

DAS MAKLERMAGAZIN



SO PROFITIERT ER VON DER PARTNERSCHAFT MIT DER SDV AG

Bastian Kunkel,
Versicherungen mit Kopf

SEITE 14

SEINE VISION FÜR DEN VERTRIEB UND DAS BANKENGESCHÄFT

Im Interview: Martin Schatton

SEITE 10

VORSPRUNG AB TAG EINS!

Als SDV-Partner 2026
erfolgreich starten.

AB SEITE 06



BETRIEBLICHE VORSORGE FÜR KLEINBETRIEBE

Kein Unternehmen ist zu klein für große Lösungen.

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

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



INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

MAKLERPOOL

06

VORSPRUNG AB TAG EINS!

Als SDV-Partner 2026 erfolgreich starten.



UNTERNEHMENSBERATUNG

10

SEINE VISION FÜR DEN VERTRIEB UND DAS BANKENGESCHÄFT

Im Interview: Martin Schatton,
Vertriebsleiter der SDV AG

OUTSOURCING

14

SO PROFITIERT ER VON DER PARTNERSCHAFT MIT DER SDV AG

Im Interview: Bastian Kunkel,
Versicherungen mit Kopf

18

DAS SIND UNSERE NEUEN AUSZUBILDENDEN

Ein Guestbeitrag von Emily Traut,
Auszubildende im 3. Lehrjahr

22

HANDGEMACHTER VERSICHERUNGSSCHUTZ MIT KLARER HALTUNG

Manufaktur Augsburg GmbH

VERSICHERUNGEN

24

SIGNAL IDUNA

privat-SI: Stärken Sie Ihre Beratung mit der
neuen Ära der Krankenvollversicherung

26

MÜNCHENER VEREIN

Arbeitskraftabsicherung:
So geht BU-Beratung heute

28

DKV

Zukunft beginnt mit Gesundheit

30

NÜRNBERGER

Vermögensaufbau ab Geburt:
mit der NÜRNBERGER

31

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn Ihr dieses Heft in den Händen haltet, ist das Geschäftsjahr so gut wie vorbei. Bestimmt blickt auch Ihr auf zahlreiche Erfolge und erreichte Meilensteine zurück. Seid stolz auf Euch – Ihr leistet jeden Tag einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft. Denn Ihr helft Euren Kundinnen und Kunden, sich finanziell abzusichern, und steht ihnen im Ernstfall mit Eurem Fachwissen zur Seite.

Auch die SDV AG konnte 2025 ihre geschäftlichen Ziele erreichen und als Unternehmen wachsen. Doch dieses Heft ist keine Rückschau. Seit unserer Gründung sehen wir grundsätzlich nach vorn. Unser Antrieb ist es, den Entwicklungen in der Branche immer einen Schritt voraus zu sein. Das ermöglicht uns, unseren Kooperationspartnern einzigartigen Service zu bieten. Wie das im Detail aussehen kann, erzählt in dieser Ausgabe des Maklermagazins Bastian Kunkel. Ihr kennt ihn alle als das Gesicht von Versicherungen mit Kopf, als den Makler, der die junge Zielgruppe online für Versicherungen begeistert. Bastis Geschäftsmodell entwickelte sich dank der Partnerschaft mit der SDV AG auf eine Ebene weiter, die er laut eigener Aussage allein nicht erreicht hätte. Dass dies das Ergebnis unserer Kooperation ist, macht uns stolz. Gleichzeitig ist genau das unser Antrieb: unseren Partnern die Services zu bieten, die sie brauchen, um gezielt und langfristig zu wachsen.

Im Leitartikel dieser Ausgabe geben wir Euch einen Vorgeschmack darauf, was bei der SDV AG 2026 passieren wird. So viel sei an dieser Stelle verraten: Wir haben einiges vor, und unser Anspruch an uns selbst ist hoch. Das spiegelt auch das Interview mit Martin Schatton wider, unserem neuen Leiter Vertrieb. Im Gespräch mit der Redaktion verrät Martin, welche Ziele er mit seinem Team im kommenden Jahr anvisiert, was er für den Ausbau unseres Bankengeschäfts plant und wieso Makler sich auf unsere Ruhestandsmodelle verlassen können.

Lernt außerdem unsere neuen Auszubildenden kennen. Denn wie jedes Jahr im September begannen auch 2025 wieder einige junge Menschen ihren beruflichen Weg bei der SDV AG. Wir wünschen unseren Azubis viel Erfolg bei ihrer Ausbildung und freuen uns auf die gemeinsame Zeit!

Jetzt bleibt eigentlich nur noch eines zu sagen: Das gesamte Team der SDV AG wünscht Euch entspannte Feiertage mit Euren Liebsten und einen gesunden und glücklichen Start ins neue Jahr!

Herzlichst,
Armin Christofori
CEO der SDV AG



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.



News und Termine

Deine Termine für 2026

IDD ist Pflicht, und wir unterstützen Dich dabei – denn Weiterbildung ist fester Bestandteil unseres Angebots. Daher stehen die Termine für unsere beliebte **Online-Vortragsreihe „Makler-meets-Company“** im kommenden Jahr bereits fest.

Über die Inhalte informieren wir Dich wie gewohnt über die Sozialen Medien und den Newsletter. Am besten merbst Du Dir alle Termine schon einmal vor. Denn mit nur einer Teilnahme erhältst Du bis zu 175 IDD-Minuten.

Das Webinar findet immer von 10 bis ca. 14 Uhr statt.

Makler-meets-Company (online)

1. Halbjahr: 3. Februar 2026

3. März 2026

14. April 2026

5. Mai 2026

2. Halbjahr: 1. September 2026

6. Oktober 2026

3. November 2026

1. Dezember 2026



Jetzt gleich anmelden!

Das Wichtigste direkt aufs Smartphone



Unser WhatsApp-News sind inzwischen ein echtes Erfolgsformat: Regelmäßig erhalten mehrere Hundert Abonnenten als erste die wichtigsten Neuigkeiten aus dem Herzen der SDV AG.

Du möchtest auch dabei sein? **Dann scanne einfach den QR-Code und melde Dich für unseren Newsfeed an.** So gehörst auch Du zu denjenigen, die in Sachen SDV- und Branchennews die Nase vorn haben!





MAKLERPOOL

Als SDV-Partner 2026 erfolgreich starten.

VORSPRUNG AB TAG EINS!



So positioniert sich die SDV AG für 2026

Was Makler jetzt wissen müssen

An dieser Stelle könnte ein Jahresrückblick stehen. Doch bei der SDV AG schauen wir grundsätzlich nach vorn. Deswegen wagen wir einen Ausblick auf 2026 und die Entwicklungen, die uns im kommenden Jahr bevorstehen.

Dynamik. Digitalisierung. Differenzierung. – Diese drei Schlagworte umreißen den aktuellen Zustand der Versicherungsbranche recht gut. Denn an Stillstand ist derzeit nicht zu denken: Sowohl technisch als auch strukturell verändert sich konstant etwas. Hinzu kommen immer neue Regularien. Außerdem besteht die Tendenz, dass sich Makler eher auf ein Spezialgebiet fokussieren anstatt ein breites Produktspektrum anzubieten oder jedes Kundensegment zu bedienen.

Die Differenzierung im Kleinen ist gegenläufig zum Trend im Großen: Hier stehen neue Entwicklungen im Zeichen der Konsolidierung. Versicherer schließen sich zusammen, um Stärken zu bündeln und sich neue Zielgruppen zu erschließen. Pools fusionieren oder holen sich Investoren ins Boot. Das schafft teilweise Unruhe bei Maklern und Vermittlern, eröffnet aber an anderer Stelle neue Chancen. Die SDV AG nutzt diese Chancen, um ihre Position am Markt weiterhin zu stärken. Zudem bietet sie Maklern Mehrwerte, die sie bei anderen Pools nicht finden.

Was Makler 2026 erwartet – und wie die SDV AG sie unterstützt

Wenn das unbeliebteste Wort der Branche gekürt werden sollte, wäre das wohl der Begriff Regulatorik. Schon lange beklagen Makler, dass immer mehr Dokumentationspflichten und Verordnungen zu beachten sind. Auch 2026 wird das nicht abnehmen. Über die Sinnhaftigkeit so mancher bürokratischer Maßnahme ließe sich sicherlich diskutieren. Bei allem Unmut, es hilft nichts: Die Vorgaben sind einzuhalten. Im Tagesgeschäft nimmt dies viel Zeit in Anspruch. Denn es geht nicht nur darum, den zugehörigen Papierkram zu erledigen.

Makler sind zudem verpflichtet, sich mit jeder neuen Regel auseinanderzusetzen und auf dem aktuellen Stand zu bleiben. SDV-Partner sparen sich diesen Aufwand. Denn alles, was mit Verwaltung und Regulatorik verbunden ist, übernimmt auf Wunsch das Backoffice des Pools. Das nimmt Maklern zwar nicht die Pflicht, sich über Neuerungen zu informieren. Allerdings hilft ihnen das Outsourcing, viel Zeit für bürokratischen Aufwand zu sparen.

Seitens der Gesellschaften ist für das kommende Geschäftsjahr zu erwarten, dass Prozesse digitaler und persönliche Ansprechpartner schwerer erreichbar werden.

Während Ersteres durchaus seine Vorteile hat, kann Zweiteres Zeit und Nerven kosten. Allerdings gehört ebenfalls zur Wahrheit, dass die Digitalisierung bei den Versicherern eher schlepend vorangeht und gelegentlich mit Startschwierigkeiten kämpft. Daher sollten Makler auf die digitalen Wege der SDV AG zugreifen. Die Prozesse des Unternehmens sind über Jahre gewachsen und damit bewährt. Ob Antragstellung, Tarifvergleiche, Beratungsgespräche oder Schadensmeldungen: Wer will, kann auf der Vertriebsplattform der SDV AG sein gesamtes Geschäft digital abwickeln. Makler setzen damit Maßstäbe in Kundenbetreuung und -kommunikation.

Die zunehmend mangelnde Erreichbarkeit von Ansprechpartnern bei den Gesellschaften beklagen Makler bereits jetzt. Vermutlich verschlechtert sich die aktuell unbefriedigende Situation perspektivisch weiter. Denn auch im kommenden Jahr wird Fachkräftemangel herrschen. Für SDV-Partner ist das allerdings kein Problem. Die Fachabteilungen des Pools sind exzellent mit den Versicherern vernetzt und pflegen bereits über Jahre persönliche Kontakte in die zentralen Unternehmensbereiche – zum Vorteil der Partner. Oftmals lassen sich Anfragen so auf direktem Weg klären, ohne Warteschleifen oder endlose Gesprächsweiterleitungen. Nicht nur die genannten Punkte beeinflussen den Makler-

alltag heute wie morgen. Die gerade stattfindenden Veränderungen werden sich 2026 ebenfalls fortsetzen.

Die Konsolidierung nimmt zu – was bedeutet das für Makler?

Dass die Branche momentan einem grundlegenden Wandel unterliegt, ist Konsens. Egal, welches Fachmagazin Makler aufschlagen: Regelmäßig finden sie Berichte über neue Fusionen zwischen Versicherungsgesellschaften oder über Investoren, die sich an Maklerpools beteiligen. Manchmal sind es auch die Pools selbst, die Geschäftspartner aufkaufen und so ihr Dienstleistungsportfolio ausbauen. Damit einher gehen in der Regel neue Personalien und Wechsel in den Führungsetagen der betroffenen Unternehmen. All das sorgt für Verunsicherung. Denn gerade zu Beginn einer neuen Unternehmenskonstellation ist für Außenstehende oft unklar, wohin die Reise tatsächlich geht – und was das für sie und ihr Geschäft bedeutet.

Insbesondere im Kontext von Veränderungen in den Pools schwingen zahlreiche Bedenken mit. Was passiert mit Beständen? Haben Investoren ein langfristiges Geschäftsinteresse? Werden sich die Konditionen für die Zusammenarbeit ändern? All diese Bedenken sind nachvollziehbar, denn in der Kooperation zwischen Pool und Makler geht es um Vertrauen und Zuverlässigkeit.

Für die SDV AG lässt sich mit Gewissheit sagen: 2026 ändert sich an der Unternehmensstruktur nichts; die SDV AG bleibt Teil der SIGNAL IDUNA Holding. Somit steht der Maklerpool weiterhin auf einem stabilen wirtschaftlichen Fundament. Für Partner bedeutet das: Eine Zusammenarbeit ist zukunftsorientiert und bietet die notwendige Sicherheit sowie Verlässlichkeit. Beide sind

Grundpfeiler jeder fruchtbaren Geschäftsbeziehung. Starke Partnerschaften bilden den Kern der Unternehmensphilosophie. Daher bietet die SDV AG bestehenden Partnern und interessierten Maklern auch zukünftig ein Plus an Service und persönlicher Betreuung.

Das plant die SDV AG für 2026

Wie in den vergangenen Jahren wächst die SDV AG durch Bestands- und Unternehmenskäufe beständig, aber kontrolliert. Diese Strategie verfolgt das Unternehmen weiterhin. Die Käufe finden häufig im Rahmen der Ruhestandsplanung angeschlossener Kooperationspartner statt und werden von der Vertriebsabteilung begleitet. Hier stehen spannende Entwicklungen an, denn seit Juli dieses Jahres leitet Martin Schatton den Bereich. Welche langfristigen Ziele er im Blick hat und welche Themen ihn und sein Team aktuell beschäftigen, erläutert er im Detail in seinem Interview ab Seite 10. So viel sei an dieser Stelle verraten: Künftig gibt es unter anderem eine engere Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Vertriebseinheiten im Haus, sodass SDV-Partner noch größere Vorteile aus einer Kooperation ziehen. Außerdem baut Martin Schatton bestehende Kooperationen mit Banken aus und erschließt neue Kooperationspartner in diesem Segment.

Eine Konstante in den unternehmerischen Zielen der SDV AG ist die beständige Weiterentwicklung der Vertriebsplattform sowie der Services. Makler dürfen sich auf die Bereitstellung eines neuen Flottentools freuen. Damit geht das Kfz-Gewerbegeschäft künftig noch leichter von der Hand – insbesondere in der heißen Phase im Herbst. Auch an myInsure Office und der myInsure App arbeitet die IT-Abteilung der SDV AG kontinuierlich. Für 2026 plant sie einige neue Funktionen und Verbesserungen.

Im Bereich Service und Dienstleistung liegt die Messlatte weiterhin hoch: In sämtlichen Branchenumfragen schnitt die SDV AG 2025 überdurchschnittlich gut ab – allen voran im finanzwelt Maklerpoolnavigator, der das Unternehmen in allen acht Kategorien mit der Bestnote „Herausragend“ kürte.

Selbstverständlich besteht der Anspruch, dieses hohe Level im kommenden Geschäftsjahr aufrechtzuerhalten. Hierfür bilden sich die Mitarbeitenden in den Abteilungen Inhouse-Vertrieb, Vertrieb und im Backoffice kontinuierlich weiter. Denn nur, wer mit den aktuellen Entwicklungen mithält und ihnen vielleicht sogar einen Schritt voraus ist, kann Makler bestmöglich unterstützen – jetzt und in Zukunft.





UNTERNEHMENSBERATUNG

Seine Vision für den Vertrieb und das Bankengeschäft

Im Interview: Martin Schatton



Martin Schatton leitet seit einigen Monaten den Vertrieb der SDV AG. Im Gespräch gibt er einen Einblick in die aktuellen und langfristigen Ziele seiner Abteilung. Außerdem verrät er, was die SDV AG von anderen Maklerpools unterscheidet und wie Banken vom Service- und Dienstleistungskonzept des Unternehmens profitieren.

Stell Dich doch bitte in ein paar Worten vor: Was ist Dein Background, wie bist Du zur SDV AG gekommen, was ist Deine Rolle im Unternehmen?

Martin Schatton: Ich bin vor 25 Jahren mit einer Banklehre gestartet und habe in der Bank verschiedene Stationen durchlaufen, von der Privatkundenberatung über die Kreditanalyse, das Thema Baufinanzierung bis hin zum Vertriebs- und Qualitätsmanagement. Aus dieser Position habe ich mich als Mehrfachagent selbstständig gemacht. Nach einigen Jahren kam ich dann doch zurück zu meinem alten Arbeitgeber, und so war ich die vergangenen 15 Jahre Geschäftsführer der Versicherungsagentur dieser Bank – und das in Zusammenarbeit mit der SDV. Diese Erfahrungen möchte ich nun hier einbringen. In meiner Position als Bereichsleiter Vertrieb bin ich seit Juli 2025 für den Maklervertrieb in der Fläche verantwortlich.

Welche Vision hast Du für Deine Abteilung?

Martin Schatton: Meine Vision für unseren Vertrieb ist, die beteiligten Teams im Haus noch enger zu vernetzen und weiterzuentwickeln. So bieten wir unseren Partnern noch besseren Service und unterstützen sie noch gezielter bei ihren jeweiligen Herausforderungen. Ich will den Mehrwert einer Kooperation mit der SDV AG kontinuierlich steigern.

An welchen Themen arbeitest Du dafür aktuell mit Deinem Team?

Martin Schatton: Es geht immer und überall um vertriebliche Themen. Außerdem wollen wir neue Wege gehen, weiterhin Partner für uns gewinnen und bestehende Partnerschaften ausbauen. Wir arbeiten auch an der Optimierung unseres Online-Formats Makler-meets-Company, und im nächsten Jahr wollen wir wieder mehr in den Regionen präsent sein. Daher entwickeln wir derzeit neue Formate für Veranstaltungen. Das wird ganz sicher interessant für bestehende und neue Partnerschaften.

Stichwort neue Partnerschaften: Der Poolmarkt ist groß, Makler haben die Qual der Wahl. Was unterscheidet die SDV AG Deiner Ansicht nach von anderen Pools?

Martin Schatton: Wir werden zwar immer wieder mit anderen Pools verglichen, aber genau genommen kann man uns nicht auf die Dienstleistungen eines Pools reduzieren. Es geht eben nicht nur darum, unseren Partnern einen Vergleichsrechner oder Ähnliches auf ein Portal zu stellen, sondern vielmehr um die Unterstützung unserer Partner. Was uns unterscheidet, ist, dass wir unsere Partner wirklich begleiten – nicht nur administrativ, sondern auch strategisch. Wir hören zu, geben konkrete Unterstützung und setzen auf moderne Lösungen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Welche Alleinstellungsmerkmale besitzt die SDV AG?

Martin Schatton: Das Alleinstellungsmerkmal der SDV AG ist, wie gerade schon erwähnt, dass wir Makler nicht nur mit Produkten versorgen, sondern sie aktiv unterstützen: mit praxisnaher Beratung, modernen Tools und transparenten Prozessen. So können sie effizient arbeiten und ihren Kunden echten Mehrwert bieten. Darüber hinaus sei noch gesagt, dass es auf die jeweilige Lebenssituation des Maklers ankommt. Für jede Phase des Arbeitslebens haben wir einen angepassten Mehrwert. Sei es für die Unternehmensgründung, die tägliche Arbeit mit Kunden, die Übernahme eines anderen Maklerbestandes oder die konkrete Planung des eigenen Ruhestands.

Die SDV AG bietet zahlreiche Services und Dienstleistungen an. Welchen Service nutzen Makler in Deinen Augen viel zu selten?

Martin Schatton: Die Unternehmensberatung – auch wenn es vielleicht ein hochtrabender Begriff ist. Es geht darum, das Maklerunternehmen oder den Alltag des Maklers zu analysieren und mit der Aus-

wahl und Integration von geeigneten Tools zur Optimierung von Prozessen und zu Effizienzsteigerungen beizutragen. Somit eine strategische und operative Unterstützung durch klassische Unternehmensberatung für langfristigen Erfolg.

Also haben Makler durch eine Zusammenarbeit mit der SDV AG einen klaren Wettbewerbsvorteil ...

Wenn man sich die vorherige Frage anschaut, kann ich nur für einen gemeinsamen Termin mit uns werben. Letztlich geht es darum, die persönliche Beratung und Unterstützung durch das gesamte SDV Team gezielt ins Tagesgeschäft einzubinden und dann unsere modernen Tools an den richtigen Stellen einzusetzen. So gestalten Makler Prozesse effizient und betreuen ihre Kunden noch besser. Wer diese Möglichkeiten konsequent nutzt, reagiert schneller auf Kundenbedürfnisse und liefert echten Mehrwert. Das schafft einen klaren Vorteil im Wettbewerb.



Martin Schatton
Vertriebsleiter der SDV AG

Lass uns uns über Deine Abteilung sprechen, den Vertrieb: Was tut Dein Team konkret für Makler?

Martin Schatton: Mein Vertriebsteam ist der erste Ansprechpartner für unsere Partner. Bei neuen Partnern beginnt es mit der Kontaktaufnahme, geht weiter mit einer ersten Analyse des Status quo und endet vorerst mit der Übergabe an die Vertriebslotsen. Diese führen ein Onboarding durch, in dem der neue Partner unsere Plattformen und Services kennenlernen. Im Laufe der Kooperation kümmert sich mein Team um die weitere Optimierung der Prozesse im Alltag des Maklers – soweit es denn gewünscht ist. Unseren Partnern, die über einen Ausstieg aus dem Berufsalltag nachdenken, stehen die Kollegen mit Rat und Tat zur Seite, um diesen Schritt sanft und optimal zu gestalten.

Eines Deiner Fachgebiete im Vertrieb ist die Ruhestandsplanung. Auf welche Herausforderungen stößt Du und Dein Team in diesem Zusammenhang am häufigsten – und wie löst Ihr sie?

Martin Schatton: Viele Makler haben ihr Lebenswerk über Jahre aufgebaut. Allerdings haben sie oft keine klare Vorstellung davon, wie sie den eigenen Betrieb oder Kundenbestand vor dem Ruhestand übergeben können – und erst recht nicht, was dieser überhaupt wert ist. Vor dem Hintergrund dieser Unsicherheit und emotionalen Bindung zum eigenen Unternehmen können viele Makler nicht loslassen. Sie haben kein Bild davon, wie es in Zukunft weitergeht. Denn „Keiner kann meine Kunden so betreuen, wie ich das getan habe“ ist nur eine der Kernaussagen, die uns begegnen. Da ist sicher viel Wahres dran, denn es bestehen Beziehungen oder sogar Freundschaften in der Kundschaft, die sich oft über Jahre oder Jahrzehnte aufgebaut haben. Hier geht es darum, ein gemeinsames Verständnis dafür zu entwickeln, wann und wie ein Übergang in den Ruhestand aussehen könnte. Wir unterstützen unsere Partner darin, diesen Schritt mit einem guten Gefühl zu gehen.

Das sind die nachvollziehbaren Herausforderungen auf der emotionalen Ebene. Wie sieht es in anderen Bereichen aus?

Martin Schatton: Ein weiterer Aspekt ist eine fehlende Digitalisierung von Aktennotizen, Beratungsdokumenten oder Anträgen. Manchmal finden wir noch die guten alten Leitz-Ordner oder Hängeregister.

Um jedoch eine Bewertung des Kundenbestandes und eine zukünftige Beratung sicherzustellen, besteht hier dringender Handlungsbedarf. Auch in solchen Fällen unterstützen wir bei der Vorbereitung eines anstehenden Bestandsverkaufs und bringen die Vorgänge auf unsere digitale Plattform. Ist dieser Schritt erst mal geschafft, werden eine Bewertung und die weitere Bearbeitung wesentlich erleichtert.

Nicht selten ist es auch so, dass der Partner dann beschließt, noch eine gewisse Zeit tätig zu bleiben. Denn wenn dieser erste Digitalisierungsschritt geschafft ist, fallen viele Arbeiten leichter als mit analogen Medien und Prozessen.

Nun geht es bei einer Ruhestandsplanung auch um Geld. Die Kaufpreisfindung ist sicher ein sensibles Thema...

Martin Schatton: Hierbei kommt es darauf an, neben dem bekannten Einsatz des Blei-

stifts auch Fingerspitzengefühl zu beweisen. Wir bewerten nun mal häufig ein Lebenswerk, mit dem viele Emotionen verbunden sind. Unsere Partner können sich sicher sein, dass wir uns dessen bewusst sind. Bei unserem Angebot behalten wir selbstverständlich alle Bedürfnisse und Fakten im Blick und suchen nach der bestmöglichen Lösung.

Wie ordnest Du das Ruhestandskonzept der SDV AG im Marktvergleich ein?

Martin Schatton: Die SDV AG ist und bleibt die Erfinderin der Maklergarantierente. Wir wissen also, worauf es ankommt. Dies ist aber nur ein Teil des Ruhestandskonzeptes. Mit unseren Ruhestandsmodellen können wir meiner Meinung nach auf alle Wünsche eines Maklers eingehen, der sich beruhigt in den Ruhestand begeben möchte. Sei es eine garantierte Rente, der Bestandsverkauf mit der Gewissheit, dass wir uns weiter fachkundig um die wertvollen Kunden kümmern werden, oder die vollständige Übernahme des Maklerunternehmens durch die SDV AG – es findet sich für jeden die passende Lösung.

Was viele nicht wissen: Die SDV AG kooperiert auch mit Banken. Du kommst ursprünglich aus der Bankenwelt. Wie setzt Du Dein Wissen als Leiter Vertrieb in diesem Segment ein?

Martin Schatton: In meiner Brust schlagen zwei Herzen – aber im Gleichklang. Das ist hierbei besonders wichtig. Ich habe die Kooperation zwischen der SDV AG und meinem damaligen Arbeitgeber von Anfang an begleitet und war dabei in vielen Situationen der Übersetzer zwischen diesen beiden Finanzwelten. Diese Erfahrung kommt unseren Bankpartnern und der SDV AG nun zugute.



Wie gestaltet sich aktuell eine Kooperation zwischen der SDV AG und einer Bank?

Martin Schatton: Es sind häufig sehr ähnliche

Fragen, die uns aus der Bankenwelt gestellt werden. Bei einer neuen Partnerschaft geht es im Großen und Ganzen um fünf Schwerpunktthemen, die wir alle beherrschen:

Erstens: Rechtliche Anforderungen an die Partnerschaft – Datenschutz und Informationssicherheit lassen grüßen.

Zweitens: Einbindung unserer Services in die technische Infrastruktur der jeweiligen Bank – zum Beispiel, ob es um den Einbau in ein bestehendes Kernbanksystem geht oder auch um die Bereitstellung von Vertragsdaten für das Datawarehouse.

Drittens: Aufbau von Berechtigungskonzepten. Viertens: Auswahl von passenden Versicherungspartnern und -produkten. Und, fünftens: Die Vorstellung geeigneter Vertriebsansätze in diesem speziellen Kontext.

Bei der SDV AG sind bereits alle notwendigen Versicherungspartner angebunden, die eine Bank für einen erfolgreichen Versicherungsvertrieb benötigt – gerade auch für Spezialthemen aus dem Bankensektor. Unsere technischen Services sind absolut kompatibel mit den vorherrschenden Banksystemen. Die vertriebliche Unterstützung können wir ebenfalls zusichern, und das unabhängig davon, ob es sich um eine Vermögensanlage, eine Altersvorsorge, gewerbliches Sachgeschäft mit Gutachterservice oder die Umsetzung komplexer Konzepte zur betrieblichen Vorsorge handelt. Darüber hinaus sind wir in der Lage, die Bank mit allen notwendigen Daten zu versorgen, die für eine Vertriebssteuerung und aufsichtsrechtliche Dokumentation oder Abrechnung benötigt werden. Kurz: Wir liefern das, was gefordert ist – zeitnah.

Auf welche Services der SDV AG greifen Banken am häufigsten zurück?

Martin Schatton: Es sind gerade die Back-office-Dienstleistungen, die bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten notwendig sind. Sei es unser Dokumenten- oder auch der Abrechnungsservice. Niemand arbeitet in der heutigen digitalen Welt noch gern mit Papier oder liebt es, Briefumschläge zu öffnen.

Um ein paar Zahlen zu nennen: Wir verarbeiten für eine Bank jeden Monat circa 2.000 bis 3.000 Dokumente. Hiervon werden lediglich 10 % zur weiteren Bearbeitung von zum Beispiel Vertriebsanlässen an die Bank weitergeleitet und natürlich zusätzlich abgelegt. Die restlichen 90 % der Dokumente werden im Hintergrund verarbeitet und ebenfalls an der richtigen Stelle zum Abruf hinterlegt. Das spart Zeit und Ressourcen, die besser im Vertrieb eingesetzt werden können. Es geht um die Konzentration auf das Wesentliche.

Wo siehst Du die vertrieblichen Herausforderungen seitens der Banken – und welche Lösungen bietet die SDV AG dafür an?

Martin Schatton: Wie häufig im Leben und besonders in der Versicherungswelt lautet hier die Antwort: Es kommt darauf an. Und zwar ganz besonders darauf, wie die Bank bereits aufgestellt ist. Häufig werden im Bankensektor nur Versicherungsprodukte vermittelt, die besonders „banknah“ sind. Also zum Beispiel eine Kapitalanlage im Versicherungsmantel. Aber selbst hier scheuen einige Kollegen aus der Bankenwelt die selbstständige Vermittlung.

Da können wir – falls gewünscht – mit Unterstützung von geschulten Mitarbeitern in den Banken eine Lösung anbieten. Wir übernehmen auch gern die Schulung der Bankmitarbeiter. Falls die Bank auch im gewerblichen Sachgeschäft unterwegs ist, stellen wir neben einem Ausschreibungsservice den zuvor bereits genannten Gutachterservice bereit. Es geht aber auch darum, Banken dabei zu unterstützen, das eigene Dienstleistungsportfolio mit unserer Hilfe zu ergänzen, falls einige Sparten noch nicht bedient werden.

Wenn Du aktuell die gesamte Branche in den Blick nimmst: Wie beurteilst Du die derzeitigen Entwicklungen, und in welcher Rolle siehst Du die SDV AG?

Martin Schatton: Die Branche befindet sich in einer Phase der Transformation. Wer sich nicht bewegt – also digitalisiert, kosteneffizienter arbeitet, sich neue Produkte und Vertriebswege erschließt –, riskiert, ins Hintertreffen zu geraten. Es sind gerade die Themen Digitalisierung und Technologie, Regulatorik und gesellschaftliche Veränderungen, Marktstrukturen und Konsolidierungen sowie Veränderungen am Businessmodell bei Maklern, die ein Handeln notwendig machen.

Die Versicherungsbranche ist im Wandel – und die SDV AG positioniert sich als Service- und Infrastrukturpartner, der Maklern hilft, diesen Wandel erfolgreich zu meistern. Die SDV ist ein sehr attraktiver Partner für Makler, die sich stärker auf Beratung und Vertrieb fokussieren und administrative sowie digitale Hürden auslagern möchten.

„Ich will den Mehrwert einer Kooperation mit der SDV AG kontinuierlich steigern.“

Martin Schatton

Welche speziellen Bedarfe von Banken deckt die SDV AG bereits ab?

Martin Schatton: Ich vergleiche uns ganz gern mit dem „Fräulein vom Amt“. Wir bekommen eine Anforderung aus der Bankenwelt, und – ich bin mir sicher – wir haben das passende Kabel und die passende Lösung, um eine Verbindung herzustellen.



OUTSOURCING

So profitiert er von der Partnerschaft mit der SDV AG

Bastian Kunkel, Versicherungen mit Kopf



Die Branche kennt ihn als den Makler, der junge Menschen auf Social Media für Versicherungsthemen begeistert. Mit seinem Unternehmen Versicherungen mit Kopf (VMK Versicherungsmakler GmbH) ist Bastian Kunkel schon seit vielen Jahren Kooperationspartner der SDV AG.

Bastian Kunkel gehörte zu den ersten Kooperationspartnern, für die die SDV AG ein individuelles Servicekonzept entwickelte. Denn, was viele nicht wissen: Das Unternehmen bietet Maklern mit vielversprechenden Geschäftsmodellen Lösungen, die andere Pools nicht bieten oder nicht bieten können.

Die Grundlage für diese passgenauen Konzepte ist die Dienstleistungslandschaft der SDV AG. Diese ist nicht nur flexibel aufgestellt. Sie beinhaltet auch Angebote, die einzigartig am Markt sind. Dazu gehört unter anderem die hauseigene Endkundenbetreuung. Diese ist in der SDV AG verankert, tritt aber auf Wunsch im Namen des jeweiligen Kooperationspartners auf. Im Falle von Versicherungen mit Kopf übernimmt die Endkundenberatung der SDV AG die Weiterent-

wicklung von Neukunden in den Bereichen Sachversicherung und Zusatzversicherung.

Im ersten Schritt wendet sich der Kunde wegen eines Beratungstermins an Versicherungen mit Kopf, weil er Interesse an einem bestimmten Produkt hat. In den Bereichen Berufsunfähigkeit, Dienstunfähigkeit, Private Krankenversicherung und private Altersvorsorge sind die Makler von Versicherungen mit Kopf maximal spezialisiert.

Diese Beratungen übernimmt immer das Makler-Team von Versicherungen mit Kopf. Anschließend übergibt VMK den Kunden an die Expertinnen und Experten der SDV AG. Diese führen eine Rundumeratung durch: Sie ermitteln etwaige Absicherungslücken in allen anderen relevanten Versicherungsbereichen und sorgen für den

passenden Versicherungsschutz. Auch die weitere Betreuung des Kunden übernimmt die SDV AG. Tritt ein Schaden auf, ist Versicherungen mit Kopf auf Kundenseite der Ansprechpartner.

Für die Abwicklung der Schäden nutzt das Unternehmen jedoch die effizienten Services und Prozesse der SDV AG. Hier sind insbesondere die Vertriebsloten als persönliche Ansprechpartner der Makler zu erwähnen. Sie kümmern sich um sämtliche anfallenden Aufgaben rund um den Schadensfall – von der Beschaffung von Dokumenten über den direkten Kontakt zur Gesellschaft bis hin zur Regulierung. Das gewährleistet eine schnelle Auszahlung an den Kunden sowie eine zügige Abwicklung des Schadensfalles – und erhöht die Kundenzufriedenheit.

Diese spiegelt sich im Falle von Versicherungen mit Kopf deutlich in den Google-Bewertungen wider: Das Unternehmen erhält von seinen Kundinnen und Kunden fünf von fünf Sternen. Eine solche Quote ist für einen Versicherungsmakler außergewöhnlich – geben doch sonst hauptsächlich diejenigen Feedback, die schlechte Erfahrungen machten. Bei Versicherungen mit Kopf hingegen ist die Kundenzufriedenheit überdurchschnittlich hoch: Bei derzeit 1.600 Google-Bewertungen kommt VMK auf einen Durchschnitt von 5,0 und ist damit der aktuell bestbewertete Versicherungsmakler in Deutschland bei Google. Die SDV will ihren Anteil dazu beitragen, dass es bei dieser Topqualität auch langfristig bleibt.



Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Natürlich gehört zur Bereitstellung eines individuellen Servicekonzepts auch das Ausarbeiten fairer Konditionen für beide Parteien. Im Falle von Versicherungen mit Kopf beinhaltet dies einen eigens geregelten Provisionssplit. Zudem entstehen keine Fixkosten für VMK.

Im persönlichen Gespräch berichtet Bastian Kunkel, was die Kooperation mit der SDV AG für ihn besonders macht, wo er die Vorteile sieht und weshalb er interessierten Maklern nur empfehlen kann, mit ihren Konzepten auf die SDV AG zuzugehen.

Bastian, der Poolmarkt ist sehr groß, die Angebote sind vielfältig. Warum fiel Deine Wahl auf die SDV AG?

Bastian Kunkel: Richtig, es gibt viele Anbieter. Die SDV AG ist für uns allerdings der Player, der am besten zu unserer Dienstleistung passt und uns entsprechend unterstützen kann. Deswegen haben wir uns für eine Zusammenarbeit entschieden. Das Besondere an der Kooperation ist, dass dieser Pool auf uns eingeht. Es gibt nicht einfach nur Standardlösungen, sondern wir können genau sagen, was wir brauchen. Das wird dann auch umgesetzt.

Was hat sich durch die Zusammenarbeit in Deinem Unternehmen geändert?

Bastian Kunkel: Die Kooperation ermöglicht uns, ganz anders zu denken. Wir konnten plötzlich ganz neue Systeme, Prozesse und Dienstleistungen anbieten, die vorher gar nicht möglich waren. So hat die Entwicklung meines Unternehmens eine völlig neue Ebene erreicht. Wir skalieren dank der Zusammenarbeit mit der SDV AG in Bereichen, in denen wir das vorher nicht geschafft hätten.

Welche Angebote des Pools nutzt Versicherungen mit Kopf konkret?

Bastian Kunkel: Das wahrscheinlich wertvollste Angebot für mich ist, dass ich mit einer Herausforderung hingehen kann, für die wir im Unternehmen noch keine Lösung haben. Die SDV sagt dann nicht „Geht nicht“, sondern „Klar – machen wir!“. Die Person zählt. Ich bin nicht nur eine Nummer, sondern mir wird zugehört. Das finde ich sehr

wichtig. Nur so kann eine Zusammenarbeit langfristig gut funktionieren. Das empfinde ich übrigens als eine der großen Stärken der SDV AG: Sie versteht uns Makler. Der Pool ist nah an unserem Alltag dran und somit in der Lage, Dinge umzusetzen, die uns nach vorn bringen. Genau darum geht's ja letztendlich bei einer Poolanbindung.

„Wir skalieren dank der Zusammenarbeit mit der SDV AG in Bereichen, in denen wir das vorher nicht geschafft hätten.“

Bastian Kunkel

Was ist aus Deiner Sicht der größte Benefit bei der Zusammenarbeit?

Bastian Kunkel: Für mich ist es extrem wertvoll, dass die SDV nicht nur unterstützend als Pool an meiner Seite steht, sondern auch Endkundenberatungen in bestimmten Bereichen übernimmt. Das ist meines Wissens einzigartig am Markt und unterstützt uns enorm.

Bei Kooperationen mit Pools steht immer die Frage nach der Unabhängigkeit im Raum. Wie ist das bei Dir – und welche Erfahrungen hast Du mit der SDV AG gemacht?

Bastian Kunkel: Unabhängigkeit ist als Versicherungsmakler überaus wichtig. Bevor wir mit der SDV zusammengearbeitet haben, hatten wir auch Sorge, wie das mit der Unabhängigkeit sein wird und wie unsere Kunden das wahrnehmen. Jetzt, nach vielen Jahren der Partnerschaft, kann ich sagen: Das ist überhaupt kein Thema. Unsere Unabhängigkeit ist gewahrt, und wir haben on top die wertvolle Unterstützung der SDV AG bekommen.

Wie würdest Du die Beziehung zwischen Deinem Unternehmen und der SDV AG beschreiben?

Bastian Kunkel: Als Maklerpool am Puls der Zeit zu sein ist sehr wichtig – nur dann wird der Makler verstanden. Oft besteht eine Distanz zwischen Maklerpool und Makler. Das spüre ich bei der SDV überhaupt nicht, im Gegenteil. Durch die sehr enge Zusammenarbeit schauen wir gemeinsam in eine wirklich gute Zukunft.

Für Dich war die Entscheidung für eine Kooperation mit der SDV AG also genau der richtige unternehmerische Schritt ...

Bastian Kunkel: Absolut. Wenn ein Makler ein Geschäftsmodell hat, das er mit einem starken Partner an seiner Seite weiterentwickeln möchte, dann ist die SDV definitiv die richtige Wahl. Ich empfehle die SDV, weil wir in den vergangenen Jahren erlebt haben, dass hier ein Pool ist, der wirklich zuhört. Der nah an uns dran ist. Wir merken: Wir werden verstanden als Makler. Und es werden nachhaltige Lösungen für bestehende Herausforderungen gesucht. Genau das macht eine fruchtbare Kooperation aus.

Unternehmen Sie was für Unternehmen mit bKV ConCEPT.



bKV ConCEPT: Drei neue Möglichkeiten, ein Ziel.

Wie begeistern Sie Firmenkunden schnell und leicht für die betriebliche Krankenversicherung?
Ganz einfach: mit bKV ConCEPT.

Drei Neuerungen eröffnen Ihnen zusätzliche Chancen, gezielt auf jedes Unternehmen einzugehen:

- 1. Neuer Tarif „Plus“** als Ergänzung der Tariflinie Choose
- 2. Neue Budgetstufe 600** in der Tariflinie Choose
- 3. Neue Assistance-Leistungen** – exklusiv für die bKV

Neue Möglichkeiten
seit 01.11.2025.



Mit bKV ConCEPT haben Sie immer den richtigen Joker in der Tasche, den Ihre Firmenkunden verstehen – und der Sie im Beratungsgespräch glänzen lässt. Starten Sie jetzt mit der Continentale durch!



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey
0172 6867220 • 07123 3078611
heiko.bessey@continentale.de
makler.continentale.de/bkv-concept

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**



OUTSOURCING

DAS SIND UNSERE NEUEN AUSZUBILDENDEN



Im September 2025 begannen wieder mehrere Auszubildende ihre berufliche Laufbahn bei der SDV AG. Drei von ihnen wollen sich unseren Partnern vorstellen.

Ein Guestbeitrag von Emily Traut, Auszubildende zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen im dritten Lehrjahr



Neues Lehrjahr, neues Team, neue Chancen: Im September 2025 hieß es bei der SDV AG „Willkommen im Team!“ für fünf neue Azubis in den Bereichen Versicherungen und Finanzen sowie Büromanagement. Gemeinsam starteten sie mit Motivation, Kreativität und Teamgeist in ihre Ausbildung – und gestalten die Zukunft unseres Unternehmens aktiv mit.

Schon jetzt zeigen sie, dass sie mehr sind als nur „Nachwuchs“. Mit frischen Ideen, Neugier und viel Tatendrang bringen sie sich in die Abteilungen Sach- und Lebensversicherungen ein und übernehmen seit Tag eins Verantwortung.

In den nächsten Monaten stehen spannende Projekte, neue Erfahrungen und jede Menge Teamwork an. Unsere Azubis beweisen Tag für Tag, wie viel Energie und Potenzial in ihnen steckt – und wir freuen uns riesig, diesen Weg gemeinsam zu gehen.

Schön, dass Ihr da seid – auf eine einzigartige Zeit bei der SDV AG!



Emily Traut, 19

Mein Name ist Emily Traut, ich bin 19 Jahre alt und befinde mich aktuell im dritten Ausbildungsjahr zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen.

Im Rahmen meiner Ausbildung bin ich verpflichtet, einen Abschlussbericht zu schreiben. Für diesen habe ich mich bewusst für den Bereich Marketing und einen Beitrag im „Maklermagazin“ entschieden. Denn während meiner Ausbildung lernte ich unter anderem, wie wichtig es ist, gezielte Kundenansprache und eine starke Markenpräsenz für den Erfolg eines Unternehmens umzusetzen.



Selina Lottes, Ausbildungsleiterin

Mein Name ist Selina Lottes, und ich habe selbst ab 2015 meine Ausbildung bei der SDV AG absolviert. Seit 2024 begleite ich als Ausbildungsleiterin unsere Azubis.

Dabei macht mir vor allem die persönliche Begleitung großen Spaß. Meine Motivation ist es, die Ausbildung stetig auszubauen. Zu meinen Aufgaben gehört unter anderem die Koordination von Schulungen, die Organisation aller Ausbildungsangelegenheiten, und die Sorge für das allgemeine Wohlbefinden unserer Azubis. Natürlich soll auch das ein oder andere Lachen nicht fehlen. Denn mir ist besonders wichtig, das Lernen mit guter Laune zu verbinden. **Mein Motto: Unsere Azubis sind nicht nur die Nachwuchskräfte von morgen, sondern bereits heute wertvolle Mitglieder unseres Teams.**



Die Steckbriefe der Auszubildenden 2025

Viktor Anselm, 22

Ausbildungsberuf:

Kaufmann für Versicherungen und Finanzen

Warum hast Du Dich für die SDV AG entschieden?

Die SDV AG ist ein junges, modernes Unternehmen mit einer sehr angenehmen Arbeitsatmosphäre.

Was begeistert oder fasziniert Dich besonders?

Verständnis komplexer Zusammenhänge, Begeisterung für Technologie und analytisches Denken.

Wie würdest Du Deinen Ausbildungsberuf jemandem erklären, der überhaupt keine Ahnung davon hat – und das in nur einem Satz?

Wir helfen unseren Maklern, indem wir das gesamte Back-office übernehmen, damit sich die Makler zu 100 Prozent auf ihre Kunden konzentrieren können.

Wenn Du ein Versicherungsprodukt wärst – welches wärst Du und warum?

Berufsunfähigkeit – zuverlässig und ehrlich in allen Lebenslagen – gebe Freunden und Familie Halt, wenn sie ihn brauchen.

Welche Versicherung würdest Du für die Zukunft erfinden, und wogegen sollte sie schützen?

Versicherungsschutz gegen die Folgen von KI-bedingter Automatisierung – mit Unterstützung und Angeboten zur Umschulung bei Arbeitsplatzverlust.



Viktor Anselm, Laxshen Kunasekaram und Eva Zock (von links nach rechts) – drei unserer neuen Auszubildenden

Laxshen Kunasekaram, 22

Ausbildungsberuf:

Kaufmann für Versicherungen und Finanzen**Warum hast Du Dich für die SDV AG entschieden?**

Das Vorstellungsgespräch verlief besser als erwartet und hinterließ einen sehr positiven Eindruck von der Firma. Mir hat gefallen, was mir vorgestellt wurde, weshalb ich mich für die SDV AG entschieden habe.

Welche Karriereziele und Träume hast Du?

Zunächst möchte ich meine Ausbildung erfolgreich abschließen. Doch mein Traum ist es, eines Tages das tamilische Heimatland im Nordosten Sri Lankas zu bereisen und zu entdecken.

Wie würdest Du Deinen Ausbildungsberuf jemandem erklären, der überhaupt keine Ahnung davon hat – und das in nur einem Satz?

Ich helfe Menschen dabei, die richtigen Versicherungen und Geldanlagen zu finden, damit sie im Alltag und für die Zukunft gut abgesichert sind.

Welche Versicherung würdest Du für die Zukunft erfinden, und wogegen sollte sie schützen?

Eine Versicherung gegen Obdachlosigkeit fände ich sinnvoll.

Wenn Dein Hobby eine Versicherung bräuchte – was müsste diese unbedingt abdecken?

Bei wertvollen oder antiquarischen Büchern ist eine Wertgegenstandsversicherung vorteilhaft, da sie deren Wert und Zustand schützt.

Eva Zock, 17

Ausbildungsberuf:

Kauffrau für Büromanagement**Warum hast Du Dich für die SDV AG entschieden?**

Beim Bewerbungsgespräch wurde ich so herzlich und freundlich empfangen, dass ich mich sofort wohl und gut aufgehoben gefühlt habe.

Welche drei Dinge dürfen in Deinem Arbeitsalltag auf keinen Fall fehlen?

Struktur, der Kontakt mit den Kollegen und etwas Neues zu lernen.

Welche Versicherung würdest Du für die Zukunft erfinden, und wogegen sollte sie schützen?

Eine „KI-Versicherung“, die die persönlichen Rechte schützt, etwa wenn ein gefälschtes Video von jemandem im Internet auftaucht.

Was begeistert oder fasziniert Dich besonders?

Wenn Menschen kreativ oder künstlerisch begabt sind.

Gibt es Dinge, die für Dich ein absolutes No-Go sind oder gar nicht zu Dir passen?

Wenn man anderen Menschen gegenüber respektlos auftritt.



Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Handgemachter Versicherungsschutz mit klarer Haltung

Die Manufaktur Augsburg GmbH setzt seit 2013 Maßstäbe für leistungsstarke Produkte. Mit der VHV Allgemeine Versicherung AG steht seit Oktober 2025 ein starker Risikoträger an ihrer Seite.

„Was wäre, wenn es Versicherungen gäbe, die wir vorbehaltlos Freunden und Familie empfehlen würden?“ – Diese einfache, aber wegweisende Frage markierte 2013 den Startpunkt der Manufaktur Augsburg GmbH.

Was als ambitionierte Idee im Herzen Augsburgs begann, entwickelte sich binnen weniger Jahre zu einer etablierten Marke im Maklermarkt. Der Anspruch des Unternehmens ist seitdem unverändert hoch: Es bietet Versicherungsprodukte mit überdurchschnittlich guten Konditionen, transparenter Tarifgestaltung und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Aus der Praxis geboren, für Makler entwickelt

Die Gründer – selbst erfahrene Versicherungsmakler – kannten die Herausforderungen der Branche aus erster Hand. Immer wieder mussten sie in Beratungsgesprächen Kompromisse eingehen, weil kein verfügbarer Tarif alle Ansprüche und Bedürfnisse ihrer Kunden erfüllte. Also nahmen sie das Heft selbst in die Hand. Ihr Ziel: Produkte zu entwickeln, die sie auch persönlich mit gutem Gewissen abschließen und ihrem engsten Umfeld bedenkenlos empfehlen würden.

Als Ergebnis entstanden die beiden haus-eigenen Tarifwelten Premium und Premium Plus. Diese basieren auf einer akribischen Marktanalyse und konsequenter Leistungs-optimierung. Die Tarifgruppe Premium richtet sich an anspruchsvolle Kunden, die zwar preisbewusst sind, aber dennoch überdurchschnittlichen Versicherungsschutz wünschen. Das Segment Premium Plus bedient Kunden, die keinerlei Abstriche bei Leistung und Schutz machen möchten. Dafür sind sie bereit, etwas mehr zu zahlen.

Die konsequente Ausrichtung auf Qualität und Kundennähe blieb in der Branche nicht unbemerkt. Die Manufaktur Augsburg GmbH begann als regionaler Anbieter hochwertiger Versicherungsprodukte. Inzwischen ist sie ein renommierter Assekuradeur mit bundesweiter Präsenz. Kunden und Makler schätzen die Kombination aus persönlicher Betreuung, engagiertem Service und Produkten, die spürbar mehr leisten als der Marktstandard.

„Schutz beginnt für uns nicht erst mit der Unterschrift unter einem Vertrag“, sagt Geschäftsführer Armin Christofori. „Er beginnt bereits in der Produktentwicklung. Unser Anspruch ist es, alle denkbaren Schadensszenarien abzudecken – zu Konditionen, die fair und leistbar bleiben.“ Um die dafür nötige

unternehmerische Stabilität dauerhaft zu gewährleisten, ist ein verlässlicher Geschäftspartner notwendig. Deswegen ging die Manufaktur Augsburg GmbH vor Kurzem eine neue, zukunftsweisende Kooperation ein.

Starke Partnerschaft:

VHV Allgemeine Versicherung AG als Risikoträger

Einen wichtigen Schritt in der jüngsten Unternehmensgeschichte markiert die Zusammenarbeit mit der VHV Allgemeine Versicherung AG. Am 16. Oktober 2025 erfolgte die Vertragsunterzeichnung. Damit gewinnt die Manufaktur Augsburg GmbH einen namhaften Risikoträger und erfahrenen Partner für den Bereich Sach, Haftpflicht und Unfall (SHU) Privat.

„Die VHV steht für Verlässlichkeit, Vertrauen und erstklassigen Service – sowohl gegenüber Maklern als auch Kunden“, betont Armin Christofori. „Die Kooperation bietet vielfältige Möglichkeiten, bestehende Versicherungsprodukte weiterzuentwickeln und innovative Wege für die Branche zu beschreiten.“

Auch Dr. Angelo O. Rohlfs, Vorstand für Vertrieb und Marketing der VHV Allgemeine Versicherung AG, unterstreicht die Bedeutung

der Zusammenarbeit: „Als etablierter Maklerversicherer freuen wir uns, unser Engagement im Vermittlermarkt weiter auszubauen und als Risikoträger in SHU Privat der Manufaktur Augsburg zur Seite zu stehen – einem Unternehmen, das von jeher für exzellenten Service als Assekuradeur im Maklermarkt bekannt ist.“

Die Kooperation eröffnet beiden Partnern neue Perspektiven. Sie forcieren den Ausbau innovativer Produktlösungen und die Weiterentwicklung bestehender Tarife. Ihr Antrieb dabei ist der bestmögliche Schutz für Kundinnen und Kunden.

Handwerk trifft Haltung

Versicherungsschutz von der Stange suchen Makler bei der Manufaktur Augsburg GmbH vergeblich. Hier verstehen die Verantwortlichen die Produktentwicklung als Handwerk – mit einem klaren Wertekompass und einem Auge für wichtige Details. Ob für Familien, Singles oder Senioren: Die Tarifstruktur ist so gestaltet, dass sie jeder Kundengruppe passende Versicherungslösungen bietet. Der Anspruch an alle Tarife beinhaltet verlässliche Deckung, leistbare Preise, erstklassigen Service und bestmögliche Sicherheit im Schadensfall.

So schreibt die Manufaktur Augsburg GmbH ihre Erfolgsgeschichte fort: mit Stabilität, verlässlicher Partnerschaft und einem klaren Bekenntnis zu exzellenter Absicherung. Denn am Ende geht es um mehr als Policen und Prämien. Es geht um Vertrauen – denn das ist die Basis jeder fruchtbaren Geschäftsbeziehung.

Jetzt Auto und Familie spielend leicht absichern.

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



Ihre Vorteile bei der EUROPA:

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

Mehr auf europa-vertriebspartner.de
 oder unter **0221 5737-300**

privat-SI: Stärken Sie Ihre Beratung mit der neuen Ära der Krankenvollversicherung

Am 1. Oktober 2025 startete SIGNAL IDUNA mit privat-SI eine neue Ära der Krankenvollversicherung. Entwickelt mit dem wertvollen Feedback aus dem Vertrieb, löst privat-SI die bisherigen Tarife ab und gibt Ihnen exzellente Argumente für eine überzeugende Kundenberatung an die Hand.

Einfacher beraten, stärker überzeugen: Von neun auf drei Tarife

Statt neun verschiedener Tarife beraten Sie mit START-SI, KOMFORT-SI und EXKLUSIV-SI zukünftig nur noch drei starke, aufeinander aufbauende Kompakttarife. Diese klare Struktur vereinfacht Ihre Beratung und beschleunigt die Findung der passgenauen Lösung für jede Lebensphase.

Ihr Top-Argument: Einzigartige Flexibilität für jede Lebenslage

Ein herausragendes Verkaufsargument ist das flexible Optionsrecht. Es gibt Ihnen zwei starke Hebel für Ihr Verkaufsgespräch:

- **Gesicherte Höherversicherung:** Ihre Kunden können nach 3, 5 oder 7 Jahren garantiert ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Tarif wechseln.
- **Exklusive Rückkehroption:** In den Tarifen KOMFORT-SI und EXKLUSIV-SI besteht die Möglichkeit, bei Bedarf für sechs Monate in einen günstigeren Tarif zu wechseln und anschließend garantiert in den Ursprungstarif zurückzukehren. Ein unschlagbares Argument für sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden.

Positionieren Sie sich als Experte für die moderne Familie

Mit den familienfreundlichen Leistungen von privat-SI heben Sie sich deutlich vom Wettbewerb ab. Die Kindernachversicherung ist bis zu 6 Monate nach Geburt möglich, wobei die ersten 6 Monate sogar beitragsfrei sind. Überzeugen Sie zudem mit der temporären Beitragsbefreiung während des Elterngeldbezugs und finanzieller Unterstützung bei



Kinderwunschbehandlungen, bis hin zur Kostenübernahme für Kryokonservierung in den höheren Tarifen. Services wie Haushaltshilfe oder ein Familienzimmer im Krankenhaus runden den Schutz ab.

Greifbare Vorteile, die überzeugen

Stellen Sie Ihren Kunden konkrete finanzielle Vorteile in Aussicht. privat-SI belohnt gesundheitsbewusstes Verhalten mit hohen Rückerstattungen, wie bis zu zwei Monatsbeiträgen (BRE) und einem Gesundheitsbonus

von bis zu 900 €. Moderne digitale Services wie die „Meine SI Mobile App“ zur einfachen Rechnungsabwicklung unterstreichen die Zukunftsfähigkeit des Produkts.

Nutzen Sie privat-SI als Ihr zentrales Werkzeug, um Kunden zu begeistern und Ihren Erfolg im KV-Geschäft nachhaltig zu sichern.

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

KONTAKT

Dennis Mai

Key Account Manager Krankenversicherung

Telefon: +49 89 55144 272

Mobil: +49 173 6558210

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





PARTNER WERDEN!

Gemeinsam mehr erreichen – werde Partner der SDV AG

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

E-Mail: vertrieb@sdv.ag



Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag

Arbeitskraftabsicherung: So geht BU-Beratung heute

Handwerker und körperlich Tätige tragen ein hohes Risiko, ihre Arbeitskraft und finanzielle Existenz zu verlieren. Die DHBU (Deutsche Handwerker BU) des Münchener Verein schützt gezielt vor den finanziellen Folgen und ermöglicht Ihnen als Makler eine passgenaue Beratung.

Fundierte BU-Beratung heute

Die Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt der Königsweg zur umfassenden Absicherung der Arbeitskraft, ein früher Abschluss vermeidet Zuschläge oder Ausschlüsse wegen Vorerkrankungen. Der Münchener Verein bietet dafür passgenaue BU-Lösungen speziell für Handwerker und körperlich Tätige, die ein höheres Risiko tragen, aus gesundheitlichen Gründen frühzeitig aus dem Beruf auszuscheiden, zu einem bezahlbaren Preis.

Maßgeschneiderte Lösungen für maximale Sicherheit

Makler sind gefordert, mit Mehrwert und Weitblick zu beraten. Die DHBU des Münchener Verein bietet dafür exzellente Lösungen und Produktmerkmale, die eine lebensbegleitende Vorsorge ermöglichen:

· AU-Option

Leistung schon ab zwei Monaten Arbeitsunfähigkeit, mit einer Leistungsdauer von bis zu 36 Monaten.

· Soforthilfe bei schwerer Krankheit

Schnelle finanzielle Unterstützung bei schwerwiegenden Diagnosen, kostenfrei mitversichert!

· Umfassende

Nachversicherungsgarantien

Flexible Anpassung ohne erneute Gesundheitsprüfung, auch innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre bis zum 40. Lebensjahr anlassunabhängig.

· Berufswechsel- und Verlängerungsoption

Ermöglicht Vertragsanpassungen bei Berufswechsel oder steigendem Regelrenteneintrittsalter. Führt der Wechsel zu einer günsti-

geren Einstufung, kann der Beitrag reduziert oder die BU-Rente erhöht werden – auch bei Schülern, Auszubildenden und Studierenden.

· Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen

Keine Prüfung der Umorganisation bei akademischer Ausbildung, Meister- oder Technikerabschluss mit mindestens 90 % kaufmännischer bzw. organisatorischer Tätigkeit sowie in Betrieben mit weniger als vier festangestellten Mitarbeitern.

Ein weiteres Highlight: die preisgekrönte Aktiv-Variante

Neben der Premium-Variante bietet der Münchener Verein mit der DHBU Aktiv eine

passgenaue Lösung für körperlich Tätige, die gerade erst mit dem renommierten Assekuranz-Award ausgezeichnet wurde. Sie berücksichtigt die besonderen Risiken dieser Zielgruppe, bei der Unfälle häufig vorkommen und bereits leichte Beeinträchtigungen des Bewegungsapparats zur Berufsunfähigkeit führen können. Bei Berufsunfähigkeit infolge eines Unfalls oder durch Beeinträchtigung des Bewegungsapparats zahlt die DHBU Aktiv bereits bei 50 % BU die volle Rente, bei anderen Ursachen 25 %. So können Sie Ihren Kunden eine vollwertige, leistungsstarke und zugleich bezahlbare BU-Absicherung bieten, stärker als Alternativen wie Grundfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen.



KONTAKT

Stefan Eisenmann

Münchener Verein, Vertriebsleiter / Maklervertrieb

Pettenkoferstr. 19, 80336 München

Mobil: +49 171 7436679

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



Die passende Absicherung für jede Zielgruppe

Egal, ob preisbewusste oder leistungsorientierte Kunden – die HanseMerkur bietet für jede Zielgruppe den passenden Versicherungsschutz zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis. Profitieren auch Sie von den Mehrwerten der HanseMerkur!

Unsere Highlights

- **Start Fit** – Einsteigertarif mit Optionsrecht
- **Advanced Fit und Advanced Fit S** – für preissensible Kunden ohne Selbstbehalt
- **Top Fit** – leistungsstarke Absicherung mit Selbstbehalt
- **Best Fit und Best Fit S** – unser Hochleistungstarif ohne Selbstbehalt
- **Kids Fit** – die optimale Absicherung für Kinder
- **Be Fit** – Beamte leistungsstark absichern

Mit unseren **bKV Budgettarifen** können Sie auch bei Arbeitgebern punkten.

- Keine Gesundheitsfragen und sofortiger Versicherungsschutz schon **ab 5 Mitarbeitern**
- **Flexible Tarifgestaltung** inkl. innovativem Krebs-Scan
- **Einfache digitale Prozesse**



Lukas Deckert

Vertriebsleiter Kranken

E-Mail: lukas.deckert@hansemerkur.de

Tel.: 0179 1355555

Zukunft beginnt mit Gesundheit

Der Fachkräftemangel ist für viele Unternehmen eine wachsende Herausforderung – bei der Suche nach neuen qualifizierten Mitarbeitern ebenso wie bei der Bindung von erfahrenen Angestellten.

Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gehen Sie das Thema proaktiv an und machen einen großen Schritt zu mehr Unternehmenserfolg: „Die bKV ist bei den Mitarbeiter-Benefits unter den Top 5“, weiß Versicherungsexperte Holger Dowe. „Und die DKV dank Jahrzehntelanger Erfahrung ein starker Partner, der Kunden vom Familienbetrieb bis zum Großkonzern überzeugt.“

Das Portfolio der DKV ergänzt den grundlegenden Schutz der Gesetzlichen Krankenversicherung in wichtigen Bereichen wie Zahngesundheit oder Sehhilfen. So spürt Ihre Belegschaft sofort ein Plus an Wertschätzung. Und das ganz ohne Gesundheitsprüfung.

Die DKV bietet drei Varianten einer arbeitgeberfinanzierten bKV: Sie wählen entweder aus 4 Kompakt-Lösungen oder stellen den Schutz aus 22 Einzelbausteinen zusammen. Abgerundet wir das Portfolio mit unseren Budgetbausteinen. Damit erhalten Mitarbeiter jedes Jahr ein Gesundheitsbudget von wahlweise 300, 600, 900 oder 1.200 Euro – frei nutzbar im Rahmen der angebotenen Leistungen.

Alternativ hat die DKV auch eine arbeitnehmerfinanzierte bKV im Angebot. „Hier schließen Sie nur den Rahmenvertrag ab und ermöglichen damit individuelle PKV-Lösungen“, erklärt Holger Dowe. „In jedem Fall gilt: Ihr Verwaltungsaufwand bleibt gering. Auch der digitale Service sowie die Gesundheitsservices überzeugen Kunden ebenso wie Focus Money oder Chip. „So wurde zum Beispiel auch die DKV Kunden App von den Fachmagazinen top bewertet.“ bemerkt Holger Dowe. „Bei Fragen rund um das Thema bKV bin ich gerne für Sie da.“



DKV
Deutsche Krankenversicherung

PLUSPunkt

Betriebliche Krankenversicherung (bKV).

Einfach. Direkt. Flexibel – unsere bKV-Budgetbausteine.

Der PlusPunkt für Ihren Erfolg: die betriebliche Krankenversicherung der DKV.

Ganz neu und besonders unkompliziert im Vertrieb

Wir haben die Antwort auf akuten Fachkräftemangel und steigende Krankenstände: Bieten Sie Ihren Geschäftskunden jetzt unsere unkomplizierten bKV-Budgetbausteine an – mit spürbaren Benefits und mehr Gesundheit für die ganze Belegschaft. Ohne Sublimits!

Ein Unternehmen der ERGO

KONTAKT

Holger Dowe

Key Account Manager, ERGO Group AG
Vertriebsdirektion Finanzvertriebe,
Pools & Key-Accounts Gesundheit

Telefon: +49 211 477 97282

Mobil: +49 177 8112445

E-Mail: Holger.Dowe@ergo.de





PRIVATE ALTERSVORSORGE

Einfach mehr drin: ALfonds mit fonds- basiertter Auszahlphase

So können Ihre Kunden auch im Rentenalter
in Fonds investiert bleiben und noch mehr
aus ihrer Rente machen!

www.vermittlerportal.de/alfonds



Vermögensaufbau ab Geburt: mit der NÜRNBERGER

Studium, Führerschein, eigenes Haus: Eltern wollen, dass ihre Kinder später einmal ihre Träume verwirklichen können. Dafür braucht es eine finanzielle Grundlage. Mit dem Vermögensaufbau4Kids bieten Vermittler ihren Kunden das passende Produkt.

Vermögensaufbau4Kids

Das Produkt ist einfach aufgebaut und bietet gleichzeitig viele Features, die für einen lebensbegleitenden Vermögensaufbau wichtig sind. Das Grundprinzip: Die Sparbeiträge werden in die fondsgebundene Rentenpolice (NFX) investiert. Flexibilität und niedrige Kosten stehen dabei ebenso im Fokus wie die Sicherung des Gesundheitszustands.

Ein Produkt, viele Vorteile

So muss nicht alles zu Vertragsbeginn für immer und ewig entschieden werden. Ganz im Gegenteil: Während der Laufzeit kann zu jedem Zeitpunkt eine Garantie ein- oder ausgeschlossen werden. Das gilt auch für die Beitragsdynamik und die Pflegeoption. Hierbei handelt es sich um eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit im Rentenbezug.

Bereits ab 25 EUR im Monat kann mit dem Vermögensaufbau begonnen werden. Wer will, entscheidet sich für eine Dynamik zwischen 3–20%. Zudem hat der Kunde die Möglichkeit, den Beitrag bis zum 3-Fachen

des ursprünglichen Anfangsbeitrags zu erhöhen (maximal 750 EUR im Monat). Und mehrmalige Zuzahlungen bis 500.000 EUR ins Fondsvermögen über die gesamte Vertragslaufzeit sind ebenfalls möglich.

Rendite und Sicherheit

Generell gilt: Vermittler bieten mit dem Vermögensaufbau4Kids ihren Kunden Rendite und Sicherheit zugleich. Denn das Tarifwerk vereint die reine Fondspolice mit einer Garantieleistung. Hierbei können Kunden die Garantie nach Bedarf anpassen. Und es gibt einen garantierten Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel inkl. Günstigerprüfung. Der Rentenbeginn kann übrigens auf das Alter 62 vorverlegt oder bis zum Alter 84 Jahre hinausgeschoben werden.

Ein weiterer Vorteil: Mit der Protect-Option kann das erreichte Guthaben risikominimierend umgeschichtet werden. Und falls der Versorger stirbt, zahlt die NÜRNBERGER die Beiträge weiter bis zum Ende der Versorgungsphase des Kindes (max. bis Alter 27).

Möglich macht dies der sogenannte Versorger-Schutz, der optional als Zusatzbaustein wählbar ist. Und was das Produkt besonders flexibel macht: Möchte das Kind später einmal Geld aus dem Fondsvermögen entnehmen, so ist das mehrmals während der gesamten Vertragslaufzeit möglich. Doch auch bei den Rentenleistungen haben die Produktentwickler auf maximale Flexibilität geachtet. So kann der Kunde später selbst entscheiden: Kapitalauszahlung, Teilkapitalauszahlung oder Übertragung der Fondsanteile.

EKS-Option

Ein weiteres Highlight: die kostenlose EKS-Option im Vermögensaufbau4Kids. Denn sie bietet Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung mit einer max. monatlichen Rente von 1.000 EUR. Dabei müssen die Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden.

Ab 5 Jahren können Eltern für ihr Kind die Schulunfähigkeitsversicherung (Grundschüler) oder Grundfähigkeitsversicherung (GF) abschließen. Ab 10 Jahren und dem erstmaligen Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (Schüler-BU) möglich. Alternativ kann der Nachwuchs erst zu Beginn einer Berufsausbildung oder eines Studiums bzw. bei Start ins Arbeitsleben eine BU oder GF abschließen.

Weitere Informationen unter:

vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

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





IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0821 71008-0

Fax: 0821 71008-999

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

VORSTÄNDE:

Armin Christofori (CEO)

Thomas Müller (COO)

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:

Nicola Beckers, Maximilian Christofori,
Lukas Hartmann, Christina Freko

REDAKTION UND TEXT:

Nicola Beckers, Christina Freko, Emily Traut

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: erstellt mit chatgpt.com

Seite 05: © ra2 studio / AdobeStock

Seite 09: © lorenzodaveri / iStock

Seite 10: © xnumber1411 / iStock

Seite 12: © WrightStudio / AdobeStock

Seite 18: © scyther5 / iStock

FOTOGRAFIEN:

Titel, Seite 14: Bastian Kunkel – IMAGETOWN Richard Bejick

Seite 04: HÖNLE.training GmbH, Augsburg

Seite 11, 15, 19, 20, 25: Nicole Kramer, SDV AG

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

Wir sind auch hier zu finden:





SIGNAL IDUNA 
füreinander da

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

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

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