-jährige/-r Büroangestellte/-r bei einer Laufzeit von 20 Jahren mehrere hundert Euro (Tarif E-RL der EUROPA Lebensversicherung AG, Piusstraße 137, 50931 Köln, Nichtraucher/-in seit mind. 10 Jahren, Versicherungssumme 250.000€, Versicherungsablauf jeweils 31.12.2044. Bitte beachten Sie, dass sich aufgrund der Rückdatierung auf den 01.12.2024 die Versicherungsdauer um den rückdatierten Monat verlängert). Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.12.2024: 16,82€ (Summe von 241 Monatsbeiträgen: 4.053,62€). Netto-Monatsbeitrag bei Abschluss mit Beginn 01.01.2025: 18,52€ (Summe von 240 Monatsbeiträgen: 4.444,80€). Daraus ergibt sich eine monatliche Beitragsersparnis von 9,2%. Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren können somit 391,18€ gespart werden, das entspricht rund 23 Monatsbeiträgen. Zahlbeitrag nach Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2025 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit.



EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

INTERVIEW

Service-Offensive: Beratung im Namen des Maklers

„Die SDV AG: Ihr Partner für die Endkundenberatung im B2B2C“



Armin Christofori
CEO

www.sdv.ag

Durch steigende Anforderungen wie mehr Bürokratie, rechtliche Hürden, höhere Kosten und wachsende Kundenerwartungen wird es für Makler zunehmend schwieriger, eine erstklassige und damit oft zeitintensive Beratung aller Kunden sicherzustellen.

Die SDV AG hat sich diesem Problem angenommen und bietet nun einen neuen Service an: die Endkundenberatung für angeschlossene Makler. Armin Christofori, CEO und Vorstandsvorsitzender der SDV AG, spricht im Interview über die Hintergründe dieses neuen Angebots, erläutert die Details des Services und zeigt auf, welche konkreten Vorteile Makler daraus ziehen können.

Was war die Initialzündung für die Einführung dieses neuen Services, bei dem Makler die Endkundenberatung an die SDV AG auslagern können, und was ist das zentrale Ziel?

Armin Christofori: Die Initialzündung kam durch die Rückmeldungen unserer angeschlossenen Makler. Viele berichteten, dass das Privatkundengeschäft oft hinter dem Fokus auf Firmenkunden zurückbleibt. Dies führte dazu, dass Privatkunden nicht optimal betreut wurden und Geschäftspotenziale ungenutzt blieben. Dasselbe im Bereich Gewerbe und BAV/BKV. Wir haben erkannt, dass wir hier mit unserer Expertise und unseren Ressourcen einen echten Mehrwert schaffen können. Unser Ziel ist es, den Maklern eine Lösung für dieses Problem zu

bieten, sie damit zu entlasten, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und ihnen zusätzliche Vertriebspotenziale zu erschließen.

Wie genau entlastet dieser Service die angeschlossenen Makler und welche wirtschaftlichen und operativen Vorteile ergeben sich für Makler durch die Nutzung dieses neuen Serviceangebots?

Armin Christofori: Konkret werden die Makler entlastet, indem wir die zeitintensive Betreuung und Beratung der Privatkunden übernehmen. Dies ermöglicht es den Maklern, sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und gleichzeitig sicherzustellen, dass ihre Kunden eine hochwertige Beratung erhalten. So bleibt unseren Partnern mehr Raum für die Betreuung ihrer Kernzielgruppen und das Generieren von Neugeschäft. Der Makler profitiert somit von einem effizienteren Betrieb, da er seine volle Aufmerksamkeit den profitablen Geschäftsbereichen bzw. Kundengruppen widmen kann.

Gleichzeitig nehmen die Privatkunden den Makler weiterhin als Ansprechpartner wahr, während die Beratung und Betreuung von uns durchgeführt werden. Denn durch das von uns angewandte White-Label-Prinzip bleibt der Makler das Gesicht gegenüber seinen Kunden. Unsere Berater treten, wenn gewünscht, im Namen des Maklers auf, sodass der Kunde keine Veränderungen in der Betreuung wahrnimmt. Dies stärkt die Kundenbindung und bewahrt die Markenidentität des Maklers.

Durch die gezielte Übernahme der Beratung von definierten Kundengruppen aktivieren wir zusätzlich bislang ungenutzte Vertriebspotenziale und erschließen für unseren Partner so neue Ertragsquellen. Der Makler kann sein Beratungsportfolio erweitern, ohne eigene Kapazitäten binden zu müssen. Unser B2B2C-Ansatz sorgt dafür, dass der Makler seine Kundenschnittstelle behält und gleichzeitig neue Vertriebspotenziale ausschöpfen kann.

Auf welche Kundengruppen konzentriert sich die SDV AG bei der ausgelagerten Beratung? Erfolgt die Kundenberatung nur zu bestimmten Versicherungssparten oder ganzheitlich?

Armin Christofori: Wir legen unseren Fokus auf gemeinsam definierte Kundengruppen. Dazu gehören oft Privatkunden, die aus betrieblichen Gründen weniger Aufmerksamkeit erhalten, sowie spezifische Leads oder Bestände, die vom Makler nicht aktiv betreut werden. Es wird eine ganzheitliche und bedarfsgerechte Kundenberatung durchgeführt.

Wie wird die Beratung der Endkunden durch das Team der SDV AG konkret umgesetzt, und welche Fachkräfte und Technologien kommen dabei zum Einsatz?

Armin Christofori: Wir setzen auf moderne Beratungstechnologien wie Online- und telefonbasierte Tools, um eine effiziente und transparente Beratung zu gewährleisten. Unsere erfahrenen Berater rund um Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Vertrieb, und sein Vertriebslotsen-Team arbeiten eng mit den Maklern zusammen, um die Beratung individuell und professionell zu gestalten.

Welche Maßnahmen stellt die SDV AG bereit, um die Qualität und Transparenz der Endkundenberatung zu garantieren?

Armin Christofori: Unsere Berater durchlaufen regelmäßige Schulungen, und wir nutzen ein systematisches Reporting und Controlling, um Transparenz und Qualität sicherzustellen. Kundenfeedback wird gezielt ausgewertet, um den Service kontinuierlich zu verbessern.

Wie sorgt die SDV AG dafür, dass Makler zum einen mit dem Service zufrieden sind und zum anderen einen umfassenden Einblick in die durchgeführten Beratungen und Ergebnisse haben?

Armin Christofori: Wir setzen auf eine enge Zusammenarbeit und klar definierte Prozesse. Unter anderem bieten wir ein detailliertes Reporting, das den Maklern jederzeit Einblick in durchgeführte Beratungen, Ergebnisse und Umsatzpotenziale ermöglicht. So bleiben Makler stets informiert und können nachvollziehen, was wir in ihrem Namen umsetzen. Sie können jederzeit eingreifen und Anpassungen vornehmen.

Wie unterstützt die SDV AG die Makler, um eine nachhaltige und langfristige Zusammenarbeit zu fördern?

Armin Christofori: Unsere Partnerschaft basiert auf Vertrauen und Transparenz. Wir entwickeln individuelle Lösungen für jeden Makler und stehen als langfristiger Partner zur Verfügung, der mit den Bedürfnissen der Makler wächst.

Welche Vergütungsmodelle bietet die SDV AG an, um sicherzustellen, dass dieser Service für beide Seiten wirtschaftlich sinnvoll ist?

Armin Christofori: Unsere Vergütungsmodelle sind flexibel und basieren auf fairen Vereinbarungen. Makler profitieren von einem wirtschaftlichen Mehrwert, ohne hohe Fixkosten oder zusätzliche Belastungen.

Inwiefern stellt die Endkundenberatung durch die SDV AG ein Alleinstellungsmerkmal innerhalb der Branche dar?

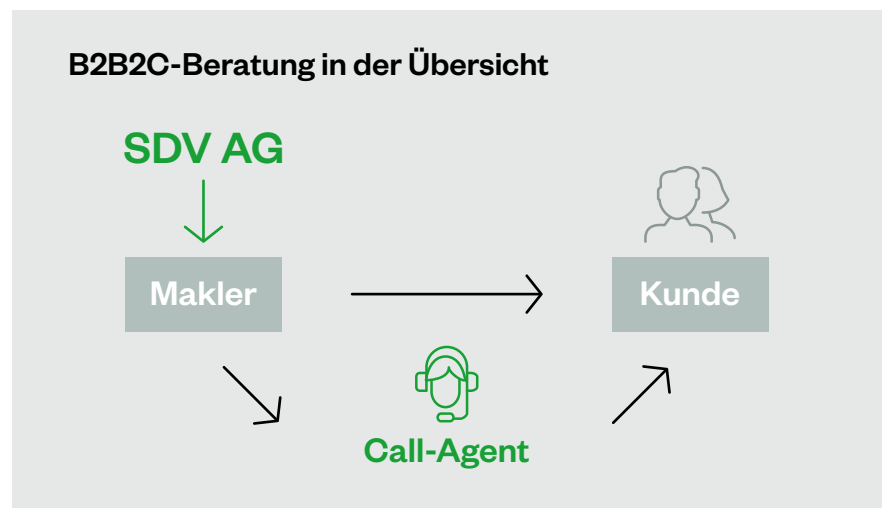
Armin Christofori: Unser Service ist einzigartig in der Branche. Kein anderer Maklerpool bietet eine vergleichbare Endkundenberatung im White-Label-Verfahren an. Das verschafft uns und unseren Partnern einen Wettbewerbsvorteil.

Wie haben die ersten Pilotprojekte oder Rückmeldungen von Maklern bisher ausgesehen?

Armin Christofori: Erste Rückmeldungen aus Pilotprojekten sind äußerst positiv. Makler berichten, dass sie deutlich entlastet wurden und die Kunden die hohe Beratungsqualität schätzen. In den bisherigen Projekten wurden bisher über 1.500 Abschlüsse getätigt. Ein Spitzen-Ergebnis.

Wie planen Sie, diesen Service in den kommenden Jahren weiterzuentwickeln, um den sich verändernden Anforderungen der Makler gerecht zu werden?

Armin Christofori: Wir planen, diesen Service weiter auszubauen und um zusätzliche Funktionen zu ergänzen, wie etwa KI-gestützte Beratungstools. Unser Ziel ist es, immer einen Schritt voraus zu sein und Maklern in allen Bereichen innovative Lösungen zu bieten.



So läuft Biometrie – mit der NÜRNBERGER

Die NÜRNBERGER Tarife sind jetzt noch flexibler, stärker und näher am Bedarf der Kunden. Und natürlich gewohnt einfach in der Beratung und Antragsstellung – damit Vermittler ihren Erfolg mühelos steigern können. Die NÜRNBERGER macht 's möglich.

Berufsunfähigkeit

Neu bei den Nachversicherungs-Ereignissen in der BU-Versicherung sind „Existenzgründung“ und „erfolgreicher Abschluss einer Höherqualifikation“. Und „Einkommenssprung für Nichtselbständige“ verbessert sich, was auch für den Bestand gilt. Zusätzlich gibt es nun die Karrieregarantie für Selbständige bis 6.000 EUR sowie die Erhöhung der finanziellen Angemessenheitsprüfung. Aber auch die versicherbare BU-Rente für Studenten wurde bis 2.000 EUR erhöht. Und zwar in den Studiengängen „MINT“, Medizin sowie Rechts- und Wirtschaftswissenschaften.

Darüber hinaus bietet die NÜRNBERGER eine Klarstellung zur „Strahlenklausel“. Den Leistungsauslöser „BU in Folge voller Erwerbsminderung“ gibt es jetzt im Komfort-Tarif (vorher nur Premium). Und die Klauselgestaltung wurde optimiert. Ein weiteres Highlight, mit dem Vermittler bei ihren Kunden punkten können: Die NÜRNBERGER hat die medizinischen Untersuchungsgrenzen für ärztliche Zeugnisse bei den unter 40-Jährigen auf 36.000 EUR erhöht.

Grundfähigkeit

In der Grundfähigkeit gibt es die neuen Leistungsauslöser „Unterhaltung führen“ (im Basis-Paket Kompakt-Schutz), „Smartphone/ Touchscreen bedienen“ (Baustein Büro) und „Tastsinn“ (Baustein Körperliche Arbeit). Und auch Welteroberer sind mit „Work and Travel“ sowie „Au-pair“ ab sofort bis 1.500 EUR versicherbar. Und bei den Nachversicherungs-Ereignissen sind – ebenfalls wie in der BU-Versicherung – neu: „Existenzgründung“ und „erfolgreicher Abschluss einer Höherqualifikation“. Zusätzlich hat sich auch hier das Nachversicherungs-Ereignis „Einkommenssprung für Nichtselbständige“ verbessert (gilt ebenso für den Bestand).

Das ist ebenfalls neu

Die Berechnungsmethodik bei Basis/BUZ-Konstellationen wurde optimiert – bezogen auf das steuerlich notwendige Beitragsverhältnis nach Nettoansatz (Verkaufsfähigkeit in Kürze nach vorliegender Zertifizierung). Beim Vermögensaufbau4Kids kann nun die EKS-Option für Verträge der Tarifgeneration 3300 nachträglich eingeschlossen werden.

Aber auch in der Altersvorsorge hat sich etwas getan: So hat die NÜRNBERGER die neuen kostenschlanken Fonds-Strategien eingeführt.

Die Highlights im betrieblichen Tarifportfolio

In der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) existieren nun außerplanmäßige Erhöhungsoptionen bis 8% der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) zu alten Rechnungsgrundlagen für alle Altersvorsorgetarife. Zudem hat die NÜRNBERGER den Antragsprozess für alle Altersvorsorgetarife inkl. Zusatzversicherung durch den Wegfall der Berufsangabe verschlankt.

Und auch neu: „Beitragsbefreiung4Business“; der Einschluss der Beitragsbefreiung bei BU ist jetzt ohne Mehraufwand möglich – und zwar mit einheitlichem Pricing unabhängig vom Beruf. Es werden auch keine Raucher- oder Scoringfragen gestellt. Der Einschluss ist unabhängig von der Branche möglich. Und es gibt nur 3 Gesundheitsfragen bis zu einem Beitrag von 4% der BBG. Zudem ist die betriebliche Grundfähigkeitsversicherung nun noch flexibler, da eine Beitragsfreistellung schon ab 1 EUR Versicherungssumme möglich ist. Darüber hinaus wurden die Kollektivstufen neu ausgestaltet.

KONTAKT

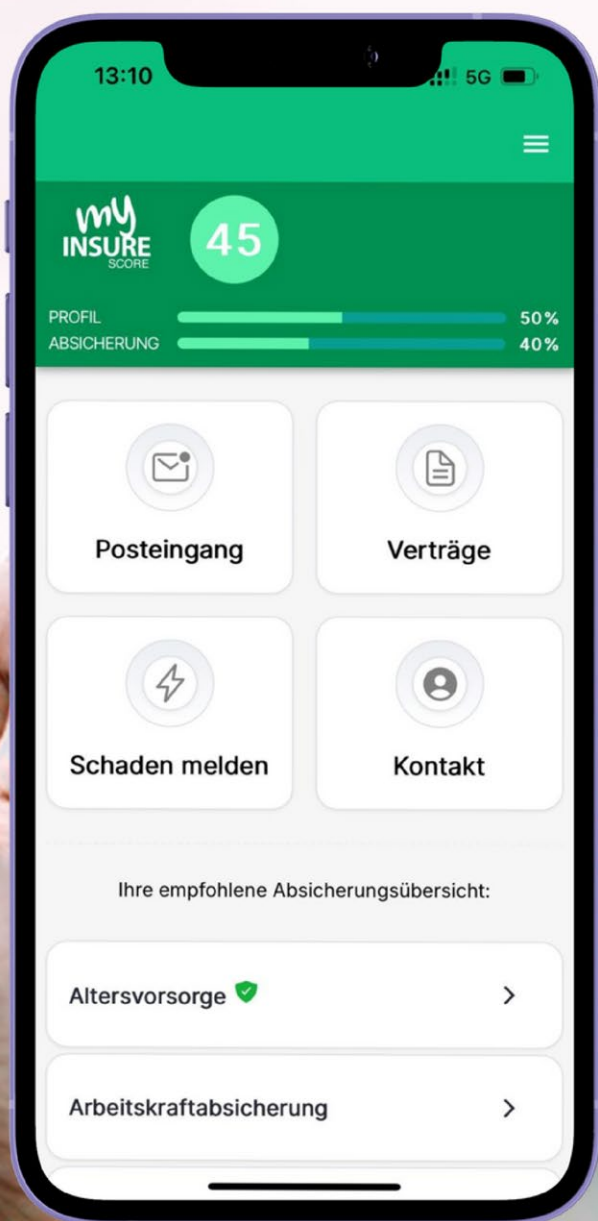
Uwe Theil

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



Mehr Infos zu den Biometrie-Produkten der NÜRNBERGER unter:

vertrieb.nuernberger.de/eks4future



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

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

**my
INSURE**
APP FÜR
KUNDEN



Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag



1.000 EUR garantierte
Beitragsrückerstattung

Advanced Fit: Die clevere Wahl für preissensible Angestellte

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

Die Highlights

(Tarif KVP)

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



Martin Feth

Vertriebsdirektor VD Süd

E-Mail: martin.feth@hansemerkur.de

Tel.: 0171 7569443



bKV ConCEPT: Jetzt durchstarten!



Begeistern Sie Ihre Firmenkunden z. B. mit der Tariflinie Choose

Kompakter KV-Rundumschutz als Budget-Lösung mit maximaler Wahlfreiheit für Arbeitgeber und Mitarbeiter.

Überzeugende Argumente:

- **Wegfall sämtlicher Sublimits** im Tarif Choose Max (keine maximalen Erstattungsbeträge)
- **Hohes Budget von bis zu 1.600 €**
- **Volles Budget von Anfang an** – Tarife Choose More und Choose Max auch bei unterjährigem Beginn
- **Extra-Budget** bei einem anerkannten **Arbeitsunfall** im Tarif Choose Max
- **Attraktiver Budget-Bonus** – bei Leistungsfreiheit wächst das Budget im Folgejahr um 10 % des Grundbudgets (bis zu 5 aufeinanderfolgende Jahre = bis zu 50 % des Grundbudgets)
- Und vieles mehr!

ConCEPT bietet mit den Tariflinien Save und Smile noch mehr – sprechen Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey
07123 3078611
heiko.bessey@continentale.de
makler.continentale.de/bkv-concept

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**



Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

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

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

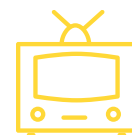
www.manaug-produktgeber.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: info@manaug.de



Besuchen Sie uns auch bei Facebook!

Berufsunfähigkeitsschutz auch bei psychischer Vorerkrankung

Die neue Psyche-Klausel der Alte Leipziger bietet mehr Kunden die Chance auf den Abschluss einer BU! Außerdem kann der Schutz dank verbesserter Erhöhungsmöglichkeiten jetzt noch entspannter aufgestockt werden – und das ohne Risikoprüfung.

Psychische Erkrankungen sind die BU-Ursache Nummer eins. Steigender Leistungsdruck und anhaltender Stress lassen die Zahlen weiter nach oben schnellen. Umso wichtiger ist es, rechtzeitig einen starken BU-Schutz abzuschließen. Leider schafft das nicht jeder Kunde, so dass bereits aufgetretene psychische Vorerkrankungen den Abschluss erschweren oder ihn sogar unmöglich machen. Genau diesen Kunden können Sie ab sofort trotzdem den Abschluss eines Berufsunfähigkeitsschutzes ermöglichen. Wie das geht? Mit der neuen Psyche-Klausel der Alte Leipziger!

Psyche-Klausel: BU-Schutz ist möglich unter Ausschluss von psychischen und psychosomatischen Erkrankungen inkl. eventuell eintretender Folgen. Treten nach Beginn des Schutzes Alzheimer, Parkinson oder Demenz auf, besteht hierfür Versicherungsschutz.

In diesen Fällen greift die Psyche-Klausel

- **Probatorische Sitzungen ohne Therapieindikation:** Erste „Probesitzungen“ um die Notwendigkeit einer Psychotherapie zu prüfen
- **Reaktion auf einen Trauerfall: Arbeitsunfähigkeit (AU)/Therapie:** Bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU, maximaler Probatorik und bis zu 12 erfolgreich abgeschlossenen Psychotherapiesitzungen ohne weitere Therapieindikation, die in zeitlichem Zusammenhang zum Trauerfall stehen
- **Arbeitsunfähigkeit bei Studenten mit Prüfungsangst oder -stress:** Bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

- **Arbeitsunfähigkeit aufgrund eines Arbeitsplatzkonflikts/ -wechsels oder Mobbing:** Bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

- **Arbeitsunfähigkeit aufgrund einer Kombination mehrerer privater Belastungen:** Bei maximal 10 Arbeitstagen ununterbrochener AU ohne Indikation für eine Psychotherapie

Top Bedingungen für Ihre Kunden

Die Psyche-Klausel ist bis zu einer maximalen BU-Jahresrente von 36.000 € möglich. Dank der Nachschäumöglichkeit können Ihre Kunden außerdem den Wegfall der Klausel prüfen lassen: Je nach psychischer Erkrankung gilt diese Möglichkeit nach 12 – 36 Monaten.

So sieht die Psyche-Klausel in der Praxis aus

- **Markus (36), Wirtschaftsinformatiker:** Markus fühlte sich durch die Arbeit gestresst und hat deswegen vor zwei Monaten drei Probesitzungen bei einem Psychologen absolviert. Diese Sitzungen waren ausreichend, er muss keine Therapie machen und ist beschwerdefrei.

Ergebnis: Annahme mit Psyche-Klausel, Nachschau nach einem Jahr möglich.

- **Julia (22), Studentin:**

Julia brauchte mehr Zeit zum Lernen für eine Prüfung und hat sich vor einem Monat aufgrund von Prüfungsstress für eine Woche krankschreiben lassen.

Ergebnis: Annahme mit Psyche-Klausel, Nachschau nach zwei Jahren möglich.

Neu: Mit verbesserten Erhöhungsmöglichkeiten entspannt den BU-Schutz aufstocken

Ihre Kunden wissen nicht, was die Zukunft bringt. Müssen sie auch nicht. Denn der erstklassige BU-Schutz der Alte Leipziger passt sich an – ohne Risikoprüfung und ab sofort mit verbesserten Erhöhungsmöglichkeiten: Im Rahmen der Ausbaugarantie ohne Ereignis sind bis zu 500 € Erhöhung pro Monat möglich. Zusätzlich gibt es bei der Nachversicherungsgarantie keine Obergrenze für die gesamte BU-Rente und es ist eine Erhöhung während der Vertragslaufzeit um bis zu 1.500 € möglich (inkl. Ausbaugarantie). Außerdem profitieren junge Leute von unserem Beginner-Bonus bei Berufseinstieg und können die eigene monatliche BU-Rente um bis zu 2.500 € erhöhen.

KONTAKT

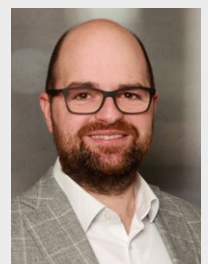
Hans-Martin Bauer

Accountmanager Alte Leipziger Leben
Vertriebsdirektion Süd

Telefon: +49 89 23195-259

Mobil: +49 173 4094003

E-Mail: hans-martin.bauer@alte-leipziger.de



DAS Maklerverwaltungsprogramm der Zukunft – myInsure Office 2.0

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



„Hier trifft
Innovation auf
Benutzer-
freundlichkeit!“



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

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

VORSTÄNDE:

Armin Christofori (CEO)
 Thomas Müller (COO)

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:

Nicola Klein, Maximilian Christofori,
 Lukas Hartmann, Christina Freko

REDAKTION UND TEXT:

Marion Zwick / Redaktionsbüro Zwick, Ziemetshausen

LAYOUT / GESTALTUNG:

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

DRUCK:

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

BILDNACHWEISE:

Titel, Seite 03, 06: © GenBy / AdobeStock
 Seite 07: © Cagkan / AdobeStock
 Seite 08: © WrightStudio / AdobeStock
 Seite 09: © Enigma / AdobeStock
 Seite 12: © kunakorn / AdobeStock
 Seite 20: © keatikun / Fotolia.com
 Seite 22 – MIO: © Rudzhan Nagiev / iStock

FOTOGRAFIEN:

Seite 04, 14: HÖNLE.training GmbH, Augsburg
 Seite 11: © Nicole Kramer / SDV AG

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

Wir sind auch hier zu finden:



Starke Partner an Ihrer Seite: Ihr neues Betreuereteam der SIGNAL IDUNA seit dem 01.01.2025.

SIGNAL IDUNA 
füreinander da



Dennis Mai

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



Dominik Shaukat

Key Account Manager Vorsorgeprodukte
Telefon 089 55144-271
Mobil 0151 10160999
dominik.shaukat@signal-iduna.de



Bartosz Ceglecki

Key Account Manager Sach-Gewerbeversicherungen
Telefon 089 55144-245
Mobil 0151 40353427
bartosz.ceglecki@signal-iduna.de