

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM INTERVIEW

Klartext-Makler
Jörg Paul aus Fulda

Seite 20

ZEITSTRAHL

Pflege-Bahr-Offensive –
SDV AG: mehr Raum

Seite 22

VISION

Die Versicherungsfabrik 2020,
fortschreitende Industrialisierung

Seite 14

Seite 06

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht





SEHR GEEHRTE LESERINNEN UND LESER!

Die bisherigen Ausgaben unserer Hauszeitung »Szene der Versicherungsmakler« sind auf eine sehr positive Resonanz gestoßen. Sowohl von den mit uns kooperierenden Versicherungsmaklern als auch von Seiten der Produktgeber und Versicherungsgesellschaften haben wir für unsere Hauszeitung viel Lob und Anerkennung erhalten. Ein tolles Feedback für uns und Antrieb, die Qualität weiter zu steigern.

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen unsere neu gegründete Tochter, die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH, vor. Unsere 100%ige Tochterunternehmung ist als Assekurateur tätig und wird die Servicierung kooperierender Unternehmungen übernehmen. Speziell für Banken, die als Mehrfachagenten registriert sind.

Ich freue mich, durch die Gründung der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH flexibel und schnell auf Veränderungen am Markt reagieren zu können. Unsere Dienstleistungen können nun jederzeit transparent und rechtssicher für alle Marktteilnehmer angeboten werden. Dieser »Lückenschluss« im Portfolio stellt unsere Unternehmung auf ein solides und stabiles Fundament, das mittel- und langfristiges Wachstum generieren wird.

Neben den Beiträgen von und über unser Haus finden Sie auch viele Fachbeiträge, Highlights und Produktvorstellungen von unseren Premiumgesellschaften, die Ihnen spannende und informative Unterhaltung liefern.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

Ihr Armin Christofori
Sprecher des Vorstandes
Herausgeber »Szene der Versicherungsmakler«

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

SDV TV – die SDV AG geht neue Wege..... Seite 04



UNSER TITELTHEMA

DIE MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht Seite 06

SWISS LIFE

Kostenlose Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit Seite 10

ROBUSTUS GMBH

Deutschlands erste Immobilienpolice ist jetzt Poolpartner der SDV AG Seite 12



VISION

Die Versicherungsfabrik 2020

Im Auge der fortschreitenden Industrialisierung Seite 14

ALLIANZ

Kundenerwartungen erfolgreich managen Seite 16

REIHE: IM INTERVIEW

Jörg Paul, Klartext-Makler in Fulda Seite 20

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 22

HANSE MERKUR

Mehr für den gleichen Beitrag – alles ist möglich! Seite 24

DIE BAYERISCHE

Komplett digitaler Vertragsabschluss bei Diagnose X Seite 28

ARAG

ARAG FoRte 3D – vielschichtig vorsorgen! Seite 29



RECHT & HAFTUNG

Kennen Sie als Makler die aktuelle Rechtsprechung des BGH? Seite 30

ZURICH

§ 34f GewO ersetzt den »34c« – und nun? Seite 32

IMPRESSUM

..... Seite 35

SDV TV – DIE SDV AG GEHT NEUE WEGE

Unsere Welt und unsere Medien werden immer schneller und flexibler und besonders elektronischer!

»Fortschritt statt Stillstand!« In unserer digitalen Welt ist es besonders für eine Serviceplattform wichtig, nicht nur das Tempo zu halten, sondern auch Innovationen zu positionieren. Deshalb hat die SDV AG das Projekt SDV TV in Angriff genommen, dies soll die bestehenden Kommunikationskanäle ergänzen. Neuigkeiten des Marktes, Schulungen sowie Produktinnovationen und Branchentalksendungen zu aktuellen Themen sollen den immer breiter werdenden Strom an Informationen und Neuentwicklungen unserer Branche verständlich und effektiv zu kommunizieren.

Um dieses anspruchsvolle neue Projekt in die Tat umzusetzen, hat sich die SDV AG einen starken Partner für hochwertige Film- und Mediaproduktionen an die Seite geholt. In Zusammenarbeit mit der MARSCHALL MEDIEN GRUPPE entsteht das neue SDV TV. »Studio Friedberg« ist eine von 8 Marken der MARSCHALL MEDIEN GRUPPE und ist schon seit 1999 fest im Film- und Media-Business etabliert.

In Kooperation mit der MARSCHALL MEDIEN GRUPPE werden qualitativ hochwertige Fernsehbeiträge produziert, die über einen eigenen Kanal und auf der Homepage der SDV AG erscheinen. Interessant hierbei ist, dass einige Formate auch live gesendet werden und somit ein deutliches Maß an authentischem »Fernsehfeeling« entsteht, was aus unserer Sicht speziell der Attraktivität von Schulungsmaßnahmen eine neue Dimension geben wird.

Webinare und verpixelte Werbefilmchen waren gestern, die Zukunft heißt »echtes« TV! Darüber hinaus bietet sich auch die Möglichkeit für unsere Kooperationspartner, selbst vor der Kamera zu stehen und sich und ihr Maklerunternehmen darzustellen. So hat die SDV AG ein Medienformat für und mit ihren Kunden geschaffen!

DER ERSTE DREHTAG

Am 24. Mai 2013 war der erste Drehtag im Fernsehstudio der MARSCHALL MEDIEN GRUPPE in Friedberg. Unser erster Proband war Peter Krahe von der HDI Vertriebs AG. Er ist zuständig für den Bereich Maklervertrieb, Vertriebsunterstützung und Verkaufsförderung und stellte »EXTRA«, die neue Pflegerente der HDI, vor. Am selben Tag stand auch Georg Mayer, Maklerbetreuer der Swiss Life, vor der Kamera und referierte über das neue Produkt der Swiss Life.



Wir bedanken uns an dieser Stelle ganz herzlich bei beiden Referenten und auch beim Team der MARSCHALL MEDIEN GRUPPE für einen erfolgreichen und sehr angenehmen ersten gemeinsamen Drehtag. Wir freuen uns auf eine weiterhin tolle Zusammenarbeit!



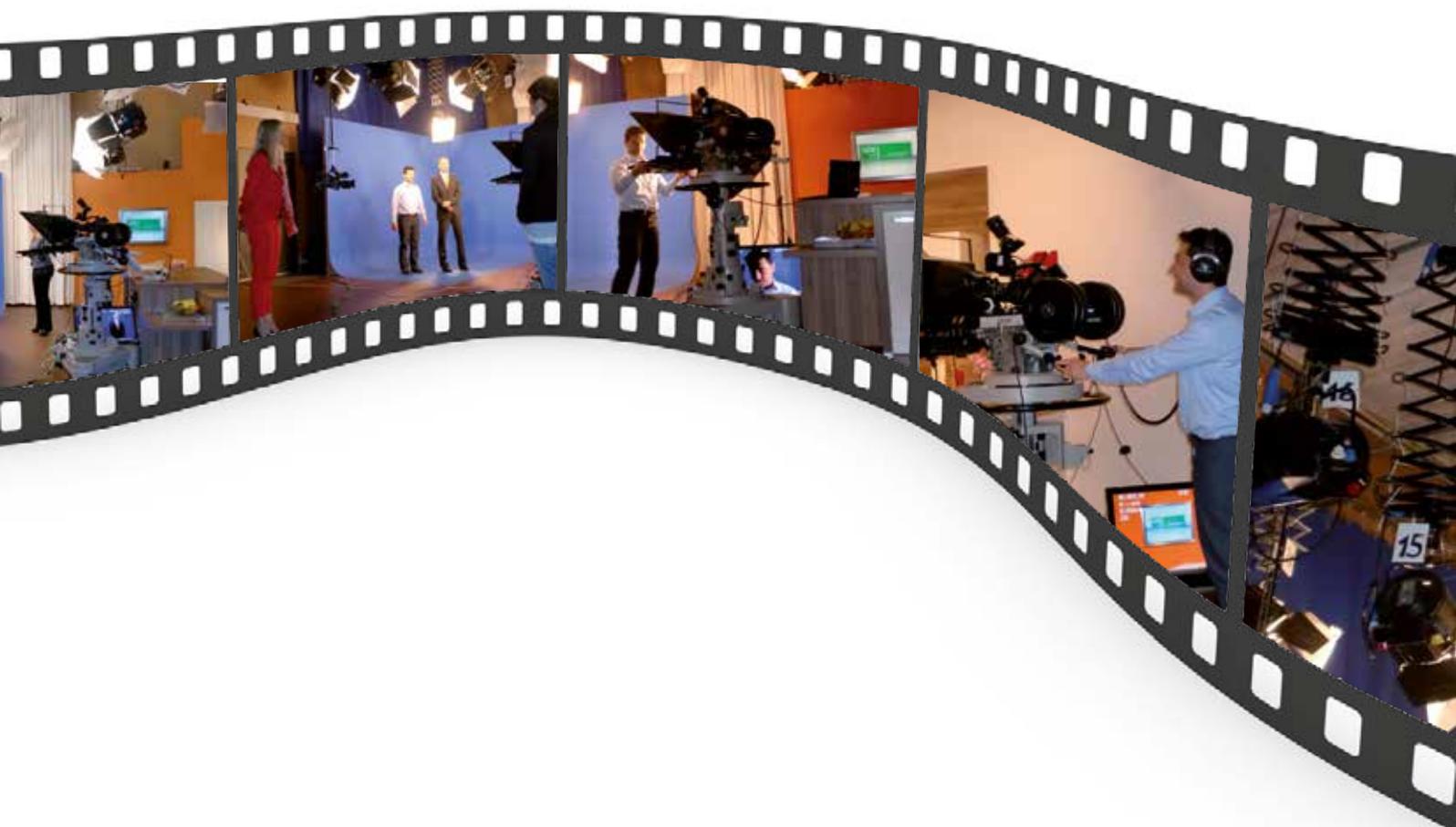
Ab Juli 2013 können Sie unseren Imagefilm sowie die ersten Produktvorstellungen und Nachrichten sehen!

Auf unserer Homepage (www.sdv.ag) finden Sie unter »Unsere Transparenz« dann **SDV TV**. Sie werden automatisch auf die SDV TV-Seite weitergeleitet und können unsere Fernsehbeiträge sehen. Selbstverständlich erhalten Sie rechtzeitig eine kurze Information über die Freischaltung unseres SDV TV auch via Newsletter. ■

Wir freuen uns, ein neues innovatives Medium geschaffen zu haben und hoffen auf Ihr Interesse und natürlich auch auf Ihr Feedback.



Von links nach rechts: Lisa Holzberger und Isabell Kramer, SDV AG, mit Peter Krahe, HDI Vertriebs AG



Die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH ist 100%ige Tochterunternehmung der SDV AG.



DIE MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Die SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG wurde 2009 als 100%ige Tochter der Signal Iduna Holding gegründet. Seitdem ist eine besondere Erfolgsgeschichte zu verzeichnen. Aus einer Idee hat sich ein Unternehmen entwickelt, das stabil hohe Umsätze erzielt und mittlerweile 53 Mitarbeiter/innen beschäftigt. Besonders die kontinuierlich ansteigende Zahl an Kooperationspartnern der SDV AG spricht eine deutlich positive Sprache. In Anbetracht einer serviceorientierten und starken Mannschaft entwickelte sich die Idee, noch einen Schritt weiter zu gehen und die SDV AG mit zwei neuen Geschäftsmodellen zu erweitern.

Um die neuen Geschäftsfelder rechtskonform zu erschließen, wurde am 25. Januar 2013 die 100 %ige Tochterfirma der SDV AG – die **MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH** – gegründet. Ihre Registrierung als Versicherungsvertreter ermöglicht aufgrund der seit 22. Mai 2007 geltenden Vermittlerrichtlinien die Umsetzung des ersten Geschäftsfeldes: Die Servicierung von Mehrfachagenten und Banken im Mehrfachagentenstatus. Mithilfe unserer Tochterunternehmung ist die Stringenz in der Vermittlungskette gewährleistet, dadurch ergibt sich für die SDV AG eine dauerhafte und rechtssichere Qualitätssicherung am Markt.

»Der Begriff Manufaktur im Sinne von Handfertigung wird heute verbunden mit hoher Qualität, Luxusgegenständen und Exklusivität...«, so die moderne Definition von »Manufaktur« in Wikipedia.

Die Manufaktur hat die Tätigkeit als Produktgeber aufgenommen. Die »Versicherungslösungen wie von Hand gemacht« wurden in höchstem Maße umgesetzt, um dem Begriff der hohen Qualität und Exklusivität gerecht zu werden. Mit der Gründung der »MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH« konnte die SDV AG auch das zweite Geschäftsfeld erfolgreich erschließen und hat durch die Assekurdeurtätigkeit der Manufaktur die Chance genutzt, sich positiv am Markt zu positionieren. Die SDV-Premiumtarife werden durch den neuen Produktaufleger der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH serviciert und aufgelegt. Die bisher bekannten SDV-Premiumtarife werden im gleichen Zug umgetauft und sind nun die **MANUFAKTUR-DECKUNGSKONZEPTE**.

Wie bisher wird ein innovatives Konzept über eine preisgünstige und umfangreiche Absicherung angeboten. Die erforderlichen Dienstleistungen der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH werden durch Mitarbeiter der SDV AG erbracht. Um die Geschäftsprozesse weiterhin schlank und noch schneller abwickeln zu können, werden alle Arbeitsvorgänge von der Antragserfassung und Policierung bis hin zur Schadenabwicklung und dem Versand der Versicherungsunterlagen durch die Mitarbeiter der SDV AG geleistet. Die Serviciierung aus einer Hand ermöglicht einfache und saubere Prozesse im Handling.

Service – nicht nur ein Wort, sondern eine Philosophie, die gelebt wird! Für eine individuelle Vertriebsunterstützung haben wir ein besonderes Highlight für die Vertragsdokumente der Manufaktur-Premiumtarife: Wir fügen die persönlichen Daten unserer Kooperationspartner in die Police ihres Kunden ein. Das erste Produkt, das von der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH aufgelegt wird, ist der

»Manufaktur-Premiumtarif Privathaftpflicht«

Durch Marktanalyse, Kundenbefragung und Marktbeobachtungen wurden aktuelle Markttrends umgesetzt und die bestehenden Produkt- und Leistungsinhalte um zusätzliche Bausteine erweitert.

→ **Optimale Absicherung**, selbstverständlich mit der Innovationsklausel: Das bedeutet, dass künftige Leistungsverbesserungen für alle Kunden der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH gelten. Bessere Leistungen zum gleichen Preis, automatisch bei Anpassung der Versicherungsbedingungen. Wir sind immer bestrebt, Trends innerhalb der Produkte aufzunehmen und für Ihre Kunden zu verbessern.

→ **Ein Tarif – ein Preis!** Dies ist eine weitere Besonderheit der Umsetzung des Äquivalenzprinzips. Ob Single oder Familie, im Premiumtarif sind alle Personen automatisch mitversichert. So ist der Kunde auch unter veränderten Lebensbedingungen optimal versichert.

Produkt- und Leistungshighlights des Manufaktur-Premiumtarifs Privathaftpflicht:

- » Deckungssumme 15 000 000 Euro
- » alle im Haushalt gemeldeten Personen sind mitversichert
- » Bauherrenhaftpflicht ohne Begrenzung der Bausumme
- » Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht für das selbst genutzte Ein- bzw. Zweifamilienhaus
- » Heizöltank bis zu einem Fassungsvermögen von 15 000 Litern (oberirdisch)
- » Mietsachschäden bis zur Höhe der Versicherungssumme
- » Mietsachschäden am Inventar von Hotels oder Ferienhäusern
- » Auslandsdeckung weltweit und in unbegrenzter Höhe
- » Forderungsausfalldeckung
- » Sachschäden durch nicht verantwortliche Minderjährige
- » Schäden an fremden, gemieteten und geliehenen Sachen
- » Schäden aus einer Gefälligkeit (Gefälligkeitsschäden)
- » Schlüsselverlust bis zu 25 000 Euro (private und berufliche Schlüssel)
- » Vorsorgeversicherung
- » **NEU:** Innovationsklausel

Die Deckungssumme des **Manufaktur-Premiumtarifs Privathaftpflicht** wurde von 12 auf 15 Millionen erhöht! Eine deutliche Verbesserung der Produkt- und Leistungsinhalte des Manufaktur-Premiumtarif Privathaftpflicht. Durch die im Tarif verankerte Innovationsklausel gelten für alle bisher abgeschlossenen Verträge die erhöhte Deckungssumme von 15 000 000 Euro.

»Manufaktur-Premiumtarif Hausrat«

Der **Manufaktur-Premiumtarif Hausrat** der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH zeichnet sich durch viele Besonderheiten aus. Hier die Produkt- und Leistungsinhalte auf einen Blick:

- » Gefahrendeckung (Feuer, Leitungswasser, Hagel/Sturm, Einbruchdiebstahl, Beraubung)
- » Überspannungsschäden bis zur Höhe der Versicherungssumme
- » Aufräumkosten bis zur Höhe der Versicherungssumme
- » Bewachungskosten bis zu 48 Stunden
- » Bewegungs- und Schutzkosten bis zur Höhe der Versicherungssumme
- » Hotelkosten bis zu 250 Euro/Tag für max. 180 Tage
- » Rückreisekosten
- » Schlossänderungskosten bis zur Höhe der Versicherungssumme
- » Umzugskosten

- » Kostenvorsorge
- » einfacher Diebstahl aus Krankenzimmern
- » einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Gartengeräten, Kinderwagen, Rollstühlen oder Wäsche auf der Leine
- » Ersatz von Telefonkosten
- » Fahrrad Diebstahl bis zu 5000 Euro ohne Nachtzeitklausel mitversichert (Erhöhung möglich)
- » Sengschäden
- » Verpuffung
- » Verrußung
- » Wasseraustritt aus Aquarien und Wasserbetten
- » Schäden durch grobe Fahrlässigkeit
- » Innovationsklausel

Nutzen Sie weiterhin die innovativen Deckungskonzepte für eine starke Kundenbindung und Kundenzufriedenheit.





Den Manufaktur-Premiumtarifen Privathaftpflicht und Hausrat folgt die Wohngebäudeversicherung. Auch in dieser Sparte wird ein innovatives Konzept erarbeitet, das eine optimale Absicherung repräsentiert.

Die Zeichen für die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH stehen gut, sich langfristig und erfolgreich, nicht nur als Assekurateur, auf dem Versicherungsmarkt zu etablieren. Auch die Tatsache, dass die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH als Outsourcing-Partner für Bankvertriebe tätig ist, unterstützt eine standhafte und nachhaltige Positionierung innerhalb unserer Branche. Für Banken sind alle Sicherheitsstandards, die im Bankensektor erforderlich sind, gewährleistet. Konformität des Datenschutzes und die Informationssicherheit stehen hier im Vordergrund. Banken und deren Zweigstellen erhalten einen eigenen online-basierten Zugang zu ihrem persönlichen Portal.

Durch ein spezielles und individualisiertes Controlling für die Partner des Bankensektors werden Datensätze direkt an die Bank geliefert. Dies bedeutet, dass der durch die Vermittlung von Versicherungsprodukten erwirtschaftete Ertrag dem Bankberater, dem Versicherungsspezialisten oder der jeweiligen Zweigstelle zugeordnet werden kann.

Zur Wahrung der Personenidentität mit der Vorstandschaft der SDV AG sind die Geschäftsführer der MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH Armin Christofori, Gerhard Lippert und Thomas Müller. ■

KOSTENLOSE ABSICHERUNG FÜR DEN FALL DER BERUFSUNFÄHIGKEIT

Berufsunfähigkeits-Schutz zum Nulltarif und dann auch noch mit vereinfachter Gesundheitsprüfung ab einer Person. Nicht möglich, sagen Sie? Auf den nächsten zwei Seiten erfahren Sie, wie es doch geht.

Berufsunfähigkeit (BU) tritt häufiger ein, als viele denken. Jeder dritte überwiegend körperlich tätige Arbeitnehmer wird vor dem Beginn der Altersrente berufsunfähig. Von den überwiegend kaufmännisch tätigen Arbeitnehmern scheidet im Durchschnitt jeder Fünfte vorzeitig wegen Berufsunfähigkeit aus dem Erwerbsleben aus. Das Risiko, berufsunfähig zu werden, ist also sehr hoch. Entsprechend hoch sind auch die Prämien – zu hoch für viele. Gerade in den besonders stark gefährdeten Berufen (Berufsgruppe 3 und 4) ist eine bedarfsgerechte Absicherung oft kaum noch bezahlbar. Ein Schlosser zahlt für den gleichen BU-Schutz oft zwei- bis dreimal so viel Prämie wie ein kaufmännischer Angestellter.

Die Konsequenz: Diejenigen, die den BU-Schutz am dringendsten brauchen, können sich die Absicherung am wenigsten leisten. Wer gesundheitliche Beeinträchtigungen hat, kann sich oftmals nur mit Einschränkungen oder gar nicht mehr versichern.

Wie lässt sich das Problem lösen?

Die Antwort heißt: über die bAV!

BU-Verträge werden bisher fast ausschließlich im Privatbereich abgeschlossen. Die Prämie muss demzufolge aus dem Nettogehalt finanziert werden. Sichert der Kunde die BU dagegen über eine Direktversicherung ab, kann er den Nettoaufwand mit einer Kombination aus Steuerersparnis, Sozialabgabensparnis, VL-Umwandlung und ggf. Arbeitgeberzuschuss in vielen Fällen auf null absenken.

Geht man vom gleichen Nettoaufwand aus, den der Arbeitnehmer für eine private BU-Absicherung bezahlen muss, kann über die Direktversicherung neben der gleichen BU-Rente auch noch eine zusätzliche Altersrente aufgebaut werden. Das liefert Ihnen als Vermittler ein zusätzliches Verkaufsargument: Wird der Kunde nicht berufsunfähig, bekommt er über die im Vergleich zur privaten Absicherung bei der bAV zusätzlich finanzierbare Alters-

versorgung indirekt seine BU-Prämien ganz oder teilweise wieder zurück. In vielen Fällen war die BU-Absicherung dann unter dem Strich kostenlos, selbst wenn man eine Verzinsung einrechnet. Was aber hilft eine theoretisch günstige oder gar kostenlose Absicherung, wenn die Absicherung an den Gesundheitsfragen scheitert und der Antrag vom Versicherer abgelehnt wird? Eine vereinfachte Gesundheitsprüfung gibt es im Privatkundengeschäft in der Regel nicht. Wenn dennoch eine vereinfachte Gesundheitsprüfung angeboten wird, sollte man sich als Vermittler die Bedingungen des Versicherers und die Anerkennungsquote im Leistungsfall sehr genau ansehen. Es geht aber auch anders. Auch hier heißt die Lösung: bAV!

Durch den Risikoausgleich im Kollektiv ist im Rahmen der bAV eine vereinfachte Risikoprüfung möglich. Besonders vorteilhaft ist die Regelung der MetallRente, dem Versorgungswerk der Metall- und Elektrobranche. Aber auch viele andere Branchen können der MetallRente beitreten, z. B. Holz- und kunststoffverarbeitende Betriebe oder Betriebe im Bereich Sanitär, Heizung und Klima. Swiss Life hält eine Branchenliste für Sie bereit. Im Rahmen der MetallRente-Direktversicherung können Sie ab einer Person mit einer vereinfachten Risikoprüfung arbeiten, wenn Sie eine BU-Rente in den Vertrag miteinschließen. Die BU-Rente kann dabei ein Vielfaches der Altersrente betragen.

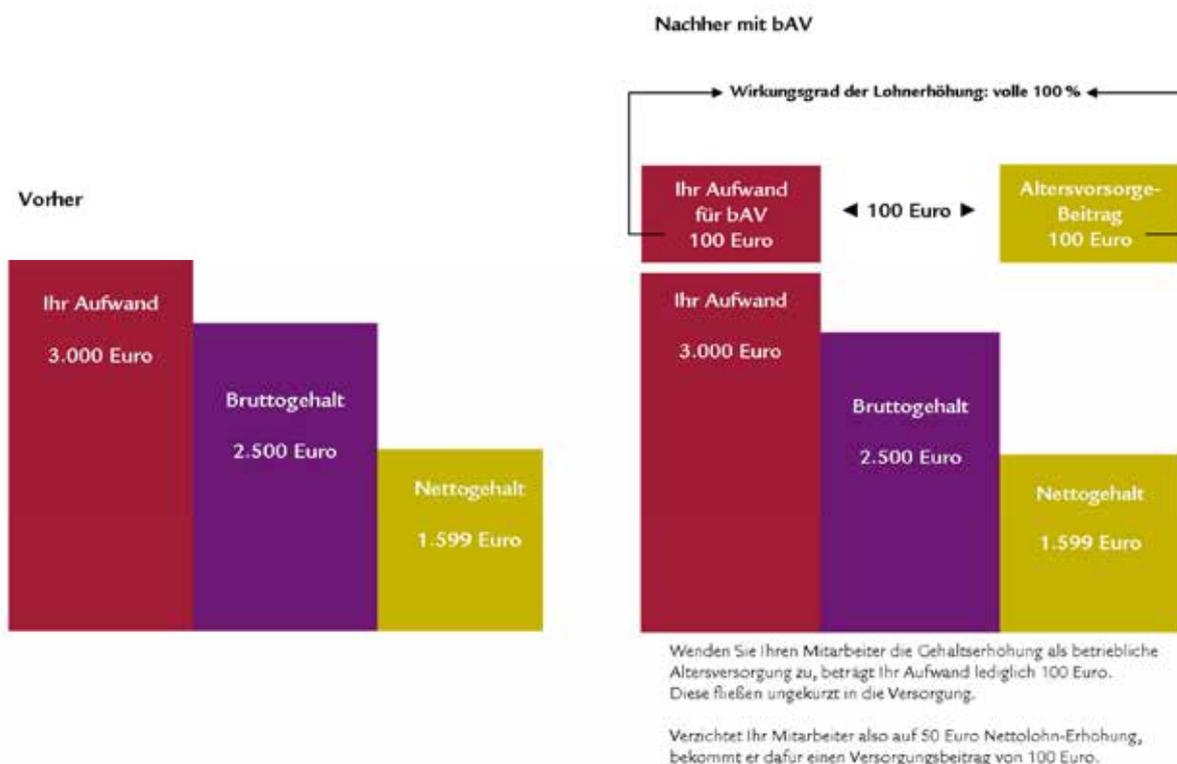
In der Metall- und Elektro-Branche bietet sich Ihnen darüber hinaus aktuell ein interessanter Beratungsansatz. Am 15. Mai kam es in Bayern zu einem Pilotabschluss, der mittlerweile auch in anderen Tarifgebieten übernommen wurde. Danach werden die Löhne und Gehälter am 1. Juli 2013 um 3,4% und am 1. Mai 2014 um nochmals 2,2% erhöht. Diesen aktuellen Anlass können Sie in zwei Richtungen vertrieblich nutzen:

Tarifgebundene Betriebe

Bei tarifgebundenen Betrieben steht den Mitarbeitern nach dem Tarifabschluss mehr Lohn zu. Der zusätzliche Lohn wird aber wegen der Steuerprogression am höchsten besteuert. Über eine Direktversicherung lässt sich das vermeiden. 3,4% von z. B. 2.500 Euro Gehalt sind 85 Euro pro Monat. Damit kann man in den meisten Fällen eine Basisabsicherung für BU aufbauen.



Versorgungslohn statt Barlohn



Nicht tarifgebundene Betriebe

Metall- und Elektro-Betriebe, die keiner Tarifbindung unterliegen, müssen die von den Tarifvertragsparteien ausgehandelte Lohnerhöhung nicht umsetzen. Viele Betriebe werden aber mitziehen müssen, um im Vergleich zu ihren Wettbewerbern weiterhin ein lukratives Lohnniveau bieten zu können. Lohnerhöhungen sind für den Betrieb aber mit hohen Nebenkosten verbunden. 100 Euro Lohnerhöhung kosten den Betrieb oftmals 120 oder 130 Euro. Gleichzeitig kommen davon beim Mitarbeiter im Schnitt nur rund 50 Euro an.

Der Wirkungsgrad der Lohnerhöhung ist äußerst schlecht. Gewährt die Firma die Lohnerhöhung in Form eines »Versorgungslohns« (arbeitgeberfinanzierter Direktversicherungsbeitrag), dann entstehen für den Arbeitgeber keine Nebenkosten. Der Arbeitnehmer zahlt auf den »Versorgungslohn« weder Steuern noch Sozialversicherungsbeiträge. Der Wirkungsgrad des Versorgungslohns beträgt 100 % (siehe Grafik). Beinhaltet die Versor-

gungslohn-Lösung eine obligatorische BU-Absicherung, dann wird für die Annahme des BU-Risikos in der Regel nur eine kurze Bestätigung des Arbeitgebers zur Versicherbarkeit benötigt.

Sprechen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

KONTAKT

Swiss Life

Filialdirektion München

Georg Karl Mayer

Organisationsleiter

Telefon (089) 21 01 47 -0

Telefax (089) 21 01 47 -11

Mobil (0 175) 57 57 569

E-Mail Georg.Mayer@swisslife.de



SICHER. RENTABEL. FLEXIBEL.

Deutschlands erste Immobilienpolice ist jetzt Poolpartner der SDV AG

Fondsgebundene Lebensversicherungen eignen sich von Haus aus hervorragend als Altersvorsorge – wenn sich das Kapital während der Laufzeit entsprechend vermehrt. Ein Produkt rollt derzeit den Markt auf: robustus privileg. Mit der Immobilienpolice haben Kunden und Vermittler endlich wieder Grund zur Freude. Die SDV AG hat die robustus GmbH in ihren Angebotspool aufgenommen, um ihren Geschäftspartnern dieses neuartige und zukunftsweisende Produkt zur Verfügung zu stellen.

Nach der Finanzkrise zählt für viele Anleger nur noch eines: Sicherheit. Als besonders krisenfest und renditekräftig haben sich Kapitalanlagen mit Immobilien erwiesen. Das einzige Manko war bislang die Flexibilität. Gleichzeitig gab es in Deutschland keine einzige Fondspolice, die ausschließlich auf den Krisengewinner Qualitäts- und Renditeimmobilien in Deutschland setzt. Das hat sich erst 2011 mit dem Markteintritt der robustus GmbH geändert.

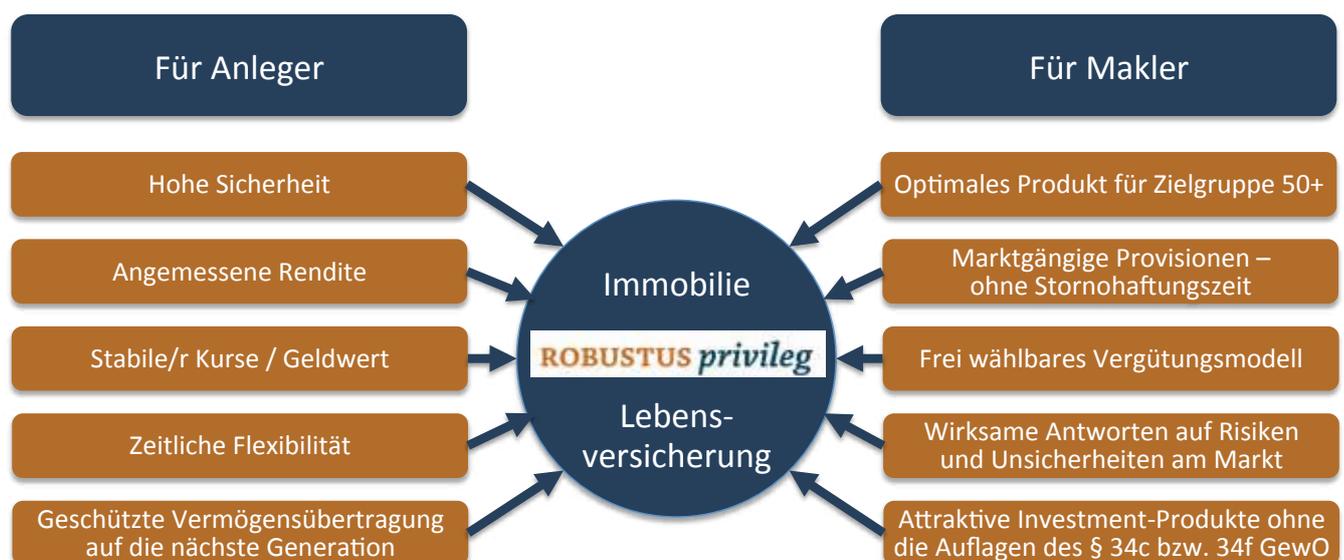
Kunden und Makler steht mit robustus privileg ein Produkt zur Verfügung, das die Vorteile von Immobilien und der Versicherungslösung optimal miteinander verbindet. Deutschlands erste Immobilienpolice ist vor allem: Sicher, rentabel, flexibel – und

mit § 34d GewO vermittelbar! § 34d-Vermittler haben somit die Möglichkeit, ihr Produktspektrum um einen wertvollen Baustein zu ergänzen, sich neue Kundengruppen zu erschließen – und langfristig an sich zu binden.

Die Immobilienpolice wurde vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge zweimal mit der Bestnote »sehr gut« ausgezeichnet. robustus privileg besticht zudem durch maximale Kosteneffizienz. Zusammen mit der lukrativen Anlagestrategie des Immobilienhandels werden so deutlich bessere Ergebnisse erreicht: Bereits im ersten vollen Geschäftsjahr hat robustus privileg den Branchenschnitt deutlich übertroffen. Mit 5,58 Prozent Rendite – und das netto! – können Anleger der Immobilienpolice endlich wieder eine Rendite feiern, die ihr Vermögen signifikant ausbaut.

Viele Versicherungsvermittler nutzen bereits robustus privileg, um das Vertrauen ihrer Anleger zurückzugewinnen und wieder mehr Umsatz zu erzielen. Nutzen auch Sie Ihre Chance!

Mehr Infos finden Sie im Partnerportal der SDV AG und auf www.robustus-gmbh.com



Der Markt benötigt heute Anlageprodukte, die die Anforderungen von Anlegern und Maklern in einem Produkt vereinen – das ist robustus privileg!



Im Leistungsfall garantiert in guten Händen

BU-Vorsorge *Premium* der Continentale

Schnelle und unbürokratische Hilfe im Leistungsfall. Darauf können sich Ihre Kunden bei der Continentale verlassen. Ein Garant dafür: Unsere Servicegrundsätze für die Leistungsbearbeitung.

Persönlicher Support-vor-Ort

- Auf Kundenwunsch bietet der Medical Home Service persönlich vor Ort Unterstützung beim gemeinsamen Ausfüllen des Leistungsantrages.

Schnelle Reaktion innerhalb von 48 Stunden

- Telefonische Kontaktaufnahme mit Klärung des weiteren Ablaufs und erster Fragen. Direkt anschließend erfolgt die Zusendung des Leistungsantrages.

Transparente, zügige und unbürokratische Bearbeitung

- Eingehende Unterlagen werden innerhalb von vier Wochen abschließend bearbeitet. Es erfolgt grundsätzlich jeweils nur eine Nachfrage.

Fester Ansprechpartner vom Erstgespräch bis zur Entscheidung

- Der zuständige Sachbearbeiter steht für die gesamte Dauer der Leistungsprüfung bei allen Fragen und Problemen als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg
Tel. 089 37417-597
Fax 0911 5697-107
Mobil 0173 2844337
richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/bu-premium



DIE VERSICHERUNGSFABRIK 2020

Im Auge der fortschreitenden Industrialisierung

Wahrlich unterscheidet sich die Definition von »Versicherung« von der Definition von »Handwerk« und das Wort Industrialisierung scheint für diesen Bereich falsch gewählt. Sind doch Versicherungen und Servicedienstleister keine Fertigungsfabriken. Und dennoch könnte die Versicherungsbranche von solchen lernen.

Industrialisierung in der Versicherungsbranche geht über die kosteneffiziente automatisierte »Fließbandproduktion« von Versicherungsschutz und dem anfallenden Verwaltungsaufwand hinaus. Denn eine Serviceplattform steht heute vor mehr als nur einer einzigen großen Herausforderung. Konzentration auf Kernkompetenzen und Kernprozesse, Optimierung von nicht profitablen Beständen und Flexibilisierung von Vertriebswegen sind nur einige Bereiche, die es souverän zu meistern gilt. Besonderes Augenmerk ist hier aber auf die Problematik zu richten, die sich aus dem hohen Anspruch an Servicequalität trotz immer größer werdender Poststapel ergibt. Denn wie der Name sagt, ist die Dienstleistung einer Serviceplattform bereits im Namen enthalten. Ein stets freundlicher sowie kompetenter Mitarbeiterauftritt, fachlich und marktorientiert »up-to-date«, mit vorherrschendem Servicegedanken. Dem gegenüber stehen durch die stetige Expansion des Unternehmens der höhere Verwaltungsaufwand und insbesondere die ständige steigende Menge der zu verarbeitenden Poststücke.

Wie also die Masse mit hoher Qualität und Wahrung des Servicegedankens stemmen?

Die Lösung des Strukturwandels in der Versicherungsbranche ist die **VERSICHERUNGSFABRIK**, eine Optimierung und Flexibilisierung von Prozessen und Organisationsstrukturen auf Basis effizienter IT-Lösungen. Die IT muss in einem noch höheren Maß einen messbaren Beitrag zum Wachstum und zum Unternehmenserfolg leisten. Das bedeutet, sich verstärkt an den Geschäftsprozessen zu orientieren und so die »Industrialisierung« und Automatisierung von Versicherungsprozessen voranzutreiben.

Die Automatisierung und die notwendige enge Zusammenarbeit mit externen Partnern ermöglicht eine langfristig hochwertige Dienstleistung, die weiterhin attraktive Konditionen

für die angeschlossenen Makler ermöglicht. Die direkte Vernetzung der Technik der Versicherungsgesellschaften mit hohen Schnittstellen gewährleistet einen automatisierten und konstanten Datenfluss. Die Daten können so direkt in das System der Serviceplattform eingespielt werden. Es bedarf keiner aufwendigen Verarbeitung und manuellen Erfassung durch den Mitarbeiter. Die Vereinfachung der Arbeitsschritte



und die Reduzierung der Komplexität durch Standardisierung der Prozesse und eine effizientere Arbeitsteilung entlang der Wertschöpfungskette gewährleisten die qualitative Verarbeitung der Masse.

Die SDV AG hat die Problematik erkannt und geht den Weg von einer funktionsorientierten zu einer prozessorientierten Organisation. ■

ZIEL 2020:
Die SDV AG – Servicedienstleister der Versicherungsmakler – die Versicherungsfabrik!

Isabell Kramer, SDV AG



Das **BU**nte Paket 3

bringt noch mehr Farbe ins Spiel!

Comfort-BUZ

- **Günstigere Beiträge für über 1.000 Berufe**
– jetzt acht statt fünf Berufsgruppen
- **Noch bessere Bedingungen**
– vor allem für Auszubildende, Studenten und Selbstständige
- **Einfachere Risikoprüfung**
– deutlich verkürzte Gesundheitsfragen bei BUZ-Beitragsbefreiung und in der bAV

Mehr zum **BÜ**nten Paket 3 unter:

www.condor-versicherungen.de/buntes-paket-3

KUNDENERWARTUNGEN ERFOLGREICH MANAGEN

Das Vorsorgekonzept Allianz IndexSelect kombiniert auf einzigartige Weise eine Partizipation am Kursindex des EURO STOXX 50® mit einem überlegenen Sicherheitskonzept.

Partizipation am Aktienmarkt

Bei IndexSelect nimmt der Kunde an der Kursentwicklung europäischer Qualitätsaktien – gebündelt im EURO STOXX 50® – teil. Der jährliche Lock-in sorgt dafür, dass die Wertentwicklung aus der Indexbeteiligung der vorangegangenen zwölf Monate festgeschrieben wird und sich damit die Garantieleistung bei Ablauf oder Tod erhöht. Ist die Jahresrendite negativ, wird sie auf null gesetzt. Verluste für den Kunden sind somit ausgeschlossen. Diese Sicherheit wird über eine Deckelung der monatlichen Renditen finanziert, den sogenannten Cap. Erzielt zum Beispiel der Index eine Monatsrendite von 5 Prozent und der Cap liegt bei 4 Prozent, dann fließen nur diese 4 Prozent in die Ertragsermittlung ein. Der Cap wird jährlich neu festgelegt. Er hängt von der aktuellen Gesamtverzinsung von Allianz Leben, der Volatilität der Kapitalmärkte und der Dividendenrendite ab.

»Sichere Verzinsung« als Wahlmöglichkeit

Wer die Entwicklung des europäischen Marktes skeptisch betrachtet, kann während der Vertragslaufzeit jährlich aus der standardmäßigen Teilhabe am Index aussteigen. Der Versicherungsnehmer wählt dann die sichere Verzinsung, die Allianz Leben jedes Jahr neu festlegt. Sie gilt für die nächsten zwölf Monate. Auch in diesem Fall wird die vorangegangene Wertentwicklung festgeschrieben.

Das Plus an Flexibilität

Kunden müssen sich nicht vollständig für die Indexteilhabe oder für die sichere Verzinsung entscheiden. Sie können auch mischen. Die sogenannte Quotierung ist in 25-Prozent-

Schritten möglich. Sie erlaubt mehr Freiraum, was gerade bei schwankenden Kapitalmärkten als vorteilhaft empfunden wird. So partizipiert der Kunde bei einer 50-50-Entscheidung zur Hälfte an der Entwicklung des EURO STOXX 50®, die andere Hälfte der Anlage wird sicher verzinst.

Beflügeln Sie die Altersvorsorge schon in jungen Jahren. Rendite und Sicherheit für das ganze Leben mit der Allianz KinderPolice IndexSelect.

Unseren Kindern gehört die Zukunft. Daher hat die Allianz mit der KinderPolice ein lebensbegleitendes Produkt im Angebot, das flexibel auf individuelle Lebenssituationen eingehen kann. Mit der Allianz KinderPolice legen Eltern, Großeltern oder Paten den Grundstein für den Aufbau einer sicheren Altersvorsorge des Kindes. Durch den frühzeitigen Start eröffnen sich enorme Wertentwicklungschancen durch den Zinseszineffekt, welche in einer späteren attraktiven Renten- oder Kapitalzahlung wirksam werden.

Das Vorsorgekonzept KinderPolice kann um wichtige Bausteine ergänzt werden. So wird das Kind durch den Einschluss der Option Kinderpflegerente gegen die finanziellen Folgen einer Pflegebedürftigkeit abgesichert. Die Kinderpflegerente kann dann zu Beginn des Berufslebens ohne erneute Risikoprüfung in eine Berufsunfähigkeitsvorsorge umgewandelt werden. Ab dem Zeitpunkt der Volljährigkeit des Kindes besteht zudem die Möglichkeit, den Vertrag auf das Kind zu übertragen. Wie bei allen Allianz PrivatRenten sind flexible Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich.

Fazit: Die frühzeitige Nutzung des Zinseszineffektes, ein breites Spektrum an wichtigen Zusatzbausteinen und ein Höchstmaß an Flexibilität bilden die Basis für einen sicheren Start in die Altersvorsorge. In Kombination mit den Kapitalmarktchancen des EURO STOXX 50® bietet die Allianz KinderPolice IndexSelect ein echtes Gewinnerteam für ein langes, sicheres Leben.



Mehr Informationen unter:

<https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/indexselect/entwicklung/index.html>



Allianz 

KONTAKT

Mario Granzer ist Maklerbetreuer der Allianz Lebensversicherungs AG am Standort Stuttgart. Er ist verantwortlich für den Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten sowie exklusiver Ansprechpartner für die SDV und deren Geschäftspartner. Mario Granzer verfügt über eine langjährige Erfahrung im Vorsorgegeschäft sowie im Vertrieb.

Allianz Lebensversicherungs AG

Mario Granzer Key Account Manager Maklerverbände, Maklervertrieb Stuttgart
 Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
 Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon (0711) 663 -3614

Fax (0711) 663 -83614

Mobil (0172) 10 40 131

E-Mail mario.granzer@allianz.de

Helvetia CashPlan – hervorragende Renditen und steuerfreie Vererbung

Beim Helvetia CashPlan handelt es sich um eine Alternative zu einer festverzinslichen Anlage in Form einer Sofortrente. Das Besondere am CashPlan ist, dass der Kunde trotz lebenslanger Rentenleistung jederzeit bis zum 85. Lebensjahr über sein Guthaben verfügen kann. Bei Addition der Renten und möglicher Entnahmen ergeben sich hervorragende Vergleichsrenditen, denn der CashPlan hat gleich zwei steuerliche Vorteile. Zum einen die günstige Ertragsanteilsbesteuerung der Rente, zum anderen das Halbeinkünfteverfahren bei Entnahmen nach zwölf Jahren und Alter 62. Wie deutlich diese Vorteile sind, lässt sich am besten an einem Beispiel zeigen. Ein 65-jähriger verheirateter Mann investiert 100.000 EUR in den CashPlan. Das unterstellte Jahreseinkommen beträgt 30.000 EUR. Inklusiv der gezahlten Renten müsste eine festverzinsliche fünfjährige Anlage **2,78 % p. a.** erwirtschaften, um mit dem CashPlan mithalten zu können. Bei einer zwölfjährigen Anlage wären dies sogar **4,18 % p. a.** – eine Verzinsung, die aktuell schwer am Markt zu bekommen ist.

Der Helvetia CashPlan lässt sich nicht nur als Einmalanlage nutzen, sondern auch zur steueroptimierten Vererbung bzw. Schenkung. Verschenkt man einen Geldbetrag, so wird der volle Wert abzüglich eventueller Freibeträge zur Besteuerung herangezogen. Je nach Volumen und Verwandtschaftsgrad kann es zu einer erheblichen Steuerbelastung kommen.

Übersicht der Freibeträge bei Erbschaft/Schenkungen:

Verwandtschaftsgrad	Freibetrag
Ehegatten	500.000 EUR
Eingetragene Lebenspartner	500.000 EUR
Kinder (Stiefkinder)	400.000 EUR
Enkel	200.000 EUR
Eltern/Großeltern im Erbfall	100.000 EUR
Eltern bei Schenkung	20.000 EUR
Geschwister, Nichten, Neffen	20.000 EUR
Übrige Personen	20.000 EUR

Verschenkt man nun den CashPlan, ist nicht der Vertrags- oder Rückkaufswert anzusetzen, sondern die jährliche Rente multipliziert mit einem sogenannten Vervielfältiger – einem Faktor, der jährlich vom Bundesfinanzministerium festgelegt wird. Auf diesem Wege lässt sich ein höheres Vermögen im Rahmen der Freibeträge erbschaft-/schenkungsteuerfrei übertragen.

Hierzu ein Beispiel:

Ein 65-jähriger Vater möchte seiner 40-jährigen Tochter 900.000 EUR schenken. Schenkt er diese Summe als Geldbetrag, so sind abzüglich des Freibetrags von 400.000 EUR insgesamt 500.000 EUR zu versteuern. Verschenkt er diese Summe als Sofortrente, müssen lediglich 385.000 EUR (jährliche Rente multipliziert mit dem Vervielfältiger) zugrunde gelegt werden.

Helvetia CashPlan		
	Schenkung des Geldbetrags	Schenkung der Rente
Schenkungsbeitrag	900.000 EUR	900.000 EUR
Steuerpflichtig	900.000 EUR	385.000 EUR
Freibetrag	400.000 EUR	400.000 EUR
Zu versteuern	500.000 EUR	0 EUR
Steuer (15 %)	75.000 EUR	0 EUR

Mit dem Verschenken der Rente spart die Tochter Steuern in Höhe von 75.000 EUR. Der Freibetrag hat sich um 500.000 EUR erhöht. Der besondere Clou an dem CashPlan ist, dass der Beschenkte jederzeit über das Guthaben verfügen kann.

Zudem haben Sie die Möglichkeit, bei diesem interessanten Thema mit Wissen zu punkten und Ihre Kundenbeziehungen zu festigen. Überzeugen Sie sich selbst vom Helvetia CashPlan – attraktive Rendite plus Steueroptimierung!

Nähere Informationen finden Sie unter:
www.hl-maklerservice.de/sdv

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

Weißadlergasse 2, 60311 Frankfurt am Main
 T 069 1332-0, F 069 1332-896
www.helvetia.de

Wer sagt eigentlich, dass BU-Schutz mehr als eine Gesundheitsfrage braucht

Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren



» EINE STARKE PARTNERSCHAFT

Die SDV AG und Klartext – Versicherungsmakler und Finanzmakler in Fulda

Klartext, Versicherungsmakler und Finanzmakler, Jörg Paul unabhängiger Berater in Fulda, ist seit Februar 2011 Kooperationspartner der SDV AG. Für Klartext steht nicht nur die Beratung in allen Versicherungsfragen im Vordergrund auch umfassendes Schadenmanagement und Betreuung stehen hier an erster Stelle. Herr Jörg Paul ist seit 1996 im Versicherungsbereich tätig. Sein Weg begann als freier Handelsvertreter §84 HGB, mit Schwerpunkten im Bereich Bausparen, Lebens- und Rentenversicherung. Um seine Kunden optimal beraten zu können, schloss sich Jörg Paul 1998 einem Maklerbüro an und baute dort einen gemischten Bestand über alle Sparten aus Privat- und Firmenkunden auf. Im Januar 2011 gründete er die Firma Klartext, Versicherungsmakler und Finanzmakler.

Hallo Herr Paul, vielen Dank, dass Sie uns die Möglichkeit geben ein Interview mit Ihnen zu führen.

Warum haben Sie sich als eigenständiger Makler dazu entschlossen, den gemeinsamen Weg mit uns, als Serviceplattform für Backoffice-Aufgaben und Abrechnung, zu gehen?

Der ausschlaggebende und entscheidende Grund war für mich die enorme Arbeitserleichterung. Einfache und strukturierte Abrechnungen und Unterstützung bei Tariffindungen. Den anfallenden Verwaltungsaufwand als Einzelmakler zu stemmen ist deutlich schwieriger. Die Kooperation der SDV AG mit über 250 Versicherungsgesellschaften ist für mich ein klarer Vorteil. Vertriebsvereinbarungen in diesem Ausmaß sind für einen Einzelmakler kaum zu verwirklichen und nur in einer starken Partnerschaft wie mit der SDV AG umsetzbar.

Hatten Sie Vergleichsmöglichkeit mit anderen Serviceplattformen?

Ja, bereits seit 2010 hatte ich Kontakt zu einem anderen Maklerpool. Hier stellte ich jedoch sehr schnell fest, dass die Betreuung dort sehr unpersönlich war. Außerdem war die Abwicklung der Maklerverträge sehr aufwendig, so dass die Übertragung meines Bestandes sehr langwierig war.

Warum die SDV AG? Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit dem Backoffice und der SDV AG beschreiben?

Die Zusammenarbeit mit dem Backoffice der SDV AG ist gut und persönlich. Die Durchführung der Arbeitsabläufe läuft strukturiert und erfolgreich ab. Alle Mitarbeiter der SDV AG sind hilfsbereit und bemühen sich stets, auch bei schwierigen Vorgängen, um eine Lösung. Die Übertragung meines Bestandes erfolgte nahezu reibungslos und wurde schnell umgesetzt. Für mich wäre es wünschenswert, die Angebote in manchen Sparten noch etwas schneller zu erhalten. Fairer Weise muss hier aber gesagt werden, dass oft nicht das Backoffice der SDV AG für Verzögerungen verantwortlich ist, sondern auch die überlasteten Maklerbetreuer der Versicherungsgesellschaften hier eine Rolle spielen.

Ihre Umsatzzahlen sprechen für sich, wie erklären Sie sich ihren Erfolg?

Zum Jahresanfang lege ich mein Umsatzziel fest. Ich versuche mein persönlich gesetztes Ziel zu erreichen und beobachte die Umsatzzahlen mit einem Monatscontrolling. Außerdem habe ich sehr gute Hilfe und Unterstützung von Herrn Richard König. Mein Kollege unterstützt mich bei der Schadenabwicklung, bei Verwaltungsaufgaben und der Kundenbetreuung. Gemeinsam können wir auch unsere Ziele von einer starken Kundenbindung und einer umfangreichen Beratung optimal umsetzen.

Welchen Lauf hat Ihre Entwicklung seit Beginn der Zusammenarbeit mit der SDV AG genommen? Welche Ziele haben Sie für die Zukunft?

An erster Stelle stand für mich in der Vergangenheit die Übertragung meines Bestandes. Das war oberste Priorität. Eine Neuausrichtung mit mehr Firmengeschäft möchte ich in diesem und nächsten Jahr erreichen. Ich möchte meine Mitarbeiterzahl erweitern und suche Versicherungsvertreter die im Außendienst tätig sind. Hier muss einfach die Chemie stimmen. Ein geteilter Grundgedanke, bei dem die Bedürfnisse des Kunden an oberster Stelle stehen ist unverzichtbar. Ich möchte den guten Ruf meiner Firma Klartext in Fulda und Umgebung beibehalten. Der

Versicherungsmarkt wird in den nächsten Jahren nicht einfacher. Ich denke, dass wir uns spezialisieren müssen. Für unsere Kunden wollen wir mit speziell ausgearbeiteten Privat- oder Firmenkonzerten eine bestmögliche Absicherung erreichen. Ein guter Mix aus Online- und Präsenzvertrieb ist für mich die Lösung.

Sie haben die letzten Ausgaben unserer Hauszeitung erhalten, können Sie uns hier ein kurzes Feedback geben? Wie war die Wirkung dieses Werbeträgers auf Sie?

Die Hauszeitung ist sehr informativ und gefällt mir optisch, wie auch inhaltlich sehr gut. Für mich persönlich war zum Beispiel der Artikel über die »Pflegeversicherung« äußerst gelungen und hat schon fast eine Schulung ersetzt. ■



Jörg Paul, Klartext-Makler

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben um mit uns das Interview zu führen.

Das Interview führte Isabell Kramer, SDV AG.

Leben
Transport
Unfall
Sach
Kranken

Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

**Mannheimer Multi-Risk
+ Betriebshaftpflicht**

= Versicherungsschutz rund um den Betrieb

- flexibel – individuell – kombinierbar
- mehr als 200 Betriebsarten

www.makler.mannheimer.de

Mannheimer

Mehr Informationen?
Maklerdirektion Ulm · Norman Kehl
 Neue Straße 22 · 89073 Ulm
 Tel. 07 31. 17 59 88 14 · Fax 07 31. 17 59 88 214
norman.kehl@mannheimer.de

PFLEGE-BAHR-OFFENSIVE

Die Bundesregierung möchte die Absicherung des Pflegekostenrisikos vorantreiben und künftig die Eigenvorsorge besser unterstützen. Aus diesem Grund gibt es seit 2013 die neue Pflege-Bahr-Förderung. Mit einem Zuschuss von fünf Euro im Monat und Absicherung ohne Gesundheitsprüfung möchte die Regierung zum Abschluss einer geförderten privaten Pfl egetagegeld-Versicherung animieren. Die Entwicklung der Pflegeversicherung soll so vorausschauender und gemeinsam mit Versicherern und dem Versicherten gesteuert werden. Das durch Gesundheitsminister Daniel Bahr politisch gesetzte Signal soll stärker für das Pflegerisiko sensibilisieren und die Bereitschaft zu privater Pflegevorsorge erhöhen.

Die SDV AG hat aus diesem Grund für einige Makler, Maklerbetreuer und Leiter Maklervertrieb eine Schulungs- bzw. Weiterbildungsmaßnahme organisiert. Herbert Haldenwang, Team Krankenversicherung, referiert über das Pflege-Bahr-Produkt und die Akquisemöglichkeiten in diesem Bereich. Neben dem Produkt Pflege Bahr wurden auch allgemein das Thema Pflegeversicherung und detailliert die Pfl egetagegeldversicherung präsentiert.



Herbert Haldenwang, Team KV von der SDV AG

MÄRZ 2013

DIE SDV AG BEKOMMT MEHR RAUM

Ab Sommer 2013 wird sich die SDV AG räumlich erweitern. Aufgrund der inzwischen 53 Mitarbeiter war es notwendig, weitere Büroräumlichkeiten anzumieten. Ins gleiche Gebäude mit anderem Eingang werden einzelne Abteilungen der SDV AG verlagert.

JULI 2013

**Maßgeschneiderte Lösungen
für Geschäftskunden!**



DEURAG Rechtsschutz für Geschäftskunden: Ein wichtiges Thema!

Die berufliche Selbstständigkeit ist für jeden Unternehmer mit vielen Chancen, aber auch Risiken verbunden. Kommt es zu einem Rechtsstreit, kann dies schnell erhebliche finanzielle Folgen mit sich bringen. Nutzen Sie Ihre Chance, und seien Sie mit der DEURAG im Falle eines Rechtsstreits auf der sicheren Seite: die DEURAG bietet Ihnen maßgeschneiderte Rechtsschutzangebote speziell für Selbstständige, Firmen und Freiberufler!

Fordern Sie Ihr Angebot bei der Filialdirektion München unter 089/4316041 oder muenchen@deurag.de an und Sie erhalten dieses spätestens innerhalb von 2 Arbeitstagen!

DEURAG. So ist's Recht.



Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

MEHR FÜR DEN GLEICHEN BEITRAG – ALLES IST MÖGLICH!

Das können auch Ihre Kunden: Für das Alter vorsorgen und dabei die Chancen an den Börsen nutzen. Aufgrund der Niedrigzinsphase geht der Trend wieder in Richtung Investition in Wertpapiere. Mit der Wahl dieser Anlageform können Ihre Kunden direkten Einfluss auf die Renditechancen nehmen. Diesbezüglich bietet die HanseMerkur eine äußerst interessante »Invest«-Schiene mit ausgezeichneten Bedingungswerken. Dies wurde ganz aktuell von der Ratingagentur Franke & Bornberg attestiert. So erhielten die private Rente »Vario Care Invest« und die Rürup Rente »Basis Care Invest« mit »FFF = hervorragend« die Bestbewertung.

Beitragsanlagen mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten

Die HanseMerkur Invest-Produkte können alle Anlagementalitäten berücksichtigen. Neben einem attraktiven Portfolio mit Einzelfonds stehen aktiv von der HM Trust AG gemanagte Strategiefonds, mit den Anlageausrichtungen »sicherheitsbewusst« über »ausgewogen« bis »chancenreich« zur Auswahl. Sollte Ihr Kunde eine Diversifikation der Investition wünschen, können bei der Antragstellung bis zu 10 verschiedene Einzelfonds in 10-Prozent-Stufen gewählt werden. Insgesamt können bis zu 25 verschiedene Fonds in einem Depot verwaltet werden. Auf **Ausgabeaufschläge** verzichtet die HanseMerkur zu Gunsten Ihrer Kunden.

Risiko minimieren: Beitragssicherung

Für sicherheitsbewusste Kunden, die ihre Beiträge dennoch in Fonds anlegen möchten, bieten wir individuelle Möglichkeiten der **Beitragssicherung**. In 10% Schritten können zu Vario Care und Basis Care bis 110% sowie zu Riester Care oder auch bAV Care bis 100% der eingezahlten Beiträge als garantierte Mindestauszahlung zum Ablauf gewählt werden. Ein Wechsel der Fondsanlage kann während der Vertragslaufzeit selbstverständlich jederzeit und unbegrenzt vorgenommen werden. Das sogenannte **Shiften** oder auch **Switchen** ist für den Kunden kostenfrei.

Gut, wenn man die Wahl hat: Investitionsstopp

Sollten die Finanzmärkte wieder einmal kriseln, können die vorhandenen Werte für einen bestimmten Zeitraum mit dem HanseMerkur **Investitionsstopp** gesichert werden. Ganz gleich ob nur das Vertragsguthaben, die laufenden Beiträge oder beides abgesichert werden soll. Das zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung stehende Guthaben wird dann mit einem für Tagesgeld gültigen Zinssatz verzinst.



Wird aufgrund von Börsenturbulenzen dann doch eine konventionelle Anlage gewünscht, wird dieses Anliegen genauso unbürokratisch umgesetzt wie der umgekehrte Wunsch, eine konventionelle Anlage in eine Fondsanlage umzuwandeln.

Planungssicherheit für Ihre Kunden

Planungssicherheit für die bevorstehenden Ablaufwerte gewährleistet das integrierte passive **Ablaufmanagement** der HanseMerkur. Fünf Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn wird eine Umschichtung der Anlage in risikoärmere Anlagen angeboten. Ihr Kunde hat zu diesem Zeitpunkt die Wahl, ob er das Ablaufmanagement nutzen möchte oder nicht.

Fondsanlagen über Versicherungen lohnen sich

Unschlagbares Argument für Fondsanlagen innerhalb von Versicherungen sind die attraktiven Steuerregelungen. Im Gegensatz z.B. zu Fondssparplänen fallen keine ertragsmindernden jährlichen Abgeltungssteuern an. Je nach Auszahlungsart und Berücksichtigung der Vertragseckdaten können die Kunden z.B. bei unserem Produkt VarioCare dann bei Rentenauszahlung von der Ertragsanteilbesteuerung bzw. bei einer Kapitalauszahlung vom Halbeinkünfteverfahren profitieren.

Noch Fragen zu den Produkten der HanseMerkur Lebensversicherung? Dann wenden Sie sich gerne an mich:

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

KONTAKT

Michael Giesler

Organisation Leben

Vertriebsleiter Lebensversicherung

Siegfried-Wedells-Platz 1, 20354 Hamburg

Telefon: 040 / 4119 4051

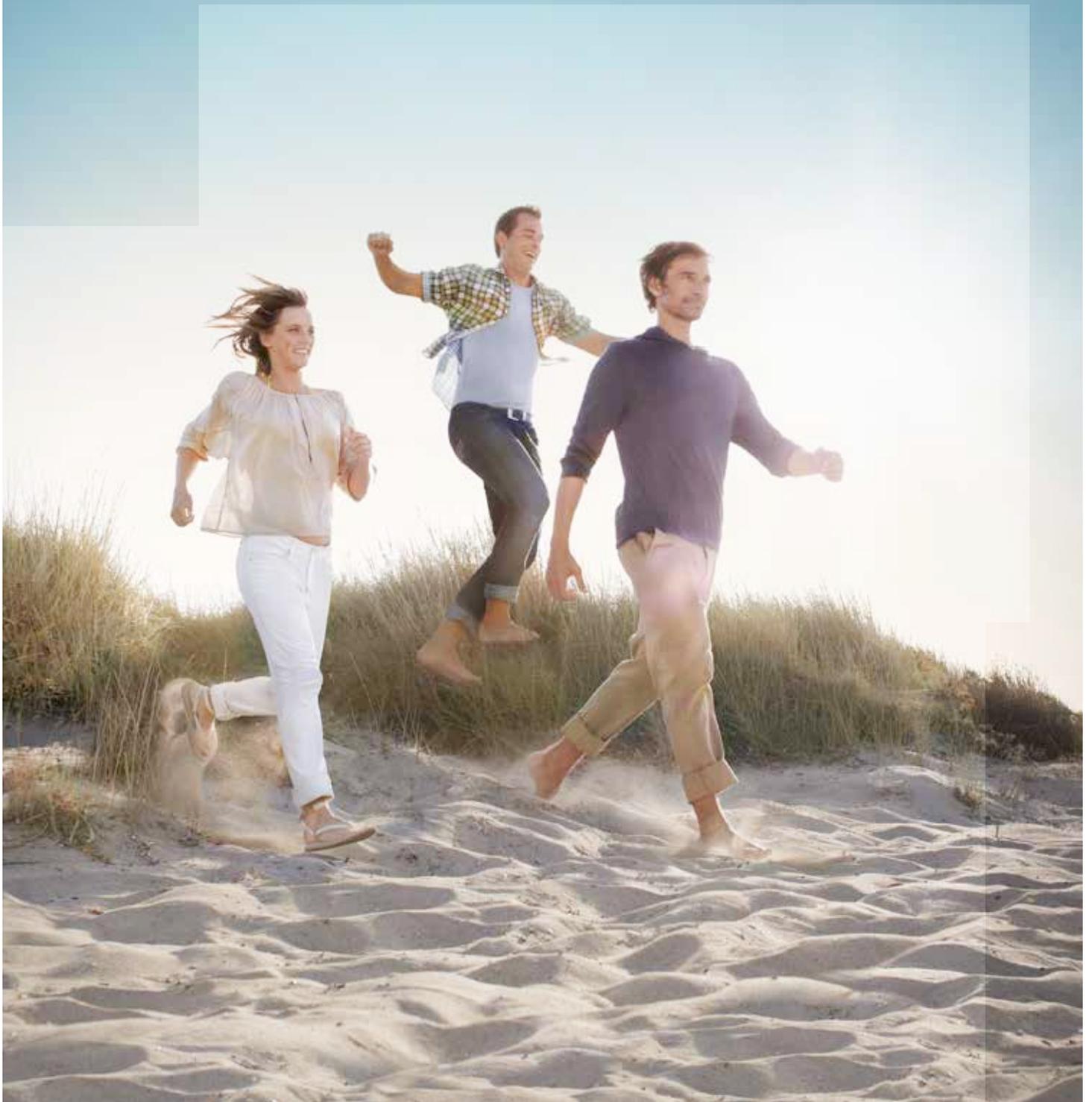
Mobil: 0174 / 366 77 13

Mail: michael.giesler@hansemerkur.de



MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur



www.hansemerkur-vertriebsportal.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.

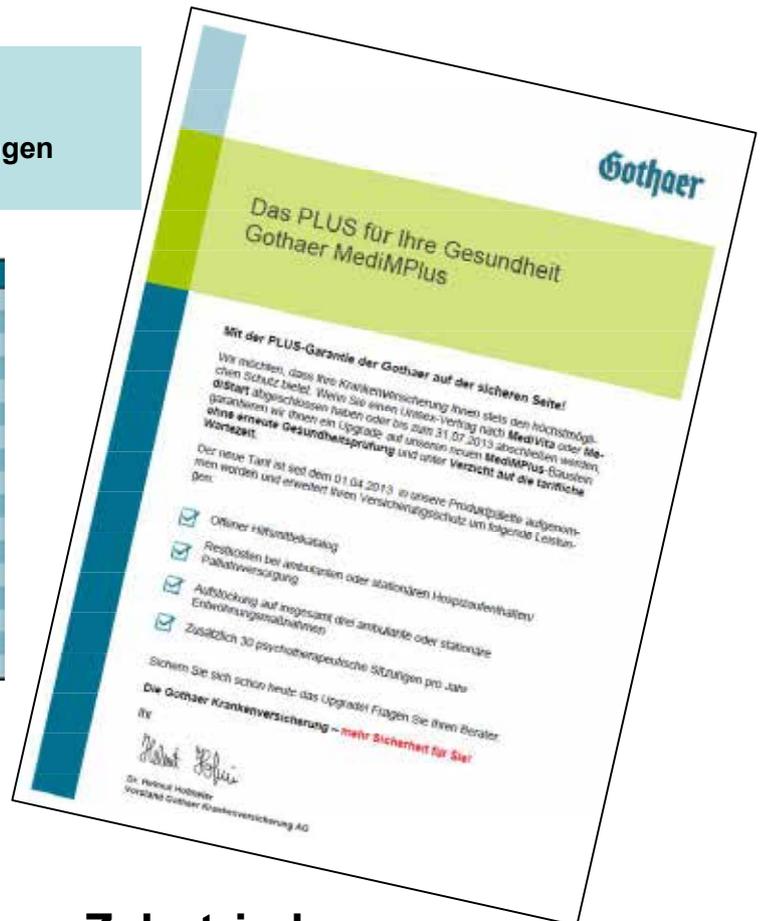
Das Plus für Ihre Gesundheit: Gothaer MediMPlus

Der einzige Tarif am Markt für „PKV-Mindestleistungen“ auch im Bestand.
Der Baustein ist ohne Gesundheitsprüfung kombinierbar mit unseren Tarifen MediVita und MediStart.

- offener Hilfsmittelkatalog
- psychotherapeutische Leistungen
- Entziehungs-/Entwöhnungsbehandlungen
- Palliativ- und Hospizleistungen

Monatliche Beiträge Tarif MediMPlus in Euro					
0-15	1,75	35	4,34	51	5,13
16-20	3,76	36	4,39	52	5,18
21	3,45	37	4,45	53	5,23
22	3,53	38	4,50	54	5,27
23	3,60	39	4,55	55	5,33
24	3,68	40	4,60	56	5,38
25	3,75	41	4,65	57	5,43
26	3,82	42	4,70	58	5,48
27	3,89	43	4,75	59	5,55
28	3,95	44	4,80	60	5,61
29	4,01	45	4,85	61	5,67
30	4,07	46	4,90	62	5,74
31	4,13	47	4,94	63	5,80
32	4,18	48	4,99	64	5,87
33	4,24	49	5,04	65	5,94
34	4,29	50	5,08	66	6,01
				67	6,09

Musteranschreiben, Kurzantrag, Garantie-Urkunde stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



MediZ- ... die neue Gothaer Zahntriade

Der dentale GKR-Versicherungsschutz wird zum 1.7.2013 mit **2 neuen Zahntarifen** erweitert:

MediZ Basis: Dentaler Einsteigertarif, bis zu 60% Zahnersatz, Implantate

MediZ Plus (KEZ): Dentaler Allrounder, bis zu 80% Zahnersatz, Implantate

MediZ Premium: Dentaler Topschutz, bis zu 90% Zahnersatz, Implantate, KFO

Alle drei Zahnersatztarife können mit Tarif MediProphy kombiniert werden!

Das KV-Team der **Gothaer Maklerdirektion München** steht ihnen unter 089 / 500 87 48393 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Der beste BU-Schutz ist maßgeschneidert!

Im Leben ändern sich die Umstände immer wieder einmal. Gut, wenn sich auch der Versicherungsschutz flexibel anpasst. Mit unserer SBU-solution® bieten wir jederzeit maßgenauen Schutz mit hohen Renten und niedrigen Beiträgen.

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de

Das passt:
SBU-solution®

5-Sterne-BU-Schutz
Lebensphasenmodell
Umfangreiche
Nachversicherungsgarantie ohne
Gesundheitsprüfung

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

KOMPLETT DIGITALER VERTRAGS-ABSCHLUSS BEI DIAGNOSE X

Deutschland-Premiere bei der Bayerischen



Versichert nach dem Reinheitsgebot

So einfach geht Antrag: auf Wunsch komplett papierlos – und 100% persönlich & schnell.

Erinnern Sie sich noch? Die »gute alte Zeit« war oft ziemlich umständlich: Datenerfassung, Risikoprüfung, Abschluss – alles dauerte und kostete Zeit und Nerven. Jetzt eröffnet Ihnen der neue inSign-Prozess die Möglichkeit, im Bereich Einkommensversicherung/Diagnose X Produkten beim Kunden vor Ort nicht nur die Risikoprüfung durchzuführen und sofort eine Annahmemeinung zu bekommen, sondern auch direkt einen rechtsverbindlichen Vertrag abzuschließen. Und das alles ohne ein einziges Blatt Papier, denn auch die Unterschrift erfolgt digital und wird online sofort an die Bayerische übermittelt.

Alles, was Sie brauchen:

Notebook, Smartphone und/oder iPad.

Das Notebook oder den Tablet-PC benötigen Sie für die Datenerfassung und die Durchführung der Risikoprüfung. Den TouchScreen eines Smartphones oder Tablet-PC brauchen Sie für die Erfassung der Unterschrift.

Sicher und schnell: Die digitale Unterschrift spart Ressourcen, ist nicht manipulierbar – und vor allem rechtssicher. Sie benötigen lediglich ein Smartphone oder Tablet-PC.

Alles ganz einfach: Sie werden automatisch durch den Prozess geführt.

Die Prozessabfolgen machen es Ihnen leicht: Über unser Maklerportal www.diebayerische.de/makler loggen Sie sich in unsere Internet Services als Gast ein und rufen einfach das Diagnose X-Tool auf (geben Sie hier zuerst die Nummer der SDV AG ein: »162926« – und dann Ihre interne Vermittler Nummer). Danach erfassen Sie wie gewohnt den Kunden und führen Sie die Gesundheitsprüfung sowie die Berechnung durch. Anschließend gelangen Sie automatisch zur elektronischen Unterschrift.

DIAGNOSE X: DREI AUSGEZEICHNETE UND INNOVATIVE PRODUKTE AUS EINER HAND

Mindestens genauso innovativ wie der Prozess sind die Produkte hinter Diagnose X: Premium PROTECT, die Einmalhilfe bei schweren Krankheiten (Dread Disease), Multi PROTECT, die lebenslange Rente bei Krankheiten und Unfällen sowie BU

PROTECT, die Rente bei Berufsunfähigkeit. Vor kurzem hat die Bayerische speziell die Berufsunfähigkeitsversicherung grundlegend überarbeitet – und hierfür sofort zahlreiche Auszeichnungen erhalten.



Mehr über den Diagnose X-Ansatz sowie die drei dahinter stehenden Produkte erfahren Sie in den experten-gestützten Online-Schulungen der Bayerischen – Termine und Anmeldung auf: <http://www.diebayerische.de/makler/medien-downloads/online-schulungen/index.php>

Ein Video zum Antragsprozess mit digitaler Unterschrift finden Sie hier: <http://www.diebayerische.de/video-pages/insign.php>

KONTAKT

Natürlich steht Ihnen auch Ihr Maklerbetreuer der Bayerischen,

Christian Lhotka

gerne mit Rat und Tat zur Seite.



mobil: 0176 / 615 619 11,

E-Mail: christian.lhotka@diebayerische.de



ARAG FORTE 3D – VIELSCHICHTIG VORSORGEN!

Sicher – renditestark – flexibel

Die Fondspolice ARAG FoRte 3D »kann mehr als nur Sparen«. Sie bietet eine garantierte lebenslange Rente, ist steuerlich interessant und kombiniert die Vorteile einer soliden Zukunftssicherung mit der Rendite aus erstklassigen Investmentfonds. Zudem hat die ARAG FoRte 3D die passenden Angebote für alle drei Schichten der Altersvorsorge: ARAG FoRte 3D basis – ideal für Selbstständige und Freiberufler, ARAG Forte 3D direkt und Riester als Zusatzvorsorge, sowie ARAG FoRte 3D privat für die private Vermögensbildung.

Drei weitere Vorteile: Angesichts von schwindenden Renten und Altersarmut wird meist in erster Linie Sicherheit gewünscht – und das bitte bei einer guten Rendite und viel Flexibilität. Für ARAG FoRte 3D privat zum Beispiel ist das kein Problem! Denn sie bietet:

Mehr Sicherheit.

- Optional bis 100 Prozent Sicherheitsgarantie für die eingezahlten Beiträge
- Absichern der Erträge aus der freien Fondsanlage mit ARAG RenditeTresor oder ARAG RenditeTresor Aktiv



Mehr Rendite.

- Anlagemöglichkeiten in erstklassigen Investmentfonds
- Renditestarke sowie solide Anlagestrategien – je nach Anlagementalität
- Steigerung der Ertragschancen durch die FoRte 3D Sicherung



Mehr Flexibilität.

- Fondswechsel und Umschichtungen jederzeit möglich
- Flexibler Rentenbeginn – als lebenslange Rente, Kapitalauszahlung oder Kombination aus beidem
- Beiträge reduzieren, aussetzen oder Zuzahlungen tätigen



ARAG FoRte 3D: Chancen optimal nutzen

Je nachdem, ob ein garantierter Beitragserhalt (zwischen 0 und 100 Prozent) vereinbart wurde, ändert sich durch monatliche Umschichtungen laufend die Aufteilung des Vertragsvermögens. Aufgeteilt wird zwischen klassischem Deckungskapital, einem internationalen Garantiefonds und einer freien Fondsanlage. Mit dem ARAG RenditeTresor ist es zudem möglich, die erwirtschafteten Erträge aus der freien Fondsanlage zusätzlich zu sichern und damit die garantierte Erlebensfallleistung stetig zu erhöhen. Der ARAG RenditeTresor Aktiv reagiert dank automatischem Signalgeber sogar »aktiv« auf Bewegungen am Kapitalmarkt. Mehr zur Effektivität und möglichem Wirkungsgrad lesen Sie auf www.arag-partnervertrieb.de

3-D Pflegevorsorge

Richtungswechsel leicht gemacht.



GENERALI

Versicherungen

Schutz unter den Flügeln des Löwen



Links, rechts, geradeaus – mit der Generali 3-D Pflegevorsorge stehen Ihnen alle Wege offen. Jetzt abschließen und nach mindestens 12 Jahren können Sie frei auswählen:

- Lebenslanger Pflegerentenschutz
- Auszahlung des Guthabens
- Lebenslange monatliche Altersrente

Und das Beste:

Bei Abschluss bis zum Alter von 70 Jahren werden keine Gesundheitsfragen gestellt.

Wir beraten Sie gerne.

Jürgen Nußbaum
Generali Versicherungen
Direktionsbevollmächtigter Finanzen
Tel. 08234 / 904772
juergen.nussbaum@generali.de

KENNEN SIE ALS MAKLER DIE AKTUELLE RECHTSPRECHUNG DES BGH?

von RA Stephan Michaelis, LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht, Kanzlei Michaelis, Hamburg

Müssen Sie als Versicherungsmakler die höchstrichterliche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes kennen? Das Oberlandesgericht Hamm vertrat in seinem Urteil vom 11. Mai 1995 zu dem Aktenzeichen 18 U 57/94 genau diese Rechtsauffassung. Ein Versicherungsmakler hatte die Ergebnisse einer höchstrichterlichen Entscheidung nicht seinem Kunden mitgeteilt. Der Kunde hatte insoweit nicht die Möglichkeit, seinen Versicherungsschutz entsprechend anzupassen, wie es erforderlich gewesen wäre. Dementsprechend verurteilte das OLG Hamm den Versicherungsmakler zur Maklerhaftung des beim Kunden entstandenen Schadens.

Unser Haus vertritt die Rechtsauffassung, dass eine derartige Haftungsverantwortlichkeit zu weitreichend ist. Vergleichbare Urteile aus der Vergangenheit sind uns nicht bekannt. Wir hoffen, dass es sich hierbei um eine Einzelfallrechtsprechung handelt. Gleichwohl möchten wir Sie heute für eine aktuelle BGH-Entscheidung sensibilisieren.

Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 8. Mai 2013 zu den Aktenzeichen IV ZR 84/12 und IV ZR 174/12 entschieden, dass eine Klausel in den Rechtsschutzversicherungsbedingungen unwirksam ist. Ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer kann aus den üblichen Versicherungsbedingungen der Rechtsschutzversicherungen nicht klar entnehmen, für welche Sachverhalte er Versicherungsschutz hat und für welche nicht. Die Folge einer unwirksamen Klausel ist mithin, dass der vertragliche

Leistungsausschluss der ARB nicht greift, mithin der Versicherungsnehmer Versicherungsschutz aus seiner Rechtsschutzversicherung genießt.

Konkret ging es um die Klausel mit folgendem Wortlaut: »Für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen im ursächlichen Zusammenhang mit der Anschaffung oder Veräußerung von Effekten (zum Beispiel Anleihen, Investmentanteile) sowie der Beteiligung an Kapitalanlagemodellen, auf welche die Grundsätze der Prospekthaftung anwendbar sind (zum Beispiel Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds).«

Eine derartige Klausel ist intransparent und in Ansehung des § 307 I 1 BGB unwirksam. Diese Ausschlussklauseln, auch als »Effekten- oder Prospekthaftungsklauseln« bezeichnet, können nicht dazu führen, dass der rechtsschutzversicherte Kunde keinen Leistungsanspruch hat. Der Kunde sollte sich zur rechtlichen Durchsetzung in derartigen Problemfällen durchaus einen versierten Anwalt suchen.

Relevant kann dies z. B. für Beteiligungen an Kapitalanlagemodellen sein. Wir denken hier insbesondere an viele betroffene Geschädigte, die durch die Lehman-Pleite einen vollen Kapitalverlust hinnehmen mussten. Überdies hatte dann auch der Rechtsschutzversicherer eine Kostendeckung verweigert. Betroffenen Kunden kann nunmehr geholfen werden, da der

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Rechtsschutzversicherer wegen der Unwirksamkeit dieser Klauseln leistungspflichtig ist und eine Kostenübernahmeerklärung zu erteilen hat. Informieren Sie daher betroffene Kunden, dass diese wegen ihrer Beteiligung an Kapitalanlagemodellen grundsätzlich Versicherungsschutz genießen, da der BGH einschränkende Klauseln als rechtsunwirksam qualifiziert hat. Wir empfehlen dringend, dass Sie betroffene Kunden informieren, um nicht selbst der Gefahr ausgesetzt zu sein, eigene Informationspflichten verletzt zu haben, wodurch sich eine Haftungsverantwortlichkeit Ihnen bzw. Ihrer Unternehmung gegenüber begründen könnte.

Fazit:

Ein Versicherungsmakler sollte die mahnenden Worte des OLG Hamm ernst nehmen und den Informationspflichten gegenüber seinen Kunden nachkommen. Insbesondere wenn der Versicherungsmakler Anlass oder Kenntnis davon hat, dass der Kunde zu dem betroffenen Personenkreis zählt, sollte der Makler diese Kunden informieren, soweit auch die BGH-Entscheidungen für die Kunden von Relevanz sein könnten. Die Möglichkeit der

Relevanz dürfte ausreichend sein. Ob der Kunde dann tatsächlich aus dieser Information weitere Maßnahmen ableitet, muss schlussendlich dem Kunden überlassen bleiben.

Wir empfehlen Ihnen, Ihre Kunden über wichtige BGH-Entscheidungen, wie die hier genannten, zu informieren.

KONTAKT

**Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**

Mittelweg 14
20148 Hamburg

Telefon +49 (0)40 / 888 88-777

Telefax +49 (0)40 / 888 88-737

E-Mail info@kanzlei-michaelis.de

www.kanzlei-michaelis.de



Innovativ:

Ob Unfall-, Hausrat-, Haftpflicht- oder Wohngebäude-Versicherungen, wir von Rhion optimieren fortlaufend unsere Produkte.

Rhion Highlights:

die prämierte Mietnomaden-Versicherung sowie in der privaten Haftpflichtversicherung der Zusatzbaustein Opferhilfe

Wer alle Ihre Fragen beantwortet? Natürlich Rhion!

Rhion Versicherung AG · RheinLandplatz · 41460 Neuss

Telefon 02131 6099-6633 · Telefax 02131 6099-16633 · maklervertrieb@rhion.de · www.rhion.de

§ 34F GEWO ERSETZT DEN »34C« – UND NUN?

Seit Jahresbeginn gilt das neue Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler – und Vermögensanlagenrechts. **Alle Vermittler und deren Angestellte**, die ab diesem Zeitpunkt zu Finanzanlagen beraten oder diese vermitteln wollen, müssen somit die neuen Regelungen des § 34f GewO und der Finanzanlagenvermittlerverordnung (FinVermV) beachten.

Grundsätzlich kann man die Neuregelung für Finanzanlagenvermittler in zwei Bereiche untergliedern:

1. Erlaubnis/Registrierung
2. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten

Während die neuen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten für alle Finanzanlagenvermittler seit 1. Jan. 2013 zwingend vorgeschrieben sind, galt bzgl. der Erlaubnis/Registrierung für Inhaber einer Erlaubnis nach §34c GewO für den Teilbereich Finanzen eine Übergangsfrist bis 30. Juni 2013.

Erlaubnis nach § 34f GewO /Registrierung im Finanzanlagenvermittler-Register

Die Erlaubniserteilung und Registrierung kann für einen oder mehrere der drei Bereiche der Finanzanlageberatung erfolgen (Investmentfonds, geschlossene Fonds und sonstige Vermögensanlagen).

Die Voraussetzungen für die Erlaubnis/ Registrierung nach § 34 f GewO sind:

- persönliche **Zuverlässigkeit** (poliz. Führungszeugnis und Auszug aus Gewerbezentralregister)
- **geordnete Vermögensverhältnisse** (Auszug vom zuständigen Insolvenz- und Schuldnerregister)
- **Berufshaftpflicht- / Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**
(Mindestversicherungssumme 1,23 Mio. Euro für jeden Versicherungsfall und 1,85 Mio. Euro pro Jahr)
- **Sachkundenachweis**

Die erforderliche Sachkunde muss durch bestimmte Ausbildungsgänge – teilweise nebst Praxiserfahrung - oder durch das Ablegen einer Sachkundeprüfung nachgewiesen werden. Für Inhaber von Erlaubnissen nach §34d oder e GewO entfällt der

praktische Teil der Sachkundeprüfung, sofern sie lediglich Investmentfonds vermitteln. Ihnen genügt der theoretische Teil.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE PRAXIS

Inhaber der Erlaubnis nach § 34 c GewO konnten diese unter Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung bis zum 30. Juni 2013 in den §34f GewO »umtauschen«. Sofern dies nicht geschah, ist die Erlaubnis nach §34c GewO **ab 1. Juli 2013 automatisch erloschen** (§ 157 Abs. 2 GewO neu / Ausnahme für Immobilienmakler und/oder Darlehensvermittler, diese gilt weiterhin). Der ggfs. erforderliche Sachkundenachweis muss bis zum 1. Jan. 2015 erbracht werden und der IHK vorliegen. Ausgenommen vom Sachkundenachweis sind die sogenannten **»Alten-Hasen« der Finanzanlagenvermittlung**. Diese müssen vom 1. Januar 2006 bis zum 31. Dezember 2012 ununterbrochen als Anlagevermittler tätig gewesen sein. Dies ist durch Vorlage der erteilten Erlaubnis und die **lückenlose** Vorlage der Prüfberichte nach § 16 Abs.1 S.1 der Makler- und Bauträgerverordnung nachzuweisen. Die Abgabe einer Negativklärung ist nicht ausreichend.

Ebenfalls als Sachkundenachweis akzeptiert, werden die unter § 4 der FinVermV aufgeführten anerkannten Berufsabschlüsse. Dabei gilt der »alte« Abschluss »Versicherungskaufmann/-frau« als Vorläufer für die Berufsausbildung zum »Kaufmann für Versicherungen und Finanzen« und damit als anerkannt.

KOSTEN

Einhergehend mit den vorgenannten Pflichten muss jeder Finanzanlagenvermittler im Sinne des § 34f GewO auf eigene Kosten die geschäftlichen Unterlagen vom Wirtschaftsprüfer prüfen lassen und den Prüfbericht der zuständigen Behörde vorlegen. Verlässliche Kostenschätzungen hierfür sind noch nicht möglich, jedoch ist, ausgehend von einem Stundensatz von 100,- Euro zzgl. MwSt., mit einem Aufwand von nicht unter 350,- Euro p.a. zu rechnen. ¹

Ähnliches gilt für die Erlaubnis- und Registrierungskosten. Diese liegen für Vermittler mit 34c-Lizenz zwischen 60,- Euro und 500,- Euro. Ohne die 34c-Lizenz schwanken die Gebühren zwischen 200,- Euro und 1.400,- Euro. ²

UND NUN?

Vermittler, die sich nicht die Erlaubnis nach § 34f GewO einholen, dürfen ab 1. Juli 2013 keine Finanzberatung bzw. -vermittlung im Sinne des § 34f GewO durchführen.

Für diejenigen, die aber weiterhin Investmentfonds vermitteln wollen, bietet die Versicherungswirtschaft mit modernen Investmentprodukten im Versicherungsmantel eine echte Alternative und bieten darüber hinaus optional eine Absicherung biometrischer Risiken (Langlebigkeit, Tod, BU) zu moderaten Preisen. Diese unterliegen nämlich weiterhin der Erlaubnis nach §34d GewO.

DWS UND ZURICH: EINE PREMIUM-PARTNERSCHAFT

23,3% aller Finanz-Vermittler wählten das I-CPPI-Modell der DWS und Zurich zum beliebtesten Anlagekonzept im Bereich Riester³. Dieses Konzept gibt es in Deutschland exklusiv nur bei diesen beiden Anbietern. Während der Ansparphase sind beide Tarifvarianten sehr ähnlich, während sie sich

im Rentenbezug grundsätzlich unterscheiden. Die DWS bietet einen Entnahmeplan bis Endalter 85 J., an den sich eine lebenslange Rente aus einer Rentenversicherung anschließt, die bei Rentenbeginn zu den dann gültigen Rechnungsgrundlagen durch die DWS abgeschlossen wird. Zurich garantiert bereits heute einen Mindestverrentungsfaktor und bietet darüber hinaus die Option »offene Zukunft«, welche weitere (dann mögliche) Auszahlungsformen zulässt. Zusätzlich bietet Zurich **das I-CPPI-Konzept als Basis-Rente, in der bAV als Direkt- und Rückdeckungsversicherung und als private Renten in der dritten Schicht an.**

Gerne informieren wir Sie über Vorteile des I-CPPI (Premium) – Konzeptes. **Sprechen Sie uns an oder nehmen Sie an unserer Online-Schulung am Mittwoch, den 17. Juli von 9:30 – 10:00 Uhr teil.**

Anmeldungen senden Sie bitte an folgende Adresse: tobias.reiter@zurich.com.

Sie erhalten umgehend eine Teilnahmebestätigung.



Gemeinsam stark für Ihre Altersvorsorge

In unsicheren Zeiten sollte Ihre private, betriebliche oder staatlich geförderte Altersvorsorge neben Flexibilität vor allem Sicherheit bieten. Volle Beitragsgarantie ohne auf optimale Renditechancen zu verzichten? Das ist jetzt möglich! Mit DWS Investments als Partner bieten wir Ihnen eine bisher einzigartige Produktfamilie mit garantierter Sicherheit. Zurich HelpPoint. Weil Sie uns wichtig sind.

Tobias Reiter – Broker Consultant Leben

Telefon 0821 4865178, Servicedirektion 0228 2688580
tobias.reiter@zurich.com, servicedirektion.leben@zurich.com
www.maklerweb.de


ZURICH[®]

¹ IFA-Regulierung: Prüfbericht 10.01.2013

² Euro – Fundsresearch; 27.02.2013

³ AssCompact Trends I/2013 DWS und Zurich gemeinsam



**Schutz und Sicherheit
im
Zeichen der Burg**

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE
seit 1884

Bezirksdirektion München, Uwe Theil
Sendlinger Straße 27, 80331 München, Telefon 089 23194-134, Fax -281820
Uwe.Theil@nuernberger.de, www.nuernberger.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Armin Christofori
SDV – Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 08 21 / 71 008 -0
Telefax 08 21 / 71 008 -999
info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Thomas Müller, Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN
Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA GRUPPE
Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel: © Sergey Nivens / Fotolia.com

Seite 03 / 14: © Eiskönig / Fotolia.com

Seite 06: © pressmaster / Fotolia.com

Seite 08: © Robert Kneschke / Fotolia.com

© Dron / Fotolia.com

© contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 15: © goodluz / Fotolia.com

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.

Rente Flex

Der richtige Mix für jede Situation.



GENERALI
Versicherungen

Schutz unter den Flügeln des Löwen



In der Musik wählen Sie zwischen vielen Stilrichtungen. Entscheiden Sie auch bei Ihrer Altersvorsorge ganz nach Ihrem Geschmack:

- Legen Sie Ihr Geld sicher an und es wächst mit einem garantierten Zinssatz.
- Für die Chance auf eine höhere Rente investieren Sie 10 %-40 % Ihres Beitrags in Fonds. Steigen die Kurse, wächst auch Ihre Rente.

Rente Flex – Sicherheit, Renditechancen und Flexibilität im Einklang.

Wir beraten Sie gerne.

Jürgen Nußbaum
Generali Versicherungen
Direktionsbevollmächtigter Finanzen
Tel. 08234 / 904772
juergen.nussbaum@generali.de



Mit 63 Jahren haben es Ihre Kunden wirklich verdient, mal andere arbeiten zu lassen.

Wollen Ihre Kunden wirklich bis 67 arbeiten? Oder schon vorher Zeit haben für die schönen Dinge im Leben: Hobbys, Reisen oder die Enkelkinder? Dann helfen Sie Ihren Kunden sich die letzten Arbeitsjahre zu schenken! Die Rente vor 67 mit SIGNAL IDUNA: Informieren Sie sich jetzt – wir beraten Sie gern.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon (0821) 7 10 08 - 2 00
Fax (0821) 7 10 08 - 9 99
www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen