



finanzprofi AG
informiert

Rückblick Crunchtime Show

Podcasts zum Altersvorsorgedepot

Lebenserwartungsrechner der DAV

PremiumBU-Update der Continentale

AV-Studio der Stuttgarter

Webinare: jetzt anmelden!

Unsere Rubriken

Nützliche Infos, spannende Themen, aktuelle Tipps.

04



VORSTAND & VERTRIEB

- › Rückblick CRUNCH TIME SHOW
- › Podcasts zum Altersvorsorge-reformgesetz

07



PERSONEN

- › DAV- Wie lange reicht meine Altersvorsorge?
- › PremiumBU-Update der Continentale
- › die Bayerische - Altersvorsorge braucht mehr als eine App
- › Im neuen AV-Studio der Stuttgarter
- › Zuzahlungsaktion BasisRente 2026 der WWK

16



SACH & VERTRAGS-OPTIMIERUNG

- › Das Kfz-Wechselgeschäft startet.

17



VERTRIEBSSERVICE

- › Update-Informationen in den verschiedenen softfair-Modulen
- › Thinksurance-Neuigkeiten
- › Jubilare

22



MARKETING & AKADEMIE

- › Webinare Oktober und November und 2026
- › WWK-Webinare Oktober 2026

26



PARTNER-GESELLSCHAFTEN

- › Unsere Partnergesellschaften informieren
- › Eingestellte News



WWK erneut mit höchster Substanzkraft ausgezeichnet

Liebe Berater:innen. Herzlich willkommen.

Das vierte Quartal des Jahres beginnt und damit läuten wir das spannende Jahresendgeschäft ein. Zusätzlich befeuert wird diese Hochphase durch das aktuelle **Altersvorsorgereformgesetz**, welches uns als Branche und mehr als die Hälfte der Bundesbürger: innen direkt betrifft. Aufgrund der Komplexität haben wir uns zu einer neuen Kategorie im Beraterportal entschieden, die Ihnen alle notwendigen Informationen aus der Presse, von den Versicherern und aus unserem Hause bereitstellt. Schauen Sie hier bitte regelmäßig rein und rufen Sie die aktuellsten News ab im Beraterportal unter dem Menüpunkt [Infothek/Altersvorsorgereformgesetz](#).

Und weil dieses Thema so „groß“ ist und uns stark betrifft, haben wir dazu **Podcasts** aufgenommen. Schauen Sie sich die **fünf Podcast-Folgen** dazu an. Hierfür habe ich mir unterschiedliche Gäste aus Innen- und Außendienst eingeladen, um das komplette Thema **Altersvorsorgedepot** zu beleuchten und Ihnen Chancen und Herausforderungen zu präsentieren. Spannende Monate mit großartigen Strategien & Konzepten stehen uns bevor! Lassen Sie uns diese Chancen nutzen! Die Podcast-Folgen finden Sie in der Online-Akademie in Ihrem WeCode Account.

Der **Bereich Personenversicherung** präsentiert ebenfalls Inhalte zur aktuellen Reform direkt von unseren Produktpartnern. **Die Bayerische** hat hierzu eine fabelhafte **Guerilla Aktion** gestartet, um die Position der individuellen Beratung, die Position von Beraterinnen und Beratern zu stärken und deren Notwendigkeit hervorzuheben. **Die Stuttgarter** bietet zum Thema das **neue AV-Studio** an – eine **zentrale Informationsplattform**, die die wichtigsten Impulse zur Altersvorsorgereform 2027 im Überblick behält. Und weil wir beim Thema Altersvorsorge sind, bietet die **DAV** einen super Rechner bzgl. der eigenen Lebenserwartung an. Mit nur drei Klicks können Sie die individuelle Lebenserwartung errechnen und ganz gezielt ins Thema „Notwendigkeit der Altersvorsorge“ im Kundengespräch einsteigen. Viele Menschen unterschätzen, wie lange ihre Altersvorsorge reichen muss. Hier gibt der **Lebenserwartungsrechner der DAV** Orientierung. Zudem erwartet Sie das **Update** zur **PremiumBU** der **Continentale**. Weniger Tarifbausteine, weniger Erklärungsbedarf – und ein noch leistungsstärkeres Grundprodukt sorgen für mehr Flow für Ihre Beratung.

Pünktlich zum Jahresende erhalten Sie im Sachbereich natürlich Informationen zu unserer alljährlichen **Kfz-Aktion**. Der erstmalige **Beitragsnachlass von 6 %** ist der Türöffner für Ihren Gesprächseinstieg beim Kunden. Alle Details und Informationen finden Sie im Magazin und dauerhaft im Beraterportal unter [Highlights/Kfz-Aktion 2026/2027](#).

Ich gebe Ihnen einen kleinen **Rückblick** zur **Crunch Time Show** in **Frankfurt** und möchte mich an dieser Stelle nochmals herzlich für Ihre Teilnahme und Ihren Input bedanken. Dieser regelmäßige Austausch sorgt für das gemeinsame Miteinander und die Identifizierung als „ein Team“.

Berücksichtigen Sie die Updates unserer **Software-Häuser softfair** und **Thinksurance** und denken Sie daran sich zu unseren **Webinaren** anzumelden, um Ihre Weiterbildungspflicht zu erfüllen.

Viel Vergnügen beim Lesen!

Ihr Patrick Afflerbach

Vorstand der finanzprofi AG

Rückblick Crunchtime Show Jahr der Veränderung, Jahr der Chancen

Am 25.09. kamen wir in Frankfurt zu unserem jährlichen Austausch zusammen – und eines wurde dabei schnell deutlich: Der Markt ist in Bewegung und Veränderung bedeutet vor allem eines: neue Chancen. Unter dem Motto „**Jahr der Veränderung, Jahr der Chancen**“ stand die diesjährige Crunchtime Show ganz im Zeichen der anstehenden Veränderungen für die Versicherungsbranche. Mit dem Altersvorsorgereformgesetz, das zum 01.01.2027 startet, steht die Branche vor wichtigen Neuerungen. Für uns war deshalb klar: Wir wollen die Vertriebsmannschaft frühzeitig informieren, Orientierung geben und gemeinsam den Kurs für die kommenden Monate setzen.

Im Mittelpunkt standen die Fragen, die den Vertrieb aktuell beschäftigen: Was verändert sich? Was bedeutet das für unsere Kundinnen und Kunden? Wo liegen Herausforderungen – und vor allem: Wo entstehen neue Chancen? Wir haben offene Fragen diskutiert, Unsicherheiten aufgegriffen und konkrete Perspektiven und Strategien für den Vertriebsalltag geschaffen. Denn Veränderung bringt nicht nur neue Rahmenbedingungen mit sich, sondern eröffnet auch neue Möglichkeiten.

Eines ist sicher: Durch die gesetzlichen Änderungen und die neu aufgestellte Förder-Systematik rückt das Thema Altersvorsorge noch stärker in den Fokus. Viele Menschen werden sich intensiver mit ihrer finanziellen Zukunft auseinandersetzen. Genau hier kommt kompetente Beratung ins Spiel.

Jetzt ist die Zeit, Chancen zu erkennen, Wissen auszubauen und Kundinnen und Kunden mit einer individuellen, passenden Altersvorsorgelösung zu unterstützen.

**DANKE
für Ihre
Teilnahme**

Die Veränderung kommt. Wir sind bereit.



Das Altersvorsorgereformgesetz beschäftigt uns alle.

Neues Format: Podcasts zum Thema

Das Altersvorsorgereformgesetz mit dem Altersvorsorgedepot (AVD) ist in aller Munde. Der Gesetzgeber hat festgeschrieben, die Versicherer stellen sich neu auf und die Beraterinnen und Berater sind nun und ab dem 01.01.2027 nochmal mehr als gefragt, um die offenen Fragen, Gedanken und Möglichkeiten für Kundinnen und Kunden bestens umzusetzen.

Damit Sie zu dieser „neuen Welt“, die eine Zielgruppe von mehr als die gesamte Bundesrepublik betrifft, alle notwendigen Informationen erhalten und stets auf dem Laufenden bleiben, erhalten Sie im Beraterportal unter **Infothek/Altersvorsorgereformgesetz** alle wichtigen Informationen aus der Presse, von den Versicherern und natürlich von uns.

Podcasts: Persönlich, verständlich, im Überblick

Im neuen Podcast-Format hat sich Vorstand, Dr. Patrick Afflerbach, starke Gäste aus Vertrieb, Innendienst und seitens der WWK eingeladen, um das große Thema Altersvorsorgedepot – die neue Welt – Schritt für Schritt zu entschlüsseln. Die Reform hat starkes Gewicht – jetzt und beim Start zum 01.01.2027.

Informieren Sie sich und behalten Sie alle Möglichkeiten für Ihre Kundinnen und Kunden im Überblick. Das AVD ist eine große Chance für Ihre Beratung – eine große Chance für den Vertrieb. Lassen Sie uns diese nutzen!

Die Podcasts finden Sie in der Online-Akademie in WeCode.

**HÖREN
SIE GLEICH
REIN!**



**Podcast
Altersvorsorgedepot (AVD)**

Folge 1



**Die Einführung zum Januar 2027 mit
Max Backhaus von der WWK**

00:26:38

Folge 1

Was steckt hinter dem AVD? Was war der Grundgedanke und wer genau ist die Zielgruppe?



Folge 2



Riester versus AVD - Wie geht es weiter mit Christoph Walla von der 1:1 AG

00:33:26

Folge 2:

Welche Vertriebschancen bietet das AVD? Welches Beratungspotenzial ergibt sich und inwiefern wird der Vertriebsweg erleichtert?

Folge 4



Strategien für unsere Kundinnen und Kunden mit Thomas Schubert von der finanzprofi AG

00:30:38

Folge 4:

Wie sieht die verbesserte Beratungsposition durch das AVD beim Kunden aus? Welche Strategien bieten wir an, um den größten Kundennutzen herauszuholen?

Hinweis:

Alle bisherigen Informationen aus unserem Haus, der Produktpartner oder der Presse finden Sie im Beraterportal unter [Infothek/Altersvorsorgereformgesetz](#).

Folge 3



Chancen und Herausforderungen für den Vertrieb mit Patrick Leiseder von der CLARUS AG

00:26:04

Folge 3:

Der Beratungsbedarf steigt mit dem AVD. Jetzt heißt es aktiv werden und dem Kunden Hilfestellung leisten. Wie sieht die Kundenansprache aus?

Folge 5



Die technische Umsetzung in unserer Software für unsere Vertragspartner:innen mit Michael Polaczek von der 1:1 AG

00:17:06

Folge 5:

Wie sieht die Umsetzung der „neuen Welt“ für den Vertrieb aus? Welche verschiedenen Strategien gibt es, die die Individualität des Kunden bewahren?

Startseite / Infothek / Altersvorsorgereformgesetz
Altersvorsorgereformgesetz (AVRG)



Wie lange reicht meine Altersvorsorge? Lebenserwartungsrechner der DAV gibt Orientierung

Viele Menschen unterschätzen, wie lange ihre Altersvorsorge reichen muss. Weil sie sich an den Lebensaltern ihrer Eltern orientieren. Die Deutsche Aktuarvereinigung hat nun einen Lebenserwartungsrechner veröffentlicht, der statistische Modelle verständlich macht. Die Zahlen dahinter sind ernüchternd.

Wie lange werde ich leben?

Die Menschen in Deutschland werden immer älter – doch viele unterschätzen, wie lange ihr Ruhestand tatsächlich dauern wird. Nutzerinnen und Nutzer können mit dem öffentlich zugänglichen Lebenserwartungsrechner der DAV in wenigen Sekunden ihre statistische Lebenserwartung berechnen.

Heute 62-jährige Frauen leben im Schnitt bis 92

Der Rechner veranschaulicht das anhand konkreter Beispiele. Für einen 25-jährigen Berufseinsteiger beträgt die statistische Lebenserwartung rund 90 Jahre. Für eine heute 62-jährige Frau, die möglicherweise kurz vor dem Renteneintritt steht, ergibt der Rechner eine durchschnittliche Restlebenserwartung von 30 Jahren – sie würde demnach mit 92 Jahren sterben. Von 100 heute 62-jährigen Frauen erleben statistisch rund 80 ihren 85. Geburtstag, rund 20 sogar den 99. Geburtstag. Diese Streuung zeigt, wie stark die individuelle Lebensdauer vom Durchschnittswert abweichen kann – und welche Konsequenzen das für die Ruhestandsplanung hat.

Mit nur drei Klicks zum Ergebnis

Was ist Ihr Geschlecht?



Die Lebenserwartung unterscheidet sich statistisch zwischen Geschlechtern. Deshalb wird dieser Faktor berücksichtigt. Daten außerhalb der Geschlechter "männlich" und "weiblich" liegen nicht vor und können daher hier nicht ausgewertet werden.

Wie alt sind Sie?

62

Das aktuelle Alter unterstützt die genauere Bestimmung Ihrer Lebenserwartung.

Zurücksetzen

Berechnen

Hinweis:

Der Lebenserwartungsrechner ist dauerhaft im Beraterportal unter [Infothek/Altersvorsorgereformgesetz/Informationen & Rechner](#) hinterlegt.

Rechner - Deutsche Aktuarvereinigung e.V.

Cash. - Artikel





PremiumBU-Update der Continentale Mehr Flow für Ihre Beratung!

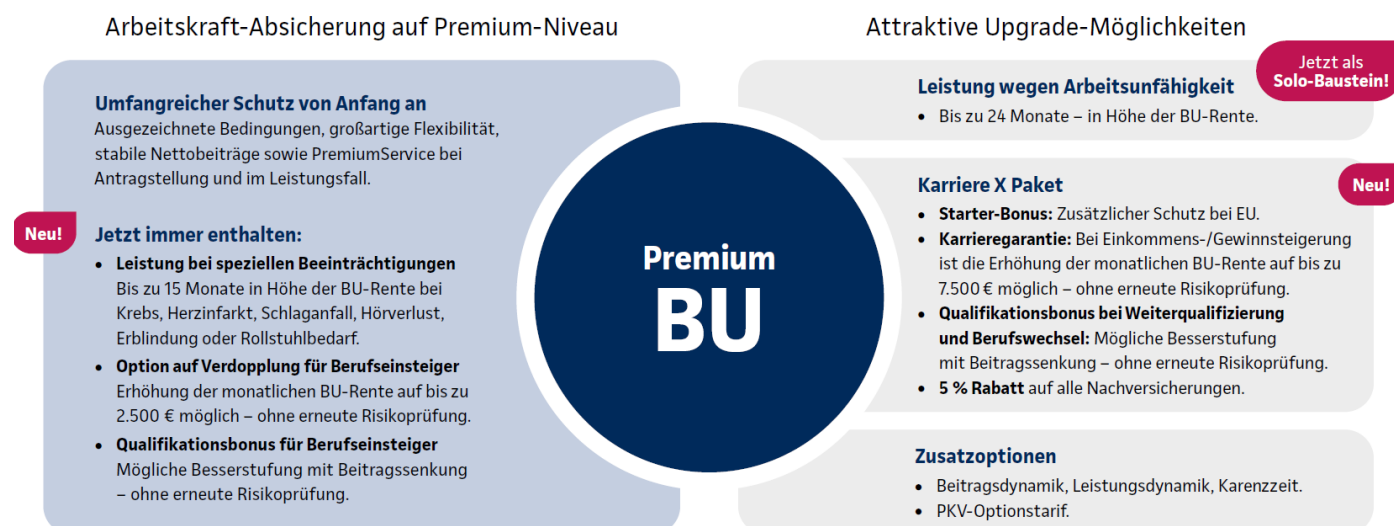
Mehr Leistung. Mehr Karriere. Mehr Spielraum.

Die PremiumBU der Continentale wurde im Grundaufbau deutlich vereinfacht: Leistungen, die bisher über zusätzliche Upgrade-Pakete eingeschlossen werden konnten, sind jetzt bereits im Grundtarif enthalten.

Der Vorteil: Weniger Tarifbausteine, weniger Erklärungsbedarf – und ein noch leistungsstärkeres Grundprodukt. Die bewährten Produktelemente wurden optimiert, neu strukturiert und sinnvolle Innovationen ergänzt. Damit ist die Arbeitskraft-Absicherung der Continentale noch fortschrittlicher und wettbewerbsstärker.



Produktaufbau – jetzt einfacher & verständlicher



Der Produktaufbau der neuen Tarife ab August 2026 am Beispiel der PremiumBU – Tarif PBU.



Vereinfachtes Produktkonzept

✓ Mit zusätzlichen Leistungen im Grundtarif!

Den Produktaufbau hat die Continentale neu gestaltet, mit nur noch einem Zusatz-Paket. Beliebte Leistungen aus den bisherigen Zusatz-Paketen sind jetzt im Grundtarif automatisch mitversichert und werten diesen auf – für noch mehr Premium-Niveau von Anfang an.

✓ Neu gestaltete Upgrade-Möglichkeiten

Das beliebte Karriere-Paket gibt es in neuer Form als Karriere X Paket und mit einer neuen Extra-Leistung – der Karrieregarantie. Neu ist auch der Arbeitsunfähigkeits-Zusatzbaustein, den Sie einfach solo hinzuversichern können.

Premium bleibt Premium!

Seit 1955 begleitet die Continentale Versicherte bei Berufsunfähigkeit zuverlässig durchs Leben. Heute vertrauen bereits über 277.000 Menschen der BU-Vorsorge der Continentale.

Das Produktupdate entspricht daher keiner Revolution, sondern einer konsequenten Evolution. Die Tarife wurden gezielt mit dem Fokus auf Qualität weiterentwickelt, an der Lebensrealität moderner Kunden ausgerichtet und neueste Berechnungsgrundlagen für faire und langfristig stabile Beiträge verwendet.



Die Neuerungen im Überblick: Bewährte BU-Qualität. Gezielt optimiert

Die erstklassige Arbeitskraft-Absicherung wurde gezielt weiterentwickelt und die Produkte fit gemacht für die Lebensabschnitte Ihrer Kunden. Das macht es Ihnen leichter die passende Vorsorge anzubieten, attraktive Zielgruppen zu erreichen und Ihre Kunden noch besser auf dem persönlichen Karriere-Weg zu begleiten.

Vereinfachtes Produktkonzept mit mehr Leistung



Nur noch ein Paket – einfach klar. Beliebte Leistungen aus den bisherigen Zusatz-Paketen sind jetzt im Grundtarif integriert. Das macht Ihre Beratung einfacher.

Nachversicherungsgarantie nachgeschärft



Unsere umfangreichen Nachversicherungsgarantien bieten nachgeschärfte und neue Ereignisse. So können Sie Kunden noch besser in vielen Lebensphasen begleiten.

Jetzt als separater Solo-Baustein

Für nur 10 % Mehrbeitrag

AU-Leistung als Solo-Baustein



Die Leistung bei Arbeitsunfähigkeit können Sie jetzt einfach solo dazu wählen. So können Sie Ihre Kunden noch individueller absichern.

Karriere X Paket mit Karrieregarantie



Mit der Karrieregarantie können Sie Kunden mit extra großen Zielen jetzt noch besser begleiten – bis zu einer monatlichen BU-Rente von 7.500 Euro.

Einfache BU-Lösung speziell für Beamte



Mit der neuen PremiumBU Beamte versichern Sie Beamte ab Anwärterstatus noch komfortabler. Mit echter DU-Klausel und beamtenspezifischen Regelungen.

Bedingungen präzisiert und optimiert



Unsere AVB haben wir gezielt weiterentwickelt. Das bringt Sie im Wettbewerb und bei Zielgruppen wie Handwerksmeister, Kammerberufe oder Mediziner weiter.

PremiumBU-Update:
Mehr Flow für Ihre Beratung!



PremiumBU-Update
Überblick



Downloadcenter: Verkaufsunterlagen
zur Arbeitskraft-Absicherung





Zwischen Rendite und einer lebenslangen Rente liegt gute Beratung Altersvorsorge braucht mehr als eine App

Neobroker plakatieren gerade ganz Deutschland mit ihren Altersvorsorgedepots, allen voran Scalable Capital, und besonders in München. **Depot, App, Steuervorteil, fertig.** Die Bayerische wollte das so nicht stehen lassen und war nachts unterwegs. Das größte Plakat in München wurde gesucht, das Scalable-Megabanner am Stachus, dieses gekapert und folgende kurzfristige Botschaft platziert: „**Bist du beraten? Altersvorsorge braucht mehr als eine App.**“ Eine Guerilla Aktion um das wichtige Thema der Altersvorsorge-Beratung in den Vordergrund zu rücken. Schließlich braucht Altersvorsorge Beratung! Lebenspläne ändern sich, Einkommen ändern sich, Ziele sowieso. Gut, wenn die Vorsorge mitzieht und jemand mitdenkt.

Altersvorsorge online und ohne Beratung abschließen? Die Bayerische sieht das anders.

Zum 1. Januar 2027 löst das Altersvorsorgedepot die Riester-Rente ab. Rund 14,7 Millionen Riester-Verträge kommen in Bewegung, und Neobroker werben bereits mit Nullgebühren und Abschluss in der App um Riester-Sparer. Für sie ist Altersvorsorge ein Depot mit Förderung und Steuervorteil. Für die Bayerische ist sie mehr. Wie viel Förderung steht dem Kunden zu? Ist der Riester-Vertrag besser optimiert als gekündigt? Und wie wird aus Kapital eine Rente, die ein Leben lang hält? Ein Depot liefert im besten Fall Rendite. Eine lebenslange Rente liefert es nicht. **Zwischen Rendite und einer lebenslangen Rente liegt gute Beratung.** Nicht per Klick, sondern im Gespräch mit einem Menschen, der die persönliche Situation kennt.



Projektion



Aus Reform wird Vertriebs Erfolg!

Die staatlich geförderte Altersvorsorge wird umfassend reformiert. Neue Fördermechaniken, neue Produkte und vereinfachte Regeln schaffen neue Möglichkeiten für Beratung, Bestandsentwicklung und Kundengewinnung.

Nutzen Sie die Reform als strategischen Beratungsanlass, um Förderlücken zu schließen und die Altersvorsorge Ihrer Kunden zu optimieren.

die Bayerische - pAV-Reform

Reform-Playbook



Das Wichtigste im Blick: Impulse zur Altersvorsorgereform 2027 Im neuen AV-Studio der Stuttgarter

Mit der geplanten Altersvorsorgereform 2027 stehen bedeutende Veränderungen für den Vorsorgemarkt bevor.

Um Produktmanager und Fachverantwortliche frühzeitig über die wichtigsten Entwicklungen zu informieren, hat die Stuttgarter mit dem **AV-Studio** eine zentrale Informationsplattform geschaffen. Dort finden Sie kompakt aufbereitete Informationen zur Reform, zum geplanten Altersvorsorgedepot, zu zukünftigen Produktkategorien sowie zu relevanten Fragestellungen rund um Förderung, Zielgruppen und Marktentwicklungen. Ergänzend stehen Expertenbeiträge, Weiterbildungsangebote und ein FAQ-Bereich zur Verfügung.



Bereit für die größte Reform in der Altersvorsorge seit 25 Jahren?

Das Inkrafttreten des Altersvorsorgereformgesetzes (AVRG) am 1. Januar 2027 markiert den größten Umbruch in der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge seit Einführung der Riester-Rente (2002). Die neue geförderte Vorsorge wird einfacher und attraktiver – und das für viel mehr Menschen als bisher.

AV-Studio - Stuttgarter Vermittlerportal

Mailing zum AV-Studio der Stuttgarter

So behalten Sie alles Wichtige im Blick:

Beratungswissen kompakt aufbereitet

Kurz und verständlich zusammengestellt: Das neue AV-Depot im Überblick, die Schichten der Altersvorsorge ab 2027 im Vergleich und weitere relevante Themen – kompakt aufbereitet für Ihre Beratung. Alle Vertriebshilfen der Stuttgarter zum Nachlesen im neuen AV-Studio.

Vermittler-Info

Was Ihre Riester-Kunden rund um das Altersvorsorgereformgesetz jetzt wissen sollten. AV-Studio

Am 1.1.2027 tritt das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) in Kraft. Eine neue Förderstruktur und neue Produkte für die staatlich geförderte private Altersvorsorge werden die Riester-Bestandskunden verwirren. Für Riester-Bestandskunden wirft das viele Fragen auf: Lässt der bestehende Vertrag weiter? Lohnt sich ein Wechsel in das neue System? Als unabhängiger Vermittler haben Sie jetzt die Möglichkeit, sich als kompetenter Partner rund um die Reform zu positionieren, sich auf die Beratungsforderungen im Riester-Bestand vorzubereiten und ab 2027 die Chancen des AVRG bei Ihren Bestands- und Neukunden auszunutzen.

Was Ihre Riester-Kunden beschäftigt.
Zahlreiche Riester-Sparer sind verunsichert. Medien, aber auch aktuelle Post von Finanzdienstleistern vermitteln vielen den Eindruck, die Riester-Rente werde zum Ende des Jahres abgeschafft. Das weckt Befürchtungen, etwas zu verpassen oder zu verlieren.
Die Sorge, vertragliche, finanzielle oder rechtliche Nachteile aus der Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge zu haben, kann von Ihnen als unabhängiger Vermittler frühzeitig adressiert und ausgeräumt werden.

Was der Gesetzgeber geregelt hat.
Für Riester-Verträge, die vor dem 1.1.2027 abgeschlossen wurden, gilt ausdrücklich **Bestandschutz**, sowohl für die Riester-Förderung als auch für die bisherigen Vertragskonditionen.
Die Möglichkeit, ab 2027 in die neue Förderung oder ein neues Produkt zu **wechseln**, ist ebenfalls festgeschrieben. In fast allen Fällen ist **detaillierte Aufklärung** durch den (neuen) Anbieter verpflichtend.

Häufige Fragen von Kunden ...

- Welche Nachteile habe ich durch die Reform?
- Wird mein Riester-Vertrag jetzt angepasst?
- Was muss ich tun, um meine Riester-Rente zu schützen?
- Sollte ich in das Altersvorsorgedepot wechseln?
- Sollte ich meinen Riester-Vertrag vor Jahresende kündigen?

... und Ihre Antworten darauf.

Ihre Antwort: Die Reform bringt Ihnen keine Nachteile. Ab 2027 prüfe ich aber gern gemeinsam mit Ihnen, ob die neuen Regelungen Ihnen zusätzliche Vorteile bieten.

Ihre Antwort: Nein, Ihr Riester-Vertrag sowie die jährliche Förderung sind gesetzlich geschützt. Änderungen erfolgen nur auf Ihren Wunsch.

Ihre Antwort: Sie müssen gar nichts tun. Sowohl Ihr aktueller Vertrag als auch die Förderungen laufen wie gewohnt weiter – solange Sie sie wie bisher beantragen.

Ihre Antwort: Ob sich ein Wechsel für Sie lohnt und, wenn ja, in welcher Form, schauen wir uns gemeinsam ab 2027 an. Das Altersvorsorgedepot ist nur eine von vielen neuen Möglichkeiten.

Ihre Antwort: Nein, eine Kündigung bringt Ihnen keine Vorteile, aber in der Regel Nachteile. Dem Sie müssen meist die erhaltenen Förderungen zurück- und direkt Steuern zahlen.

Riester und Altersvorsorgereformgesetz im Überblick.

Welche zentralen Neuerungen das Altersvorsorgereformgesetz bringt, welche Möglichkeiten Ihre Riester-Kunden ab 2027 haben und worauf Sie bei der Beratung zu Riester-Rente und zu einem möglichen Wechsel achten können. Hier finden Sie eine erste Zusammenfassung der wichtigsten Themen.

Alte und neue staatlich geförderte private Altersvorsorge im Vergleich:

Thema	Riester-Regelung	AVRG-Regelung
Zulagenberechnung	einkommensabhängig	beitragsabhängig
Mindestbeitrag p.a.	60 €	120 €
max. geförderter Beitrag	2.100 €	1.800 €
Grundzulage	max. 175 €	max. 540 €
Kinderzulage pro Kind	max. 300 €	max. 300 €
Berufseinstiegsbonus	einmalig 200 €	einmalig 200 €
Brutto-Beitragsgrenze	100%	0%, 60% oder 100%
Staatliche Förderung	Sonderausgabenabzug: Eigenbeitrag + Zulagen bis max. 2.100 €, Höchstgrenzung	Sonderausgabenabzug: Eigenbeitrag + Zulagen ohne Höchstgrenzung, Höchstgrenzung
Ausschüttung	ausschüttung lebenslange Leibrente	lebenslange Leibrente oder Auszahlung mind. bis Erreichen des 85. Lebensalters

Die neuen Produkte der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge ab 2027:

Bezeichnung	Garanteprodukt	Altersvorsorgedepot	Standardprodukt
Bruttobeitragsgarantie	80% oder 100%	0%	0%
Produktarten	Fondspolice oder Fondspolize	Fondspolice oder Fondspolize	Fondspolice oder Fondspolize
Anlageoptionen	freie Fondsauswahl	COOL-Fonds bis 90% europäische Staatsanleihen (BTF, BTF, BTF) oder Staatsanleihen (BTF, BTF, BTF)	Verteilung auf 25 Fonds, einen Staatsanleihen-Fonds (BTF, BTF, BTF) und einen Chancen-Fonds (BTF, BTF, BTF)
Ausschüttungsbeginn	Beginn höchstens mit dem 65., spätestens zum 70. Geburtstag		
Ausschüttungsform	lebenslange Leibrente oder Auszahlung (mind. bis 85. Geb.)		Auszahlung (mind. bis 85. Geb.)

★ Die neue Systematik wird einfacher, flexibler und bietet mehr Menschen Zugang zu Förderung.

Was bei der Beratung im Riester-Bestand ab 2027 wichtig wird:

- Für Bestandskunden mit sehr kleinem Einkommen und geringen Monatsbeiträgen bis 25 Euro wird sich der Verbleib im Riester-System in vielen Fällen lohnen.
- Ihre Empfehlung, von Riester in das neue System zu wechseln, wird sich nicht nur auf die Höhe der Zulagen stützen. Zentral wird die Prüfung der Förderhöhe (= Zulagen + Steuerersparnis) sein sowie die Bewertung der Förderquote (= Förderhöhe/jährlicher Bruttobeitrag inkl. Zulagen).
- Bei einer vergleichbaren Förderquote empfiehlt sich eine detaillierte Überprüfung der Bedingungen des Riester-Bestandvertrags. Ein attraktiver Garantiezins oder ein hoher Rentenfaktor können in einigen Fällen gegen einen Wechsel in einen neuen Vertrag sprechen.
- Ein reiner Wechsel des Förderregimes von alt nach neu ist auch im Rahmen des Bestandvertrags immer möglich.

3.3.040 – Stand 7/2026
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Rudolfstraße 100 | 70372 Stuttgart | T 0711 665-0 | F 0711 665-1516
info@stuttgarter.de | www.stuttgarter.de

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Vermittler-Info

Die Schichten der Altersvorsorge ab 2027: Vor- und Nachteile im Überblick

	Vorteile	Nachteile
Schicht I: Basisvorsorge	Basarente („Rump-Rente“) - voller Sonderausgabenabzug der Beiträge - lebenslange Rente mit garantiertem Rentenfaktor - Pfändungs- und Insolvenzschutz in der Ansparphase	- keine (Teil-)Kapitalauszahlung - nicht kündbar, kein Rückkaufwert - nicht behebbar - eingeschränkte Verfügbarkeit - eingeschränkte Vererbbarkeit
Schicht II: Zusatzvorsorge	Beitragsfreie Altersvorsorge (BAV) - verpflichtender Arbeitgeberzuschuss von mind. 15% - lebenslange Rente mit garantiertem Rentenfaktor - hohe Förderquote (Eigenbeitrag + Vorsorgebeitrag) - Pfändungs- und Insolvenzschutz in der Ansparphase Altersvorsorgedepot und Garanteprodukte (AVRG) 0% bis 100% Garantieniveau (Renditeorientierung möglich) - hohe Zulagenförderung, Sonderausgabenabzug mit Höchstgrenzung - Ausschüttung als Leibrente oder Auszahlung (Zielrente) - Versicherungsgesetz bietet steuerliche Vorteile gegenüber Depotlösung	- volle Besteuerung der Rentenzahlungen - voller KV-Beitrag auf Beitragskonto - eingeschränkte Portabilität (bei AG-Wechsel) - keine Kapitalentnahmen - eingeschränkte Kapitalauszahlung - eingeschränkte Wahl- und Wechselmöglichkeiten - eingeschränkte Vererbbarkeit
Schicht III: Private Vorsorge	Riester-Rente (Altverträge) - Zulagenförderung, Sonderausgabenabzug mit Höchstgrenzung - abgeltungssteuerfreie Einrückung im Versicherungsmodell - Bestandschutz für Altverträge (Rentenfaktor, Garantieniveau etc.) - Pfändungs- und Insolvenzschutz in der Ansparphase Private Rentenversicherung - Flexibilität (Kapitalwahlrecht, Garantieniveau, Verfügbarkeit) - lebenslange Rente mit garantiertem Rentenfaktor möglich - steuerliche Begünstigung in der Auszahlungsphase - bessere Möglichkeiten der Vererbbarkeit	100% Garantkapital (eingeschränkte Renditechancen) - ausschüttung als Leibrente - voller Besteuerung der Rentenzahlungen - keine Kapitalentnahmen - eingeschränkte Kapitalauszahlung - eingeschränkte Vererbbarkeit - keine staatliche Förderung in der Ansparphase - Beitragszahlung vom Netto (Eigenbeitrag + Vorsorgebeitrag)



Eine starke Gemeinschaft

Einfach ZUZAHLN und STEUERVORTEILE sichern!

Zuzahlungsaktion BasisRente 2026 der WWK

Sie haben Kunden, die sich für die clevere Art der Ruhestandsabsicherung durch die WWK BasisRente entschieden haben. Für diesen Kundestamm bietet Ihnen die WWK eine attraktive Möglichkeit an, Steuervorteile dank Sonderzahlungen zu nutzen.

Ihre Kunden profitieren so gleich doppelt: Einerseits ergänzen Sie die laufenden Beitragszahlungen und erhöhen damit das angesparte Rentenvermögen und andererseits optimieren Sie die Steuerlast für Ihre Kunden für das aktuelle Kalenderjahr.



Voraussetzungen für die Zuzahlung

- ✓ Mindestens 500 EUR zuzahlen
- ✓ Die Zuzahlung muss vor dem 1. Dezember 2026 bei der WWK eingegangen sein
- ✓ Die Überweisung muss von dem der WWK bekannten Konto erfolgen (gesetzl. Vorschrift)
- ✓ Pro Monat maximal eine Zuzahlung
- ✓ Mit dem Verwendungszweck „Zuzahlung [Vertragsnummer des Kunden]“ an die WWK Lebensversicherung a. G., IBAN DE96 7005 0000 0000 0355 40, überweisen.

WWK - Sonder-
zuzahlung BasisRente



**JETZT
bis
01.12.2026
Steuervorteil
sichern!**



Das Kfz-Wechselgeschäft startet. Jetzt mit 6 % Preisvorteil!

Die Kfz-Wechselsaison steht vor der Tür und damit eine der besten Gelegenheiten des Jahres, aktiv auf Ihre Kunden zuzugehen. Auch in diesem Jahr bieten wir Ihnen gemeinsam mit der KRAVAG unsere bewährte Kfz-Optimierung an.

Das Highlight 2026 - Preisvorteil als Türöffner

Geeignete Kunden können im Rahmen der Kfz-Optimierung in diesem Jahr von einem **Preisvorteil von 6 % gegenüber der Prämie ihrer Vorversicherung profitieren**. Damit haben Sie einen starken und zugleich einfach verständlichen Gesprächseinstieg!

Machen Sie aus der Kfz-Saison 26/27 Ihre Vertriebschance!

Nutzen Sie die Kfz-Optimierung gezielt für Ihren Bestand. Gerade bei Kunden mit steigenden Beiträgen bietet sich ein idealer Anlass für ein aktives Beratungsgespräch. Warten Sie nicht darauf, dass Kunden aufgrund neuer Beitragsrechnungen auf Sie zukommen. Gehen Sie aktiv auf Kunden mit steigenden Beiträgen zu und zeigen Sie, dass Sie ihre Kfz-Verträge und mögliche Einsparpotenziale im Blick haben!

Bestehende
Kfz-Prämie
prüfen

Optimierungs-
potenzial
nutzen

Kunden-
bindung
stärken

Hinweis:
Alle Informationen, Voraussetzungen und Rahmenbedingungen finden Sie dauerhaft im Beraterportal unter [Highlights/Kfz-Aktion 2026/2027](#).

Erstmalig
6 %
Beitrags-
nachlass!



Highlights

- ✓ Preisvorteil von **6 %** auf die Vorversicherungsprämie statt bisher 5%
- ✓ **Freier Fahrerkreis**
- ✓ **Unbegrenzte Fahrleistung**
- ✓ Starker Partner mit der KRAVAG



Vertriebsinfo Kfz-Aktion 2026/2027



Kfz-Aktion – Argumentationshilfe



THINK
SURANCE®

Neuigkeiten von Thinksurance Mischbetriebe ab sofort auch in der Betriebs- haftpflicht digital berechenbar

Ab sofort können Ihnen noch mehr Angebote für Mischbetriebe direkt bereitgestellt werden! Nachdem Mischbetriebe bereits in zahlreichen Sparten – darunter Kfz-Flotte, Geschäftsinhalt, Firmenrechtsschutz, Cyber, D&O und weitere – digital berechnet und abgeschlossen werden können, hat Thinksurance das Angebot nun um eine zentrale Sparte erweitert:
Die Betriebshaftpflichtversicherung.

Mehrere Produktgeber stehen hierfür zur Verfügung

Mit diesen Produktgebern können Sie Ihre Kunden mit gemischten Tätigkeitsbereichen nun auch in der BHV schnell und digital beraten sowie passende Tarife direkt über die Thinksurance Plattform abschließen.

Der Ausbau geht weiter

Mit weiteren namhaften Gesellschaften wird bereits an der Rechenbarkeit von Mischbetrieben gearbeitet, so dass Thinksurance das Produktpartner-Portfolio zukünftig um weitere wichtige Leistungsträger ausbauen wird.

Wie Sie für einen Mischbetrieb
Angebote ermitteln

Thinksurance: Die Plattform für
Gewerbe- und Industrieversicherungen





Update-Informationen in den verschiedenen softfair-Modulen

Werfen Sie einen Blick auf die neuesten Anpassungen in softfair

1. Neue Wohngebäude Anpassungsfaktoren für 2027 eingespielt



✓ Ab sofort stehen in allen softfair Vergleichsprogrammen die für 2027 gültigen Wohngebäude Anpassungsfaktoren für alle nachkalkulierten Summentarife zur Verfügung

	2026	2027
Anpassungsfaktor	27,63	28,95
Gleitender Neuwertfaktor	27,82	29,10
Baupreisindex	22,63	23,77

Bei einer Webservice-Tarifierung obliegt es der jeweiligen Versicherungsgesellschaft, die neuen Anpassungsfaktoren zu berücksichtigen.

2. Hausrat - Neue Merkmale und Leistungstexte

- ✓ Ab sofort stehen in der Sparte Hausrat folgende neue Vergleichsmerkmale zur Verfügung:
- **Balkonkraftwerke**
Sind Balkonkraftwerke mitversichert und wenn ja, bis zu welcher Höhe?
 - **Fehlalarm Rauchmelder**
Sind die durch den Fehlalarm von Rauchmeldern verursachten Kosten mitversichert und wenn ja, bis zu welcher Höhe?
 - **Unbewohntsein der Wohnung**
Wie lange in Monaten darf eine Wohnung unbewohnt sein, bis dies dem Versicherer als Gefahrenerhöhung anzuzeigen ist?



3. KFZ-Wechselgeschäft: Machen Sie Schluss mit dem Datenerfassungs-Chaos



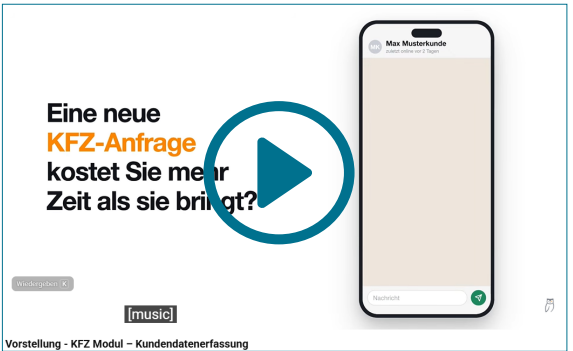
✓ KFZ-Wechselgeschäft steht schon wieder vor der Tür. Doch dieses Jahr können Sie auf das langwierige Abtippen der Angaben verzichten. Sparen Sie wertvolle Zeit bei der Vorbereitung mit der neuen Kundendatenerfassung direkt im KFZ-Modul. Ihre Kunden liefern Ihnen die wichtigsten Angaben selbst.



Ihr Vorteil

Weniger administrativer Aufwand, mehr Zeit für die Beratung und zufriedenere Kunden. Probieren Sie's gleich mal aus.

Vorstellung - KFZ Modul – Kundendatenerfassung - YouTube



4. Die erste Version der Familienberechnung im neuen Kranken-Modul

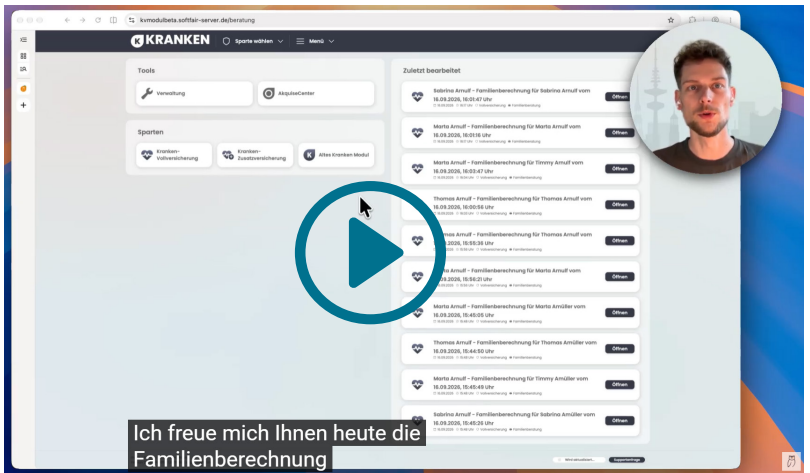


✓ Um die Beratung von Familien und Haushalten für Sie noch einfacher und effizienter zu gestalten, steht Ihnen jetzt die erste Version der Familienberechnung im neuen Kranken-Modul zur Verfügung. In der ersten Version lag der Fokus auf den wichtigsten Funktionen. In den kommenden Wochen werden die Funktionen von softfair sukzessive ausgebaut. Das Ziel: die Familienberechnung Schritt für Schritt zu vervollständigen und Ihre tägliche Arbeit dadurch weiter zu erleichtern. Mit der Familienberechnung können Sie mehrere Personen eines Haushalts gemeinsam erfassen und in einer Berechnung berücksichtigen. Dadurch lassen sich passende Versicherungslösungen für die gesamte Familie übersichtlich zusammenstellen und vergleichen. Die Funktion unterstützt sowohl Berechnungen im Bereich Vollversicherung als auch im Bereich Zusatzversicherung.

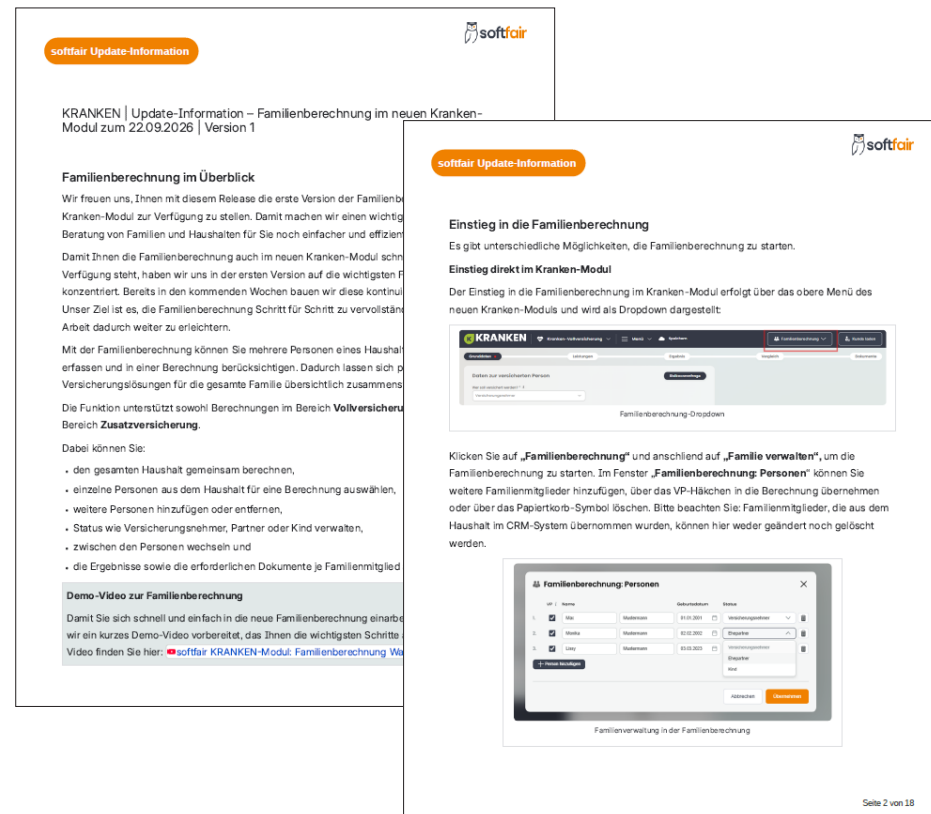
Demo-Video zur Familienberechnung

Damit Sie sich schnell und einfach in die neue Familienberechnung einarbeiten können, werfen Sie einen kurzen Blick auf das Demo-Video, das Ihnen die wichtigsten Schritte anschaulich zeigt.

KRANKEN-Modul: Familienberechnung Walkthrough



Update-Information KRANKEN-Modul



Softfair Update

KRANKEN-Modul 09/26

Hinweis:

Alle Neuerungen und Änderungen finden Sie dauerhaft im Beraterportal unter [Software & Tools/Vergleichsrechner softfair](#).

DIGITAS Update

Im Bereich Sterbegeld kann die Allianz
ab jetzt über DIGITAS eingereicht werden.



Jubilare – Heldinnen und Helden bleiben standhaft!

DANKE für langjährige Loyalität und tatkräftigen Einsatz sowie Engagement

In der heutigen schnelllebigen Zeit voller digitaler Prozesse ist es ein Leichtes, einen neuen Weg einzuschlagen. Es ist super simpel geworden, zu netzwerken, neue Partnerschaften einzugehen und damit auch vielfältige Möglichkeiten zu nutzen.

Umso bedeutender ist eine langjährige und loyale Partnerschaft. Erst nach einer längeren Zusammenarbeit lassen sich Synergien feststellen, Prozesse optimieren und der gemeinsame Weg Richtung nachhaltigem Erfolg auch wirklich einschlagen. Ein großer Dank gilt heute unseren Jubilaren im Innendienst, die ebenfalls in diesem Beratermagazin Ihren Platz finden.

DANKE für langjährigen Einsatz, Engagement und Tatkraft für den 1:1 Verbund!

Danke für 10 Jahre Zusammenarbeit

Anja Schubert (Vertriebsservice)



DANKE!

*Im Bild von links: Anja Schubert (Vertriebsservice);
Patrick Afflerbach (Vorstand)*





Webinare Oktober und November 2026

» Helvetia: Zielgruppenkonzepte in der Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung und Grundfähigkeitenversicherung für jeden Kunden die richtige Bedarfsermittlung

Termin: Montag, 05. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Marco Schipper

[Jetzt anmelden!](#)

» Die brandaktuellen News der Hannoverschen

Termin: Mittwoch, 07. Oktober 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referent: Danijel Barbek

[Jetzt anmelden!](#)

» HanseMerkur Unfallversicherung - Ein Gold-Produkt für Ihre Kunden

Termin: Montag, 12. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Hamza Demirci

[Jetzt anmelden!](#)

» Helvetia: Wenn der BU-Fall eingetreten ist, Hintergründe und Details zur Leistungsprüfung für erlebbare Hilfe mit Baloise BU

Termin: Montag, 19. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Marco Schipper

[Jetzt anmelden!](#)

» HanseMerkur: bKV + bKV Designer

Termin: Montag, 19. Oktober 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referent: Lukas Deckert

[Jetzt anmelden!](#)

» AXA: Kollektive bereits ab einer Person – Die u.di e.V. Versorgungswerke

Termin: Mittwoch, 21. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Robert Dombek

[Jetzt anmelden!](#)

» HanseMerkur Tierkrankenversicherung - Lebenslanger Schutz für Vierbeiner

Termin: Mittwoch, 21. Oktober 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referent: Hamza Demirci

[Jetzt anmelden!](#)



Webinare Oktober und November 2026

» Württembergische: Doppelschlag zum Jahresende: KV-Voll und Basisrente für mehr Geschäft.

Termin: Montag, 26. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referenten: Martina Dermanovic, Matthias Thiele

[Jetzt anmelden!](#)

» AXA: Die internationale Krankenversicherung von AXA

Termin: Montag, 26. Oktober 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referent: Stefan Neef

[Jetzt anmelden!](#)

» uniVersa: Die Produkthighlights in der Zusatzversicherung: Tarife und Leistungen, der neue Zahnschutz uni-Dent Top

Termin: Mittwoch, 28. Oktober 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Müller

[Jetzt anmelden!](#)

» Familienabsicherung mit der Dialog-Zeitrente

Termin: Montag, 02. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Fuhr

[Jetzt anmelden!](#)

» AXA: bAV und bKV – Mitarbeiterabsicherung aus einer Hand

Termin: Montag, 09. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referenten: Josef Frühholz, Klaus Schäffler

[Jetzt anmelden!](#)

» WWK: FRV Studie 2026 und FondsRentenPilot

Termin: Montag, 09. November 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referenten: Oliver Brömme, Stephan Obermeier

[Jetzt anmelden!](#)

» uniVersa: Produktlinie für Beamtenanwärter uni-BA|Kompakt und der neue Beihilfeergänzungstarif uni-BZA plus

Termin: Mittwoch, 11. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Müller

[Jetzt anmelden!](#)

» HanseMerkur: PKV im Jahresendgeschäft

Termin: Montag, 16. November 2026
Beginn: 09:00 Uhr
Referent: Lukas Deckert

[Jetzt anmelden!](#)





Webinare Oktober und November 2026

» Die „neue“ PremiumBU: Mehr Flow für Ihre Beratung. Bewährte BU-Qualität. Gezielt optimiert durch unser Tarif-Update.

Termin: Montag, 16. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Armin Hanck

[Jetzt anmelden!](#)

» uniVersa: Tip Top Tabaluga

Termin: Mittwoch, 18. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Müller

[Jetzt anmelden!](#)

» Continentale: Unser neuer KV-Tarif Select | GKV-Reform

Termin: Mittwoch, 18. November 2026
Beginn: 11:30 Uhr
Referent: Armin Hanck

[Jetzt anmelden!](#)

» uniVersa: Marktchance freiwillig GKV: Der neue KV Voll Tarif uni-Top/Privat-300 der ältesten privaten KV Deutschlands

Termin: Montag, 23. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Müller

[Jetzt anmelden!](#)

» Continentale: Unser neuer KV-Tarif Select | GKV-Reform

Termin: Mittwoch, 25. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Armin Hanck

[Jetzt anmelden!](#)

» KS/Auxilia: Stressfrei im Schadenfall: So profitieren Ihre Kunden vom Rechtsschutz der KS/AUXILIA

Termin: Montag, 30. November 2026
Beginn: 09:00 Uhr
Referent: Tobias R. Vogel

[Jetzt anmelden!](#)

» Familienabsicherung mit der Dialog-Zeitrente

Termin: Montag, 30. November 2026
Beginn: 10:15 Uhr
Referent: Peter Fuhr

[Jetzt anmelden!](#)



WWK-Webinare im Oktober 2026

» Riester – Jetzt noch volle Zulagen sichern!

Termin: Freitag, 02. Oktober 2026
Beginn: 09:30 und 13:30 Uhr
Referenten: Oliver Vaillant, Felix Kache

[Jetzt anmelden!](#)

» Wahrheiten über das Altersvorsorge-reformgesetz

Termin: Freitag, 09. Oktober 2026
Beginn: 09:30 und 13:30 Uhr
Referent: Stephan Lhotak

[Jetzt anmelden!](#)

» Die unterschätzte Stärke des Leistungsplans einer Unterstützungskasse

Termin: Freitag, 16. Oktober 2026
Beginn: 09:30 und 13:30 Uhr
Referenten: Andreas Olm, Dietmar Stiegler

[Jetzt anmelden!](#)

» WWK-Marktcheck: Riester 2027?! - Beratung mit Bestand.

Termin: Freitag, 23. Oktober 2026
Beginn: 09:30 und 13:30 Uhr
Referent: Julius Gruß

[Jetzt anmelden!](#)

» Der Generationenflüsterer 1

Termin: Freitag, 30. Oktober 2026
Beginn: 09:30 und 13:30 Uhr
Referenten: Martin Albert, Stephanie Zwerschke

[Jetzt anmelden!](#)



Unsere Partnergesellschaften informieren



Die Bayerische
Für das Produkt „BU PROTECT Bundeswehr“ wird der Produktfaktor von 1,143 auf 1,0 reduziert. Diese Regelung gilt für alle Verträge, die ab dem 01.10.2026 (maßgebend ist hierbei das Antragsdatum) abgeschlossen werden.

Eingestellte News



- Allianz informiert:** Vom Schulkind zum Berufseinsteiger: Ihre Anlässe im Herbst
- Allianz informiert:** bAV leicht gemacht – mit diesen drei Themen punkten Sie!
- Allianz informiert:** Reform der geförderten privaten Altersvorsorge: Neue Tools und Termine für Ihre Beratung
- AXA informiert:** #12.26 | pAV-Reform: Rechner zum Vergleich der neuen und alten Förderlogiken für Ihre Beratung | und weitere News
- BarmeniaGothaer informiert:** bAV - Änderung in der Briefschreibung zum Thema Dienstaustritt
- Continentale informiert:** Neue PremiumBU: Mehr Leistung. Mehr Karriere. Mehr Spielraum.
- die Bayerische informiert:** Sonder-News: Scalable eröffnet den Preiskampf ums Altersvorsorgedepot. Unsere Antwort darauf? Beratung.
- IDEAL informiert:** PflegeRente jetzt mit verkürzten Gesundheitsfragen
- Stuttgarter informiert:** Willkommen im neuen AV-Studio der Stuttgarter! NEWS zum AV-Depot!
- UniVersa informiert:** Neugeschäft – Neue Unisex-Beiträge ab 01.01.2027
- WWK informiert:** €uro zeichnet Direktversicherung (bAV) der WWK erneut aus Bestnoten für Produkt, Flexibilität und Service



- AXA informiert:** Beitrag bleibt stabil – Ja, wieder! – Das zweite Jahr in Folge!
- AXA informiert:** Herzliche Einladung zum Webinar: „GKV unter Druck. bKV im Aufwind: Ihre Chance“
- BarmeniaGothaer informiert:** Krankenversicherung - Erweiterung unserer Angebotskorrespondenz für Bestandskund*innen
- die Bayerische informiert:** Zahnzusatzversicherung - Gesetzliche Krankenkassen künftig relevant
- UniVersa informiert:** BAR BRE universa Kv 2025
- UniVersa informiert:** UniVersa informiert: KV Anpassungsbedarf zum 01.01.2027 - Neugeschäft



- BGV informiert:** Neue Baupolice ab dem 27.08.2026
- Die Haftpflichtkasse informiert:** Vertriebsnews zur Haftpflichtkasse: THV Facelift – bewährte Leistungen neu gedacht!
- HDI informiert:** Komposit - Profino Webinar am 17.09.2026 - HDI Compact
- Roland Rechtsschutz informiert:** Manager-Rechtsschutz trotz bestehender D&O-Versicherung
- Uelzener informiert:** Neue Kleintiersversicherung | Vertrieb-Aktuell | Weiterentwicklung Tarifmodell Pferde-OP-Versicherung | Unsere Kampagnen auf digidor



- Alte Leipziger informiert:** Maschinen-BU - Glanzlichter



- Thinksurance informiert:** Thinksurance-Newsletter Ausgabe 2/26





Mit der *finanzprofi* AG erreichst du deine finanziellen Ziele.



www.finanzprofi-ag.de