



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

03 | 2026
HERBST
32. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

2026
ASSEKURANZ
AWARDS

ASSEKURANZ AWARDS SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Assekuranz Awards**

2026



ASSEKURANZ AWARDS

24. September 2026, 18.30 Uhr
Airport Club, Frankfurt

Powered by



Jury



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



Franz-Josef Rosemeyer
ehem. Vorstand A.S.I.
Wirtschaftsberatung AG
und Votum Verband



Markus Krawczak
Geschäftsführender
Gesellschafter
BCV Versicherungsmakler
GmbH & Co. KG



**Prof. Dr.
Hans-Wilhelm Zeidler**
Geschäftsführer Zeidler
Consulting GmbH



Regina Feldmann
Geschäftsführerin der
Finanz Protect GmbH



Frank Rottenbacher
Vorstand AfW und
Going Public

assekuranz-award.de



präsentiert von



Mein Geld Medien Gruppe



Mehr dazu:
[makler.inter.de/
ideal](https://makler.inter.de/ideal)

Mit i wie idealer Partner.

Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung stellt sich die Frage nach dem idealen Versicherer. Denn in der Regel besteht diese Partnerschaft ein Leben lang. Ein solcher Partner ist die INTER. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die INTER ausschließlich ihren Mitgliedern verpflichtet. Diese profitieren von der überdurchschnittlichen Kapitalausstattung und herausragenden Kapitalerträgen.



INTER für Makler – mit i wie informieren:
www.makler.inter.de • T 08000 825-425

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

BDAE

Der Spezialist für internationale Versicherungslösungen und Auslandsbeschäftigung seit über 30 Jahren

Jedes Jahr verlassen viele Menschen Deutschland, um dauerhaft oder für einen längeren Zeitraum im Ausland zu leben – aus beruflichen, persönlichen, wirtschaftlichen oder anderen Gründen. Ob zeitlich begrenzt oder dauerhaft: Wer im Ausland lebt, braucht eine zuverlässige Absicherung.

Genau hier setzt der BDAE an: Seit 1995 begleitet der Spezialist für Auslandsversicherungen weltweit mobile Menschen – Weltreisende, digitale Nomadinnen und Nomaden, Langzeitreisende, Auswandernde

sowie Unternehmen jeder Größe, die ihre Mitarbeitenden während eines Auslandseinsatzes umfassend absichern möchten – mit maßgeschneiderten Lösungen.

VORTEILE EINER VERTRIEBS-PARTNERSCHAFT BEIM BDAE

Mit Blick auf den Trend, dass immer Menschen Deutschland aus unterschiedlichen Gründen verlassen, bietet sich für Vertriebspartnerinnen und -partner hier »



ein besonderer Markt. Dieser erfordert eine gewisse Expertise, denn die Risikosituation im Bereich internationaler Versicherungslösungen ist anders als der deutsche Versicherungsmarkt. Der BDAE unterstützt seine Vertriebspartnerinnen und -partner in besonderem Maße: Neben attraktiven Courtagen sowie einem umfassenden Service bieten wir unterstützendes Beratungs-Know-how und Weiterbildungsmöglichkeiten, um beispielsweise potenzielle Haftungsrisiken auf ein Minimum zu reduzieren.



Mehr Informationen erhalten Sie hier:
www.bdae.com/vertriebspartner

EINZIGARTIGES PRODUKT: DIE LEBENSLANGE AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNG EXPAT INFINITY

Mit dem EXPAT INFINITY bietet der BDAE eine lebenslange Auslandskrankenversicherung, die Flexibilität bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes bietet und damit genau auf die Bedürfnisse der entsprechenden Person(en) zugeschnitten ist. Für Menschen, die noch nicht genau wissen, ob sie wirklich langfristig im Ausland bleiben wollen oder zwischendurch wieder eine Weile in Deutschland leben oder sogar zurückkehren möchten, bietet der BDAE die Möglichkeit einer Anwartschaft auf den EXPAT INFINITY. Dabei bleibt die Versicherung zunächst in Wartefunktion und wird erst später in eine aktive Versicherung umgewandelt – der ursprünglich geprüfte Gesundheitsstatus bleibt dabei erhalten. •

BDAE



Sie werden es lieben.

**Ihr personalisierter Online-
Abschluss ohne Unterschrift.**

IKK classic. Die GKV für Vermittler.



Werden Sie jetzt Vertriebspartner.
Einfach hier registrieren:
vp.ikk-classic.de/registrierung

ikkclassic

LKH

Wir wollten wissen, was die Zielgruppe bewegt

Die Landeskrankenhilfe (LKH) hat mit „BeihilfeUpgrade“ ein echtes Premium-Produkt am attraktiven Beihilfemarkt eingeführt. **Petra Kortmann, Leiterin Produktmanagement, und Tobias Arendt, Leiter Maklervertrieb, berichten über eine moderne Produktentwicklung**



^ v. l. n. r.: **Petra Kortmann**,
Leiterin Produktmanagement,
und **Tobias Arendt**,
Leiter Maklervertrieb

Warum ist der neue Tarif Beihilfe-Upgrade ein wichtiger Meilenstein für die LKH?

PETRA KORTMANN: Wir haben in den vergangenen 24 Monaten das Produktportfolio der LKH nahezu vollständig erneuert. In der Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherung sind wir modern und leistungsstark aufgestellt. Mit dem neuen Beihilfetarif ist unser Produktportfolio nun komplett und damit für die wichtige Zielgruppe der Beamten eine führende, zeitgemäße Produktlösung.

Bei der Produktentwicklung haben Sie Marktforschung wieder großgeschrieben. Wie viel Kundenwunsch und Praxis stecken im neuen Tarif?

PETRA KORTMANN: Bei der Beihilfe haben wir im ersten Zyklus den Fokus auf den kunden-empirischen Teil gelegt. Neben

klassischen Kundenbefragungen haben wir Beiträge und Kommentare in den gängigen Beamtenforen ausgewertet. Daraus sind sehr kundenzentrierte Leistungspunkte entstanden.

TOBIAS ARENDT: Um möglichst viel Praxiswissen einzubringen, haben wir Vertriebspartner mit umfangreichen Erfahrungen im Beihilfemarkt ausgewählt. Sie wissen genau, was die Zielgruppe bewegt und welche Leistungen geboten werden müssen, damit die Kunden langfristig zufrieden sind. Eine einfache Erstattungslogik, ein besonderes Augenmerk auf Leistungen für Privatkliniken oder Kinderwunschbehandlungen resultieren aus den Befragungen.

BeihilfeUpgrade mit dem Ergänzungstarif Premium steht für hohe Kostenerstattung und umfangreiche Leistungen. Wo ist die Absicherung im Marktvergleich konkret angesiedelt?

PETRA KORTMANN: Der Premium-Schutz unseres Tarifangebots bietet derzeit die umfangreichsten Leistungen am Markt.

TOBIAS ARENDT: Im Marktvergleich siedeln wir uns ganz oben an. PSP bewertet unser Premiumangebot mit der aktuell besten Note von 4,5 und auch das renommierte Vergleichshaus Franke und Bornberg ratet uns mit FFF+. Damit haben wir erneut ein deutliches Premiumzeichen an den Wettbewerb gesetzt.

Vielen Dank für das Gespräch.



Wer heute PKV
sagt, muss auch
LKH sagen.

LKH-BeihilfeUpgrade

Eine Klasse für sich

Unsere neue private Krankenvollversicherung **für Beamte und Beamtenanwärter** setzt Maßstäbe

Leistungsstark, zukunftssicher, anpassbar:

LKH-BeihilfeUpgrade bietet ein Tarifkonzept für die gesamte Beamtenlaufbahn:

- preisbewusster Einstieg für Anwärter
- umfangreiche Familienleistungen
- attraktives Vorsorgeprogramm
- **hohe Beitragsrückerstattung plus garantierter Gesundheitsbonus für Beamte**
- digitale Gesundheitsangebote und Services

Mehr Leistung. Mehr Möglichkeiten:

- **Ergänzungstarif Komfort** mit Fokus auf Sehhilfen, LASIK und 100 % Zahnleistungen
- **Ergänzungstarif Premium** schließt Beihilfelücken kompromisslos
- integriertes **Optionsrecht** innerhalb der Produktlinie

Rechnen Sie mit uns. Und natürlich mit modernsten Schnittstellen (z. B. BiPRO), persönlicher Betreuung und einem komfortablen Vermittlerportal.

Sehen wir uns
auf der DKM?
Halle 4
Stand B12



Ihre Private Krankenversicherung



INTER

Wenn die GKV wackelt, wird die PKV interessant

Die GKV-Reform soll die gesetzliche Krankenversicherung stabilisieren. Doch die eigentlichen Probleme bleiben bestehen, sagt INTER-Vorstand Dr. Günther Blaich – und damit wächst der Beratungsbedarf



Dr. Günther Blaich
INTER-Vorstand

Die gesetzliche Krankenversicherung steht finanziell unter Druck. Demografischer Wandel, medizinischer Fortschritt und steigende Leistungsausgaben treiben die Kosten. Kurzfristige Maßnahmen können die Finanzierung stabilisieren, lösen die strukturellen Ursachen aber nicht. „Die Reform ist notwendig, weil zur Finanzierung der gesetzlichen Krankenkassen akuter Handlungsbedarf besteht“, sagt Dr. Günther Blaich, Vorstand Vertrieb & Marketing bei der INTER Versicherungsgruppe. „Entscheidend bleibt jedoch die Frage, wie sich verlässliche Gesundheitsleistungen in einer alternden Gesellschaft dauerhaft finanzieren lassen.“

Für Versicherte wird diese Debatte spürbar konkret: Höhere Zuzahlungen, geringere Zuschüsse oder weitere Leistungsanpassungen können den Eigenanteil erhöhen und Versorgungslücken vergrößern. Damit rücken Fragen in den Vordergrund, die im Alltag oft vertagt werden: welche Leistungen künftig abgesichert sind, welche Kosten selbst getragen werden müssen und wie planbar die persönliche Gesundheitsversorgung bleibt.

NEUE SPIELREGELN FÜR GUTVERDIENER

Dadurch wirkt die Reform zugleich auf die private Krankenversicherung, insbesondere durch die außerordentlichen Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) und der Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEg). „Damit entstehen zwei gegenläufige Effekte: Eine höhere Beitragsbemessungsgrenze belastet Gutverdiener zusätzlich, während eine höhere Jahresarbeitsentgeltgrenze Arbeitnehmern den Zugang in die PKV erschwert“, sagt Blaich.

Für freiwillig gesetzlich Versicherte oberhalb oder nahe der bisherigen Grenze wächst deshalb der Informationsbedarf. Sie sollten nicht nur prüfen, ob eine private Krankenvollversicherung zu ihrer Lebenssituation passt, sondern auch, wie sich künftige gesetzliche Rahmenbedingungen auf ihre Wahlmöglichkeiten auswirken. Denn: Wer heute noch in die PKV wechseln kann, sollte nicht davon ausgehen, dass das auch noch in Zukunft unter denselben Rahmenbedingungen der Fall sein wird.

VORSORGE IST MEHR ALS DIE SYSTEMFRAGE

Die GKV-Reform betrifft jedoch nicht nur Gutverdiener. Denn Leistungskürzungen und erhöhte Eigenanteile kommen bei allen an. Nicht jeder Versicherte kann oder möchte in die PKV wechseln, jedoch können Zusatzversicherungen konkrete Lücken schließen – etwa bei Zahnersatz, stationärer Behandlung oder ambulanten Mehrleistungen. „Die sinnvolle Lösung beginnt nicht beim Produkt, sondern bei der Frage, welche Versorgung ein Kunde wünscht und welche Risiken er selbst tragen kann“, sagt Blaich. „Bei der INTER begleiten wir unsere Kunden bei solchen Entscheidungen seit mehr als 100 Jahren.“

Die Diskussion über Gesundheitskosten lenkt den Blick außerdem auf Folgerisiken. Pflegebedürftigkeit kann dauerhafte finanzielle Belastungen auslösen. Eine längere Arbeitsunfähigkeit kann zugleich das Einkommen reduzieren. Krankenversicherung, Pflegevorsorge und Einkommensabsicherung sollten deshalb nicht isoliert betrachtet werden. „Wer seine Gesundheitsversorgung



INTERVIEW

GKV-Reform: Chance statt Verkaufsprogramm

„Mein Geld“ im Gespräch mit Fabian Ober, Bereichsleiter Maklervertrieb bei der INTER, über die GKV-Reform, ihre Folgen für die PKV und die wachsende Bedeutung individueller Beratung

plant, sollte sich auch fragen, wie Pflegekosten oder ein längerer Verdienstausschlag aufgefangen werden können“, sagt Blaich.

KAPITALDECKUNG ERGÄNZT DAS DUALE SYSTEM

GKV und PKV stehen vor denselben großen Kostentreibern, finanzieren Leistungen aber unterschiedlich. Die GKV arbeitet überwiegend im Umlageverfahren und ist politischen Veränderungen ausgesetzt. In der PKV sind Leistungen vertraglich vereinbart. Zusätzlich wird über Altersrückstellungen ein Teil der im Alter erwartbaren Gesundheitsausgaben bereits während des Erwerbslebens vorfinanziert. „Das duale System verbindet unterschiedliche Finanzierungswege, Wahlfreiheit und Wettbewerb. Gerade unter demografischem Druck ist es wichtig, diese Vielfalt zu erhalten“, sagt Blaich.

Ob Vollversicherung, Zusatzschutz, Pflegevorsorge oder Einkommensabsicherung: Eine fundierte Entscheidung hängt von Einkommen, Beruf, Alter, Leistungswünschen und langfristiger Planung ab. Die GKV-Reform erhöht damit nicht automatisch den Absatz privater Lösungen. Sie erhöht aber vor allem den Bedarf an verständlicher, frühzeitiger und individueller Beratung. Und der wird in Zukunft nur noch weiter steigen: Denn mit den geplanten Reformvorschlägen der Gesundheitskommission zum Jahresende und der angedachten Reform der gesetzlichen Pflegeversicherung werden weitere Leistungskürzungen bei gleichzeitig steigenden Kosten auf freiwillig gesetzliche Versicherte zukommen.

INTER

Wird die GKV-Reform zum Rückenwind für die PKV?

FABIAN OBER: Ja – allerdings nicht automatisch. Die Reform führt dazu, dass sich viele Menschen intensiver mit ihrer Gesundheitsabsicherung beschäftigen. Steigende Eigenanteile und mögliche Leistungsänderungen schaffen zusätzlichen Informations- und Beratungsbedarf. Davon kann auch die PKV profitieren. Gleichzeitig erschwert die außerordentliche Anhebung der Versicherungspflichtgrenze vielen Arbeitnehmern den Zugang zur PKV. Deshalb verstehen wir die Reform nicht als reines Verkaufsprogramm, sondern als Chance für eine frühzeitige, sachliche und individuell passende Beratung.

Wer sollte 2026 besonders genau hinschauen?

FABIAN OBER: Vor allem freiwillig gesetzlich Versicherte, Gutverdiener und Selbstständige sollten ihre Situation prüfen. Wer heute die Voraussetzungen für die PKV erfüllt, könnte künftig von höheren Einkommensgrenzen betroffen sein. Die entscheidende Frage lautet daher nicht nur, ob die PKV interessant ist, sondern auch, welche Optionen künftig noch offenstehen.

Werden Zusatzversicherungen für GKV-Kunden wichtiger?

FABIAN OBER: Ja. Nicht jeder Versicherte möchte oder kann in die PKV wechseln. Umso wichtiger werden Lösungen, mit denen sich Versorgungslücken gezielt schließen lassen. Das betrifft beispielsweise Zahnleistungen, stationäre Versorgung oder ambulante Leistungen. Auch Pflegevorsorge und Einkommensabsicherung rücken stärker in den Fokus.

Beratung statt Verkaufsdruck – wie soll das beim Makler konkret funktionieren?

FABIAN OBER: Indem der Makler frühzeitig Orientierung gibt und gemeinsam mit dem Kunden prüft, welche Auswirkungen die Veränderungen auf seine persönliche Situation haben. Dabei geht es nicht darum, eine Entscheidung zu beschleunigen, sondern eine fundierte Entscheidung zu ermöglichen. Kunden sollten ihre Möglichkeiten kennen, bevor sich Rahmenbedingungen verändern. Gerade in Zeiten von Reformen zeigt sich deshalb der besondere Wert eines guten Maklers: Komplexität verständlich machen, Optionen aufzeigen und den Kunden langfristig begleiten.



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

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

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

Jetzt mehr erfahren.

maklerblog.signal-iduna.de

STANDARD LIFE

Mit Weitblick den Ruhestand planen



Eine professionelle Ruhestandsplanung und die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter sind enorm wichtig. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um dadurch den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Die Kombination von sofort beginnender Rente und fondsgebundenen Lebensversicherungen ist häufig die passende Lösung.

Die sofort beginnende Rente sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben wie beispielsweise für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu

decken. Hierfür bietet sich besonders eine Rente wie FREELAX^{SOFORT} an, die vollgarantiert ist, also lebenslang in voller Höhe garantiert ist. Standard Life bietet seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,95 Prozent eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt an.

Es sollte aber nicht mehr verrentet werden als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben. Hier bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick von Standard Life an. WeitBlick kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden und bietet dadurch lebenslang mit einer hochwertigen Fondsauswahl attraktive Anlagemöglichkeiten. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen. Zusätzlich ist es mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung möglich, Vermögen steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen.

Die Kombination aus garantierter Rente und Fondspolice vereint den Schutz vor dem Langlebkeitsrisiko mit den Chancen auf Kapitalerhalt und einem hohen Maß an Flexibilität. So lässt sich jeder Ruhestand verlässlich und zugleich individuell planen. •

STANDARD LIFE



**„Ich Sorge dafür,
dass Geschäftspartner
passende Werkzeuge
für ihre Ruhestands-
beratung bekommen.“**

Robert Paul
Marketing, Standard Life

30 JAHRE

**Wir sind Standard Life.
Und wir sind für dich da.**

Unsere Mitarbeitenden sind das Herz unserer Marke und seit 30 Jahren der Grund, warum du als Geschäftspartnerin oder als Geschäftspartner auf uns zählen kannst. Echte Menschen, echte Expertise und immer eine echte Verbindung.



**Für Partnerschaft auf Augenhöhe –
komm zu uns**

Standard Life

ARAG/INTERLLOYD VERSICHERUNGS-AG

Premiumschutz ohne Umwege: Warum Klarheit im Gewerbegeschäft heute entscheidend ist

Der Sachversicherungsmarkt wird anspruchsvoller. Neue Risiken, steigende Kundenerwartungen und eine immer komplexere Tariflandschaft stellen Maklerinnen und Makler täglich vor neue Herausforderungen. Deshalb braucht es heute vor allem eines: Lösungen, die leistungsstark sind und gleichzeitig verständlich bleiben. Denn gute Beratung entsteht nicht durch zusätzliche Komplexität, sondern durch klare Strukturen, nachvollziehbare Produkte und effiziente Prozesse. Genau hier setzen wir bei der Interlloyd mit unserer Gewerbeoffensive „SchönVersichert“ an. Mit ihr verfolgen wir das Ziel, Gewerbeversicherung für Maklerinnen und Makler einfacher, übersichtlicher und schneller zugänglich zu machen. Fünf klar definierte Branchenkonzpte ermöglichen eine schnelle Orientierung und verkürzen deutlich den Weg zur passenden Absicherung.

Die modular aufgebaute Produktwelt unterstützt Makler dabei, Risiken schneller einzuordnen, passgenaue Lösungen zusammenzustellen und Beratungsgespräche effizient zu führen. Aus unserer Erfahrung entsteht genau daraus ein echter Mehrwert: weniger Komplexität, mehr Sicherheit und mehr Zeit für die individuelle Kundenberatung.

Unsere fünf Branchenwelten umfassen:

- SchönGesund für Heilnebenwesen, Körperpflege, Fitness und Sport
- SchönBauen für Hausbau, Innenausbau, Gartenbau und Energietechnik
- SchönUnterhalten für Medien, Social Media und Spielstätten
- SchönLeben für Genuss, Mode, Mobilität, Freizeit, Kultur und Reisen
- SchönWohnen für Einrichtung, Dekoration, Technik und Smart Home »





Jennifer Mintel
Vertriebsdirektorin
ARAG/Interlloyd
Versicherungs-AG

INTERLLOYD
VERSICHERUNGS-AG



Ein Unternehmen im  -Konzern

„SchönVersichert“ steht für eine Gewerbeversicherung, die Orientierung bietet, mitdenkt und den Makleralltag spürbar erleichtert. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern möchten wir Gewerbe-geschäft neu denken und neue Wachstumschancen erschließen.

Ein wichtiger Baustein unserer Weiterentwicklung ist zudem das vollständig überarbeitete Corporate Design der Interlloyd. Es steht für dieselben Werte, die auch unsere Produkte prägen: Klarheit, Modernität und Präzision. Damit schaffen wir eine stärkere Wiedererkennbarkeit im Markt und unterstreichen unseren Anspruch, ein moderner und verlässlicher Partner für Maklerinnen und Makler zu sein.

Dabei verstehen wir uns als Versicherer, der Premiumschutz neu interpretiert: unkompliziert, transparent und konsequent maklerorientiert. Statt auf überladene Standardtarife setzen wir auf eine logisch aufgebaute Produktwelt mit klaren Leistungsbausteinen und nachvollziehbaren Kriterien. Das schafft Beratungs- und Dokumentationssicherheit und reduziert Haftungsrisiken im Vermittleralltag.

Ebenso wichtig ist für uns eine leistungsfähige digitale Infrastruktur. Unsere Tarife sind stabil in Vergleichsrechner integriert, Angebote lassen sich automatisiert erstellen und Prozesse laufen medienbruchfrei. Gleichzeitig greifen wir aktuelle Marktanforderungen auf, beispielsweise bei den Themen Starkregen, Wallboxen, Wärmepumpen oder



digitale Schadenprozesse. Unser Anspruch ist ein Service, der Makler entlastet und ihnen den Rücken freihält.

2026 steht für uns unter dem Motto „Sichtbarkeit und Geschwindigkeit“. Mit „SchönVersichert“, fokussiert auf ausgewählte Betriebsarten und unserer Rolle als Botschafter des Assekuranz Awards 2026 wollen wir unsere Präsenz im Markt weiter ausbauen. Versicherung muss nicht kompliziert sein. Mit klaren Produkten, digitalen Prozessen und zuverlässigem Service zeigen wir jeden Tag, wie moderner Premiumschutz heute funktionieren kann.

JENNIFER MINTEL