

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

DAS MAKLERMAGAZIN

A portrait of Marcus Kennedy, a man with a beard and short dark hair, smiling. He is wearing a light blue button-down shirt under a grey blazer. The background is a blurred office setting with green and grey elements.

BESTANDS- KONSOLIDIERUNG

Der unterschätzte
Wachstumstreiber für Makler

AB SEITE 06

„DER BESTANDSWERT MUSS JEDERZEIT BELASTBAR SEIN.“

Im Interview: Marcus Kennedy,
Leiter Vertrieb der SDV AG

SEITE 09

SPEZIAL: SDV AG – IMMER AN DEINER SEITE

Ruhestandsplanung, Weiterbildung,
Partnerprogramme

SEITE 21

Prio 1:
Zur Absicherung
der Arbeitskraft
beraten!

BERUFSEINSTEIGER

1,7 Mio. junge Erwachsene wollen gut beraten werden.

Der Berufseinstieg ist genau der richtige Zeitpunkt, um junge Kundinnen und Kunden zum Schutz vor finanziellen Folgen – z. B. einer Berufsunfähigkeit – zu beraten. Und egal wie der Berufsweg aussieht: Die Allianz bietet passende Lösungen zur Absicherung der Arbeitskraft.

Vervollständigen Sie Ihre Beratung junger Erwachsener mit den speziellen Angeboten der Allianz Krankenversicherung.

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



INHALT

SDV INTERN

04

JOURNAL News und Termine

UNTERNEHMENSBERATUNG

06

BESTANDS- KONSOLIDIERUNG

Der unterschätzte
Wachstumstreiber für Makler

**„DER BESTANDSWERT MUSS
JEDERZEIT BELASTBAR SEIN.“**

IM INTERVIEW: Marcus Kennedy, Leiter Vertrieb



MAKLERPOOL

14

IN JEDER MAKLERPHASE
EINE STARKE PARTNERIN:
DIE SDV AG

OUTSOURCING

18

INNOVATION,
DIE IM MAKLERALLTAG
ANKOMMT

SPEZIAL

21

SDV AG – IMMER AN
DEINER SEITE

Ruhestandsplanung, Weiterbildung,
Partnerprogramme

VERSICHERUNGEN

24

CANADA LIFE

Versorgungsausgleich clever nutzen –
wie aus Trennung echte Vorsorge wird

26

BARMENIA GOTHAER

GewerbeProtect 2026:
Mehr Argumente für das Gewerbege­schäft

28

BALOISE

Helvetia bietet mit der Baloise Berufsunfähigkeits-
versicherung mehr Möglichkeiten für ausgewählte
Berufsgruppen

30

SIGNAL IDUNA

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS: Berufs- & Dienst-
unfähigkeitsabsicherung aus einer Hand

31

NÜRNBERGER

Die neue BU4Future aktiv: der BUddyguard

32

HALLESCHE

Familie und PKV? Kein Widerspruch!

35

IMPRESSUM

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

wer von Euch denkt gerade über das Thema Rente nach? Bestimmt beschäftigt Ihr Euch im Rahmen der Altersvorsorgereform und Eurer Kundengespräche damit. Aber was ist mit Eurem eigenen Ruhestand? Habt Ihr bereits Maßnahmen eingeleitet oder Euch die verschiedenen Ruhestandsangebote der Branche angesehen?

Ein erster Schritt in Richtung Ruhestand, aber auch ein wichtiger Faktor für erfolgreiches Unternehmertum, ist die Bestandskonsolidierung. Im Leitartikel dieser Ausgabe erfahrt Ihr, wie sich ein gut gepflegter Bestand auf Euer Maklergeschäft auswirkt und welche finanziellen Folgen ein stark fragmentierter Bestand langfristig mit sich bringt. Unser Experte Marcus Kennedy geht im Interview detailliert auf alle wichtigen Aspekte ein. Darüber hinaus zeigt er auf, wie die SDV AG Makler bei der Bestandskonsolidierung unterstützt.

Ein wichtiges Instrument hierfür ist unsere Vertriebsplattform. Unser Maklerverwaltungsprogramm myInsure Office ist die Kommandozentrale unseres digitalen Vertriebskonzepts. Hier laufen alle Schnittstellen zusammen, hier werden alle wichtigen Informationen gebündelt. Damit die Performance konstant hoch bleibt, entwickeln wir myInsure Office kontinuierlich weiter. Welche wegweisenden Innovationen dieses Jahr umgesetzt wurden, erfahrt Ihr in unserer Rubrik Outsourcing.

Freut Euch außerdem auf unser Spezial „SDV AG – immer an Deiner Seite“. Hier erfahrt Ihr, wie wir Euch durch die verschiedenen Phasen Eurer Maklerkarrieren begleiten, welchen Stellenwert das Thema Weiterbildung bei uns einnimmt und was es mit unseren Bonusprogrammen auf sich hat. Mein persönliches Highlight in dieser Rubrik: das Interview mit SDV-Partnerin Renate Haase. Sie berichtet, wie sie ihre Ruhestandsplanung mit uns angegangen ist und was sie ihren Kollegen unbedingt raten würde.

Ihr seht, in dieser Ausgabe wartet eine Menge spannender Themen auf Euch. Ich hoffe, Ihr habt damit genauso viel Freude wie ich!

Herzlichst,

Armin Christofori
CEO SDV AG






News und Termine

Der Herbst startet mit Makler-meets-Company!

Dir fehlen noch Weiterbildungsminuten? Dann empfehlen wir Dir Makler-meets-Company. Drei Termine warten in diesem Jahr noch auf Dich.

Bei jeder Veranstaltung präsentieren wir Dir aktuelle Themen aus der SDV AG und spannende Vorträge ausgewählter Gesellschaften. Für die Teilnahme erhältst Du mindestens 175 IDD-Minuten. Sei dabei!

www.sdv.ag/veranstaltungen

Online-Termine:

Di, 6. Oktober 2026
Di, 3. November 2026
Di, 1. Dezember 2026

Jeweils von 10.00 Uhr
bis ca. 14.20 Uhr



Das Maklermagazin – auch als Blog

Vertriebliches Hintergrundwissen, Details zu unseren Prozessen und Services, Aktuelles aus der Branche, Einordnung neuester Entwicklungen... diese und viele weitere Themen, die es nicht ins Heft schaffen, findest Du online in unserem Blog. Jede Woche erscheint ein neuer Beitrag – es lohnt sich also, regelmäßig vorbeizuschauen. Über den QR-Code kommst Du direkt zu den Inhalten.

www.dasmaklermagazin.de



Immer auf dem neuesten Stand mit unseren WhatsApp-News



Die wichtigsten Neuigkeiten der SDV AG direkt auf Dein Smartphone – mit unseren WhatsApp-News bekommst Du genau das. Melde Dich einfach über den QR-Code an und gehöre zu den Ersten, die über brandaktuelle Themen Bescheid wissen.





UNTERNEHMENSBERATUNG

Der unterschätzte Wachstumstreiber für Makler

BESTANDS- KONSOLIDIERUNG



Mit dem Bestand steht und fällt der Erfolg eines Maklerunternehmens. Denn der Kundenstamm definiert, wie viel Umsatz ein Makler macht und welche Weiterentwicklung möglich ist. Grundsätzlich sind sich alle Vermittler dessen bewusst. Dennoch ringen die meisten mit der Bestandsarbeit, denn das Tagesgeschäft lässt oft nicht zu, sich angemessen um die bestehenden Kunden und ihre Bedürfnisse zu kümmern. In der Folge fragmentiert der Bestand zunehmend, der Überblick geht verloren und Potenziale bleiben ungenutzt.

Diese Fragmentierung geschieht nicht plötzlich, sondern beginnt häufig in der Aufbauphase eines Maklerunternehmens: Zum Start ihrer Selbstständigkeit beraten viele Makler einfache Einstiegsprodukte. Früher war das hauptsächlich die Kfz-Versicherung, heute sind es vermehrt Tier- oder Zahnzusatzversicherungen. Irgendwann kommt der Schwenk auf fachlich herausforderndere Produkte, beispielsweise Berufsunfähigkeitspolice, Altersvorsorge oder komplexere Sachprodukte. Der Umsatz steigt. Allerdings entwickeln Vermittler ihre bestehenden Kunden des Öfteren nicht konsequent weiter, sondern gehen erneut in die Akquise. Das Resultat: viele Einvertragskunden und ein Bestand, dessen

Daten und Verträge auf diverse Gesellschaften oder auch Pools verteilt sind. Bereits nach wenigen Jahren in der Maklerschaft ist der Bestand derart fragmentiert, dass eine valide Aussage über den Wert und Cross-Selling-Optionen unmöglich ist.

Ein fragmentierter Bestand hat Folgen

Ein Glaubenssatz hält sich in der Branche hartnäckig: Neukundengewinnung ist das Patentrezept für unternehmerisches Wachstum. Neukundengewinnung ist ohne Frage wichtig. Wirklich relevant wird sie jedoch erst, wenn das Potenzial des eigenen Bestandes erschöpft ist. Denn nachhaltiges Wachstum bedeutet nicht, wahllos Kunden zu sammeln. Natürlich steigt der Umsatz mit jedem Neukunden, und das Bestandsvolumen wirkt auf den ersten Blick stattlich. Bei genauerem Hinsehen offenbaren sich allerdings die Schwächen, die diese Art der Unternehmensentwicklung mit sich bringt:

Unübersichtlichkeit

Aussagekräftige Selektionen oder Abfragen sind kaum möglich, da Daten und Verträge auf unterschiedliche Plattformen verteilt sind. Das macht strategischen Vertrieb unmöglich.

Potenzialverlust

Ein stark fragmentierter Bestand verhindert gezieltes Cross-Selling. Dabei ist es einfacher, bereits gewonnene Kunden anzusprechen als Neukunden von sich zu überzeugen.

Geringer Kundenwert

Kunden werden nicht planvoll weiterentwickelt, sondern verharren mitunter im Larvenstadium. Das drückt auf lange Sicht auch den Bestandswert.

Im anspruchsvollen Tagesgeschäft gerät Bestandsarbeit aus dem Fokus. Das ist nachvollziehbar, schafft aber Probleme, die ernst zu nehmende wirtschaftliche Folgen nach sich ziehen können. Denn im Ernstfall – zum Beispiel bei dauerhafter Krankheit oder plötzlichem Tod – müssen oftmals Entscheidungen durch Dritte getroffen werden. Allerdings sind Mitarbeitende oder Hinterbliebene handlungsunfähig, wenn der Bestand nicht gepflegt ist: Sie müssten zuerst die Kundendaten ordnen, bevor eine valide Aussage über den Verkaufswert getroffen werden kann. Ist zudem die Nachfolge nicht geregelt, bleibt meist nur ein schneller Verkauf – und das in der Regel weit unter dem eigentlichen Bestandswert. Wer jedoch rechtzeitig handelt und sich fachkundige Unterstützung holt, vermeidet ein solches Szenario.

Bestandskonsolidierung ist die Lösung

Im Bereich Unternehmensberatung ist die SDV AG unter anderem darauf spezialisiert, Maklern beim Konsolidieren ihrer Bestände zu helfen. Dies geschieht im Rahmen einer Partnerschaft. Der Vorteil für die Makler: Sie müssen diese umfangreiche Aufgabe nicht allein stemmen. Denn die SDV AG stellt entsprechende Services und die notwendigen digitalen Prozesse bereit, um das Zusammenführen und Zentralisieren der Bestandsdaten so einfach wie möglich zu gestalten.

Vor einer Bestandskonsolidierung steht jedoch eine ausführliche Analyse. Die Fachleute müssen wissen, auf welchen und wie vielen verschiedenen Datenbanken die Kundeninformationen und Verträge aktuell liegen. Zudem benötigen sie einen Überblick über die Art der Verträge und Produkte. Aus dieser Evaluation ergibt sich schließlich die passende Vorgehensweise für eine Bestandsübertragung auf die Vertriebsplattform der SDV AG.

Das ist jedoch nicht gleichzusetzen mit einem Bestandskauf. Der Makler bleibt im Rahmen einer Partnerschaft stets Eigentümer seines Bestands und Ansprechpartner für seine Kunden. Auch im Außenauftritt ändert sich nichts, denn die SDV AG agiert nach dem White-Label-Prinzip.

So wirkt eine Bestandskonsolidierung langfristig

Der perfekte Zeitpunkt für eine Bestandskonsolidierung ist immer. Je eher sich Makler darum kümmern, desto besser – denn: Ein übersichtlicher Bestand erleichtert den strategischen Vertrieb und vereinfacht das Erreichen unternehmerischer Ziele. Aufgeräumte Kundendaten sind zudem ein enormer Vorteil bei der Ruhestands- und Nachfolgeplanung. Denn spätestens dann spielt der Bestands-

wert eine wesentliche Rolle, da es um die Übergabe und Weiterführung des Lebenswerks geht.

Für einen gelungenen Verkauf oder eine lukrative Verrentung ist relevant, wie sich der Bestand zusammensetzt, wie hoch der durchschnittliche Kundenwert ist und welches Entwicklungspotenzial noch besteht. Fundierte Aussagen darüber lassen sich nur auf Basis konsolidierter Daten treffen. Denn letztlich bestimmen die Zahlen, wie komfortabel ein Makler seinen Ruhestand in finanzieller Hinsicht gestalten kann.

Bei einer Ruhestandsplanung mit der SDV AG steht deshalb eine umfangreiche Bestandsanalyse mit anschließender Konsolidierung an erster Stelle. Dem Maklerpool ist wichtig,

das passende Ruhestandsmodell für seine Partner zu finden und ein faires Angebot für den Bestand oder das gesamte Maklerunternehmen unterbreiten zu können.

Wie dieser Prozess im Detail aussieht, schildert Leiter Vertrieb und Ruhestands-experte Marcus Kennedy im Interview.



IM INTERVIEW

„Wer nicht belastbar darlegen kann, was sein Bestand wert ist, verhandelt aus der Schwächeposition heraus.“



Marcus Kennedy

Leiter Vertrieb der SDV AG,
Experte für Bestandskäufe
sowie Ruhestandsplanung
www.sdv.ag

Marcus Kennedy, Leiter Vertrieb und Experte für Bestandskäufe sowie Ruhestandsplanung, stellt immer wieder fest: Die meisten Makler vernachlässigen im Tagesgeschäft die Bestandskonsolidierung. In einer Branche, die immer dynamischer wird, zieht das ernsthafte Konsequenzen nach sich. Welche das sind, wie Makler dem gezielt entgegenwirken können und welche Rolle die SDV AG dabei einnehmen kann, führt er im Gespräch aus.

Du nutzt gern den Begriff Bestandsfragmentierung. Bitte erläutere einmal, was genau Du damit meinst und wie es dazu kommt.

Unter Bestandsfragmentierung verstehe ich die Verteilung eines Versicherungsbestandes auf zahlreiche Versicherer, Maklerpools und unterschiedliche Verwaltungsplattformen, ohne dass es eine zentrale, aktuelle Übersicht gibt. Das entsteht fast nie bewusst, sondern ist meistens das Ergebnis vieler Jahre operativer Praxis: Ein Vertrag wird direkt bei der Gesellschaft eingereicht, der nächste über Pool A, weil der gerade die bessere Provision oder das passende Tarifwerk hatte. Spezialgeschäft läuft wieder über andere Partner. Hinzu kommen historische Direktanbindungen an Versicherer, Zukaufaktionen oder ehemalige Kollegen, die mit ihrem eigenen Bestand ins Haus kommen.

Weitere Faktoren sind der Wechsel von Maklerverwaltungsprogrammen, Mitarbeiterfluktuation und schlicht die Tatsache, dass Bestandspflege im Tagesgeschäft meistens hinter Neugeschäft und Kundenterminen zurücksteht.

Inwieweit kann das zum Problem werden?

Auf den ersten Blick erscheint das oft unproblematisch, jede einzelne Entscheidung für sich war ja meist wirtschaftlich sinnvoll. Tatsächlich entstehen dadurch aber viele kleine Teilbestände, die getrennt verwaltet werden. Informationen liegen an unterschiedlichen Stellen, Prozesse sind nicht einheitlich. Nach 15, 20 Jahren im Geschäft hat praktisch jeder

Makler diesen Effekt in irgendeiner Ausprägung. Der vollständige Überblick über den eigenen Bestand geht dabei zunehmend verloren. Mit einer gezielten Bestandskonsolidierung, die von Spezialisten begleitet wird, schaffen Makler Abhilfe und stellen ihr Unternehmen für die Zukunft sehr gut auf.

Welche Risiken bringt ein nicht konsolidierter Bestand mit sich?

Der Bestand ist das eigentliche Vermögen des Maklerunternehmens. Ein fragmentierter Bestand ist hingegen ein Vermögen, das der Makler nicht vollständig kennt. Fehlt der Überblick, welche Verträge wo liegen, welche Courtagen fließen und welche Kunden zuletzt beraten wurden, fehlt die Grundlage für jede strategische Entscheidung, sei es Cross-Selling, Stornoprävention oder Nachfolgeplanung. Die Risiken, die daraus entstehen, werden häufig unterschätzt. Ich sehe da vor allem drei Bereiche.

Erläutere das bitte einmal näher.

Kurzfristig zeigt sich das zunächst in Haftungsrisiken: Beratungs- und Dokumentationspflichten lassen sich nur erfüllen, wenn der Makler den Vertragsbestand vollständig im Blick hat. Wer den Überblick über Fristen verliert, geht ein rechtliches Risiko ein. Zweitens entstehen wirtschaftliche Nachteile durch doppelte Verwaltungsaufwände, übersehene Courtageabrechnungen oder Stornoreserven, die bei verschiedenen Gesellschaften und Pools verstreut liegen. Dazu kommen entgangene Umsatzpotenziale, weil

der Makler Versorgungslücken oder Cross-Selling-Chancen im eigenen Bestand gar nicht erkennt. Außerdem steigt das Risiko, dass Kunden Verträge bei Wettbewerbern abschließen, ohne dass der Makler davon überhaupt Kenntnis erhält.

Welche langfristigen Risiken siehst Du?

Langfristig wird aus eben genannten Phänomenen ein strukturelles Problem: Verwaltungskosten steigen, Bestände verstornieren unbemerkt, Kunden wandern ab. In der Folge entwickelt sich der Unternehmenswert schlechter, als er könnte. Drittens, und das unterschätzen die meisten, entsteht ein erhebliches Nachfolgerisiko. Wenn bei Krankheit oder plötzlichem Ausfall des Maklers niemand im Unternehmen weiß, wo welche Verträge liegen, ist der Bestand für Angehörige oder Mitarbeiter faktisch nicht übernehmbar. Das haben wir leider schon erlebt.

Wie wirkt sich Bestandsfragmentierung bei einer geplanten Nachfolge aus?

In diesem Fall oder bei einem Verkauf wird es besonders kritisch: Käufer bewerten heute nicht mehr nur die Bestandshöhe, sondern auch die Qualität und Nachvollziehbarkeit. Wer selbst nicht belastbar darlegen kann, was sein Bestand wert ist, verhandelt aus der Schwachposition heraus. Das Resultat ist im Zweifel ein deutlich niedrigerer Kaufpreis oder ein Deal, der an der Datenqualität scheitert.

Mit anderen Worten: Bestandsfragmentierung kostet nicht nur laufenden Ertrag, sondern kann später auch den Verkaufserlös erheblich schmälern.

Das sind erhebliche Konsequenzen. Lass uns einen Blick auf die Branche werfen: Welche Tendenzen beobachtest Du?

Unsere Branche befindet sich mitten in einem Strukturwandel; die Anforderungen durch Regulierung, Digitalisierung und steigende Kundenansprüche wachsen kontinuierlich. Gleichzeitig erreicht eine große Kohorte an Maklern in den kommenden Jahren das Ren-

tenalter, während die Nachfolgegeneration vielerorts fehlt. Parallel dazu sind in den vergangenen Jahren viele Private-Equity-finanzierte Aufkäufer und Pools aktiv geworden, die systematisch Bestände einsammeln.

Was bedeutet das aus Deiner Sicht für die aktive Bestandsarbeit?

Der Bestand als Unternehmenswert gewinnt durch diese Entwicklungen enorm an Bedeutung: Er wandelt sich zunehmend vom reinen Provisionslieferanten zum zentralen strategischen Unternehmensvermögen und ist nicht länger nur Nebenfolge des Neugeschäfts. Wer heute seinen Bestand professionell organisiert, schafft nicht nur effizientere Prozesse. Er erhöht gleichzeitig die Attraktivität seines Unternehmens für Nachfolger oder Käufer.

Umgekehrt gilt: Wer seinen Bestand nicht kennt und nicht konsolidiert hat, agiert in dieser Marktphase automatisch aus der schwächeren Position heraus. Dabei ist es egal, ob er verkaufen, wachsen oder einfach nur sein Unternehmen weiterführen will.

Makler sollten also Bestandskonsolidierung als eine ihrer Kernaufgaben begreifen. Warum?

Für mich müssen Makler vor allem eines sein: Unternehmer. Ihr Bestand ist das eigentliche Fundament und der eigentliche Unternehmenswert, vergleichbar mit dem Warenlager eines Händlers. Kein Händler würde akzeptieren, dass ein Teil seines Lagers in fremden Hallen liegt, ohne dass er weiß, was genau sich dort befindet. Bestandskonsolidierung ist deshalb keine lästige Verwaltungsaufgabe, sondern aktives Asset-Management.

Es ist die Voraussetzung dafür, dass ein Makler sein Unternehmen überhaupt steuern kann: Wer verdient woran, wo liegt Beratungsbedarf, wo droht Storno, und, ganz entscheidend, was ist das Unternehmen im Ernstfall wert? Ich sage in unseren Webinaren immer: Wer seinen Bestand nicht konsolidiert hat, kennt sein eigenes Unternehmen nicht wirklich.

Worauf liegt Deiner Meinung nach stattdessen der Fokus vieler Makler?

Viele Makler investieren sehr viel Zeit in die Neukundengewinnung, obwohl im eigenen Bestand häufig noch enormes Potenzial steckt. Bestandskonsolidierung bedeutet, genau dieses Potenzial sichtbar und nutzbar zu machen: Sie ermöglicht effizientere Beratung, gezieltes Bestandsmarketing, höhere Kundenbindung und bessere Cross-Selling-Quoten. Gleichzeitig macht sie die internen Prozesse einfacher und wirtschaftlicher.

Aus Deiner Erfahrung heraus: Welche Fehler begehen Makler am häufigsten bei der Bestandspflege?

Der häufigste Fehler besteht darin, das Thema aufzuschieben. Viele Makler wissen genau, dass ihr Bestand über verschiedene Plattformen verteilt ist, sehen aber keinen akuten Handlungsbedarf – solange der laufende Betrieb funktioniert, bleibt das Thema liegen. Bestandspflege wird oft als „Mach ich, wenn ich Zeit habe“ behandelt, und diese Zeit kommt im Tagesgeschäft praktisch nie.

Ist das das einzige Versäumnis?

Nein. Ein zweiter Fehler ist der ausschließliche Fokus auf Neumsatz. Dabei sind die Pflege und Weiterentwicklung des vorhandenen Kundenbestands oft deutlich wirtschaftlicher als die Gewinnung neuer Kunden. Viele Makler verzichten dazu noch auf systematisches Bestandsmarketing und nutzen digitale Möglichkeiten zur Bestandssicherung nicht konsequent. Oder sie verwechseln Bestandskonsolidierung mit einer einmaligen Excel-Aktion. Eine Liste, die man einmal erstellt und dann nie wieder pflegt, ist nach einem Jahr schon wieder veraltet.

Drittens erlebe ich oft, dass Makler den Wert ihres eigenen Bestands emotional statt faktenbasiert einschätzen – „Mein Bestand ist gut, das weiß ich“ –, ohne belastbare Zahlen zu Stornoquoten, Altersstruktur der Kunden oder Klumpenrisiken zu haben. Genau das rächt sich dann spätestens bei Verkaufs- oder Nachfolgeverhandlungen.

Welchen Nutzen bietet ein konsolidierter Bestand langfristig?

Ein konsolidierter Bestand gibt dem Makler vor allem eines zurück: die Kontrolle über sein eigenes Unternehmen im Tagesgeschäft. Man muss nicht mehr zwischen mehreren Systemen springen, sondern erkennt auf einen Blick, wo Beratungsbedarf besteht oder Storno droht, statt es erst im Nachhinein festzustellen. Das spart Zeit im Alltag. Es schafft auch die Grundlage dafür, das eigene Unternehmen jederzeit belastbar bewerten zu können. Das ist ein entscheidender Vorteil, egal ob für die eigene Planung, eine Bank oder eine spätere Nachfolge.

Kurz gesagt: Bestandskonsolidierung ist keine kurzfristige Optimierungsmaßnahme, sondern eine Investition in die Zukunft des Unternehmens.

Welche Tools und Vorgehensweisen helfen bei einer Bestandskonsolidierung?

Zunächst braucht es eine ehrliche, vollständige Bestandsaufnahme: Wo liegen überhaupt Verträge, bei welchen Gesellschaften, in welchen Pools, in welchen Altsystemen? Anschließend sollten möglichst viele Bestände auf einer zentralen Verwaltungsplattform zusammengeführt werden, inklusive automatischer Bestandsabgleiche mit den Gesellschaften. So bleiben die Daten aktuell und laufen nicht wieder auseinander. Moderne Maklerverwaltungsprogramme, digitale Kunden-Apps und automatisierte Prozesse erleichtern die laufende Betreuung erheblich.

Was ist außerdem wichtig?

Der Makler sollte eine Priorisierung nach Klumpenrisiko und Beratungsbedarf vornehmen, damit er nicht wahllos, sondern strukturiert vorgeht. Ebenso wichtig ist aktives Bestandsmarketing. Er sollte Kunden regelmäßig ansprechen, um Fremdverträge sichtbar zu machen und den eigenen Betreuungsumfang kontinuierlich auszubauen.

Entscheidend ist aber weniger das einzelne Tool, sondern eine klare Strategie und ein rea-

listischer Zeitplan. Konsolidierung ist ein Prozess über Monate, kein Wochenendprojekt.

Kann eine Partnerschaft mit der SDV AG bei der Bestandskonsolidierung helfen – und wenn ja, wie?

Ja, mit einer Anbindung an die SDV AG legt man den Grundstein für eine Partnerschaft. Die Bestandskonsolidierung ist tatsächlich einer der Kernbereiche, in denen wir Makler unterstützen. Es kommt mir aber auf die richtige Reihenfolge an: Bevor Makler die Bestandskonsolidierung überhaupt angehen, steht für uns immer erst die Anbindung an die SDV AG. Wir müssen uns gegenseitig kennenlernen und das Gefühl bestätigen, dass wir wirklich zueinanderpassen, menschlich wie unternehmerisch. Erst auf dieser Vertrauensbasis ergeben die nächsten Schritte überhaupt Sinn. Eine Bestandskonsolidierung ist ein sehr persönlicher, oft auch sensibler Vorgang, den man nicht mit jedem x-beliebigen Partner beginnen sollte.

Was genau passiert im nächsten Schritt?

Steht die Basis, ist eine Bestandskonsolidierung für uns weit mehr als eine reine Bestandsübertragung. Wir haben dafür einen strukturierten Prozess entwickelt, bei dem die SDV AG den Makler während des gesamten Vorgangs begleitet: von der Analyse der bestehenden Anbindungen über die technische Umsetzung bis hin zur Integration in digitale Verwaltungs- und Beratungsprozesse. Wir übernehmen die technische und organisatorische Seite der Konsolidierung. Auf diese Weise muss der Makler das nicht neben dem Tagesgeschäft stemmen. Er selbst behält jederzeit die Hoheit über seinen Bestand und seine Kundenbeziehungen. Unser Ziel ist es nicht nur, Bestände zusammenzuführen, sondern unsere Partner dauerhaft effizienter und wirtschaftlicher aufzustellen.

Basierend auf Deiner langjährigen Erfahrung mit Bestandskonsolidierungen: Gibt es ein Szenario, das sich bewährt hat?

In den meisten Fällen empfiehlt sich eine Be-

standsübertragung en bloc, um den Großteil der Bestände auf einen Schlag zusammenzuführen – von der Bestandsliste bis zur finalen Bestätigung durch die Gesellschaft. Bei Einzelmandaten setzen wir dagegen gern auf digitale Lösungen, die dem Prozess einen enormen Boost verleihen. Persönliche Ansprechpartner und Werkzeuge wie myInsure Office und unsere Kunden-App ergänzen das. So bleibt der Bestand auch nach der Konsolidierung dauerhaft sauber und driftet nicht erneut auseinander.

„Ein konsolidierter Bestand gibt dem Makler vor allem eines zurück:
die Kontrolle über sein eigenes Unternehmen im Tagesgeschäft.“

Marcus Kennedy

Wie profitieren Makler ganz konkret von der Unterstützung durch die SDV AG?

Am Ende steht für den Makler: mehr Zeit, mehr Struktur, mehr Umsatz. Ganz konkret heißt das, er arbeitet nicht mehr mit fünf oder sechs verschiedenen Portalen, sondern mit einer Instanz, an der Courtageläufe, Vertragsdaten und Beratungshistorie zusammenlaufen. Was vorher Stunden an manuellem Abgleich gekostet hat, läuft jetzt

automatisiert im Hintergrund. Dazu kommen zusätzliche Services, die vorher schlicht nicht zugänglich waren, von digitalen Beratungslösungen über Backoffice-Unterstützung bis hin zur Angebotserstellung durch unsere Vertriebslotsen. Vor allem aber gewinnt der Makler Zeit für sein eigentliches Kerngeschäft, die Beratung seiner Kunden.

Was bedeutet das für den Makler als Unternehmer?

Der Makler hat wieder das Steuer in der Hand und ist nicht mehr Beifahrer im eigenen Unternehmen. Er bleibt agil, um sich verschiedenen Marktsituationen anzupassen und sein Unternehmen strategisch auszurichten. Wir stellen immer wieder fest, dass unsere Partner endlich wieder entscheiden können, wofür sie ihre neu gewonnene Zeit einsetzen wollen – sei es der jahrelang aufgeschobene Großputz im eigenen Bestand, Neukundenakquise, Bestandsaktionen, der Ausgleich einer fehlenden Vollzeitkraft oder die Bestandsveredelung mit dem Ziel, endlich die eigene Unternehmensnachfolge in die Wege zu leiten.

Viele Makler fürchten, ihren Bestand bei einer Poolanbindung zu verlieren...

Diese Sorge begegnet uns regelmäßig, und sie ist bei vielen Poolmodellen leider auch berechtigt. Wir kennen aus der Marktbeobachtung Modelle, bei denen gar nicht wirklich klar ist, wer eigentlich Eigentümer des Bestands ist. Bei anderen Modellen ist absehbar, dass sich das Verhalten der dahinterstehenden Investoren in den kommenden Jahren verändern wird – und genau diese Unsicherheit vermittelt vielen Maklern zu Recht ein ungutes Gefühl. Im schlimmsten Fall ist der Makler irgendwann nur noch eine Art Verwalter fremden Eigentums, oft mit dauerhaften Abzügen von seiner eigenen Courtage.

Wie ist das bei der SDV AG?

Bei der SDV AG ist diese Sorge unbegründet. Genau das ist auch unser zentrales Unterscheidungsmerkmal am Markt: Der Bestand bleibt selbstverständlich Eigentum des Maklers. Wir verstehen uns als Servicepartner und verfolgen keine Private-Equity-Logik: Unser Geschäftsmodell basiert darauf, Makler langfristig erfolgreicher zu machen, nicht dar-

auf, Bestände um jeden Preis zu übernehmen. Wir stellen die Struktur, die Technik und die Prozesse für Konsolidierung und Verwaltung zur Verfügung. Die Kundenbeziehung und der wirtschaftliche Wert des Bestandes sollen und müssen jedoch beim Makler bleiben.

Wie gestaltet die SDV AG eine solche Kooperation aktiv?

Wir unterstützen unsere Partner in besonderen Situationen, beispielsweise beim Outsourcing komplexer Beratungen oder bei der Konzeption der eigenen Unternehmensnachfolge. Das ist übrigens auch der Grund, warum wir so viel Wert auf die persönliche, inhabergeführte Beziehung legen: Unser Anspruch ist eine langfristige Partnerschaft auf Augenhöhe, bei der der Makler jederzeit die Kontrolle über sein Unternehmen und seinen Bestand behält. Schon im Erstgespräch gehen wir auf alle Sorgen und Wünsche ein. Wir ermutigen unsere Partner, über den Tellerrand zu schauen, damit auch sie ihr Unternehmen zukunftsicher mithilfe der SDV AG aufstellen können. Diese Individualität wollen wir unbedingt beibehalten.



Förderrechner zum AVRГ: Förder-Potenziale einfach online vergleichen!



**Orientierung für Ihre
Beratung zum AVRГ.**

So einfach machen Sie die Förderung greifbar.

Lohnt sich die neue Förderung? Oder ist die bisherige Riester-Förderung besser?

Mit dem Förderrenten-Check geben Sie interessierten Kunden ganz einfach eine erste Orientierung und machen Förder-Potenziale sichtbar. Die Ergebnisse unterstützen Sie dabei, mit Ihren Kunden die passende Lösung zu finden.

- **Schneller Vergleich** der Fördersysteme mit nur wenigen Eingaben
- **Anschauliche Darstellung** der Ergebnisse für Ihre Beratung
- **Einfache Bedienung** durch übersichtliches Design auf einer Seite

Den Förderrechner, Online-Workshops, FAQ und mehr zum AVRГ finden Sie in unserem Maklerportal: **makler.continentale.de/avrg**



Ihr Ansprechpartner:

Heiko Bessey

0172 6867220 • 07123 3078611

heiko.bessey@continentale.de

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continental**

A close-up photograph of two people in business attire shaking hands. The person on the left is wearing a dark blue suit and a light blue tie. The person on the right is wearing a dark blue suit. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

MAKLERPOOL

In jeder Maklerphase eine starke Partnerin: die SDV AG

Eine Maklerkarriere verläuft selten linear. Mit dem passenden Pool an ihrer Seite sind Makler jedoch allen Herausforderungen gewachsen.

Versicherungsmakler haben sehr unterschiedliche berufliche Biografien. Viele wechseln aus dem Strukturvertrieb in die Maklerschaft, weil sie freier und flexibler beraten wollen. Manche verabschieden sich aus ähnlichen Gründen aus der Ausschließlichkeit. Andere wiederum arbeiteten lange in Banken und möchten künftig ein breiteres Produktportfolio beraten.

Dann gibt es noch diejenigen, die über profundes Wissen zu Finanzen und Vermögensaufbau verfügen und diese Expertise anderen zugutekommen lassen möchten. Egal was der Beweggrund für den Wechsel in die Maklerschaft war: Jeder erkennt irgendwann, dass erfolgreiches Unternehmertum von diversen Faktoren abhängt und eine Maklerkarriere in unterschiedlichen Phasen verläuft. Die SDV AG weiß das, und aus diesem Grund hat sie ihre Services perfekt darauf zugeschnitten. Denn das Wachstum eines Maklerunternehmens sollte nicht von den Herausforderungen des Tagesgeschäfts ausgebremst werden.

Das unternehmerische Fundament ist entscheidend

Insbesondere beim Start in die Maklerschaft und in der Aufbauphase des Unternehmens bedarf es kluger Entscheidungen. Denn die Grundlagen, die zu Beginn geschaffen werden, geben den Ausschlag über langfristigen Erfolg und die Richtung, in die sich das Unternehmen entwickelt. Wesentlich dabei ist, von Anfang an einen soliden Kundenstamm aufzubauen. Das bedeutet, nicht nur mit einfachen Einstiegsprodukten wie Kfz- und Krankenzusatzversicherungen zu arbeiten, sondern die Kunden direkt konsequent durch Cross-Selling weiterzuentwickeln. Je weniger Einvertragskunden ein Bestand enthält, desto besser.

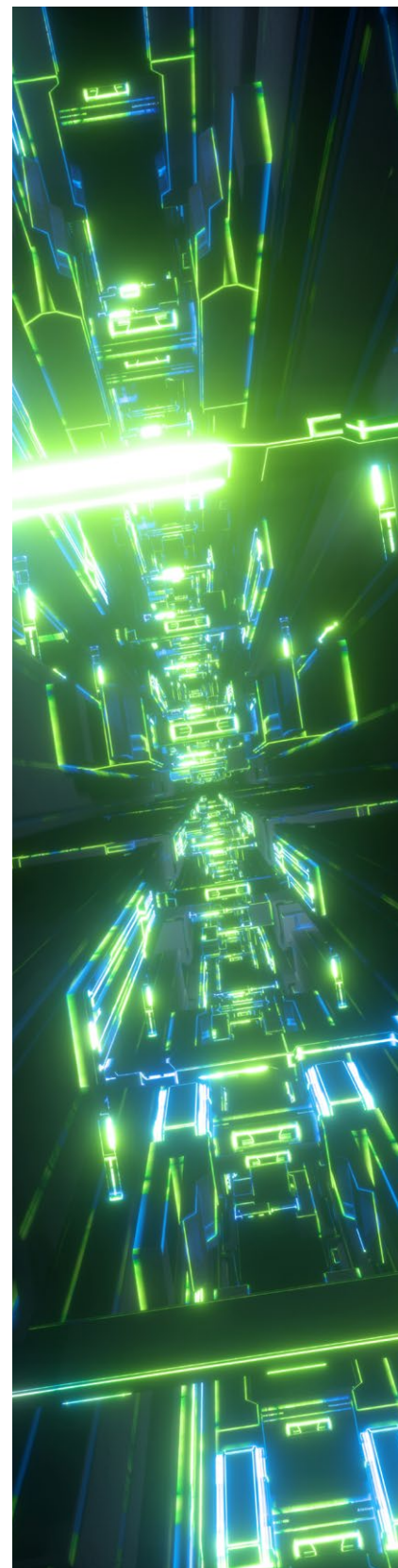
Der vertriebliche Erfolg hängt nicht nur von den beratenden Fähigkeiten eines Maklers ab. Die genutzten Tools spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle. Daher ist es wichtig, in diesem Bereich von Anfang an effizient aufgestellt zu sein, anstatt mit verschiedenen Anwendungen zu experimentieren. Ein clever strukturiertes Bestandsverwaltungsprogramm und eine Vertriebsplattform mit performanten Vergleichsrechnern für alle Sparten und digitalen Abschlussstrecken sind ein Muss.

All das bietet die SDV AG ihren Kooperationspartnern. Aus der Kombination mit der persönlichen Unterstützung durch die Vertriebslotsen ergibt sich für SDV-Partner ein Wettbewerbsvorteil. Die Lotsen helfen nicht nur bei fachlichen Fragen zu Tarifen oder Produkten. Sie übernehmen auf Wunsch auch Angebotsprozesse, Risikovorabfragen oder die Kommunikation mit Gesellschaften. Das schafft Maklern Freiräume für ihre Kundenbetreuung, genauso wie die Services des SDV-Backoffice.

Wer möchte, lagert sämtliche bürokratischen Tätigkeiten dorthin aus und kümmert sich selbst nur noch um die Vorgänge, die Handlungsbedarf erfordern.

Starke Grundlagen, starkes Wachstum

Wer von Beginn an strukturiert arbeitet und bestimmte Tätigkeiten an die SDV AG auslagert, nutzt das Wachstumspotenzial seines Unternehmens. Denn die Zeit, die durch das Outsourcing frei wird, kann in den Aufbau der Firma investiert werden. Doch eine Partnerschaft lohnt sich nicht nur für Jungmakler. Auch solche, die bereits viele Jahre im Geschäft sind, profitieren langfristig von einer Kooperation, da sie neue Perspektiven eröffnet. Über die Jahre verfestigen sich



gewohnte Vorgehensweisen und Prozesse, eine gewisse Betriebsblindheit setzt ein, Effizienz und Anpassungsfähigkeit an neue Marktanforderungen sinken. Diese Entwicklung ist normal, hemmt jedoch das unternehmerische Wachstum. Der Arbeitstag besteht mehrheitlich aus der Verwaltung des Bestandes und Backoffice-Tätigkeiten, insbesondere wenn es im Unternehmen keine Angestellten gibt. Eine Unternehmensberatung durch die SDV AG und eine Anbindung an den Maklerpool schaffen neue Perspektiven auf das eigene Geschäftsmodell. Außerdem eröffnen sich neue Vertriebskanäle und die Möglichkeit, Kunden effizienter zu beraten.

So verläuft eine Unternehmensberatung mit der SDV AG

Der professionelle Blick von außen ist neutral und wertfrei. Er offenbart Veränderungsmöglichkeiten, die dem Makler selbst oft nicht auffallen – der Fokus liegt naturgemäß anderswo. Die SDV-Experten betrachten zuerst die vorhandenen Prozesse und die Struktur des Bestands. Aus den Ergebnissen ihrer Analyse leiten sie Maßnahmen ab, die neuen Schwung in die unternehmerische Entwicklung bringen.

In vielen Fällen ist eine Bestandskonsolidierung sinnvoll, auch Prozesse und Vorgehensweisen bedürfen in der Regel einer Anpassung an die aktuellen Anforderungen im Markt. Die Experten der SDV AG begleiten die unternehmerische Veränderung und unterstützen bei Bedarf mit individuellen Schulungen und der vertrieblichen Hilfe der Lotsen.

Der Übergang: Ruhestandsplanung mit der SDV AG

Jede berufliche Laufbahn neigt sich irgendwann dem Ende zu, auch die eines Maklers. Der Übergang in den Ruhestand

fällt vielen jedoch schwer: Der Beruf ist fester Bestandteil ihres Lebens, sie üben ihn mit Leidenschaft und Überzeugung aus. Die Beziehungen zu den Kunden sind über Jahre gewachsen und gehen oft über die professionelle Ebene hinaus.

Die Vorstellung, all das hinter sich zu lassen, die Verantwortung an jemand anderen abzugeben, kann verunsichern. Und doch ist es unabdingbar, sich beizeiten mit dem eigenen Ruhestand zu befassen. Nämlich dann, wenn man noch gesund ist, wenn man noch genug Ressourcen hat, den Übergang aktiv zu gestalten – und nicht erst, wenn es die allerletzte Option ist.

Eine fundierte Nachfolgeregelung benötigt Zeit und fußt auf besonnenen Entscheidungen. Zudem bedeutet rechtzeitig die Weichen zu stellen nicht automatisch, auch in absehbarer Zeit auszuscheiden. Die Ruhestandsexperten der SDV AG wissen um die Herausforderungen und Verbindlichkeiten, die eine Ruhestandsplanung für Makler mit sich bringt.

Deswegen begleiten sie den gesamten Prozess engmaschig und stehen bei jedem Schritt hilfreich zur Seite. Bei der SDV AG stehen Partnern und Interessierten verschiedene Ruhestandsmodelle offen, die gern mit anderen Angeboten am Markt verglichen werden dürfen. Nicht die schnelle Lösung ist das Ziel, sondern die passende. Um diese zu finden, sollten Makler sich die notwendige Zeit nehmen.

An der Seite der Makler – immer

Das gesamte Service- und Vertriebskonzept der SDV AG ist so konzipiert, dass es Makler in jeder Phase ihrer Karriere bestmöglich unterstützt. Dabei gilt das Prinzip der Offenheit: Niemand ist verpflichtet, sämtliche

Angebote zu nutzen – aber jedem Partner steht es frei, aus dem Vollen zu schöpfen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass diejenigen, die ihre Möglichkeiten ausreizen, meist langfristig erfolgreicher sind. Denn Outsourcing, die Optimierung der eigenen Prozesse und die Nutzung digitaler Vertriebswege zahlen sich dann aus, wenn sie konsequent und ausdauernd umgesetzt werden.



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.



Weitere Informationen und Kontakt: www.sdv.ag/partner-werden



OUTSOURCING

Innovation, die im Makleralltag ankommt

Eine Vertriebsplattform ist nur so gut wie ihre Praxisnähe. Das hat die SDV AG verstanden und sich entsprechend digital aufgestellt, die Innovation immer im Fokus.

Eine Vertriebsplattform ist nur so gut wie ihre Praxisnähe. Das hat die SDV AG verstanden und sich entsprechend digital aufgestellt, die Innovation immer im Fokus.

Eine Kooperation mit einem Maklerpool sollte vor allem eines leisten: die angebundenen Makler entlasten und praxistaugliche Lösungen für die Herausforderungen des Tagesgeschäfts bieten. Dabei geht es nicht nur um die Bereitstellung passender Tools und Services. Wichtig ist auch, bestehende Angebote konstant weiterzuentwickeln und an die Bedürfnisse einer sich stetig wandelnden Branche anzupassen. Idealerweise geschieht das auch auf Basis der Rückmeldungen der Nutzer dieser Angebote.

Die SDV AG handelt nach diesem Grundsatz. Bei der Konzeption und Entwicklung der Vertriebsplattform und des Maklerverwaltungsprogramms (MVP) waren die Herausforderungen des Tagesgeschäfts maßgeblich: Was muss ein MVP können, um effizient zu sein und dem Makler Zeit zu sparen? Welche Funktionen sind essenziell, welche eine sinnvolle Ergänzung? Wie muss eine Vertriebsplattform gestaltet sein, um intuitiv und flexibel bedienbar zu bleiben?

Diese und viele weitere Fragen bildeten die Grundlage für die Entwicklung des Maklerextranets und des Maklerverwaltungsprogramms myInsure Office. Und genau diese Fragen treiben auch die beständige Optimierung der Anwendungen voran.

Entwicklung und Umsetzung im Haus

Die SDV AG stellt nach sorgfältiger Prüfung auf ihrer Vertriebsplattform auch Anwendungen von Drittanbietern zur Verfügung, beispielsweise Tarifrächner von Smart Insur-Tech oder Thinksurance. Das Herzstück der Vertriebswelt bildet jedoch das MVP myInsure Office. Es ist der zentrale Knotenpunkt

für alle vertriebliehen Prozesse und wurde im Unternehmen entwickelt, unter anderem basierend auf Anforderungen, die direkt von den Kooperationspartnern kamen.

Auch die Weiterentwicklung von myInsure Office findet intern bei der SDV AG statt. Hierbei liegt der Fokus darauf, bestehende Prozesse regelmäßig zu prüfen, zu optimieren und Funktionen wo nötig zu erweitern. Doch auch neue Features werden konstant implementiert, denn die SDV AG versteht sich als Innovationstreiberin. Seit 2009 setzt das Unternehmen auf digitalen Vertrieb und

performante Schnittstellen, um das Versicherungsgeschäft effizienter, kundenfreundlicher und automatisierter zu gestalten. Das Ziel: Partnern die notwendigen Freiräume zu schaffen, um sich um ihr Kerngeschäft kümmern zu können.

myInsure Office: die Kommandozentrale für SDV-Partner

myInsure Office (MIO) ist weit mehr als ein Maklerverwaltungsprogramm. Hier laufen alle vertriebliehen Fäden zusammen, hier finden



SDV-Partner alle Informationen, die sie für ihr Tagesgeschäft benötigen. Seit dem ersten Launch 2022 wurde das Tool konstant weiterentwickelt. Dabei geht es nicht nur um regelmäßige Updates oder den Feinschliff bestehender Funktionen. Das Können von myInsure Office erweitert sich beständig – immer mit dem Auftrag, Maklern im Alltag Zeit zu sparen. Die beiden jüngsten Optimierungen tragen dazu einen wesentlichen Teil bei.

Seit dem Frühjahr verfügt MIO über eine KI-gestützte Dokumentenerkennung. Sie ermöglicht die automatische Vertragsanlage in Sekundenschnelle. Die Voraussetzung für die Nutzung ist ein bestehender Maklervertrag. Wo früher Daten per Hand eingegeben werden mussten, scannt das KI-Tool das benötigte Dokument und übernimmt alle wichtigen Daten. Die Schnellerfassung funktioniert mit allen gängigen Bild- und PDF-Formaten, auch bei schlechter Qualität des Dokuments. Sollten benötigte Daten nicht im Schriftstück enthalten sein, lassen sie sich nachträglich per Hand ergänzen. Sind alle Pflichtfelder ausgefüllt, wird die Bestandsübertragung angestoßen.

Durch das Nutzen dieser Funktion erledigen Makler die Vertragsanlage nicht nur schneller als zuvor, sie vermeiden auch ärgerliche Tippfehler. Zudem geht auf diese Weise der gesamte Prozess der Bestandsübertragung zügiger vonstatten. Diese Funktion ist auch auf Kundenseite in der myInsure App verfügbar. Somit fällt es auch Kunden leichter, bisher nicht erfasste Verträge anzulegen.

Eine weitere MIO-Neuerung, die an dieses Feature andockt, ist die Mehrfachauswahl bei der Vertragsauskunft. Sobald eine Bestandsübertragung angestoßen wurde, haben Makler das Recht, Auskünfte beispielsweise zu

Versicherungsschein, Beitragsrechnung oder Schadenrenta bei der Gesellschaft einzuholen. Waren diese Punkte früher nur einzeln anfragbar, ist jetzt bei der entsprechenden Funktion in MIO eine Mehrfachauswahl möglich. Sendet die Versicherungsgesellschaft entsprechende Informationen, werden diese automatisch dem Kunden in MIO zugeordnet. So behält der Makler den gesamten Prozess im Blick und ist stets über den aktuellen Status der Bestandsübertragung informiert.

myInsure App: der Bestandsstaubsauger

Die myInsure Kunden-App ist der verlängerte Arm von myInsure Office. Aus MIO heraus gestaltet der Makler die App passend zu seinem Unternehmensauftritt. Diese Individualisierung rundet den Außenauftritt ab und schafft insbesondere bei Neukunden Vertrauen. Über MIO steuert der Makler zudem, welche App-Funktionen er dem Kunden zur Verfügung stellt. Gleichzeitig sieht der Kunde in der App all seine Verträge. Bei laufenden Vorgängen verfolgt er den Bearbeitungsstatus über die Anwendung.

Die App unterstützt den Makler auch bei der Bestandspflege. Denn der Kunde kann seine Daten selbstständig aktuell halten oder Verträge ergänzen, die bisher nicht beim SDV-Partner liegen. Überdies bietet sie dem Kunden die Option, persönliche Informationen einzupflegen. Diese sieht der Makler im myInsure Score, was ihm wiederum Ansatzpunkte für seine vertriebliche Tätigkeit liefert. Neu ist, dass der Kunde den Makler direkt aus der myInsure App heraus per WhatsApp kontaktieren kann. Voraussetzung hierfür ist, dass der Makler eine entsprechende Mobilnummer im myInsure App-Bereich in MIO hinterlegt hat und der Kunde selbst WhatsApp auf seinem

Smartphone nutzt. Die myInsure App wirkt auf vielen Ebenen als direktes Bindeglied zum Kunden. Bietet der Makler sie an, schafft er ein Plus an Service und Kommunikation, das die Kundenbindung festigt. Vergleichbare Anwendungen, die in der Branche zum Einsatz kommen, haben diese Möglichkeiten nicht.

Innovation als Basis für Erfolg

Makler, die das volle Potenzial von myInsure Office und der myInsure App ausschöpfen, automatisieren einen Großteil ihres Vertriebs. Ob Dokumentenablage, Kundenkommunikation oder Austausch mit den Gesellschaften: Die Vertriebsplattform der SDV AG vernetzt alle relevanten Kontaktpunkte miteinander, nutzt effiziente Schnittstellen und beschleunigt so Anfragen und Prozesse. Aus unternehmerischer Sicht ist das ein wesentlicher Faktor für erfolgreichen Vertrieb, der in der schnelllebigsten Geschäftswelt so präzise wie möglich aufgestellt sein sollte. Denn Kunden sind es gewohnt, das Ergebnis ihrer Kaufentscheidung zeitnah in Händen zu halten. Das gilt nicht nur im Online-Shopping, sondern auch für Versicherungen.

Mehr zu einzelnen Funktionen der SDV-Vertriebsplattform findet sich auch im Web unter:

www.sdv.ag/tipps-und-hilfe



Ruhestandsplanung mit der SDV AG: Maklerin Renate Haase berichtet

Ruhestandsplanung ist Vertrauenssache – und ein sensibles Thema. Schließlich geht es um das eigene Lebenswerk. Das wollen Maklerinnen und Makler auch nach ihrer aktiven Phase in guten Händen wissen.

SDV-Partnerin Renate Haase stand 2024 nach einem radikalen Einschnitt in ihrem Leben an einem Wendepunkt: Sie musste eine Entscheidung treffen. Seit 1998 war sie als Maklerin mit Schwerpunkt Personenversicherung. Anfang 2026 begann ihr Ruhestand, gut vorbereitet und begleitet von den Ruhestandsexperten der SDV AG.

Renate, nimm uns mal mit: Wie fühlt sich Dein Alltag heute im Ruhestand an?

Inzwischen habe ich mich gut in meiner neuen Situation eingerichtet. Im August 2025 haben wir mit dem Informationsschreiben an meine Kunden die Ruhestandsplanung eingeleitet. Zu dem Zeitpunkt war das alles für mich noch nicht wirklich real. Als dann zum 31.12.2025 mein Gewerbe abgemeldet wurde, wurde es tatsächlich ernst für mich.

Wann hast Du angefangen, Dich konkret mit Deinem Ruhestand zu beschäftigen – und was war der Auslöser?

Im Herbst 2024 machte ich mir zum ersten Mal Gedanken darüber. Das war für mich völlig fremd, denn ich war immer fit und gesund. Doch plötzlich hatte ich starke Einschränkungen, kein Arzt fand die Ursache dafür. Ich hatte innerhalb weniger Tage Facharzttermine und ein MRT. Die Erkrankung traf mich aus heiterem Himmel. Doch ich wurde erfolgreich behandelt, und heute geht es mir wieder gut.

Was waren Deine größten Sorgen oder Unsicherheiten beim Thema Ruhestand?

Durch meine Erkrankung wurde ich meiner Arbeit und der hohen Verantwortung plötzlich

nicht mehr gerecht. Das war ein Schock. Außerdem war klar: Ich musste handeln, damit meine Kunden dauerhaft gut betreut werden. Also leitete ich die Ruhestandsplanung mit der SDV AG ein. Ich lernte das Unternehmen 2014 auf einer Veranstaltung kennen und erfuhr im Rahmen eines Vortrags, dass ich die Ruhestandsvorsorge annehmen kann, aber nicht muss. Das war ein wesentliches Kriterium bei meiner Entscheidung für eine Partnerschaft.

Warum hast Du Dich letztlich für die Lösung mit der SDV AG entschieden?

Ich schätze die allzeit hilfsbereiten und freundlichen Kollegen, die mich während der gesamten Partnerschaft und auch jetzt super unterstützen. Ich habe großes Vertrauen aufgebaut, das ist unbezahlbar. Bezüglich eines Bestandsverkaufs hatte ich auch Kontakt mit einem Maklerkollegen, der gern übernehmen wollte. Die Umsetzung wäre sehr fair gewesen, außerdem hätte er mich weiterhin mit einbe-

zogen. Allerdings fiel es mir damals schwer, loszulassen. Zudem kannte ich die SDV AG und ihre Mitarbeiter schon so viele Jahre, das Vertrauen war und ist groß. Deswegen riet mir mein Gefühl eindeutig zu diesem Weg.

Wie hast Du den Übergang in Deinen Ruhestand mit der SDV AG erlebt?

Das Loslassen ist im gesamten Prozess wirklich das Schwierigste. Wird die SDV AG halten, was sie versprochen hat? Werden meine Kunden weiterhin zuverlässig betreut? Ich bin seit 1998 mit viel Leidenschaft selbstständige Maklerin. Über die Zeit wurden viele meiner Kunden zu Freunden oder Vertrauten. Ich kannte ihre Familien und Kinder, wusste über ihre Freuden und Sorgen Bescheid. Natürlich macht man sich da Gedanken, wie es für sie weitergeht. Viele Maklerkollegen kennen das sicher auch.

Wenn Du heute zurückblickst: Was würdest Du Maklern raten, die das Thema noch vor sich herschieben?

Wartet nicht, bis es nicht mehr anders geht! Klärt alles, solange ihr noch gesund und fit seid. Nur dann seid ihr wirklich gut vorbereitet. Das sind wir uns und unseren Kunden schuldig. Außerdem gibt es uns Sicherheit und Zufriedenheit. Und, mal ehrlich: Die treuesten Kunden verlieren wir nie. Ich werde gelegentlich immer noch eingeschaltet, wenn es ein Problem gibt. Dann gebe ich dieses Problem an die Endkundenbetreuung der SDV AG weiter und bin mir sicher, dass es die Kollegen dort lösen. Das klappt wirklich gut!

Du denkst auch über Deinen Ruhestand nach oder willst mehr über die Ruhestandsmodelle der SDV AG wissen? Hier findest Du Kontaktmöglichkeiten und weitere Informationen: www.sdv.ag/ruhestandsmodelle



Renate Haase
Maklerin und SDV-Partnerin

Weiterbildung mit Mehrwert: Das Angebot der SDV AG

Weiterbildung ist für Makler Pflicht. Mit dem Angebot der SDV AG erweitern sie ihr Wissen kontinuierlich und praxisnah. Versicherungsmakler sind Experten und gleichzeitig Unternehmer. Sie beraten Kunden, beobachten den Markt, optimieren Prozesse und entwickeln ihr Unternehmen kontinuierlich weiter. Damit das gelingt, braucht es aktuelles Wissen. Genau deshalb ist Weiterbildung bei der SDV AG mehr als die Erfüllung der gesetzlichen IDD-Pflicht.

Fachwissen schafft Wettbewerbsvorteile

Die Versicherungsbranche unterliegt permanenter Veränderung. Neue Gesetze und Richtlinien, neue Produkte, der digitale Fortschritt oder Künstliche Intelligenz beeinflussen den Makleralltag. Wer mit diesen Entwicklungen Schritt hält, berät seine Kunden zeitgemäß und erkennt neue Vertriebschancen und -wege vor der Konkurrenz. Deshalb unterstützt die SDV AG ihre Partner und interessierte Makler mit einem sorgfältig zusammengestellten Weiterbildungsangebot. Es setzt an der Praxis an, behandelt aktuelle Entwicklungen im Maklerpool sowie in der Branche und vermittelt wertvolles Wissen.

Inhalte mit Mehrwert

Das Weiterbildungsangebot des Pools orientiert sich an den Themen, die Maklern in ihrem Alltag begegnen und die Herausforderungen mit sich bringen können.

Neben klassischen Produkt- und Tarifschulungen durch Gesellschaften behandelt die SDV AG in ihren Online-Veranstaltungen unter anderem folgende Inhalte:

- aktuelle gesetzliche Änderungen und Markttrends
- Vertriebschancen und Beratungsansätze

- Digitalisierung und Künstliche Intelligenz
- effiziente Prozesse im Maklerbüro
- Bestandsentwicklung und Cross-Selling
- Unternehmensentwicklung sowie Ruhestands- und Nachfolgeplanung

Der Auftrag ist klar: Die Schulungen sollen Wissen vermitteln, das direkt in der Beratung und im Unternehmen anwendbar ist.

Von Experten für die Praxis

Ein fester Bestandteil des Weiterbildungsangebots ist das Erfolgsformat Makler-meets-Company. Seit vielen Jahren versorgt

und verschafft Maklern einen Wissensvorsprung gegenüber der Konkurrenz.

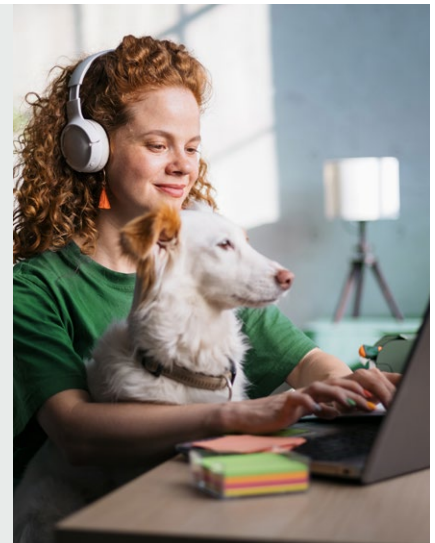
Außerdem im Veranstaltungskalender der SDV AG: exklusive Webinare zu den Anwendungen und Tools des Maklerpools sowie klassische Produktschulungen von Versicherungsgesellschaften.

Gemeinsam mehr erreichen

Das Leitbild der SDV AG ist das partnerschaftliche Erreichen individueller Ziele: SDV-Partner erhalten bei der Umsetzung ihrer unternehmerischen Ideen die Unterstützung seitens des Pools, die sie wünschen. Auch

Weiterbildung bei der SDV AG

- Regelmäßige Live-Webinare
- Erfolgsformat Makler-meets-Company
- Bis zu 175 IDD-Punkte pro Veranstaltung
- Praxiswissen für Vertrieb und Prozesse
- Produktschulungen von Gesellschaften



es Makler acht Mal im Jahr mit wertvollem Wissen und bis zu 175 IDD-Punkten pro Veranstaltung. Im Live-Webinar stellen Experten der SDV AG aktuelle Entwicklungen im Maklerpool und in der Branche, Vertriebschancen sowie die Services und Tools des Unternehmens vor. Gäste aus der Versicherungsbranche präsentieren neue Produkte und bieten attraktive Vertriebsimpulse. Diese Mischung aus Insiderwissen und Brancheninfos ist einzigartig am Weiterbildungsmarkt

das Weiterbildungsangebot ist ein Teil dieser Philosophie. Denn nur wer weiß, was den Markt und die Branche bewegt, kann sein Maklerunternehmen erfolgreich weiterentwickeln. Kontinuierlich wachsendes Fachwissen schafft die Voraussetzungen für zufriedene Kunden, nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg.

Kooperation, die sich mehrfach lohnt

Ob Interessent oder SDV-Partner: Die SDV AG bietet Maklern attraktive finanzielle Vorteile.

SDV-Partner profitieren in vielerlei Hinsicht von einer Kooperation. Zum einen ist da natürlich der Zugriff auf die zahlreichen Services, Tools und die Vertriebsplattform. Zum anderen zahlen sich erfolgreiche Empfehlungen aus. Denn das Empfehlungsprogramm „Partner werben Partner“ beteiligt Empfehlungsgeber direkt am Vertriebs Erfolg ihrer Empfehlungskontakte.

Ausführliche Informationen zu einer Kooperation und zu den Bonusprogrammen finden sich unter www.sdv.ag.

So funktioniert

„Partner werben Partner“

Makler, die bereits SDV-Partner sind, können die SDV AG an interessierte Kolleginnen und Kollegen weiterempfehlen. Kommt eine Kooperation zustande, prämiiert der Maklerpool die erfolgreiche Vermittlung mit bis zu 2.750 Euro – abhängig vom eingereichten Geschäft des empfohlenen Partners.

Voraussetzung für eine Empfehlung ist, dass der Kontakt keine aktive oder passive Anbindung an die SDV AG hat und als Versicherungsmakler tätig ist. Die Empfehlung kann online über ein Formular abgegeben werden. Doch nicht nur der Empfehlungsgeber profitiert – auch auf den empfohlenen Makler warten attraktive Boni.

www.sdv.ag/partner-werben-partner



Der Starterbonus für neue Partner

Neue SDV-Partner – egal ob über Empfehlung oder auf eigene Initiative angebunden – profitieren vom Starterbonus. Diesen gewährt der Pool im ersten Jahr der Kooperation auf bestimmte Produkte. Der Bonus errechnet sich anhand des eingereichten Geschäfts und kann bis zu 500 Euro pro Antrag einbringen.

Die Idee dahinter ist, neu angebundenen Partnern zu Beginn der Kooperation einen finanziellen Push zu geben. Denn die SDV AG ist sich bewusst, dass eine Poolanbindung nicht nur mit administrativem, sondern auch mit finanziellem Aufwand verbunden ist. Der Starterbonus soll das ein wenig puffern.

www.sdv.ag/starterbonus



Versorgungsausgleich clever nutzen – wie aus Trennung echte Vorsorge wird

Bei einer Trennung steht vieles Kopf – und ein Aspekt wird dabei oft unterschätzt: der Versorgungsausgleich, der die spätere finanzielle Stabilität im Alter wesentlich mitprägt.

Im Interview erläutert Markus Zinser von Canada Life, warum der Versorgungsausgleich weit mehr ist als ein formaler Schritt im Scheidungsverfahren und wie er zur echten Gestaltungschance werden kann – für Menschen in Trennung ebenso wie für Beraterinnen und Berater, die sie sicher durch diese Entscheidung begleiten möchten.

Redaktion: Herr Zinser, bei einer Scheidung stehen meist Unterhalt, Immobilie oder Sorgerecht im Vordergrund. Warum spielt die Altersvorsorge oft nur eine Nebenrolle?

Markus Zinser: Weil ihre Wirkung zeitverzö-

gert sichtbar wird, genau darin liegt die Gefahr. Der Versorgungsausgleich entscheidet maßgeblich darüber, wie stabil die finanzielle Situation im Alter ist. Mit einer Trennung verändern sich Einkommens- und Versorgungsstrukturen oft grundlegend. Deshalb werden während der Ehe aufgebaute Rentenansprüche fair zwischen den Partnern aufgeteilt, genau das ist die Aufgabe des Versorgungsausgleichs.

Redaktion: Was bedeutet Versorgungsausgleich konkret?

Markus Zinser: Alle während der Ehe erworbenen Rentenansprüche werden zwischen den Ehepartnern aufgeteilt, verbindlich geregelt durch das Familiengericht. Das betrifft nicht nur zukünftige Ansprüche, sondern auch bereits laufende Renten im In- und Ausland. Ziel ist ein klarer Ausgleich:

Lebensentscheidungen sollen fair berücksichtigt werden, etwa wenn jemand zugunsten von Kindererziehung oder Pflege beruflich kürzertritt.

Redaktion: Welche Vorsorgelösungen sind typischerweise betroffen?

Markus Zinser: Im Kern umfasst der Versorgungsausgleich nahezu alle Formen der Altersvorsorge mit Rentencharakter. Dazu gehören gesetzliche Rentenansprüche, Beamtenversorgung, berufsständische Versorgungssysteme, die betriebliche Altersvorsorge sowie private Rentenlösungen wie Riester- und Basisrenten. Auch Invaliditätsabsicherungen mit Rentenleistung können einbezogen sein.

Was auf den ersten Blick klar strukturiert wirkt, entwickelt sich in der Praxis schnell zu einem komplexen Zusammenspiel verschie-



Ihr Ansprechpartner

Markus Zinser
Senior Broker Consultant
Mobil 0173/5398431
markus.zinser@canadalife.de

Erfahren Sie mehr:
<https://www.canadalife.de/partner/versorgungsausgleich>
Oder scannen Sie den QR-Code ein.



Versorgungsausgleich:
**Trennung
im Blick –
Altersvorsorge
gesichert**

dener Systeme und Verträge. Genau deshalb braucht es Orientierung, Struktur und eine Beratung, die Zusammenhänge verständlich macht und finanzielle Entscheidungen gut vorbereitet. Die rechtliche Einordnung und Durchsetzung des Versorgungsausgleichs erfolgt dagegen ausschließlich durch die anwaltliche Vertretung der Beteiligten.

Redaktion: Was ist der Unterschied zwischen interner und externer Teilung?

Markus Zinser: Bei der internen Teilung bleibt im Grunde alles beim Alten: Der ausgleichsberechtigte Ex-Partner erhält direkt beim bisherigen Versorgungsträger ein eigenes Anrecht mit den gleichen Rahmenbedingungen. Das wird vom Familiengericht automatisch eingerichtet.

Spannender wird es bei der externen Teilung. Hier wird der Kapitalwert aus der bisherigen Versorgung herausgelöst und auf einen anderen Versorgungsträger übertragen.

Damit entsteht ein echter Gestaltungsmoment: Die betroffene Person entscheidet selbst, wo dieses Kapital künftig für die eigene Altersvorsorge eingesetzt wird.

Wird diese Entscheidung nicht aktiv getroffen, greift eine feste Standardlösung: Betriebliche Anrechte werden in die Versorgungsausgleichskasse übertragen, private Anrechte werden in der gesetzlichen Rentenversicherung geführt.

Redaktion: Wie ist die Versorgungsausgleichskasse einzuordnen?

Markus Zinser: Sie ist eine funktionierende Standardlösung, aber nicht zwingend die beste Wahl im Einzelfall.

Wer sein Wahlrecht bewusst nutzt, kann den übertragenen Kapitalwert gezielt für die eigene Altersvorsorge einsetzen mit mehr Flexibilität und zusätzlichen Gestaltungsmöglichkeiten. Genau hier entsteht der eigentliche Mehrwert in der Beratung.

Redaktion: Wann besteht die Möglichkeit, eine eigene Zielversorgung zu wählen?

Markus Zinser: Bei der externen Teilung. Nach Zustimmung durch das Familiengericht erhält die ausgleichsberechtigte Person ein begrenztes Zeitfenster für die Entscheidung über die Zielversorgung. Wird diese Frist nicht genutzt, greift automatisch die Standardlösung und damit oft auch eine ungenutzte Gestaltungschance.

Wichtig ist: Die gewählte Versorgung muss eine angemessene Altersvorsorge sicherstellen. Das ist bei gesetzlichen, betrieblichen sowie zertifizierten Basis- und Riester-Renten grundsätzlich gegeben.

Redaktion: In der Praxis zeigen sich beim Versorgungsausgleich immer wieder Lücken – etwa wenn Anrechte übersehen werden oder kapitalförmig gestaltete Zusagen nicht eindeutig erfasst sind. Mit der geplanten Reform will der Gesetzgeber genau solche Punkte gezielter adressieren. Was bedeutet das aus Ihrer Sicht für den Vorsorgemoment rund um die Scheidung?

Markus Zinser: Mit der Reform will der Gesetzgeber erreichen, dass Versorgungsanrechte vollständiger berücksichtigt werden – gerade dort, wo Ansprüche bisher leicht übersehen wurden oder kapitalförmig ausgestaltet sind. Gleichzeitig sollen die Weichen früher gestellt werden können. Für die Beratung wird der Versorgungsausgleich damit noch stärker zu einem Moment, in dem die Altersvorsorge bewusst neu sortiert werden kann.

Fazit: Ausgleich ist Pflicht – Gestaltung ist Chance. Der Versorgungsausgleich ist kein administrativer Nebenaspekt einer Scheidung, sondern ein zentraler Baustein der Altersvorsorge. Wer ihn bewusst gestaltet, transformiert eine gesetzliche Pflicht in eine strategische Entscheidung für mehr finanzielle Stabilität im Alter.

Gut beraten – besser vorsorgen

Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden im Versorgungsausgleich sicher und kompetent begleiten – besonders dann, wenn eine externe Teilung im Raum steht?

Gemeinsam mit Markus Zinser und dem Team von Canada Life steht Ihnen ein Partner zur Seite, der finanzielle Fachkompetenz bündelt, flexible Produktlösungen bereitstellt und Sie praxisnah bei der Ausgestaltung der Zielversorgung unterstützt. Ein Vergleichsangebot kann hier wertvolle Orientierung geben. So entstehen Entscheidungen, die heute Klarheit schaffen und morgen für finanzielle Sicherheit sorgen.

Sprechen Sie uns an – gemeinsam bringen wir Struktur in komplexe Versorgungssituationen und entwickeln Lösungen für eine nachhaltige, zukunftsichere Altersvorsorge.

KONTAKT

Markus Zinser

Senior Broker Consultant

Canada Life Assurance Europe plc

Mobil: +49 173 5398431

E-Mail: markus.zinser@canadalife.de

www.canadalife.de



GewerbeProtect 2026: Mehr Argumente für das Gewerbe-geschäft

Die BarmeniaGothaer hat die gewerbliche Produktlinie GewerbeProtect grundlegend überarbeitet, um den aktuellen Anforderungen im Mittelstand gezielt gerecht zu werden. Im Zentrum stehen neue Deckungsbausteine, die veränderte Betriebsrealitäten im Mittelstand abbilden. Für Maklerinnen und Makler entsteht damit ein modularer Versicherungsschutz, der sich flexibel an unterschiedliche Betriebsmodelle und Branchen anpassen lässt.

So wurde der Zugang zur Cyberversicherung für Unternehmen bis 10 Millionen Euro Umsatz deutlich vereinfacht: mit weniger Risikofragen sowie schlankerer Prüfung und attraktiveren Beiträgen, die je nach Risikoprofil um 20 bis 30 Prozent unter dem bisherigen Niveau liegen. Damit wird ein Thema adressiert, das im Beratungsgespräch oft an Komplexität und Preisbarrieren scheitern kann.

Cyberversicherung mit vereinfachtem Zugang

Cyber Risiken gehören heute zu den wichtigsten betrieblichen Gefahren. Eine Cyber-Versicherung schützt Gewerbetreibende vor

den finanziellen Folgen bei beispielsweise Hacking- oder Datenschutzvorfällen und unterstützt im Ernstfall mit spezialisierten IT-, Krisen- und Rechtsexperten. Die Vermittlung entsprechender Deckungen ist häufig aufwendig, weil viele Unternehmen eine differenzierte Risikoprüfung durchlaufen müssen. GewerbeProtect 2026 setzt hier an und reduziert die Einstiegshürden spürbar.

Für Maklerinnen und Makler bedeutet das mehr Beratungsansatz mit weniger Reibung im Abschlussprozess. Die vereinfachte Zeichnung und die attraktiveren Konditionen machen die Cyberversicherung zu einem deutlich leichter platzierbaren Baustein im Gewerbe-geschäft.

Passgenaue Deckungen für moderne Betriebe

Neben der Cyberversicherung wurde auch der Schutz für technikgetriebene Betriebe ausgebaut. Service-Roboter in Pflege und Gastronomie sind über die Elektronikversicherung absicherbar, die Gebäudeversicherung deckt Gebäudetechnik bis 500.000 € ab. Das schafft zusätzlichen Mehrwert für Un-

ternehmen, für die die technische Infrastruktur eine wichtige Rolle spielt.

Mehr Flexibilität in der Beratung

GewerbeProtect 2026 bleibt als Baukastenlösung aufgebaut und bietet damit die Grundlage für eine passgenaue Absicherung unterschiedlicher Risiken. Ein weiterer Schwerpunkt des Updates ist die Erweiterung des Stichwortverzeichnis um rund 350 weitere Berufs- und Tätigkeitsbilder. Zwei neue Standard selbstbeteiligungen (2.500 und 5.000 €) geben Vermittlerinnen und Vermittlern zusätzlichen Spielraum für eine feinere Tarifgestaltung und erhöhen die Flexibilität im Vertrieb.

Relevanz für das Gewerbe-geschäft

Die Weiterentwicklung von GewerbeProtect zeigt, wie sich betrieblicher Versicherungsschutz stärker an realen Geschäftsmodellen orientieren kann. Mit dem Fokus auf Cyber, Robotik und Gebäudetechnik adressiert BarmeniaGothaer zentrale Risikofelder, die für viele Unternehmen an Bedeutung gewinnen. Für Maklerinnen und Makler entsteht daraus ein Produkt mit aktualisierter Leistungslogik und guten Argumenten für die gewerbliche Bestands- und Neukundenberatung. Besonders die vereinfachte und günstigere Cyberversicherung stärkt die Abschlussfähigkeit in einem wachsend relevanten Segment.

Weitere Informationen:

www.barmeniagothaer.de/index

KONTAKT

Rainhard Ebner

Maklerbetreuer, BarmeniaGothaer AG

Mobil: +49 162 286 1891

E-Mail: Rainhard.Ebner@barmenia.de

www.maklerservice.de



KKV to the Max!

Weil die Gesundheit deiner Kunden das Wichtigste ist.

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Spitzenleistung für
maximalen Erfolg!
Einfach QR-Code scannen
und durchstarten!



Ein Unternehmen der **ERGO**

Helvetia bietet mit der Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung mehr Möglichkeiten für ausgewählte Berufsgruppen

Bei der Entwicklung unserer Biometrie-Produkte verfolgen wir die Medaillen-Strategie. Das bedeutet, Sie finden unsere Produkte immer ganz oben bei den bekannten Rankings. Sehr gute Produkte zu fairen Preisen – das spiegelt sich auch in der Bewertung von Stiftung Warentest (Ausgabe 6/2026) wider. Qualitätsurteil SEHR GUT und Preis-Leistungs-Empfehlung!

Top-Schutz für Kammerberufe

Unser einzigartiges Leistungspaket bietet Top-Schutz für Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker, Anwälte, Notare, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer.

- Ansprüche aus berufsständischen Versorgungswerken werden bei der finanziellen Risikoprüfung nicht berücksichtigt und reduzieren daher die Höhe der Berufsunfähigkeitsrente nicht (= mehr privater Schutz möglich)
- Zusätzliche Karriere-Garantie (Einkommenserhöhung) im Rahmen der Nachversicherung bis zu monatlich 7.500 € BU-Rente
- Automatische Beitragserhöhungen (Beitragsdynamik) sind ohne Beschränkung der Gesamtrente über 7.500 € Monatsrente hinaus möglich
- Verzicht auf Umorganisation! Keine Prüfung der Umorganisation bei Kammerberufen,



auch wenn Mitarbeiter mit gleichartigen Tätigkeiten im Unternehmen beschäftigt werden

- Verzicht auf konkrete Verweisung für Kammerberufe

Berufsunfähigkeit Cash+ – der Zuschuss zum Plan B

Optional wählbar: Baloise Cash+ gibt finanzielle Sicherheit durch die vereinbarte Monatsrente und die steuerfreie Einmalzahlung in Höhe der 1- oder 3-fachen Jahresrente bei erstmaligem Eintritt.

Cash+1: monatliche Rente zwischen 500 € und 7.500 € – zusätzlich eine einmalige Kapitalzahlung in Höhe einer Jahresrente, mindestens 6.000 € – maximal 90.000 €

Cash+3: monatliche Rente zwischen 500 € und 2.000 € – zusätzlich eine einmalige Ka-

pitalzahlung in Höhe von 3 Jahresrenten, mindestens 6.000 € – maximal 72.000 €. Bei erstmaliger Berufsunfähigkeit nach Vollendung des 50. Lebensjahres leisten wir eine Kapitalzahlung in Höhe von einer Jahresrente.

Easy-Going Antragskonzept

Spezielle Anträge mit kürzeren Abfragezeiträumen und weniger Fragen für

- Zielgruppe der jungen Leute (Maximales Eintrittsalter 30 Jahre und bis zu 2.000 € monatliche Berufsunfähigkeits-Rente)
- Neu: Zielgruppenanträge für Kammerberufe & MINT-Berufe (Maximales Eintrittsalter 40 Jahre und bis zu 3.000 € monatliche Berufsunfähigkeits-Rente)

Weitere Vorteile unseres Easy-Going Antragskonzeptes:

- Maximales Eintrittsalter 44 Jahre und bis zu 3.000 € monatliche Berufsunfähigkeits-Rente sind nur die Beantwortung der Antragsfragen erforderlich.
- Spätere Erhöhungen sind im Rahmen der Nachversicherungsgarantie bis 7.500 € möglich.
- Nachträglicher Einschluss von Zusatzbausteinen (inkl. Risikoprüfung) möglich
- Beitragserhöhungen durch Dynamik ohne Begrenzung der Gesamtrente sind bis 5 Jahre vor Ende der Beitragszahlungsdauer möglich

KONTAKT

Nadja Lippert

Vertriebsdirektorin Baloise Vertriebsservice AG

Wir sind Teil der Helvetia Baloise Gruppe

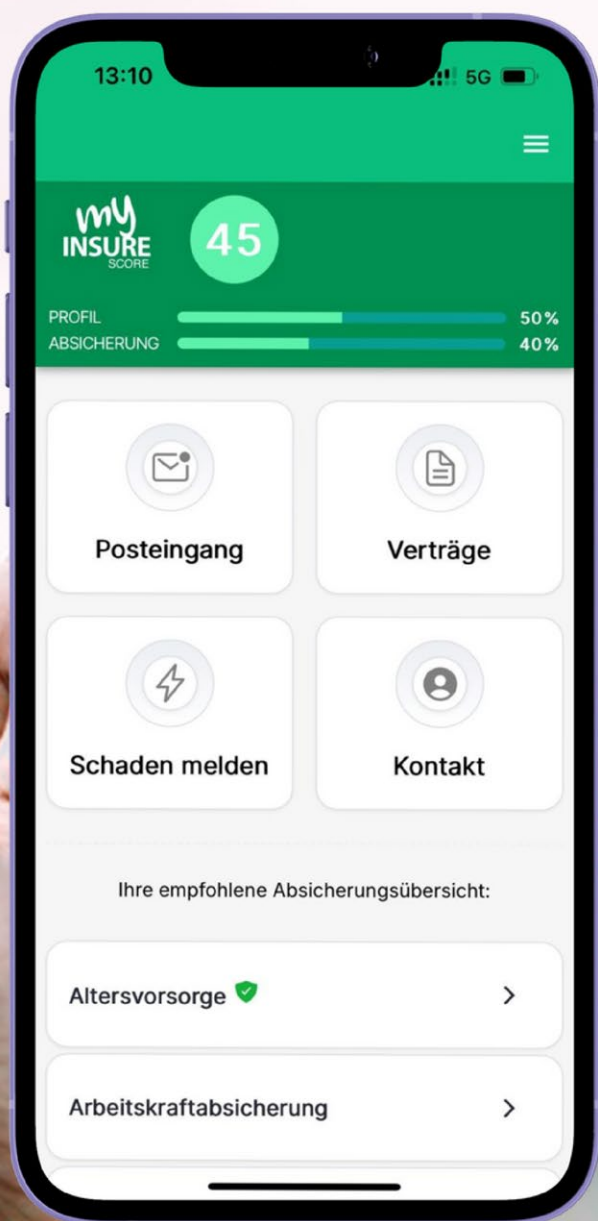
Telefon: +49 160 3388541

E-Mail: nadja.lippert@baloise.de

www.helvetia.de



Helvetia kombiniert mit der Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung einen leistungsstarken Versicherungsschutz mit zielgruppengerechten Lösungen und einem vereinfachten Antragsprozess. Das Gesamtpaket eröffnet unseren Vertriebspartnern neue Beratungs- und Abschlusschancen – beginnend für Schüler ab Alter 10 Jahre.



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

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS: Berufs- & Dienstunfähigkeitsabsicherung aus einer Hand

Mit SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS bietet SIGNAL IDUNA eine leistungsstarke Kombination, die neben dem BU-Schutz auch eine hervorragende, integrierte Dienstunfähigkeitsabsicherung (DU) für Beamte bereithält.

Denn mit rund 2 Millionen aktiven Staatsdienern ist die Beamtenschaft eine äußerst attraktive Zielgruppe. Zurzeit sind von den rund 2 Millionen circa 271.000 aktive Polizeivollzugsbeamte und die Anzahl ist steigend. Pro Jahr werden durchschnittlich etwa 13.000 bis 15.000 neue Polizeianwärterinnen und Polizeianwärter bei den Landespolizeien und der Bundespolizei eingestellt. Der Großteil der Neueinstellungen konzentriert sich auf die bevölkerungsreichsten Bundesländer und den Bund.

Passgenauer Schutz für die Zielgruppe der Polizei(vollzugs)-beamten

Gerade dienstjunge Polizisten benötigen umfassenden Schutz, besonders im Falle einer (Vollzugs-) Dienstunfähigkeit. Denn insbesondere Beamte auf Widerruf oder Probe droht bei dauerhafter Dienstunfähigkeit eine existenzbedrohliche Versorgungslücke. SIGNAL

IDUNA bietet hier passgenaue Lösungen zu attraktiven Konditionen:

- **Umfassender Schutz:** Beinhaltet Dienst- und (optionale) Vollzugsdienstunfähigkeit – auch für Spezialeinheiten.
- **Echte Highlights:** Sofortleistungen bei schweren Krankheiten, garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall und kundenfreundliche Nachversicherungsgarantien.
- **Extra-Schutz bei Gefahr:** Polizisten in Einsatzhundertschaften erhalten bei Vollzugsdienstunfähigkeit infolge eines Einsatzes bei einer Großveranstaltung eine zusätzliche Einmalzahlung von 12 Monatsrenten (maximal 12.000 €).
- **Sehr kundenfreundliche Nachversicherungsgarantien:** 27 Ausbaugründe, teils speziell auf die Bedürfnisse von Beamten zugeschnitten sowie die Möglichkeit des Ausbaus in den ersten 5 Jahren ohne Anlass zeigen, dass SIGNAL IDUNA zu Recht seit vielen Jahren einer der Top-Anbieter im Bereich der Dienstunfähigkeitsabsicherung ist.

Option „Beginner+“:

Die schlanke Einvertragslösung

Neben der klassischen Kombination aus flexiblen Erst- und Zweitverträgen bietet die SIGNAL IDUNA für Beamte auf Probe/

Widerruf sowie Lehramtsstudenten nun für SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS auch eine innovative **Einvertragslösung**:

- **Die Funktionsweise:** Tritt der Leistungsfall in den ersten 8 Jahren ein, zahlt die SIGNAL IDUNA eine um **50 % erhöhte BU-Rente** für die Dauer der Dienstunfähigkeit, max. bis zum Ende der Leistungsdauer.
- Tritt Dienstunfähigkeit oder Berufsunfähigkeit ab dem 9. Jahr ein, zahlt SIGNAL IDUNA die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente für die Dauer der Dienstunfähigkeit, max. bis zum Ende der Leistungsdauer
- **Vorteile in der Beratung:** Nur ein Antrag, nur eine Gesundheitsprüfung und ein über die gesamte Laufzeit konstanter Beitrag.

Wer die Absicherungshöhe und die Laufzeit individueller gestalten möchte, kann dies selbstverständlich weiterhin mit der nach wie vor angebotenen Lösung aus Grund- und Ergänzungsvertrag oder einer Kombination aus Absicherung mit Beginner+ und Ergänzungsvertrag tun.

Außerdem erfolgte eine Anpassung der Summengrenzen für viele Besoldungsgruppen. Dadurch bieten sowohl der Grund- als auch der Ergänzungsvertrag seit dem 01.01.2026 oft noch mehr Spielraum für eine höhere Absicherung für Beamte.

Übrigens: SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS bietet auch eine hervorragende Dienstunfähigkeitsabsicherung für andere Beamte wie Lehrer, Verwaltungsbeamte oder Berufsfeuerwehren und ist damit DIE Absicherung nicht nur für Polizei-Beamte.

KONTAKT

Andreas Geibel
 Direktionsbevollmächtigter
 Direktion Pools

Mobil: +49 179 205 52 95
 E-Mail: andreas.geibel@signal-iduna.de

Die neue BU4Future aktiv: der BUddyguard

Mit der neuen BU4Future aktiv erweitert die NÜRNBERGER ihre Berufsunfähigkeitsversicherung um zusätzliche Leistungen, die schon vor dem BU-Leistungsfall unterstützen. Vermittler erhalten damit neue Argumente für die Beratung: von präventiven Services und mehr Flexibilität über vereinfachte Annahmemöglichkeiten bis hin zu einer echten DU-Klausel in der DU4Future aktiv.

Prävention macht den Unterschied

Ein guter Bodyguard greift nicht erst ein, wenn etwas passiert. Er erkennt Risiken frühzeitig und unterstützt, bevor aus einer Belastung ein ernsthaftes Problem wird. Diesen Gedanken greift die BU4Future aktiv auf. So ist der AU-Beitragschutz automatisch enthalten. Kunden können ihre Beitragszahlung aussetzen, wenn sie länger als 6 Wochen durchgehend arbeitsunfähig sind. Damit sie sich ganz auf ihre Genesung konzentrieren können. Zusätzlich erhalten Versicherte bei ununterbrochener Krankschreibung aufgrund psychischer Erkrankungen von mehr

als 6 Wochen Zugang zu Resilience+ des unabhängigen Partners mentalis. Ergänzt wird das Angebot durch den Spezialisten-Service BetterDoc mit Facharztsuche und ärztlicher Zweitmeinung sowie die Gesundheitsplattform Coach:N mit mehr als 3.000 digitalen Gesundheitskursen.

Flexibel in jeder Lebensphase

Auch bei der Flexibilität bietet die BU4Future aktiv zahlreiche Möglichkeiten. Über Nachversicherungsoptionen kann der Schutz ohne erneute Risikoprüfung an veränderte Lebenssituationen angepasst werden, die Karrieregarantie ermöglicht ab sofort sogar eine Erhöhung der Absicherung auf bis zu 7.500 € monatliche BU-Rente. Darüber hinaus profitieren Kunden von einer Berufseinstiegs-garantie, einer verbesserten Berufswechseloption (Günstigerprüfung) für Schüler und Studenten sowie verbesserten Dynamikregelungen. Für junge Zielgruppen bis Eintrittsalter 30 sind zudem über das Antrags-Frageset für junge Leute nun bis zu 2.000 € BU-Monatsrente möglich.

Mehr Möglichkeiten für die Beratung

Die neue BU4Future aktiv eröffnet Vermittlern zusätzliche Beratungsansätze für unterschiedliche Zielgruppen. Dazu gehören z.B. optimierte Tariflösungen für Schüler, Studenten, Angehörige bestimmter Kammerberufe sowie Beschäftigte in der IT-Branche. Und wer sich später für eine Laufbahn im öffentlichen Dienst entscheidet, kann zudem von einer Wechseloption in die Dienstunfähigkeitsversicherung profitieren.

Mit der DU4Future aktiv bietet die NÜRNBERGER darüber hinaus ab sofort eine echte hochwertige DU-Klausel für Beamte und Richter sowie optionale Bausteine wie Dienstanfänger-Schutz, Teil-Dienstunfähigkeit oder Polizei-Dienstunfähigkeit.

Übrigens: Die langfristige Stabilität von Berufsunfähigkeitsversicherern ist ein wichtiges Thema. Die NÜRNBERGER wurde im aktuellen BU-Stabilitätsrating von Franke und Bornberg erneut mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Für Vermittler ein starkes Signal in der Beratung: Wer heute Einkommensschutz empfiehlt, möchte, dass die Kunden auch morgen noch einen verlässlichen Partner an ihrer Seite haben. Auch dafür steht der BUddyguard der NÜRNBERGER. Denn er schützt nicht nur das Einkommen, sondern achtet auch auf langfristig stabile Beiträge. So gab es im BU-Bestand der NÜRNBERGER seit über 30 Jahren keine Nettoprämienanpassung.

Weitere Informationen unter:

vertrieb.nuernberger.de/buddyguard

KONTAKT

Johannes Gabriel

Versicherungsbetriebswirt (DVA), Sales Manager
 Vertrieb Personenversicherung Süd M / MGA

NÜRNBERGER Versicherung

Telefon: +49 911 531-2049

Mobil: +49 151 53840118

E-Mail: Johannes.Gabriel@nuernberger.de



Familie und PKV? Kein Widerspruch!

Das PKV-Konzept NK.select der Hallesche punktet mit Flexibilität und starken Leistungen für Familien

„Du willst eine Familie gründen? Dann bleib lieber in der GKV versichert.“ Solche und ähnliche Aussagen laufen einem immer wieder über den Weg. Doch diese pauschalen Bedenken sind heute überholt. Denn die Tarifwelt wird immer attraktiver – auch für Familien! So zeigt sich z. B. das PKV-Konzept NK.select der Hallesche mit den Tarifen NK.select S, L und XL überaus familienfreundlich.

Highlights für Familien:

- Zur finanziellen Entlastung frisch geborener Eltern: Die ersten 12 Monate ist der Nachwuchs beitragsfrei versichert.
- Das Kind ist krank und muss betreut werden: In Tarif NK.select L und XL erhalten Eltern eine Pauschale von 100 € pro Tag (max. für 10 Tage pro Kind im Kalenderjahr).
- Unterstützung durch eine Familien- oder Haushaltshilfe: In Tarif NK.select XL gibt es bis zu 150 € pro Tag und in Tarif NK.select L bis zu 100 € pro Tag.
- Unterbringung und Verpflegung eines Elternteils im Krankenhaus (Rooming-in), wenn das zu behandelnde Kind unter 16 Jahre ist.
- Für Kinder und Jugendliche bis einschließlich 20 Jahre wird der tarifliche Selbstbehalt halbiert.



- Vorsorgeuntersuchungen (z. B. U- und J-Untersuchungen), Zahnprophylaxe sowie Schutz- und Reiseimpfungen (nach STIKO-Empfehlung) werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und es besteht trotz Erstattung dieser Rechnungen Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung.
- Top-Services: 24/7 ärztliche Videosprechstunde, Facharzt-Terminservice und ein Gesundheitstelefon, das u. a. Elternberatung und weiteren Familienthemen abbildet.

Und in der Elternzeit?

Während der Elternzeit besteht die Möglichkeit, in eine Tarifstufe mit höherem Selbst-

behalt zu wechseln und dadurch den Beitrag zu reduzieren. Nach dem Ende der Elternzeit kann in die ursprüngliche Tarifstufe zurückgewechselt werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

Und es geht noch flexibler

Die Familie wächst weiter und es stehen dann vielleicht größere Investitionen an? Mit dem Optionsbaustein NK.select FLEX können Familien ihren finanziellen Spielraum vergrößern, indem sie ihren Versicherungsschutz reduzieren (z. B. ein Wechsel von NK.select XL in NK.select L). Hat sich die finanzielle Lage entspannt, kann später wieder in den davor bestehenden Tarif zurückgewechselt werden. Ganz einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung!

KONTAKT

Josef Nefzger

Accountmanager, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Telefon: +49 89 23195 242

Mobil: +49 174 1587094

E-Mail: josef.nefzger@hallesche.de



Weitere Informationen unter:

www.vermittlerportal.de/NKselect



Wer heute PKV sagt,
muss auch LKH sagen.

LKH-GesundheitsUpgrade

Zwei Krankenvolltarife für alle Ansprüche!

GesundheitsUpgrade Premium (GUP)

Unser ausgezeichneter High-End-Tarif für alle, die Schutz auf höchstem Niveau wünschen.

GesundheitsUpgrade Komfort (GUK)

Unser marktgerechter Tarif für alle, die starke Leistungen zum starken Preis wollen.

Überzeugende Vorteile in beiden Tarifen:

- umfangreiche Familienleistungen
- attraktives Vorsorgeprogramm
- hohe Beitragsrückerstattung plus Gesundheitsbonus
- digitale Gesundheitsangebote und Services
- passender Beitragsentlastungstarif möglich

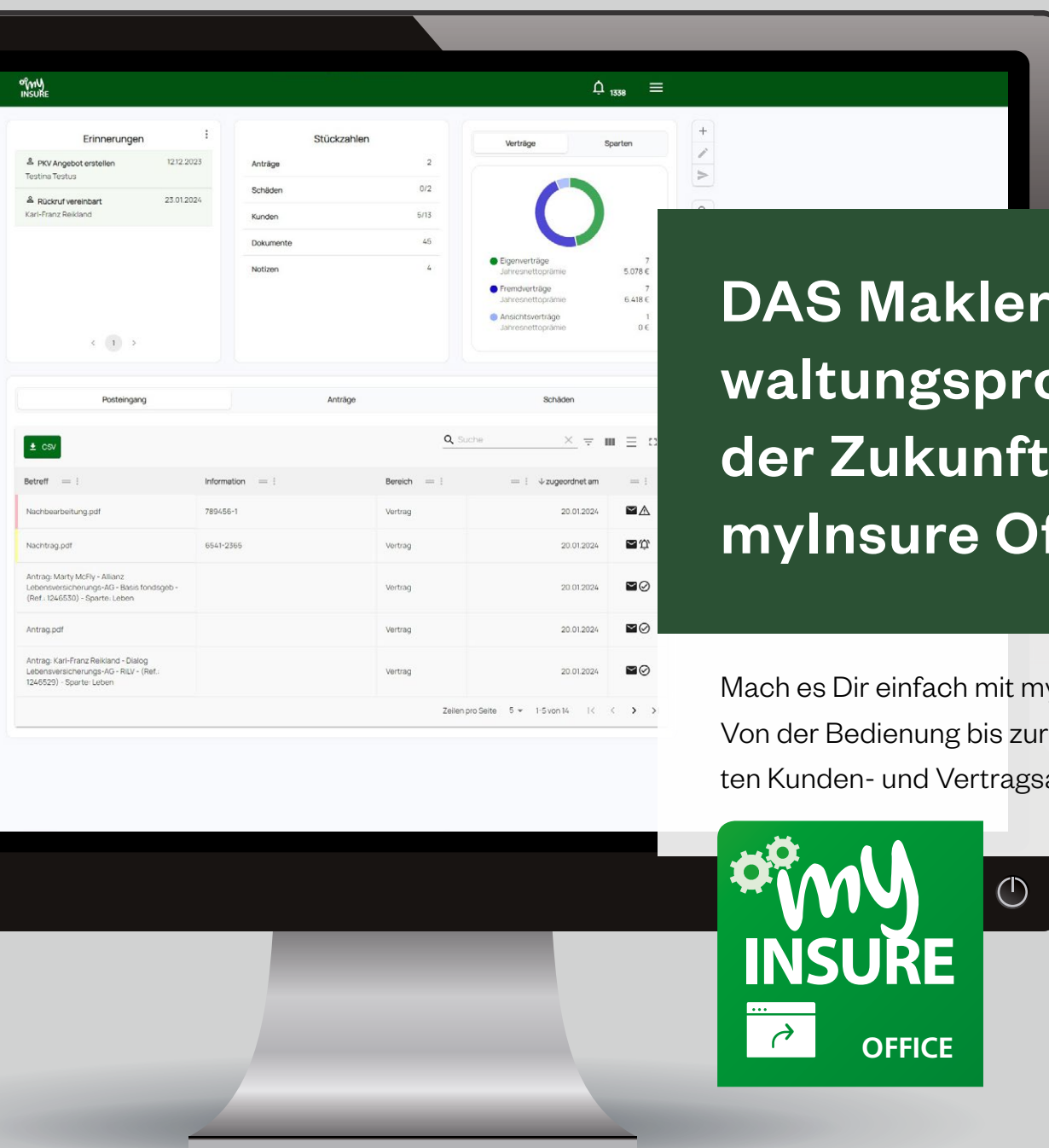
Zwei leistungsstarke Tarife, die sich auch für Sie lohnen: Wir bieten Ihnen modernste Schnittstellen (z. B. BiPRO), ein komfortables Vermittlerportal und dazu unsere persönliche Betreuung. Mehr Infos unter **maklervertrieb@lkh.de** oder **04131 725-1070**.



Ihre Private Krankenversicherung

Fragen Sie noch heute an:
maklervertrieb@lkh.de
oder **04131 725-1070**.





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



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 (OEO)

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

DRUCK:

logo Print, Benzstraße 39, 71272 Renningen

BILDNACHWEISE:

Seite 03 und 06: © Nijjeimu / AdobeStock

Seite 08: © AboutLife / AdobeStock

Seite 12: © Medienzunft Berlin / AdobeStock

Seite 14: © Nick / AdobeStock

Seite 15: © wacomka / AdobeStock

Seite 18: © Oulaphone / AdobeStock

Seite 19: © WavebreakMediaMicro / AdobeStock

Seite 22: © Ivan Pantic / iStock

Seite 23: © Talia / AdobeStock

FOTOGRAFIEN:

Titel, Seite 09 und 17: Nicole Kramer, SDV AG

Seite 04: HÖNLE.training GmbH, Augsburg

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

SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS

Starker Rückhalt bei Dienst- und Vollzugsdienstunfähigkeit - auch für Spezialeinheiten!

Nutzen Sie die Einstellungswelle und sichern die attraktive Zielgruppe der Polizeianwärter perfekt ab. Bieten Sie maximale Beratungskompetenz und echten Mehrwert dank maßgeschneidertem Schutz für (Vollzugs-)Dienstunfähigkeit, innovativer Einvertragslösung und erhöhten Summengrenzen.

Andreas Geibel
Direktionsbevollmächtigter
Direktion Pools
Mobil +49 179 205 52 95
E-Mail andreas.geibel@signal-iduna.de