

# DAS MAKLERMAGAZIN



## MIT STRATEGIE UND SYSTEM ZUM ERFOLG

Wie die SDV AG Prozesse denkt

AB SEITE 06

## „WIR GEHÖREN ZU DEN DIGITALEN TAKTGEBERN DER BRANCHE.“

Im Interview: Thomas Müller,  
COO der SDV AG

SEITE 09

## GENERATIONENBERATUNG

So gelingt die Ansprache der  
unterschiedlichen Zielgruppen

SEITE 12

Ruhestands-  
planung  
jetzt starten!

RUHESTANDSPLANUNG

# Zeit für das, was wirklich zählt

**Vermögen bewahren. Lebensstil sichern. Ruhestand genießen.** Unser Beratungskonzept Ruhestandsplanung – gemeinsam mit dem unabhängigen Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa), Ulm entwickelt – macht Sie zum/zur kompetenten Partner:in für anspruchsvolle Vorsorge. Einfach strukturiert, wissenschaftlich fundiert und sofort einsetzbar. Nutzen Sie vielfältige Anspracheanlässe und überzeugen Sie mit Lösungen, die wirklich passen. Ruhestandsplanung. Ihr Werkzeug für zufriedene Kundinnen und Kunden.

→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/ruhestandsplanung](https://makler.allianz.de/ruhestandsplanung)



# INHALT

## SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

## MAKLERPOOL

06

### MIT STRATEGIE UND SYSTEM ZUM ERFOLG

Wie die SDV AG Prozesse denkt

„WIR GEHÖREN ZU DEN DIGITALEN TAKTGEBERN DER BRANCHE.“

IM INTERVIEW: Thomas Müller, COO der SDV AG



## UNTERNEHMENSBERATUNG

12

### GENERATIONENBERATUNG

So gelingt die Ansprache der unterschiedlichen Zielgruppen

## OUTSOURCING

16

### ERFOLGREICH BLEIBEN STATT VERWALTEN

So unterstützt die SDV AG

## VERSICHERUNGEN

20

### CANADA LIFE

Next Gen ready? So erreichen Sie Berufsstarter von heute.

22

### BARMENIA GOTHAER

Vielseitig und einfach: Die moderne Tarifwelt der BarmeniaGothaer für Staatsbedienstete

23

### DIE BAYERISCHE

Neue Blue Invest: Mehr Freiheit, weniger Kosten – für Zeiten wie diese

24

### MÜNCHENER VEREIN

„BestensGesund“: Unsere neue Premium-PKV setzt Maßstäbe in unsicheren Zeiten

26

### SIGNAL IDUNA

Dein Leitfaden für eine überzeugende BHV-Beratung

27

### NÜRNBERGER

Vermögensaufbau ab Geburt: Die NÜRNBERGER macht's möglich

28

### HALLESCHE

bKV-Beratung: Mit beitragsstabilen Budgettarifen und neuem Konzept bei Firmen punkten

---

31

### IMPRESSUM

## EDITORIAL

# Liebe Leserinnen und Leser,

mit Erscheinen dieser Ausgabe des Maklermagazins blicken wir bereits auf gut die Hälfte eines erfolgreichen Geschäftsjahres zurück. Ein Grund für die positive Halbzeitbilanz sind zweifellos unsere Prozesse. Denn mit ihnen steht und fällt der Erfolg eines Unternehmens. Das gilt für die SDV AG genauso wie für unsere Kooperationspartner: Wären wir nicht in der Lage, sie vertrieblich optimal zu unterstützen, wären sie nicht so loyal. Für Euer entgegengebrachtes Vertrauen bedanke ich mich an dieser Stelle herzlich!

Denn manch einer hält uns bereits seit mehr als 15 Jahren die Treue. Damals starteten wir mit der Prämisse, eine maximal serviceorientierte Prozesslandschaft aufzubauen. Makler sollten bei uns die Lösungen finden, die dem Markt bisher fehlten. Das ist bis heute unsere Leitlinie. Von Anfang an sind die Ideen unseres COOs Thomas Müller maßgeblich für die Entwicklung unserer digitalen Services. Er ist sozusagen der Architekt unserer Prozesse.

Was dabei sein Antrieb ist, welchen Stellenwert Branchenstandards wie BiPRO im SDV-Universum haben und auf welche prozessualen Meilensteine Thomas zurückblickt, erklärt er im Interview. Im Leitartikel dieser Ausgabe erfahrt Ihr außerdem, wie Ihr als Makler konkret von unserer Prozesslandschaft profitiert. Des Weiteren widmen wir uns dem topaktuellen Thema Generationenberatung. Es ist kein Geheimnis, dass Bestände altern und

die Ansprache jüngerer Kundengruppen ein gewisses Fingerspitzengefühl verlangt. Doch wer die Bedürfnisse und kommunikativen Vorlieben der einzelnen Generationen kennt, kann gezielt punkten. Im Artikel verraten wir Euch, was Boomer, Gen X, Millennials, Gen Z und Gen Alpha ausmacht – und wie Ihr Euch diese Kundengruppen vertrieblich erschließt.

Das ist noch nicht alles, denn in der Rubrik Outsourcing schauen wir diesmal genau hin: Was passiert eigentlich, wenn ein Maklerunternehmen ab einem gewissen Punkt stagniert? Und wie unterstützt die SDV AG dabei, Ressourcen zu schaffen und Entwicklung wieder zu ermöglichen? So viel sei schon hier verraten: Es sind fünf zentrale Services, die wirklich jeden Makler weiterbringen.

Zu guter Letzt empfehle ich Euch, auf jeden Fall einen Blick auf die Newsseite zu werfen. Denn myInsure Office verfügt ab sofort über die geniale KI-Funktion, um Daten aus Dokumenten zu erfassen. Damit erledigt Ihr Eure Vertragsanlage in wenigen Sekunden.

Nun wünsche ich Euch viel Freude mit dieser Ausgabe des Maklermagazins und weiterhin gute Geschäfte!

Herzlichst,  
Armin Christofori  
CEO der SDV AG





# News und Termine

## Partner werben Partner

Das wertvollste Gut der Branche ist die Empfehlung. Das gilt auch für Maklerpools. SDV-Partner können über die Unternehmenswebseite interessierten Kontakten eine SDV-Kooperation empfehlen. Eine erfolgreiche Empfehlung wird mit attraktiven Boni honoriert.

**Mehr dazu unter [www.sdv.ag/partner-werben-partner](http://www.sdv.ag/partner-werben-partner)**



## Aktuelle Termine

### Makler-meets-Company (online)

- 1. September 2026
- 6. Oktober 2026
- 3. November 2026
- 1. Dezember 2026

**Jeweils von 10.00 Uhr  
bis ca. 14.20 Uhr**

[www.sdv.ag/  
veranstaltungen](http://www.sdv.ag/veranstaltungen)



## myInsure Office: Ab sofort sekundenschnell Verträge anlegen

SDV-Partner sparen bei der Vertragsanlage in myInsure Office jetzt viel Zeit. Denn eine neue KI-Funktion zur Erfassung von Daten aus Dokumenten erledigt die Aufgabe in Sekunden. Einfach das entsprechende Dokument – beispielsweise den Versicherungsschein, einen Kündigungsschein, eine Beitragsanpassung – oder ein Foto davon hochladen, den Rest erledigt das Tool. Voraussetzung: Der Kunde muss bereits in MIO hinterlegt sein. Notwendige Informationen, die sich nicht auf dem Vorlage-Dokument befinden, sind händisch zu ergänzen.



## Das Wichtigste direkt aufs Smartphone

Unsere 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!



A man with a beard, wearing a blue suit, white shirt, and dark tie, is looking down at a black smartphone in his hands. He is standing in a modern office environment with large windows in the background. The lighting is bright and natural. The overall tone is professional and focused.

MAKLERPOOL

Wie die SDV AG Prozesse denkt

# MIT STRATEGIE UND SYSTEM ZUM ERFOLG



**Viele Makler verlieren Zeit und Umsatz durch gewachsene Strukturen. Die SDV AG zeigt, wie klare Prozesse, Beratung und Outsourcing neue Freiräume schaffen und nachhaltiges Wachstum ermöglichen.**

Erfolgreicher Vertrieb lebt von drei Dingen: Empathie, Fachwissen und funktionierenden Prozessen. Hakt es bei einem dieser drei Faktoren, gerät das gesamte System ins Stocken. Ohne Empathie gewinnen Makler keine Kunden für sich. Ohne Fachwissen können sie nicht kompetent beraten. Und ohne funktionierende Prozesse verlieren sie wertvolle Zeit, die an anderer Stelle sinnvoller investiert wäre. Doch gerade die Prozesse sind in den meisten Maklerbüros der Flaschenhals. Einmal implementiert, werden sie in der Regel nicht mehr angepasst oder weiterentwickelt. Während sich im Großen vieles verändert, bleiben die Abläufe im Kleinen gleich. Die Folge: Makler verlieren den Anschluss, sind nicht mehr wettbewerbsfähig und verzetteln sich zunehmend im Tagesgeschäft.

Eine subtile Abwärtsspirale beginnt. Der Druck nimmt zu, die Motivation sinkt, das Energielevel ebenfalls. Jeder Tag besteht daraus, das Geschäft so gut wie möglich am Laufen zu halten. Für Bestandsarbeit, Servicegespräche, Neukundenakquise oder frühere Ziele wie eine Spezialisierung fehlt die Zeit. Unternehmensentwicklung und gezielte Umsatzsteigerung bleiben auf der Strecke. Dabei müssten die meisten Makler nur drei Schritte gehen, um eine Veränderung herbeizuführen.

## Schritt 1

### Anbindung an die SDV AG

Eine Poolanbindung legt den Grundstein für eine nachhaltige Veränderung der Abläufe im Maklerbüro. Denn eine Kooperation mit der SDV AG eröffnet Maklern neue Vertriebsstrategien, Zugriff auf praxisorientierte Tools und persönliche Vertriebsunterstützung.

Auch wenn eine Anbindung zunächst mit einem gewissen Aufwand und Veränderung verbunden ist: Langfristig zahlt sich diese Entscheidung aus. Denn mit einer Kooperation erhalten Partner automatisch Zugriff auf Prozesse, die wirksam sind und kontinuierlich angepasst werden.

Wer das umfangreiche Angebot der Vertriebslandschaft ausreizt, schafft sich die Freiräume, die vorher gefehlt haben. Endlich ist Zeit für Tätigkeiten, die dem Unternehmen zugutekommen und auf das Courtagekonto einzahlen. Doch hierfür braucht es eine Strategie und Struktur. Beides wird in Schritt 2 ermittelt.

## Schritt 2

### Unternehmensberatung durch SDV-Experten

Den Weg in die Selbstständigkeit schlagen viele Makler mit einem konkreten Ziel ein. Doch im Laufe der Zeit verfestigen sich Routinen, die eine Weiterentwicklung blockieren. Das berühmte Hamsterrad hält Einzug ins Maklerbüro und verschwindet nicht einfach wieder. Die meisten Vermittler sind sich dessen bewusst, wissen jedoch nicht, wie sie etwas ändern können. Manch einem fehlt zudem schlicht die Energie dafür. SDV-Partner genießen hier einen entscheidenden Vorteil: Sie profitieren von der hauseigenen Unternehmensberatung durch erfahrene Experten.

Die Unternehmensberatung ist fester Bestandteil jeder neuen Partnerschaft, aber auch jederzeit von bestehenden Partnern buchbar. Ziel ist es, eine fundierte Bestandsaufnahme durchzuführen und gemeinsam herauszufinden, in welche Richtung sich das Unternehmen entwickeln soll. Anschließend wird ermittelt, wie das gelingen kann. Eine große Unterstützung bei der Umsetzung ist in jedem Fall das Outsourcing-Angebot der SDV AG.



## Schritt 3

### Aufgaben auslagern

Bürokratie ist der größte Zeitfresser im Maklerbüro. Unterlagen ablegen, Anfragen bearbeiten und weiterleiten, Kommunikation mit den Gesellschaften, Dokumente auf Handlungsbedarf sichten... das alles bindet Ressourcen. Insbesondere dann, wenn es keine Angestellten gibt. Die SDV AG übernimmt all diese Aufgaben im Rahmen ihres Outsourcing-Angebots. Empfehlenswert ist, es vollumfänglich auszuschöpfen. Denn damit schaffen sich Makler wichtige Freiräume im Tagesgeschäft. Doch auch eine teilweise Nutzung erleichtert den Arbeitsalltag merklich.

Den Dokumentenservice sollten Makler in jedem Fall in Anspruch nehmen. Denn gemäß der Erfahrung des Pools erfordern nur etwa 10 bis 15 Prozent der eingehenden Unterlagen Handlungsbedarf. Der Rest ist Ablage. Überlassen Makler die Organisation eingehender Dokumente der SDV AG, befassen sie selbst sich nur noch mit den Unterlagen, die wirklich ihre Aufmerksamkeit benötigen. Denn nur diese werden per E-Mail an sie zurückgespielt. Alles Übrige legt die Fachabteilung direkt im Maklerverwaltungsprogramm beim entsprechenden Kunden ab.

## Bonus

### Der Knackpunkt im Vertriebsprozess

Wenn wir Prozesse betrachten, darf auch der Vertriebsprozess nicht fehlen. Hier gibt es einen Faktor, der häufig zum Absprung des Kunden führt: **Medienbruch**. Die meisten Beratungen finden digital statt – auch wenn sich Makler und Kunde gegenüber sitzen.

Der Tarif wird mit einem Online-Rechner verglichen, Unterlagen werden am Bildschirm gezeigt, das Angebot wird über eine Abschlussstrecke oder direkt im Rechner erstellt.



#### **Doch spätestens bei der Unterschrift kommt der Bruch!**

Anstatt den Kunden digital unterzeichnen zu lassen und den Antrag online zu versenden, drucken viele Makler die Unterlagen immer noch aus. Vielleicht geben sie sie dem Kunden sogar mit – und warten dann vergeblich auf eine positive Rückmeldung.

Wer seinen Verkaufsprozess durchgehend digital gestaltet, tappt nicht in diese Falle. Im Gegenteil: Er sorgt dafür, dass der Kunde zügig seine Police in Händen hält und somit zeitnah abgesichert ist. Bei einem vollständig digitalen Verkaufsprozess geht es nicht darum, erhöhten Druck auf den Kunden auszuüben. Es geht darum, ihm zu signalisieren: Ich kümmere mich. Ich arbeite zeitgemäß. Ich liefere Resultate – ohne langwieriges Hin und Her oder unnötigen Papierkram.

Gerade junge Kunden legen darauf großen Wert. Deswegen ist die Vertriebsplattform der SDV AG so konzipiert, dass Makler vom Tarifvergleich bis zum Abschluss **papierlos und zeitsparend** arbeiten können.



**Wie die Prozesslandschaft der SDV AG im Detail aussieht** und was die Idee hinter der Gestaltung war, erklärt COO Thomas Müller auf den folgenden Seiten im Interview.

## IM INTERVIEW

# „Wir gehören zu den digitalen Taktgebern der Branche.“



**Thomas Müller**  
COO der SDV AG  
ww.sdv.ag

**Der Erfolg eines Maklers steht und fällt mit seinen Prozessen. Deswegen bietet die SDV AG ihren Kooperationspartnern eine Prozesslandschaft, die Vertrieb aktiv unterstützt und gezielt fördert. Gleichzeitig entlastet sie im Tagesgeschäft. Thomas Müller, COO, gibt einen detaillierten Einblick in die Struktur der SDV Vertriebslandschaft und erklärt, wie Makler konkret davon profitieren.**

**Thomas, Du bist der Architekt der SDV Prozesslandschaft. Mit welcher Vision bist Du 2009 von der Idee in die Umsetzung gegangen?**

Meine Vision war von Anfang an klar: Ich wollte eine möglichst einfache, schlanke Prozessarchitektur schaffen, die trotzdem hochleistungsfähig ist. Weg von komplizierten Strukturen – hin zu einer intuitiven, für jeden verständlichen

Arbeitswelt. Das große Ziel dahinter war der Aufbau einer vollständig digitalisierten und weitgehend automatisierten „Versicherungsfabrik“. Eine Plattform, auf der Prozesse im Hintergrund effizient laufen, während sich der Anwender auf das Wesentliche konzentrieren kann: den Vertrieb und den Kunden.

### **Worauf lag bei der Gestaltung Dein Fokus?**

Besonders wichtig war mir die Nutzerperspektive. Jeder sollte sich schnell zurechtfinden, ohne lange suchen zu müssen. Die Systeme sollten den Anwender aktiv unterstützen, damit er einfach, schnell und zielgerichtet zu seinem optimalen vertrieblichen Ergebnis kommt. Kurz gesagt: maximale Einfachheit in der Nutzung bei maximaler Effizienz im Hintergrund.

### **Erläutere bitte kurz die Kernelemente der SDV Prozessstruktur.**

Im Zentrum unserer Prozessstruktur steht eine leistungsstarke CRM-Software – sie ist das Herz unseres Unternehmens. Dieses System verarbeitet alle Daten und Informationen, die wir von Versicherungsgesellschaften erhalten, und stellt sicher, dass sie strukturiert, einheitlich und effizient nutzbar sind. Darauf aufbauend haben wir für unsere Partner einen webbasierten Bestandsspiegel entwickelt. Dieses Tool bietet jederzeit einen aktuellen Überblick über alle Vertrags- und Bestandsdaten – transparent, schnell und ortsunabhängig verfügbar.

### **... aber das ist noch nicht alles, oder?**

Ein wichtiger Baustein ist dabei auch unsere Endkunden-App. Sie ermöglicht es unseren Vertriebspartnern, ihren eigenen Kunden einen direkten Zugang zu ihren Versicherungsunterlagen zu bieten. So schaffen wir

nicht nur Transparenz, sondern stärken auch die Kundenbindung und bringen die Verwaltung von Versicherungen auf ein modernes, digitales Niveau.

Ergänzt wird das Ganze durch einen internen Bereich, der als zentrale Arbeitsplattform dient. Dort bündeln wir alle relevanten Tools der Versicherungsgesellschaften sowie verschiedene Abschlussrechner. Unsere Partner haben somit alles, was sie für ihre tägliche Arbeit benötigen, an einem Ort – effizient, übersichtlich und ohne Medienbrüche.

### **Wenn Du zurückblickst: Was sind Deine persönlichen Meilensteine bei der Entwicklung der SDV Vertriebslandschaft?**

Es gab tatsächlich einige klare Meilensteine. Der erste große Schritt war die konsequente Professionalisierung unseres CRM-Systems. Damit haben wir die Grundlage geschaffen, um Daten sauber zu verarbeiten und Prozesse effizient abzubilden. Darauf aufbauend war die Integration der BiPRO-Technologie ein entscheidender Fortschritt. Sie hat uns ermöglicht, die Kommunikation mit den Versicherungsgesellschaften zu standardisieren und deutlich stärker zu automatisieren – ein echter Gamechanger in der täglichen Arbeit. Ein weiterer wichtiger Meilenstein war der Aufbau unseres webbasierten Bestandsspiegels. Damit haben wir unseren Partnern erstmals eine transparente, jederzeit verfügbare Sicht auf ihre Bestände gegeben. Und zuletzt die Entwicklung unserer Endkunden-App: Sie bringt die Digitalisierung direkt zum Kunden und schafft eine neue Qualität in der Betreuung und Bindung.

Jeder dieser Schritte hat dazu beigetragen, unsere Vision einer durchgängig digitalen und effizienten Vertriebslandschaft Stück für Stück Realität werden zu lassen.

### **Mit dem Wissen von heute: Was würdest Du anders machen?**

Mit dem Wissen von heute würde ich tatsächlich nichts grundlegend anders machen. Unsere Systemlandschaft ist modern, flexibel und in der Lage, alle relevanten Anforderungen abzubilden. Wichtig ist aber: Stillstand gibt es in unserer Branche nicht. Auch wenn die Architektur heute sehr gut funktioniert, entwickeln wir sie kontinuierlich weiter – technologisch wie auch aus Anwenderperspektive. Der wesentliche Punkt ist aus meiner Sicht, dass wir früh auf die richtigen Prinzipien gesetzt haben: einfache Strukturen, hohe Automatisierung und eine klare Ausrichtung auf den Nutzen für unsere Partner. Diese Entscheidungen tragen bis heute.

### **Welche Innovation war aus Deiner Sicht die bisher wichtigste für die angebotenen Partner der SDV AG?**

Die wichtigste Innovation für unsere angebotenen Partner ist in meinen Augen ganz klar unser Bestandsspiegel „myInsure Office“ – in Kombination mit unserer Endkunden-App. Diese digitale Kommunikationsplattform ermöglicht eine einfache und zugleich hoch automatisierte Zusammenarbeit – sowohl mit uns als auch mit den Versicherungsgesellschaften. Prozesse laufen im Hintergrund, während der Anwender sich auf das Wesentliche konzentrieren kann.

Unser Anspruch war und ist es, Versicherungstechnik so einfach und zugänglich wie möglich zu machen. Mit „myInsure Office“ und der Endkunden-App ist uns genau das gelungen: eine durchgängige, medienbruchfreie Arbeitswelt, die Effizienz schafft und gleichzeitig die Kommunikation deutlich verbessert.

### **Was ist Dein Ziel bei der Weiterentwicklung der Prozesse?**

Unser langfristiges Ziel ist die vollständig digitalisierte Verarbeitung aller von den Versicherungsgesellschaften gelieferten Dokumente. Damit schaffen wir die Grundlage für eine nahezu tagesaktuelle Bearbeitung – schnell, effizient und ohne Verzögerungen. Wir sind hier bereits auf einem sehr guten Weg. Insbesondere durch den Einsatz der BiPRO-Techno-

nologie können wir Prozesse immer weiter automatisieren und standardisieren. Unser Anspruch bleibt dabei unverändert: Wir wollen die Abläufe für unsere Partner so einfach wie möglich gestalten, Medienbrüche vermeiden und gleichzeitig die Geschwindigkeit und Qualität der Verarbeitung kontinuierlich steigern.

„Die Qualität unserer Prozesse stellen wir durch eine konsequente und nahezu lückenlose Überwachung sicher.“

Thomas Müller

### **Wie stellst Du die Qualität unserer Prozesse sicher?**

Die Qualität unserer Prozesse stellen wir durch eine konsequente und nahezu lückenlose Überwachung sicher. Dafür haben wir zusätzlich eine Business-Intelligence-Lösung direkt auf unserer Datenbank implementiert, die uns eine detaillierte und laufende Analyse aller relevanten Prozesse ermöglicht. So erkennen wir frühzeitig Unregelmäßigkeiten, Fehler oder Optimierungspotenziale. Sobald etwas auffällt, handeln wir sofort: Themen werden direkt adressiert, Prozesse angepasst und nachhaltig verbessert.

Dieser datengetriebene und kontinuierliche Verbesserungsansatz ist ein zentraler Bestandteil unserer Arbeitsweise. Er sorgt dafür, dass unsere Prozesse nicht nur stabil laufen, sondern sich stetig weiterentwickeln – immer mit dem Ziel, unseren Partnern die bestmögliche Qualität zu bieten.

### **Worin unterscheidet sich die Prozesslandschaft der SDV AG vom Angebot anderer Pools?**

Grundsätzlich ähneln sich die Prozesslandschaften der Pools in vielen Bereichen – das ist auch nachvollziehbar, da alle mit ähnlichen Anforderungen und Schnittstellen arbeiten. Was uns jedoch unterscheidet, ist unser Fokus auf intelligente Prozessveredelung. Ein Beispiel dafür ist ein spezielles Feature, mit dem wir wichtige Dokumente gezielt für unsere Vertriebspartner priorisieren und aktiv per E-Mail aussteuern.

### **Erklär das bitte einmal genauer.**

Wir filtern relevante von weniger wichtigen Informationen und ermöglichen so eine deutlich schnellere und effizientere Bearbeitung im Alltag. Besonders stark ist dabei, dass wir diesen Ansatz auch auf BiPRO-Dokumente anwenden können. Möglich wird das durch eine eigens entwickelte Prozessmaschine, die wir direkt in unser CRM integriert haben. Sie sorgt dafür, dass Informationen nicht nur ankommen, sondern auch genau dort wirken, wo sie gebraucht werden. So schaffen wir echten Mehrwert im Tagesgeschäft – durch weniger Komplexität und mehr Geschwindigkeit.

### **Digitalisierung ist ein Kernthema der SDV AG. Bitte skizziere kurz den Digitalisierungsgrad der Vertriebslandschaft und, wenn möglich, geplante beziehungsweise aktuelle Optimierungsvorhaben.**

Der Digitalisierungsgrad unserer Vertriebslandschaft ist bereits heute beträchtlich – und gleichzeitig arbeiten wir kontinuierlich daran, ihn weiter auszubauen. Aktuell läuft eine Vielzahl von Projekten. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf der Weiterentwicklung unseres „myInsure Office“, das wir Schritt für Schritt noch leistungsfähiger und anwenderfreundlicher gestalten.

Auch unsere Endkunden-App entwickeln wir gezielt weiter. Künftig sollen Kunden beispielsweise die Möglichkeit haben, per Foto Daten aus einer Versicherungspolice zu erfassen, die dann automatisch im System angelegt werden. Das reduziert Aufwand und macht Prozesse noch einfacher und schneller.

ler. Darüber hinaus planen wir, insbesondere größeren Partnern eine API zur Verfügung zu stellen. Damit können sie ihre eigenen Systeme unkompliziert an unsere Plattform anbinden und Prozesse nahtlos integrieren.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen die Digitalisierung nicht nur vorantreiben, sondern für unsere Partner und deren Kunden konkret erlebbar und nutzbar machen – einfach, effizient und ohne technische Hürden.

### **Gemessen am Digitalisierungsgrad der Branche: Wo ordnest Du den Status quo der SDV AG ein?**

Ich bin überzeugt, dass wir im Branchenvergleich ganz vorn mit dabei sind. Unser Digitalisierungsgrad ist bereits heute sehr hoch, insbesondere was die Automatisierung von Prozessen, die Integration von BiPRO-Standards und die durchgängige Systemlandschaft betrifft. Was uns dabei besonders auszeichnet, ist nicht nur die Technologie selbst, sondern die konsequente Ausrichtung auf den Nutzen für unsere Partner. Digitalisierung ist bei uns kein Selbstzweck, sondern darauf ausgelegt, den Arbeitsalltag spürbar einfacher, schneller und effizienter zu machen.

### **Hat das Unternehmen seine selbst gesteckten Ziele in diesem Punkt erreicht?**

Wir sehen uns nicht am Ziel, sondern als Vorreiter in einem kontinuierlichen Entwicklungsprozess. Wir hinterfragen bestehende Lösungen, treiben Innovationen aktiv voran und setzen neue Impulse – sowohl technisch als auch in der praktischen Anwendung. In Summe würde ich sagen: Wir gehören zu den digitalen Taktgebern der Branche und haben eine sehr gute Ausgangsbasis, um diese Position weiter auszubauen.

### **Brancheneinheitliche Standards wie BiPRO und funktionierende Schnittstellen sind ein Dauerbrenner-Thema, wenn es um Digitalisierung und Poolanbindungen geht. Wie ist die SDV AG hier technisch aufgestellt?**

Standards wie BiPRO haben für uns einen sehr hohen Stellenwert. Sie sind die Grundlage dafür, Prozesse wirklich durchgängig zu

digitalisieren und effizient zu gestalten. Die BiPRO-Technologie ermöglicht uns perspektivisch die vollständig digitale Verarbeitung der von den Versicherungsgesellschaften gelieferten Dokumente. Besonders positiv ist, dass die Branche aktuell erstmals den Eindruck vermittelt, sich klar zu diesen Standards zu bekennen. Wir messen die Entwicklung regelmäßig und stellen fest, dass sich die Qualität und Verbreitung von Jahr zu Jahr deutlich verbessern.

### **Wie sieht es beim Thema Schnittstellen aus?**

Wir sind inzwischen selbst in der Lage, als Provider für unsere Kooperationspartner aufzutreten und Dokumente bereitzustellen. Dabei können wir nahezu alle Maklerverwaltungsprogramme problemlos anbinden – hier sehen wir für uns kaum noch technische Barrieren. Und auch für Partner ohne eigenes Maklerverwaltungsprogramm bieten wir mit „myInsure Office“ eine leistungsfähige Alternative. Damit entfällt der Aufwand für den Betrieb eines eigenen Systems, während gleichzeitig alle Vorteile moderner Schnittstellen genutzt werden können. Aus unserer Sicht sind standardisierte Schnittstellen wie BiPRO daher ein zentraler Erfolgsfaktor – für Effizienz, Skalierbarkeit und eine zukunftsfähige Vertriebs- und Prozesslandschaft.

### **Worauf achtet die SDV AG, wenn sie digitale Abschlussstrecken von Gesellschaften in ihre Vertriebslandschaft integriert?**

Wir verstehen unsere Vertriebslandschaft als offene Architektur. Das bedeutet: Versicherungsgesellschaften können grundsätzlich alle digitalen Abschlussstrecken bei uns integrieren, die sie zur Verfügung stellen. Für uns als Serviceplattform steht dabei vor allem ein Punkt im Fokus: Die Abschlüsse müssen eindeutig unseren Kooperationspartnern zugeordnet werden können. Nur so ist sichergestellt, dass Prozesse sauber laufen und die vertriebliche Leistung korrekt abgebildet wird.

### **Angenommen, ein Partner schöpft alle Möglichkeiten der Vertriebsplattform aus: Was bedeutet das für sein Geschäft?**

Wenn ein Partner alle Möglichkeiten unserer Vertriebsplattform konsequent nutzt und unseren Prozessen vertraut, verändert das sein Geschäft spürbar. Er kann sich deutlich stärker auf das Wesentliche konzentrieren: seinen Vertrieb und die Beratung seiner Kunden. Unsere Erfahrung zeigt, dass nur etwa 15 Prozent der eingehenden Dokumente tatsächlich aktiv relevant sind und bearbeitet werden müssen – genau diese steuern wir gezielt per E-Mail aus. Der Großteil der übrigen Dokumente wird von uns automatisiert verarbeitet und sauber im System abgelegt.

Das bedeutet für den Partner: weniger Verwaltungsaufwand, weniger Ablenkung und mehr Fokus auf wertschöpfende Tätigkeiten. Für die Beratung stehen ihm gleichzeitig alle gängigen Abschlussstools zur Verfügung, so dass er schnell zu passenden Angeboten und Abschlüssen kommt.

Der maßgebliche Faktor ist dabei Vertrauen in die Prozesse. Wer dieses Vertrauen mitbringt, gewinnt vor allem eines: Zeit – und damit mehr Raum für erfolgreichen Vertrieb.

### **Welche Angebote der Vertriebslandschaft sollten SDV Partner unbedingt regelmäßig nutzen – und warum?**

Ein Angebot, das unsere Partner unbedingt regelmäßig nutzen sollten, ist unsere Endkunden-App. Sie ist ein echter Differenzierungsfaktor im Markt. Unsere Kooperationspartner gewähren ihren Kunden damit einen modernen, digitalen Zugang zu ihren Versicherungen – transparent, jederzeit verfügbar und einfach zu bedienen.

Der große Vorteil liegt aber vor allem in der Kundenbindung: Wer seinen Kunden eine solche Lösung bietet, schafft eine deutlich engere und nachhaltigere Verbindung. Gleichzeitig wird es für Wettbewerber wesentlich schwieriger, in diese Kundenbeziehung einzudringen. Unsere Partner positionieren sich damit nicht nur als moderne Berater, sondern machen ihre Kundenbeziehungen deutlich stabiler und resistenter gegenüber Abwerbversuchen. Kurz gesagt: Die Endkunden-App ist ein entscheidender Baustein, um sich im Wettbewerb klar zu differenzieren und langfristig erfolgreich zu sein.



UNTERNEHMENSBERATUNG

# Generationenberatung

So gelingt die Ansprache der unterschiedlichen Zielgruppen

**Kundenbedürfnisse sind spezifisch – auch innerhalb der einzelnen Generationen.  
Was versierte Makler beachten sollten und wo sie vertrieblich ansetzen können.**

**Die meisten Bestände altern gemeinsam mit dem Makler. Doch im Hinblick auf den Bestandwert und eine spätere Ruhestandsplanung ist es wichtig, auch jüngere Kunden zu gewinnen.**

Hier ist die Ansprache entscheidend. Denn verschiedene Generationen stehen an verschiedenen Punkten in ihrem Leben. Daraus ergeben sich spezifische Bedürfnisse hinsichtlich Versicherungsbedarf und Betreuung. Die Generationenberatung setzt an der jeweiligen Lebenssituation an und bietet Orientierung und strategische Empfehlungen.

Makler sollten sich bewusst machen, dass jede Generation unterschiedliche Werte und Vorstellungen hat sowie unterschiedliche Ziele im Leben verfolgt. Während die einen Lösungen für dauerhafte Liquidität im Alter benötigen, stecken die anderen mitten in der Familienphase oder stehen vor dem Eintritt ins Berufsleben. Wichtig ist, die Bedarfe der einzelnen Generationen-Zielgruppen klar zu erkennen und Beratungen entsprechend aufzubauen. Auch eine Spezialisierung auf eine bestimmte Altersgruppe und deren Versorgung ist möglich. Dabei unterstützt die SDV AG auf Anfrage gern.

### **Darum ist Generationenberatung wichtig**

Babyboomer, Gen X, Millennials, Gen Z oder sogar die junge Gen Alpha – jede Altersgruppe bringt eigene Erfahrungen, Vorstellungen und Kommunikationsgewohnheiten mit. Sie alle stellen andere Anforderungen an ein Beratungsgespräch oder den Einsatz digitaler Werkzeuge und Kommunikationsmittel. Der Maklererfolg hängt daher stark davon ab, wie gut auf diese Punkte eingegangen wird. Um den richtigen Ton zu treffen, sollten sich Vermittler mit den Eigenheiten der Generationen auseinandersetzen:

## **Babyboomer**

(1946 – 1965)

Diese Gruppe vertraut auf persönliche Beratung, feste Ansprechpartner und einfache Prozesse. Babyboomer schätzen Verlässlichkeit und Kompetenz. Digitale Tools sind willkommen, aber nicht Pflicht.

## **Generation X**

(1965 – 1980)

Die Balance aus digital und persönlich ist für diese Zielgruppe entscheidend. Gen X informiert sich online, schließt aber bevorzugt beim Makler des Vertrauens ab.

## **Millennials**

(1981 – 1995)

Millennials sind digital unterwegs, flexibel und immer auf der Suche nach echtem Mehrwert. Effiziente Kommunikation, transparente Vergleiche und authentische Marken überzeugen sie.

## **Generation Z**

(1995 – 2010)

Die Gen Z besteht durch und durch aus Digital Natives. Sie erwartet Self-Service, mobile Lösungen und transparente Kommunikation – am besten über Apps oder Social Media.

## **Generation Alpha**

(ab 2010)

Die aktuelle Generation ist noch jung, stellt aber die Kunden der Zukunft. Sie wächst voll digital mit KI und Chatbots auf. Derzeit entscheiden ihre Eltern (Millennials und Gen Z) über Vorsorge- und Versicherungsthemen.

In der Generationenberatung adressieren Makler die verschiedenen Bedürfnisse gezielt. Wer seine Wunsch-Zielgruppen im Vorfeld genau analysiert, ist in der Lage, Ansprache, Kommunikationskanäle und Produktpräsentation entsprechend zu gestalten. So fühlen sich die Kunden gesehen und bedarfsgerecht abgeholt.

### **Kundenansprache in der Generationenberatung: Hybrid gewinnt**

Klassische Kanäle wie Telefon, Post oder E-Mail sind die Basis in Sachen Kundenkommunikation. Gerade jüngere Generationen erwarten mehr: Sie wünschen sich mobile Services und digitale Angebote in Form von Kunden-Apps und WhatsApp-Erreichbarkeit. Außerdem erwarten sie Online-Präsenz. Denn wer weder eine vernünftige Website noch Auftritte in den sozialen Medien hat, verspielt insbesondere bei jungen Menschen das wichtigste Gut der Branche: Vertrauen.

Millennials und Gen Z wollen sich über einen Makler informieren, bevor sie in den persönlichen Kontakt gehen. Sie wollen wissen, mit welchem Typ Mensch sie es zu tun haben, wo die beratenden Schwerpunkte liegen, welches Feedback andere Kunden geben. Vielleicht wollen sie vorab selbst in der gewünschten Sparte rechnen und vergleichen. All das funktioniert nur, wenn Makler transparente, zeitgemäße digitale Auftritte pflegen. Denn der Schlüssel für das Vertrauen jüngerer Kunden liegt in der Verbindung von digitaler Sichtbarkeit und analoger Kompetenz. Der Vertragsschluss erfolgt nämlich noch immer bevorzugt im persönlichen Gespräch. Digitaler Einstieg, analoge Bindung – das ist Generationenberatung in der Praxis.

### **Der Weg zum Makler 2.0**

Mit der richtigen Strategie kombinieren Makler in der Generationenberatung das Beste aus beiden Welten:

- **Digital sichtbar.**

Social-Media-Profil und Website sind Pflicht. Makler müssen dort präsent sein, wo ihre Zielgruppen unterwegs sind – online.

- **Analog verbindlich.**

Die persönliche Ebene ist noch immer der Schlüssel zu einer vertrauensvollen Kundenbindung mit Mehrwert.

- **Zielgruppen erweitern.**

Die meisten Bestände brauchen junge Kunden. Mit einem passenden Konzept zur Generationenberatung gelingt die Ansprache.

Wer diese drei Tipps beherzigt, wird zum Brückenbauer zwischen den Generationen. Die Generationenberatung ist als Antwort auf eine Welt zu verstehen, in der sich Kundenverhalten, Kommunikation und Technik über alle Branchen hinweg rasant verändern. Makler, die die Bedürfnisse der unterschiedlichen Generationen kennen, beraten besser und stellen ihr Unternehmen zukunftsorientiert auf.

**Die Experten der SDV AG unterstützen bei allen Fragen rund um das Thema Generationenberatung. SDV-Partner wenden sich bei Interesse an [vertrieb@sdv.ag](mailto:vertrieb@sdv.ag)**



# Unternehmen Sie was für Unternehmen mit bKV ConCEPT.

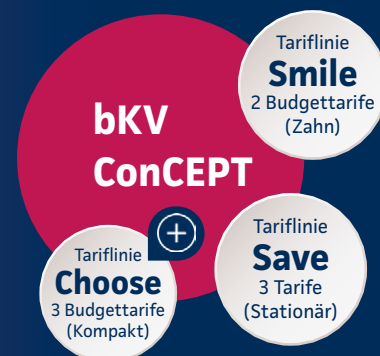


## Betriebliche Krankenversicherung erfolgreich vermitteln – mit der Continentale an Ihrer Seite.

Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit einer bKV, die einfach funktioniert und echten Mehrwert bietet. Mit bKV ConCEPT setzen Sie auf flexible Budgettarife und Lösungen, die zu jedem Unternehmen passen – schon ab einer Belegschaft von 10 Personen.

### Starke Argumente:

- **Verständliche Budgettarife** und flexibles Tarifangebot
- **Starke Assistance-Leistungen**, z. B. bei Pflege und mentaler Gesundheit
- **Echte Unterstützung** – egal ob Antrag, Vertrag oder Leistung, unsere Spezialisten und ich begleiten Sie durch den kompletten Prozess



### Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey  
0172 6867220 • 07123 3078611  
heiko.bessey@continentale.de  
[makler.continentale.de/bkv-concept](http://makler.continentale.de/bkv-concept)

Jetzt  
informieren.



Vertrauen, das bleibt.





OUTSOURCING

# Erfolgreich bleiben statt verwalten

So unterstützt die SDV AG

Unternehmerisches Wachstum bringt neue Herausforderungen mit sich. Die passende Poolanbindung liefert die notwendige Entlastung und setzt Ressourcen für Weiterentwicklung frei.

**Erfolgreiche Makler verfügen nicht nur über solides Fachwissen und die Gabe, schnell eine Vertrauensbasis mit ihren Kunden aufzubauen. Sie sind darüber hinaus Kommunikationstalente, gute Netzwerker und denken unternehmerisch. Doch das allein reicht oft nicht. Selbst der klügste Strategie und der integerste Verkäufer gelangen irgendwann an die Grenzen ihrer Belastbarkeit.**

Spätestens wenn der Kundenstamm eine bestimmte Größe erreicht hat, mehren sich Verwaltungsaufwände. Zeit fließt zunehmend in organisatorische Aufgaben, während der Vertrieb auf der Stelle tritt. Umsätze stagnieren. Die Motivation sinkt. Das Unternehmen läuft zwar weiter, entwickelt sich aber nicht. Aus einem erfolgreichen Makler wird schleichend ein Verwalter seiner selbst.

Wichtig ist, diesen Zustand zu erkennen. Nur dann ist aktives Entgegenwirken möglich. Eine Poolanbindung kann eine probate Lösung sein, um nachhaltige Veränderungen zu erzielen. Denn durch eine Kooperation eröffnen sich zahlreiche Wege, um die Arbeitslast zu reduzieren und der einstigen unternehmerischen Vision neues Leben einzuhauchen. Die SDV AG ist darauf spezialisiert, Makler bestmöglich zu entlasten – nicht nur in ihrer aktiven Phase, sondern auch im Ruhestand. Hier geht es dann weniger um administrative Aufgaben und vertriebliche Herausforderungen, sondern um finanzielle Sicherheit und Planbarkeit.

### **Unternehmensberatung:** Wenn es nicht mehr weitergeht

Wer viele Jahre als Makler tätig ist, entwickelt feste Abläufe und Routinen – insbesondere dann, wenn es keine Angestellten gibt. Routinen sind wichtig, sorgen sie doch für Stabilität und Verlässlichkeit. Allerdings führen sie nach

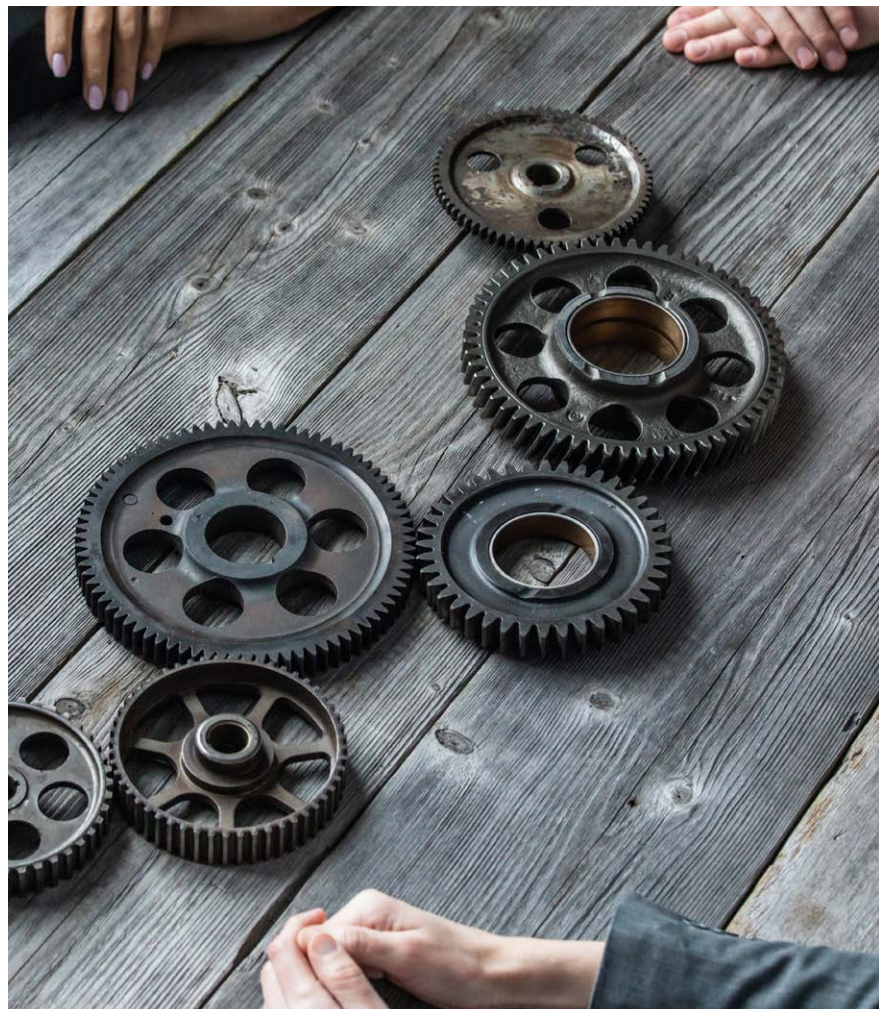
einer gewissen Zeit auch zu Betriebsblindheit. Leicht zu verändernde Stellschrauben, die von außen offensichtlich erkennbar sind, nehmen Makler aus ihrem eingespielten System heraus nicht mehr wahr. Optionen, die sprichwörtlich auf der Straße liegen, werden übersehen. Eine Unternehmensberatung mit der SDV AG hilft dabei, den Blick wieder für unternehmerische Chancen und Wachstumspotenziale zu schärfen.

Erfahrene Experten, die selbst als Makler tätig waren oder sind, schauen neutral auf das Unternehmen und ermitteln Handlungsspielräume. Dies ermöglicht es, fundierte Entscheidungen über eine neue geschäftliche Ausrichtung, zu ergreifende Maßnahmen oder notwendige Veränderungen zu treffen.

### **Vertriebsunterstützung:**

So bleibt mehr Zeit für Kunden

Je nach Sparte sind Beratungen mit hohem Aufwand verbunden. Manchmal müssen auch Sonderlösungen für komplexe Sachverhalte gefunden werden. In beiden Fällen ist es gut, fachkundige Unterstützung zu haben. Die Vertriebslotsen der SDV AG sind hierfür die passenden Ansprechpartner. Die Expertinnen und Experten verfügen nicht nur über gute Kontakte zu den Gesellschaften. Sie bilden sich zudem beständig weiter und kennen alle Eventualitäten, die bei einem Produkt zu beachten sind. Außerdem unterstützen sie auf Wunsch von Beginn einer Beratung an. Ob Tarifvergleich, Angebotserstellung, Risikovorabfrage, Klärung von Fachfragen oder



Abschluss: SDV-Partner können sich bei jedem Vertriebsschritt an die Lotsen wenden. So sparen sie sich Zeit für aufwendige Recherchen, Rückfragen bei der Gesellschaft oder die Suche nach Lösungen für außergewöhnliche Versicherungsfälle. Stattdessen bleiben sie nah an ihren Kunden und wissen, dass alles Übrige in deren Sinne erledigt wird.

### Vertriebshilfen:

Gezielte Ansprache durch mehr Überblick

Eine Endkunden-App unterstützt Makler bei der Kundenkommunikation und im Vertrieb. Die myInsure App ist nicht nur ein digitaler Versicherungsordner. Sie macht zudem Absicherungslücken für Makler und Kunde sichtbar. So bietet sich im Rahmen von Bestandsaktionen oder bei Servicegesprächen immer eine Gelegenheit, Cross-Selling-Potenzial zu nutzen und fehlende Versicherungen anzupprechen. Außerdem ermöglicht es die App, Fremdverträge in den eigenen Bestand zu überführen. Auf diesem Weg entwickeln Makler ihre Kunden mit wenig Aufwand weiter. Neukundengewinnung wird mit der myInsure App einfacher, da Kunden den Maklervertrag direkt in der Anwendung schließen.

Ein weiteres Plus: Über die App verfolgen Kunden den Status einer Schadensmeldung oder den Fortschritt einer Policierung. Vertragszusätze oder wichtige Informationen zum Vertrag stellt die App ebenfalls dar. Rückfragen beim Makler reduzieren sich, vertriebliche Anknüpfungspunkte rücken in den Fokus.

### Dokumentenservice:

Weniger Bürokratie, mehr Ressourcen

Ablage und Verwaltungstätigkeiten nehmen im Makleralltag viel Zeit in Anspruch. SDV-Partner müssen diese Dinge nicht selbst erledigen. Denn nur an die 10 Prozent der eingehenden Dokumente erfordern tatsächlich Handlungsbedarf. Der Rest muss lediglich dem Kunden zugeordnet werden. Die SDV AG übernimmt die Ablage und stellt sicher, dass wirklich relevante Unterlagen nochmals durch die Hände des Maklers gehen. Somit entfallen Aufgaben, die unnötig Ressourcen fressen, Raum für umsatzträchtige Tätigkeiten entsteht.

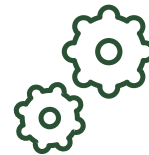
### Ruhestandsplanung:

Den Übergang entspannt gestalten

Die SDV AG weiß: Ruhestandsplanung ist für die meisten Makler ein emotionales Thema. Viele sind seit Jahrzehnten in der Branche, es bestehen enge, teils sehr persönliche Beziehungen zu den Kunden, und der Bestand ist das Lebenswerk. Die Sorge um eine Weiterführung des Geschäfts im Sinne des Maklers ist daher nachvollziehbar. Um das zu gewährleisten, entwickelte die SDV AG neben attraktiven Ruhestandsmodellen auch die entsprechende Infrastruktur zur Endkundenbetreuung. Makler, die sich für eine Ruhestandsplanung mit dem Pool entscheiden, können sich auf drei Dinge verlassen: faire und transparente Konditionen bei der Verrentung, eine juristisch saubere Übergabe sowie

dauerhafte Wertschätzung dessen, was sie aufgebaut haben. Das ist die Basis für einen unbeschweren/ungetrübten Ruhestand.

**Von Tag eins der Kooperation bis zum Rückzug aus dem aktiven Maklerleben: Die SDV AG ist an der Seite ihrer Partner und sorgt dafür, dass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Dieses ganzheitliche Konzept macht den Pool zu einem verlässlichen Partner während der gesamten Maklertätigkeit.**





# 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](mailto:vertrieb@sdv.ag)**



Weitere Informationen und Kontakt: [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

# Next Gen ready? So erreichen Sie Berufsstarter von heute.

**Berufseinsteiger erwarten einfache und flexible BU Lösungen, die zu ihrem Leben passen. Mit unserem Berufsunfähigkeitschutz für Young Professionals erhalten Sie starke Matchfaktoren, die genau darauf einzahlen – klar strukturiert, alltagsnah und mit Fokus auf Planungssicherheit.**

Herzstück sind smarte Leistungsbausteine, die dort greifen, wo junge Menschen heute unterwegs sind – beruflich, privat und digital. Life Upgrade, Konstante, Quick Win, Inflations Check, Basics Backup, Spurwechsel, Global Cover, Care Support, Absicherungs Plus, Start up friendly und Flex Pause bilden dabei ein durchdachtes Gesamtpaket.

Mit Life Upgrade lässt sich der Versicherungsschutz bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Beendigung der Elternzeit oder Hauskauf über die Nachversicherungsgarantie beliebig oft pro Ereignis ohne erneute Risikoprüfung anpassen; zusätzlich kann die monatliche Rente innerhalb der ersten 5 Jahre sowie zum 10. und 15. Jahrestag erhöht werden. Die Konstante sorgt für einen garantierten Beitrag und damit für echte Planungssicherheit – eine Erhöhung erfolgt nur auf Wunsch.

Kommt es zu einer längeren Arbeitsunfähigkeit, kann Quick Win greifen: Insgesamt mindestens 6 Monate arbeitsunfähig? Mit der Zusatzoption Arbeitsunfähigkeit erhält die versicherte Person eine monatliche Rente in Höhe der BU Absicherung für maximal 36 Monate. Damit der Schutz im Laufe der Zeit nicht an Wert verliert, steht der Inflations Check zur Verfügung: Die Rente wächst vor und im Leistungsfall, dank der optionalen Dynamik; wählbar sind 1–5 %, in 1 Prozent-schritten.

Das Basics Backup sichert eine wichtige Basis: Geht eine von 13 mitversicherten Grundfähigkeiten für einen Zeitraum von mindestens 6 Monaten verloren, übernimmt Canada Life im Versicherungsfall die Beitragszahlung. Beim Spurwechsel kann bei einem Berufswechsel eine Günstigerprüfung genutzt werden – dabei wird es nur günstiger, niemals teurer. Und mit Global Cover profitieren auch diejenigen von weltweitem Versicherungsschutz, die beruflich oder privat viel im Ausland unterwegs sind.

Mit Care Support wird sowohl für Angestellte als auch für Selbstständige berücksichtigt, wenn die versicherte Person in Teilzeit arbei-

tet. Absicherungs Plus bietet zusätzliche Optionen: Bei einem Hausbau, der Geburt eines Kindes oder zum 10. Jahrestag des Berufsunfähigkeitschutzes kann bei der Canada Life eine Risikolebensversicherung abgeschlossen werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Für Selbstständige ist der Schutz start up friendly: In bestimmten Fällen verzichten wir auf die Prüfung der Umorganisationsmöglichkeit. Und mit der Flex Pause ermöglichen Beitragsstundung und -freistellung bei finanziellen Engpässen eine vorübergehende Entlastung – mit vollem Schutz bei Stundung und reduziertem Schutz bei Freistellung.

## **BU & YOU – it's a match:**

### **BU Match Faktoren für Young Professionals**

Fakt ist: Berufsstarter erwarten einfache und flexible BU Lösungen, die zu ihrem Leben passen. Mit unserer Kampagne „BU & YOU – it's a match“ geben wir Ihnen moderne Tools und lebensnahe Einblicke für eine Beratung auf Augenhöhe. Werden Sie Teil der Kampagne und machen Sie daraus ein perfect match.

### **Erfahren Sie mehr:**

[www.canadalife.de/partner/bu-and-you](http://www.canadalife.de/partner/bu-and-you)

## KONTAKT

### **Markus Zinser**

Senior Broker Consultant

Canada Life Assurance Europe plc

Mobil: +49 173 5398431

E-Mail: [markus.zinser@canadalife.de](mailto:markus.zinser@canadalife.de)

[www.canadalife.de](http://www.canadalife.de)



Rechtlicher Hinweis: Die in dieser Anzeige beschriebenen Leistungen stellen eine verkürzte Darstellung dar. Verbindlich für Umfang, Voraussetzungen und Ausschlüsse des Versicherungsschutzes sind ausschließlich die jeweils gültigen Versicherungsbedingungen der Canada Life.



## Next Gen ready? So erreichen Sie Berufsstarter von heute.

**Fakt ist:** Berufsstarter erwarten einfache und flexible BU-Lösungen, die zu ihrem Leben passen! Mit unserer Kampagne „BU & YOU – it's a match“ geben wir Ihnen moderne Tools und lebensnahe Einblicke für eine Beratung auf Augenhöhe.

**Werden Sie Teil der Kampagne und machen Sie daraus ein perfect match.**

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

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



**Erfahren Sie mehr:**

[www.canadalife.de/partner/bu-and-you](http://www.canadalife.de/partner/bu-and-you)

Oder scannen Sie den QR-Code ein.

**Ihr Ansprechpartner**

Markus Zinser  
Senior Broker Consultant  
Mobil 0173/5398431

[markus.zinser@canadalife.de](mailto:markus.zinser@canadalife.de)

# Vielseitig und einfach: Die moderne Tarifwelt der BarmeniaGothaer für Staatsbedienstete

**Mit der zeitgemäßen Tariflinie „Genau-Für-Sie“ wird die Absicherung von Beamten für Makler ganz einfach: Denn dort, wo die Beihilfe aufhört, bietet die BarmeniaGothaer eine Basisabsicherung samt passender Ergänzung, und das für ein ganzes Leben.**

In Deutschland stehen rund 46 Millionen Menschen im Berufsleben. Davon entfallen rund 1,8 Millionen Menschen auf die Berufsgruppe der Beamten (Quelle: Statistisches Bundesamt). Diese Zahl wird sich – aufgrund der aktuellen Altersstruktur – mittelfristig deutlich erhöhen. In der Zielgruppe der Personen mit Beihilfeanspruch steckt somit ein erhebliches Potenzial. Beamte zu versichern, ist vielseitig. Die vielversprechende Tarifwelt der BarmeniaGothaer macht es nun noch einfacher, die anspruchsvolle Zielgruppe abzuholen, zu versichern und individuell zu begleiten.

Weil Beamtenanwärter sowie Beamte unterschiedlich sind, versichert die BarmeniaGothaer sie auch entsprechend. Die moderne und zeitgemäße Tarifwelt „Genau-Für-Sie“ berücksichtigt mit ihren Produkten die verschiedenen Beihilfeverordnungen der Länder sowie des Bundes und ermöglicht so ei-

nen umfangreichen Versicherungsschutz im Krankheitsfall. Und das über die gesamte Beamtenlaufbahn hinweg. Ganz ohne „Beihilfe-Bauchschmerzen“ bei der Beratung!

In Deutschland ist eine vollständige Krankenversicherung verpflichtend. Da die Beihilfe Kosten von Staatsdiener\*innen nur teilweise übernimmt, müssen Kundinnen und Kunden darüber aufgeklärt werden, dass sie zusätzlich zur Beihilfe eine Krankenversicherung vereinbaren müssen. Das gilt auch für Beamte, die Heilfürsorge beziehen, dann spätestens in der Pension. Hier kommen die BarmeniaGothaer-Genau-Für-Sie-Produkte ins Spiel: Sie ergänzen den Schutz der individuellen Beihilfe. Der Versicherungsschutz lässt sich einfach über die gesamte Laufbahn mit optionalen Leistungen an die sich verändernden Bedürfnisse anpassen.

## **Top-Leistungen können sich sehen lassen**

Kundinnen und Kunden starten mit der Basisabsicherung, der Genau-Für-Sie Krankenversicherung. Wer es vielseitiger und umfangreicher möchte, kann seine Einstiegsversorgung

mit dem Genau-Für-Sie 2-Bett- oder 1-Bett-Baustein, der Genau-für-Sie Ergänzung sowie der Genau-Für-Sie Ergänzung Plus aufwerten.

Schließlich sorgt eine höhere Beitragsrückerstattung dafür, dass sich „Gesund leben“ für alle Kund\*innen lohnt – und zwar nicht nur, weil es sich so länger leben lässt, sondern auch, weil auf diesem Weg weniger oder keine Leistungen in Anspruch genommen werden. Das belohnt die BarmeniaGothaer! So erhalten Beamtenanwärter\*innen schon im ersten leistungsfreien Jahr sechs Monatsbeiträge zurück. Beamte können sich gestaffelt über bis zu zwei Monatsbeiträge freuen.

## **Das alles und noch viel mehr...**

Aber das ist noch längst nicht alles: Die Genau-Für-Sie Krankenversicherung der BarmeniaGothaer erstattet nicht nur Kosten, sondern bietet umfangreiche Gesundheits-services sowie moderne Telemedizin mit medgate. Und, sie begleitet Beamte zuverlässig durch ihr ganzes Leben: ein Wechsel in ein anderes Bundesland – kein Problem! Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung passt sich genau daran an. Und auch um die Familie muss man sich nicht sorgen: Sämtliche Familienmitglieder lassen sich umfangreich absichern. Kinder von Beamten können ab der Geburt ohne Gesundheitsprüfung aufgenommen werden, und das bei niedrigeren Beiträgen.

**Die Tarifwelt der BarmeniaGothaer lässt keine Wünsche offen! Mehr erfahren unter:**  
[https://www.maklerservice.de/deu/ms\\_start/ms\\_kranken/ms\\_absicherung\\_fuer\\_beamte/uebersicht.xhtml](https://www.maklerservice.de/deu/ms_start/ms_kranken/ms_absicherung_fuer_beamte/uebersicht.xhtml)

## **KONTAKT**

**Rainhard Ebner**  
Maklerbetreuer, BarmeniaGothaer AG

Mobil: +49 162 286 1891  
E-Mail: [Rainhard.Ebner@barmenia.de](mailto:Rainhard.Ebner@barmenia.de)  
[www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de)



# Neue Blue Invest: Mehr Freiheit, weniger Kosten – für Zeiten wie diese

**Geopolitische Spannungen, staatliche Reformpläne und volatile Märkte verändern die Spielregeln langfristiger Geldanlage. Die Versicherungsgruppe die Bayerische reagiert darauf und bringt mit Blue Invest 2.0 eine grundlegend überarbeitete fondsgebundene Rentenversicherung auf den Markt.**

Klassische Altersvorsorge, einmal abgeschlossen und dann unverändert, passt nicht mehr in die Realität der Kundinnen und Kunden. Märkte bewegen sich schneller, Lebensläufe werden brüchiger. Entscheidungen müssen häufiger angepasst werden.

## Energie wird zum strategischen Faktor

Gleichzeitig verschieben sich die Grundlagen der Kapitalanlage. Der Energiehunger der westlichen Welt wächst weiter, während die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern geopolitische Risiken verstärkt. Versorgungssicherheit wird zum strategischen Faktor – auch für Investoren. Genau hier setzen die Sachwertinvestments von Pangaea Life an, einem Tochterunternehmen der Bayerischen. Sie investieren nicht in abstrakte Märkte, sondern in reale Infrastruktur: Windparks, Solaranlagen, Wohnraum oder Speicherslösungen. Anlagen also, die gebraucht werden – unabhängig von kurzfristigen Marktphasen.

## Das Fundament: nachhaltige Sachwerte

Das Fundament von Blue Invest 2.0 bilden genau solche Investments: die nachhaltigen<sup>1</sup> Sachwertfonds der Pangaea Life mit Fokus auf erneuerbare Energien und Wohnimmobilien. „Nachhaltige Geldanlage ist mehr als Ökologie“, sagt Uwe Maht, CEO von Pangaea Life. „Es geht darum, einen Mehrwert zu erwirtschaften, der unsere Lebensbedingungen erhält – und unseren Lebensstandard.“

Parallel erweitert die Bayerische den Spielraum im Produkt deutlich: Kundinnen und Kunden können ihr Portfolio breiter aufstellen und bis zu 70 Prozent in nachhaltige<sup>2</sup> Publikumsfonds investieren.

## Spürbare Entlastung bei den Kosten

Außerdem senkt die Bayerische spürbar die Fondskosten – sowohl für Neu- als auch für Bestandskunden: Beim Pangaea Life Blue Energy Fonds (Anteilsklasse C) sinken die Kosten von 1,89 % auf 1,24 % p. a., beim Pangaea Life Blue Living Fonds (Anteilsklasse C) von 1,83 % auf 1,14 % p. a. Damit wird die nachhaltige Kapitalanlage innerhalb der Vorsorge deutlich effizienter.

Neu sind auch die erweiterten Steuermöglichkeiten. Beiträge lassen sich gezielt

timen, anpassen oder pausieren, Einmalzahlungen werden schrittweise investiert statt sofort vollständig. Auch Umschichtungen und Entnahmen sind flexibler möglich. So entsteht ein Vorsorgekonzept, das nicht starr ist, sondern sich an veränderte Lebenssituationen und Marktphasen anpassen kann.

Auf diese Weise verschiebt sich auch die Perspektive auf Altersvorsorge. Es geht weniger darum, einmal die „richtige“ Entscheidung zu treffen, sondern darum, ein System zu haben, das sich anpassen lässt. Blue Invest 2.0 steht genau für diesen Wandel: weg vom statischen Produkt, hin zu einer Vorsorgelösung, die auf Veränderungen reagieren kann. In einer Welt, die sich ständig bewegt, wird genau das zum entscheidenden Faktor.



## KONTAKT

### Volker Eisele

Leiter der Vertriebsdirektion Bank

Telefon: +49 89 6787-9278

Mobil: +49 172 313 2519

E-Mail: [volker.eisele@diebayerische.de](mailto:volker.eisele@diebayerische.de)

[www.diebayerische.de](http://www.diebayerische.de)

<sup>1</sup> Die Art. 8 Klassifizierung nach OffVo der beiden Pangaea Life Fonds sowie die A-Klassifizierung nach DIN-Norm 77236-2 als nachhaltiges Finanzprodukt ist durch die Zielke Rating GmbH bestätigt.

<sup>2</sup> Die als „nachhaltig“ bezeichneten Investmentoptionen umfassen Fonds, die entweder ökologische / soziale Merkmale bewerben (gemäß Art. 8) oder ein konkretes nachhaltiges Anlageziel verfolgen (gemäß Art. 9) der EU-Offenlegungsverordnung.

# „BestensGesund“: Unsere neue Premium-PKV setzt Maßstäbe in unsicheren Zeiten

**Die Diskussionen rund um die Zukunft der GKV nehmen weiter Fahrt auf. Steigende Zusatzbeiträge, strukturelle Defizite und neue Reformansätze sorgen nicht nur politisch für Gesprächsstoff. Wer heute freiwillig versichert ist, stellt sich immer häufiger die Frage, wie eine langfristig verlässliche und leistungsstarke Gesundheitsversorgung aussehen kann.**

Parallel wächst der Wunsch nach Planbarkeit, Qualität und individueller Absicherung. Genau hier setzt der Münchener Verein mit einer neuen Tarif-Generation der PKV an.

## Unsere Antwort, die bewusst neue Wege geht

Mit BestensGesund bieten wir die passende Flexibilität für aktuelle Anforderungen. Die Premiumklasse wird neu definiert und garantiert eine leistungsstarke Versorgung, die kompromisslos auf den Schutz unserer Versicherten ausgelegt ist.

## Innovation trifft auf echte Mehrwerte

BestensGesund ist das Ergebnis einer konsequenten Weiterentwicklung bewährter PKV-Modelle. Kunden profitieren von einem außergewöhnlich hohen Cash-Back, der mit bis zu 3.190 Euro eine neue Dimension erreicht und gesundheitsbewusstes Verhalten unmittelbar belohnt. Zudem sorgt die Anrechnung von Vorversicherungszeiten dafür, dass die marktübliche Zahnstaffel komplett entfallen kann.

Zusätzlich können Versicherte ihren Selbstbehalt reduzieren, ohne erneut eine Gesundheitsprüfung zu durchlaufen. Ergänzt wird dies durch umfassende Familienleistungen, die unterschiedliche Lebensphasen absichern.

## Zukunftssicherheit als zentrales Leistungsversprechen

Mit der integrierten Innovationsgarantie stellen wir sicher, dass medizinische Entwicklungen berücksichtigt werden und neue, medizinisch notwendige Behandlungsmethoden in

den Versicherungsschutz einfließen. Ein Aspekt, der im Vergleich zur GKV zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die unbegrenzte Absicherung im Bereich der Psychotherapie ist ein Signal für ein modernes Verständnis von Absicherung und unterstreicht den ganzheitlichen Ansatz der Tarifgeneration.

## Produkte und Prozesse, die vertriebllich überzeugen

Für Makler eröffnet BestensGesund neue Ansatzpunkte in der Beratung. Die Kombination aus hoher Leistungsqualität wie Leistungen über den Höchstätzen der Gebührenordnung für Ärzte/Zahnärzte und innovativen Features schafft eine solide Grundlage für leistungsbewusste Kunden. Die neue Generation unserer Risikoprüfung ermöglicht schnelle, transparente Entscheidungen und trägt zu einer zügigen Policierung bei.

## Stärke, Verlässlichkeit und Partnerschaft

Der Münchener Verein steht für Stabilität und Kontinuität. Eine Solvency-II-Quote von über 1.130 Prozent unterstreicht die finanzielle Stärke und schafft Vertrauen. Gleichzeitig wird die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem klaren Fokus auf Servicequalität und Unterstützung von uns aktiv gelebt.

## Ein Produkt zur richtigen Zeit

Für unsere Partner bedeutet das: Ein innovatives Produkt trifft auf Sicherheit und Qualität – die Basis für nachhaltige Beratungsperspektiven.

## KONTAKT

### Stefan Eisenmann

Münchener Verein, Vertriebsleiter / Maklervertrieb

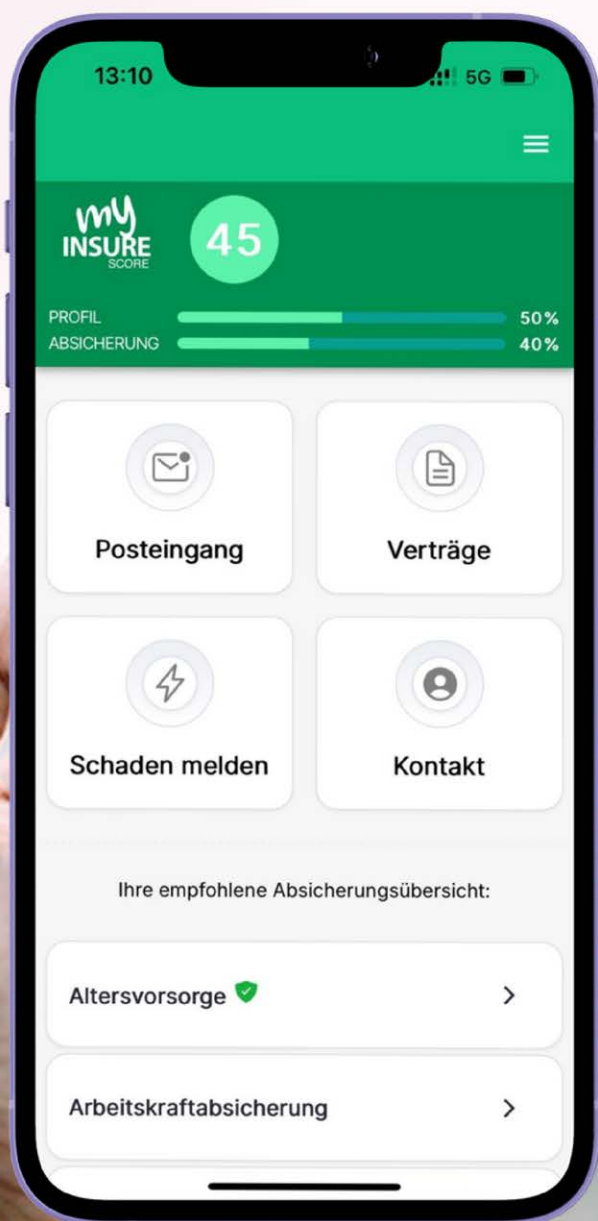
Pettenkofenstr. 19, 80336 München

Mobil: +49 171 7436679

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

www.muenchener-verein.de





# 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

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Weitere Informationen und Kontakt: [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

# Dein Leitfaden für eine überzeugende BHV-Beratung

Einwände wie „Mein Betrieb ist zu klein“ oder „Ich arbeite zu sorgfältig“ sind deine Chance, dich als strategischer Berater zu beweisen. Nutze diesen Leitfaden, um das Gespräch von einer Preisdebatte zu einer Frage der unternehmerischen Professionalität zu lenken und die Betriebshaftpflicht (BHV) als klares Qualitätsmerkmal zu positionieren.

Schritt 1:

## Das Fundament – Souverän mit den Mythen aufräumen

Konfrontiere die häufigsten Irrtümer direkt mit Fakten. Erkläre, dass die Privathaftpflicht berufliche Schäden nicht deckt und gerade Kleinbetriebe existenziell von einem einzigen Schaden getroffen werden können. Selbst bei größter Sorgfalt haften Unternehmer für ihre Mitarbeiter – ein Risiko, das nur die BHV zuverlässig abdeckt.

Schritt 2:

## Die Lösung – Die BHV als aktiven Risikomanager präsentieren

Positioniere die BHV als mehr als nur eine Versicherung. Die SIGNAL IDUNA agiert als aktiver Risikomanager für deinen Kunden: Wir prüfen die Haftungsfrage, wehren unberechtigte Ansprüche konsequent ab – notfalls auch vor Gericht – und schützen



zen so nicht nur das Vermögen, sondern auch wertvolle Zeit und Nerven.

Schritt 3:

## Der Beweis – Professionalität speziell für das Handwerk

Gerade bei deiner Kundschaft aus dem Handwerk, wo ein Fehler auf der Baustelle schnell teuer wird, kannst du mit den spezifischen Vorteilen der SIGNAL IDUNA punkten. Diese Leistungen lösen reale Probleme aus dem Handwerker-Alltag:

- **Finanzielle Stärke:** Die Deckungssumme von bis zu 10 Mio. Euro ist ein klares Seriositäts-Signal gegenüber privaten und gewerblichen Auftraggebern.

- **Passgenauer Schutz für dein Gewerk:** Dank branchenspezifischer Konzepte erhalten dein Kunden keine Standardlösung, sondern einen exakt auf die Risiken des jeweiligen Handwerks zugeschnittenen Schutz.
- **Leistungen, die das Handwerk versteht:** Hebe die Highlights hervor, die für jeden Handwerksbetrieb entscheidend sind:
- **Der Schutz bei Nachbesserungsbegleitschäden** ist unverzichtbar, falls bei der Reparatur eines Mangels ein weiterer Schaden entsteht.
- **Die Absicherung bei Schlüsselverlust** für die Baustelle oder das Kundenobjekt.
- **Der weltweite Schutz für Montagearbeiten** im Ausland.

Die Betriebshaftpflicht von SIGNAL IDUNA ist ein aktives Investment in den guten Ruf und die Wettbewerbsfähigkeit deiner Kunden und ist ein Qualitätsmerkmal, das den entscheidenden Unterschied macht.

Passend dazu sind ab sofort alle Tarife der SIGNAL IDUNA – Premium, Pur und Basis – auf thinksurance freigeschaltet. Darüber hinaus stehen auch weitere Selbstbeteiligungsvarianten zur Verfügung, um den Versicherungsschutz noch flexibler an die Bedürfnisse deiner Kunden anzupassen.

## KONTAKT

**Bartosz Ceglecki**

Key Account Manager Sach-Gewerbeversicherungen

Telefon: +49 89 55144 245

Mobil: +49 151 403 534 27

E-Mail: bartosz.ceglecki@signal-iduna.de

# Vermögensaufbau ab Geburt: Die NÜRNBERGER macht's möglich

Die Macher der Studie „AssCompact TRENDS 2025“ haben die NÜRNBERGER Kindervorsorge zum Jahressieger 2025 gekürt. Es bietet – neben einer Kombination aus Vermögensaufbau und mit dem Schutz gegen Berufsunfähigkeit – viele weitere Vorteile.

## Vermögensaufbau4Kids

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. Und es 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. 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 Zahlungen bis 500.000 EUR ins Fondsvermögen über die gesamte Vertragslaufzeit sind ebenfalls möglich.

## 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 Schul-



unfähigkeitsversicherung (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. Und das alles ohne erneute Risikoprüfung.

## „Echter“ BU-Schutz mit der Schüler-BU ab 10 Jahren

Für Kinder, die bereits eine weiterführende Schule wie z.B. eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Im Unterschied zur SU bietet diese bereits „echten“ BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es u. a. Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis. Aber auch Berufseinstiegs- oder Karrieregarantie machen das Produkt äußerst flexibel. So kann die BU-Rente während der Laufzeit auf max. 6.000 EUR erhöht werden. Der Einschluss eines AU-Schutzes oder AU/Pflege-Schutzes (Premium-Variante) ist bereits bei Abschluss möglich. Alternativ kann die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitsschutz abgeschlossen werden.

**Weitere Informationen unter:**

[vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge](https://vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge)

## KONTAKT

**Johannes Gabriel**

Sales Manager

Vertrieb Personenversicherung Süd M / MGA

NÜRNBERGER Versicherung

Telefon: +49 911 531-2049

Mobil: +49 151 53840118

E-Mail: [Johannes.Gabriel@nuernberger.de](mailto:Johannes.Gabriel@nuernberger.de)



# bKV-Beratung: Mit beitragsstabilen Budgettarifen und neuem Konzept bei Firmenpunkten

FEELfree-Tarife bleiben auch 2027 beitragsstabil

Oft kommt es im Leben nicht nur darauf an, was man tut – sondern auch wie man es tut. Mit ihrem Budgettarif FEELfree konnte die Hallesche 2018 neue Impulse in der bKV-Beratung setzen und den Zugang zum Firmenkundengeschäft spürbar vereinfachen.

Mit den weiteren Varianten des Erfolgstarifs – FEELfree:up, FEELfree\_plus sowie FEELfree:up\_plus – wurde das Angebot 2022 und 2023 erweitert, um passgenaue Antworten auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse geben zu können. Auch hier ist die Hallesche auf Basis der frühzeitig gemachten Erfahrungen ihren Prinzipien treu geblieben. Das Resultat daraus kann sich heute sehen lassen: Die Beiträge aller vier FEELfree-Tarife bleiben auch 2027 unverändert. Damit wird FEELfree auch sein 9. Jahr beitragsstabil meistern. Diese frühzeitige Zusage zur Beitragsstabilität

ermöglicht eine maximale Verlässlichkeit in der bKV-Beratung und Firmenkunden ein besonders hohes Maß an Planungssicherheit.

**FEELfree**

## Work+Care: Mitarbeitende als Erfolgsfaktor in den Mittelpunkt stellen

Weil die umfassende Sicherung der Arbeitskraft ein zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen ist, geht das neue bKV-Konzept Work+Care der Hallesche über die klassische betriebliche Krankenversicherung hinaus. Es vereint innovative Leistungen in einem Paket – mit wertvoller Unterstützung und spürbaren Mehrwerten für unterschiedlichste Bedürfnisse und Herausforderungen in allen Phasen des (Arbeits-)Lebens.

## Wirkungsvolle Benefits in einem Paket

- Gesundheitsbudget für vielfältige Leistungen – wie Osteopathie, Physiotherapie, Brille, Zahn, Vorsorge u. v. m.
- Pflegebudget zur Entlastung für Mitarbeitende mit Pflegeverantwortung – u. a. für Haushaltshilfen, Pflegedienste, soziale Betreuung.
- Absicherung bei Workation – ambulante und stationäre Versorgung im Ausland, inklusive Rücktransport.
- Zahlreiche Gesundheits- und Pflegeservices – für mehr Lebensqualität über alle Phasen des Berufswegs hinweg.

Work+Care zeigt sich dabei als strategisches und wirkungsstarkes HR-Instrument mit Vorteilen für Unternehmen und Mitarbeitende gleichermaßen. Es verbindet gezielt Gesundheitsschutz und Gesundheitsförderung mit Pflegeunterstützung – so wirtschaftlich und vorausschauend wie kein zweites Angebot am Markt. Und durch die Bündelung in einem Vorteils-Paket profitieren Unternehmen von einem attraktiven Kombinations-Rabatt.

## Work+Care

Weitere Informationen unter:

[www.vermittlerportal.de/work-and-care](http://www.vermittlerportal.de/work-and-care)

## KONTAKT

### Josef Nefzger

Accountmanager, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: +49 89 23195 242

Mobil: +49 174 1587094

E-Mail: [josef.nefzger@hallesche.de](mailto:josef.nefzger@hallesche.de)



# Fair, wenn's das Leben nicht ist.

# ERGO

A Munich Re company

## **Im Ernstfall beweist sich eine Versicherung. Das ist besonders bei Berufsunfähigkeit essenziell.**

Wenn ein Kunde seine Berufsunfähigkeit meldet, wird es schnell emotional. Dann möchten Sie nicht lang überlegen, sondern sicher sein: Die Versicherung kümmert sich um alles.

„Genau deshalb legt ERGO den Fokus auf Leistung“, erklärt Markus Enzler (Key-Account-Manager ERGO Maklervertrieb Leben). „Alles beginnt mit der Erstreaktion innerhalb von 48 Stunden.“ Von da an begleitet ein persönlicher Ansprechpartner den Kunden. Sobald alle notwendigen Unterlagen vorliegen, dauert die Prüfung maximal 9 Werktage.

ERGO setzt nicht nur auf Schnelligkeit, sondern auch auf finanzielle Unterstützung. Zum Beispiel Beitragsreicherung während der Leistungsüberprüfung und rückwirkende Zahlungen ab dem Eintritt des Leistungsfalls. Ein weiteres Angebot überzeugt Enzler besonders: „Niemand will berufsunfähig sein. Deshalb ist die optionale Wiedereingliederungshilfe für den Erwerb neuer Fähigkeiten ein echter Gamechanger. Wenn die Berufsunfähigkeit endet, zahlt ERGO 6 BU-Monatsrenten als einmalige Kapitalleistung.“

Die Zuverlässigkeit der Leistungen sorgt für einen reibungslosen Ablauf im Ernstfall. Der Erfolg ist messbar – etwa durch die niedrige Prozessquote von 1,8% (2024). Das erkennen auch die Profis von Franke und Bornberg an und vergeben seit 2007 die Bestnote FFF+ für die Leistungsregulierung der ERGO BU.

Das alles steht auf einem soliden Fundament. Denn ERGO Vorsorge ist Teil des weltweit größten Rückversicherers Munich Re und besitzt eine Solvenzquote von 625% (2024).

Für Enzler ist spätestens damit klar: „ERGO Vorsorge ist der langfristige BU-Partner für Sie und Ihre Kunden. Bei Fragen bin ich gern für Sie da!“

## Markus Enzler

Key-Account-Manager  
ERGO Group AG

Vertriebsdirektion Pools &  
Finanzvertriebe Leben

Mobil: +49 152 04381654

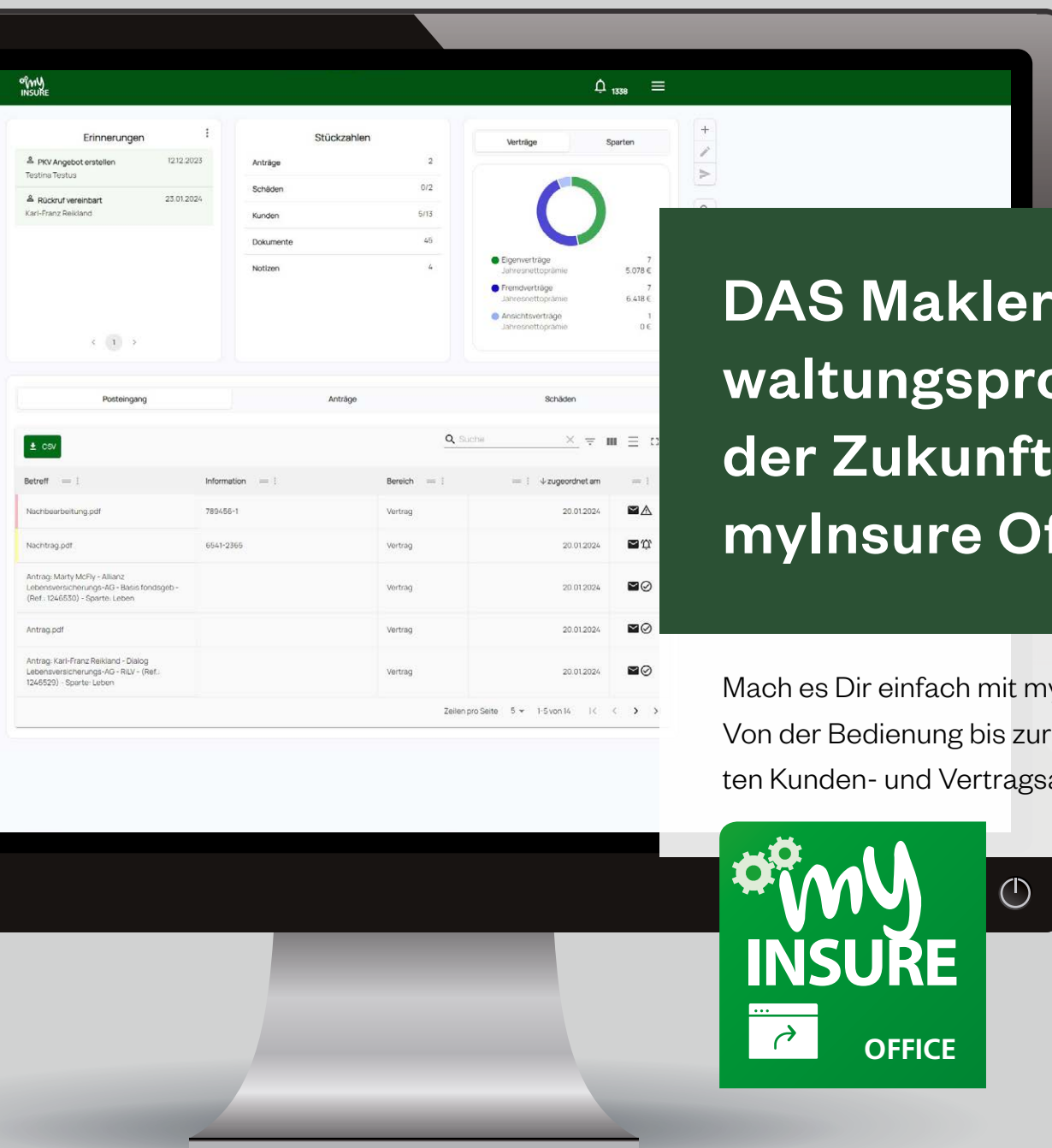
Telefon: +49 211 4771234

E-Mail: [markus.enzler@ergo.de](mailto:markus.enzler@ergo.de)



Mehr erfahren: [highlights.makler.ergo.de/bu](https://highlights.makler.ergo.de/bu)

## **Einfach, weil's wichtig ist.**



# DAS Maklerver- waltungsprogramm 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.



Weitere Informationen und Kontakt: [www.sdv.ag](http://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](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

**VORSTÄNDE:**

Armin Christofori (CEO)  
Thomas Müller (COO)

**REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE:**

Christina Freko, Maximilian Christofori

**REDAKTION UND TEXT:**

Christina Freko

**LAYOUT / GESTALTUNG:**

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN  
Karen Neumeister, [www.freiraum-k.de](http://www.freiraum-k.de)

**DRUCK:**

logo Print GmbH, Metzingen, [www.logoprint-net.com](http://www.logoprint-net.com)

**BILDNACHWEISE:**

Seite 05: © WeBond Creations / iStock  
Seite 06: © LumiNola / iStock  
Seite 07: © nortonrsx / iStock  
Seite 12: © goodluz / AdobeStock  
Seite 14: © WrightStudio / AdobeStock  
Seite 16: © LIGHTFIELD STUDIOS / AdobeStock  
Seite 17: © alotofpeople / AdobeStock

**FOTOGRAFIEN:**

Titel, Seite 03, 04, 09: HÖNLE.training GmbH, Augsburg  
Seite 19: 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

# Da für **Macher.**

## Unsere leistungsstarken Versicherungen für den Handel

Erschließen Sie das volle Potenzial Ihrer Gewerbekundschaft. Mit SIGNAL IDUNA an Ihrer Seite bieten Sie dem Handel genau die Sicherheit, die gebraucht wird.

Wir liefern Ihnen passgenaue Versicherungslösungen, mit denen Sie im Handel punkten. Stärken Sie Ihr Portfolio mit unserer Expertise und bauen Sie eine vertrauensvolle Partnerschaft mit Ihren Kundinnen und Kunden auf.