SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

SDV ZEITUNG | AUSGABE 17 | APRIL 2016

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Die betriebliche Altersversorgung (bAV)

Seite 06

MITTENDRIN
Über den Servicedienstleister für Versicherungsmakler, SDV AG
Seite 04

ZEITSTRAHL
Neue Servicehighlights (WhatsApp / Angebots-sofortservice / Extranet) – Fachtagung
Seite 34

SDV MAKLERPROTECT
Die eigene Deckungslücke als Versicherungsmakler optimal schließen
Seite 28

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich sehr darüber, Ihnen die mittlerweile 17. Ausgabe unserer »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« präsentieren zu dürfen. Die SDV AG konnte sich als Servicedienstleister und Abwickler für Versicherungsmakler seit ihrer Gründung im September 2009 eine beachtliche Marktpositionierung erarbeiten. Dies ist uns vor allem dadurch gelungen, dass wir in den zurückliegenden Jahren versucht haben, Ihnen durch unsere umfangreichen Angebote Ihr Leben als Makler auch in anspruchsvolleren Zeiten einfacher zu machen, Ihre Erträge zu steigern und Ihnen dabei zu helfen, Ihr Unternehmen für die Zukunft profitabel und rechtssicher aufzustellen.

In dieser Zeit hat sich auch unsere Zeitung zu einem weit verbreiteten Medium entwickelt. Die Ausgabe, die Sie nun in Händen halten, geht an mittlerweile 12.500 Makler sowie an 14.000 weitere, die die »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« online oder als PDF-Datei lesen. Als aktuelles Titelthema haben wir die betriebliche Altersversorgung (bAV) aufgegriffen. Sie nimmt gerade jetzt wieder in der öffentlichen und politischen Diskussion eine immer wichtigere Rolle ein. Die Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer wollen wir speziell vor dem Hintergrund etwaiger »politischer« Entwicklungen besonders herausarbeiten.

Neben unserem Titelthema finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften, Neues aus der SDV AG sowie eine informative Rechtskolumne der Kanzlei Michaelis. Wir hoffen, Ihnen eine interessante Ausgabe zu präsentieren, und freuen uns wie immer sehr über Reaktionen Ihrerseits.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

Ihr Armin Christofori
Sprecher des Vorstandes
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN
Über den Servicedienstleister der Versicherungsmakler, SDV AG ..... Seite 04

UNSER TITELTHEMA

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ..... **Seite 06**
Exklusiv ab Seite 12: SDV Expertenwissen

VALUENET
Wettbewerbsvorteile in Zeiten des Fachkräftemangels ..... Seite 18

RÜCKBLICK
2. Augsburger Maklerkongress und Experten-Tour 2016 ..... Seite 22

RECHT & HAFTUNG
IDD – die 5 wichtigsten Fakten für Vermittler ..... Seite 24

CONTINENTALE
Boarding completed:
Mit der Continentale abheben – erstklassig versichert ..... Seite 26

MaklerProtect – exklusiv nur für Kooperationspartner der SDV AG!

SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG
In Kooperation mit
KANZLEI MICHAELIS® RECHTSANWÄLTE

SDV MAKLERPROTECT

Die eigene Deckungslücke als Versicherungsmakler optimal schließen! ..... **Seite 28**

DIE BAYERISCHE
Eine Mission geht weiter: Die Berater-BU ist jetzt noch besser ..... Seite 30

ALLIANZ
Mit InvestFlex die Chancen des Kapitalmarkts nutzen ..... Seite 32

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ..... **Seite 34**

STELLENANGEBOT
Maklerbetreuer (m / w) gesucht ..... Seite 40

IMPRESSUM ..... Seite 43

Über den Servicedienstleister der Versicherungsmakler, SDV AG

Die SDV AG ist ein Servicedienstleister und nimmt einem selbstständigen Versicherungsmakler die administrativen Aufgaben ab, bietet eine optimale Vertriebsunterstützung, stellt Softwarelösungen bereit und lässt den Makler das machen, was ihn auszeichnet: die Kundenberatung und -betreuung. Firmenhintergrund der SDV AG ist aber, neben der Erfüllung der klassischen Maklerpoolmerkmale, einfach mehr zu sein als nur ein Pool.

Der wesentliche Erfolgsfaktor: der **Servicegedanke.** Dieser ist in der Grundstruktur der SDV AG fest verankert und nicht nur ein Wort, sondern eine Überzeugung, die tagtäglich gelebt wird. Durch flexible Gestaltungsmöglichkeiten und maßgeschneiderte Konzepte wird eine bedarfsorientierte Administration und Abwicklung von Geschäftsprozessen individuell ermöglicht. Die SDV AG garantiert, dass der Bestand auch nach Ende der Zusammenarbeit Eigentum des Maklers bleibt: »Ihr Bestand ist und bleibt Ihr Eigentum.«

Gemeinsam mehr erreichen und gemeinsam erfolgreich sein

Als Schnittstelle zwischen Versicherungsgesellschaft und Versicherungsmakler bietet die SDV AG ihren Partnern Zugriff auf über 290 Gesellschaften. Die Unternehmensstruktur legt den Fokus auf den Kunden. Das bedeutet: Die Werte und die Vermittlung sind stets neutral und der Makler selbst entscheidet, welches Produkt welcher Gesellschaft für seinen Kunden passt. Niemand kann in die Zukunft schauen, doch mithilfe der guten Kontakte in die Versicherungswelt und eines exzellent ausgebauten Netzwerks mit den Versicherungsgesellschaften ist sichergestellt, dass die SDV AG bei Veränderungen am Versicherungsmarkt adäquat und schnell reagieren kann.

Als verlässlicher und zukunftsfähiger Dienstleister werden unzählige vertriebsunterstützende Prozesse geboten, die mit einer Steigerung der Beratungsqualität verbunden sind. Dabei steht immer der Makler selbst im Vordergrund; die SDV AG arbeitet nach dem White-Label-Prinzip und agiert stets im Hintergrund. Das bedeutet: Gegenüber dem Endkunden tritt nur der Makler selbst in Erscheinung und kann so seine eigene Marke fördern und ausbauen.

Bestandsveredelungsgarantie inkl. Ihrer Eigentumsverwaltung

Klare Verhältnisse zu schaffen ist wichtig – ganz besonders im undurchsichtigen Dschungel von Vertrags- und Versicherungsrecht. Kundenverhältnisse und Bestandsverträge müssen geregelt sein, um zum einen die Rechtssicherheit zwischen Makler und Kunden zu schaffen sowie zum anderen auch den eigenen Bestand, die eigene Altersversorgung des Versicherungsmaklers, zu sichern. Ein Maklervertrag dokumentiert die Dienstleistungen, die vom Kunden in Anspruch genommen werden, einhergehend mit Rechten und Pflichten der daraus entstehenden Vertragsbeziehung. Die Bestandsaufnahme ermöglicht einen ganzheitlichen Beratungsansatz, mithilfe dessen eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt werden kann.

Die SDV AG bietet einen umfassenden Maklervertragsservice an, einhergehend mit einem rechtlich abgesicherten Bestandssicherungssystem. Mit dem Maklervertrag und der Bestandsaufnahme erfolgt die Erfassung und Dokumentation aller Verträge in einem einheitlichen und für den Makler jederzeit einsehbaren Verwaltungsprogramm. Als »Mittelsmann« zwischen Versicherungsgesellschaft und Makler kümmert sich die SDV AG um eine rechtssichere Übertragung der Bestandsverträge[1].

Alle Dokumente des Maklervertrags (Maklervollmacht, Erstinformation, Datenschutzerklärung), die den Versicherungsmakler legitimeren, gegenüber den Gesellschaften bzw. Produktgebern tätig zu sein und die Datenweitergabe bei Bestandsübertragung und Nachfolge regeln, werden kostenlos zur Verfügung gestellt. Auf Wunsch wird der Maklervertrag auch mit dem eigenen Firmenlogo erstellt. Die freiwillige Serviceleistung Maklervertragsservice bietet zudem ein weiteres Plus: die Bestandsoptimierung im privaten Sachversicherungsbereich. Auf Wunsch werden Sachversicherungen durch das Backoffice gekündigt, automatisiert oder zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis neu eingedeckt.

Technik, Prozesse, etc.: das Rundumsorglos-Paket

Die einheitliche Dokumentation im Bestandsführungssystem ist so konzi-

[1] Courtagepflichtige Übertragungen erfolgen i. d. R. bei allen Gesellschaften, mit denen die SDV AG eine Kooperationsvereinbarung hat. Der Vertrag darf keinem Bestandsschutz unterliegen und der Maklerauftrag muss fristgerecht, mindestens drei Monate vor der Hauptfälligkeit (analog der geltenden Kündigungsfrist), angezeigt werden.

piert, dass auch spezifische Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen bzw. Vertriebsstrukturen gewährleistet werden können. Per Onlinezugriff stehen dem Makler alle Kunden, Verträge und Dokumente schnell und einfach zur Verfügung. Vertriebsnahe Vorgänge werden gesondert kenntlich gemacht und an den jeweiligen Vorgang wird sogar durch das Backoffice erinnert. Die interne Prozessintegration gewährleistet automatisierte und einheitliche Abläufe. Das Extranet der SDV AG bietet neben den Zugriffsmöglichkeiten auf das Verwaltungsprogramm auch diverse Vergleichsrechner, ein Abschlusscenter sowie wesentliche vertriebsunterstützende technische Servicebausteine. Schön und gut – doch wie sicher ist das Ganze eigentlich? Die SDV AG erfüllt die höchsten Sicherheitsanforderungen. Es erfolgen regelmäßige Sicherheitsanalysen und interne Prüfungen der Sicherheitsmaßnahmen. Die Mitarbeiter werden geschult und das Informationssicherheitskonzept erfüllt höchste Anforderungen.

Alle für einen – eine (Courtageabrechnung) für alle!

Jeder hat Stärken und Schwächen – und das ist auch gut so. Manch einer legt seinen Schwerpunkt auf das Kompositgeschäft, andere spezialisieren sich auf Personenversicherungsprodukte. Den Partnern der SDV AG wird die Möglichkeit geboten, das Geschäft, das sie kennen und in dem sie lange tätig sind, abzuwickeln. Das Team der SDV AG besteht aus kompetenten Mitarbeitern im Backoffice, die **alle** vertriebsorientiert arbeiten. Es wird eine Rundum-Betreuung geboten, wodurch sich für jeden einzelnen Kooperationspartner der SDV AG die Chance ergibt, die eigenen Bestände auszubauen und ganz neue Sparten für sich zu entdecken. Der klassische Sachversicherungsmakler hat dadurch die Möglichkeit, Personensparten zu bedienen – der Lebensversicherungsspezialist kann sein großes Kundenpotenzial nutzen, um seinen Sachbestand aufzubauen. Um den fachlichen Ansprüchen gerecht zu werden, nehmen die Mitarbeiter der SDV AG regelmäßig an Weiterbildungen teil. Fachspezifische Zusatzqualifikationen in den einzelnen Fachabteilungen sind ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensmentalität.

»Eine für alle« bedeutet, dass die SDV AG das breite Spektrum des Versicherungsmarkts im Bereich der Courtage optimal abbildet und ihren Kooperationspartnern eine Abrechnung über alle Gesellschaften zur Verfügung stellt. Dabei wird auch die Auszahlung der Courtage im Blick behalten und bei ausstehenden oder fehlerhaften Courtagezahlungen werden entsprechende Recherchen eingeleitet.

Erstklassiger Vertriebssupport: Partner werden – Partner sein!

Erstklassige Vertriebsunterstützung durch Wissensmanagement: der direkte Draht zum Makler mit WhatsApp-Service, Newsletter und Neuigkeitenmanagement. Darüber hinaus bietet die SDV AG auch einen **telefonischen Angebotssofortservice in den Bereichen Lebens-, Kranken- und Sachversicherung.** Kommunikation, Bearbeitung und Servicekomponenten sind bedarfsgerecht für Versicherungsmakler organisiert. Beratungsqualität und Serviceorientierung sind ein unverzichtbarer Baustein, um langfristig erfolgreich zu sein und sich deutlich von den Mitstreitern abzuheben: Dieses Credo möchte die SDV AG mit ihren Kooperationspartnern leben, um so gemeinsam kundenorientierte Lösungen zu schaffen.

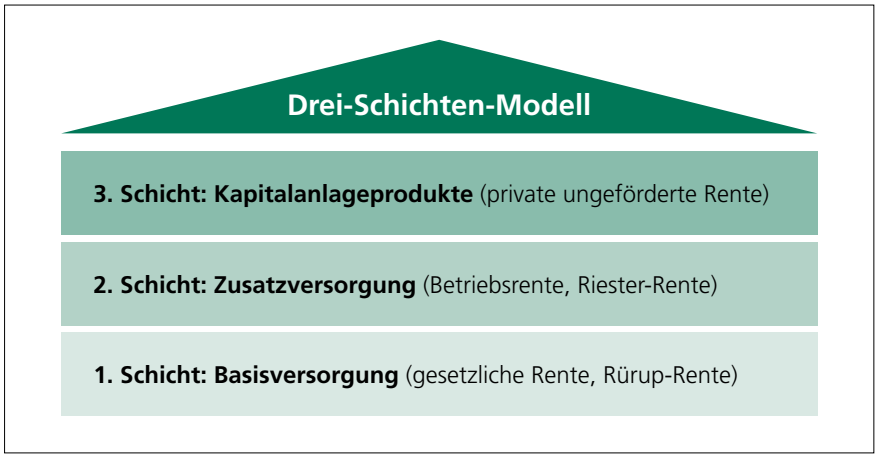
Nachfolgemanagement und -konzepte

Das Thema Kauf und Verkauf von Maklerbeständen hat viele Facetten. Von der betriebswirtschaftlichen Optimierung bis zur rechtlichen Absicherung gibt es zahlreiche Stellschrauben, die letztlich den Erfolg beeinflussen. Die Nachfolgemanagement-Lösungen der SDV AG sind am gesamten Markt einzigartig und durch die Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis durch Know-how, Erfahrung und rechtliche Sicherheit gekennzeichnet. ■

Angesichts der aktuellen Rentenentwicklung wird eine staatlich geförderte Zusatzvorsorge immer wichtiger.

Die betriebliche Altersversorgung (bAV)

Die optimale Vorsorge im Bereich der Rentenversicherung wird als das sog. Drei-Schichten-Modell bezeichnet. Die 1. Schicht ist die gesetzliche Rente sowie die Basisrente. Seit 2005 zählen die privaten, »ungeförderten« Lebens- und Rentenversicherungen zur 3. Schicht der Altersversorgung. Zur stabilen und wichtigen, staatlich geförderten »Mittelschicht« gehört neben der Riester-Rente die betriebliche Altersversorgung (bAV).



Das Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung wird, nach der aktuellen Entwicklung, langfristig weiter sinken. Daher ist neben der privaten Rentenvorsorge eine Zusatzvorsorge mit staatlicher Förderung quasi ein Muss. Der Aufbau einer leistungsfähigen, kapitalgedeckten Altersversorgung ist nur durch konsequentes und regelmäßiges

Sparen in der Arbeitsphase möglich. Für viele Menschen ist es dabei hilfreich, dass sie nicht so leicht die Möglichkeit haben, sich ihr eigentlich für die Rente Erspartes vorzeitig auszahlen zu lassen und auszugeben.

Im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung lassen sich zwei Ansinnen bestens verwirklichen: zum einen eben jener dauerhafte Aufbau einer Alterssicherung ohne vorzeitige Zugriffsmöglichkeit durch den Arbeitnehmer. Darüber hinaus ergeben sich deutliche Abwicklungs- und Kostenvorteile, da hier Kollektivverträge abgeschlossen werden können. Die Kosten für betrieblich organisierte Sparverträge sind in aller Regel niedriger als beim privaten Abschluss, die Rendite ist aber höher. Meist wird ein Teil des Jahresgehalts – etwa des Monatslohns oder auch Urlaubs-, Weihnachtsgeld oder Sonderzahlungen – in die betriebliche Vorsorge »umgewandelt«, es erfolgt also eine »Entgeltumwandlung«. Da der Arbeitgeber das Geld in der Regel direkt aus dem Bruttogehalt überweist, hat das steuerliche Vorteile. Derzeit werden maximal rund 2.976 € pro Jahr steuer- und sozialversicherungsfrei gefördert. Weitere 1.800 € pro Jahr sind dazu zusätzlich noch steuerfrei. (Stand 2016)

Versorgungs-, Leistungs- und Beitragszusage

Herzstück aller Überlegungen ist die Gestaltung der **Versorgungszusage.** Die Versorgungszusage legt die Zusageart fest und bestimmt die Höhe späterer Versorgungsleistungen. Es ist auch zu regeln, von welchen Bemessungsgrundlagen die Leistungen abhängen und ob eine zeitlich befristete, eine lebenslange Rente oder ein einmaliger Kapitalbetrag gezahlt wird. Dem Arbeitnehmer kann ein zusätzliches Kapitalwahlrecht eingeräumt werden. Die Zusage kann als Versorgung für den Arbeitnehmer selbst oder zusätzlich als Versorgung seiner Hinterbliebenen gelten. Konkrete Versorgungsleistungen, z. B. eine Rente in Höhe von 15 % des letzten Gehalts oder 40 € für jedes Jahr der Betriebszugehörigkeit, nennt man **Leistungszusagen.** Von einer **Beitragszusage** spricht man, wenn die Versorgung auf Basis des Kapitals fußt, das sich durch die Beiträge und deren Zinsen im Laufe der Jahre gebildet hat. Hier gilt es zu beachten, dass bei Eintritt des Versorgungsfalls mindestens die Summe der Beiträge, abzüglich eventueller Risikoprämien, als Kapital zur Verfügung stehen muss.

Anwartschaft, Arbeitgeberwechsel und Insolvenzversicherung

Ein unschlagbares Plus der bAV: Alle Anwartschaften auf eine betriebliche Altersversorgung, die durch Entgeltumwandlung finanziert werden, sind sofort unverfallbar. Dem Arbeitnehmer wird seine Rente also garantiert ausgezahlt – auch bei einem Arbeitgeberwechsel. Und auch bei plötzlicher Arbeitslosigkeit wird das bis dahin angesparte Guthaben nicht von den Sozialämtern angetastet, es ist Hartz-IV-sicher. Wie alle anderen Rentenbezüge wird aber auch die betriebliche Altersversorgung ab Rentenbeginn besteuert.

Arbeitnehmerbesteuerung in den Durchführungswegen:

	Direktzusage	Unterstützungskasse	Direktversicherung	Pensionskasse	Pensionsfonds
Zusagen bis Ende 2004 (Regelung gilt auch für bestehende Zusagen über 2004 hinaus)					
Besteuerung in der Ansparphase	keine		ja, mit Pauschalierungsmöglichkeit bis 1.752 € (ggf. 2.148 €)	nur für Beiträge, die 4 % der Beitragsbemessungsgrenze übersteigen, dann Pauschalierungsmöglichkeit bis 1.752 € (ggf. 2.148 €)	nur für Beiträge, die 4 % der Beitragsbemessungsgrenze übersteigen
Besteuerung in der Auszahlungsphase	ja, ohne Obergrenze		nur bei Riesterförderung	nur bei Beiträgen bis 4 % der Beitragsbemessungsgrenze und bei Riesterförderung	
Zusagen ab 2005 (Neuregelung nach AltEinkG)					
Besteuerung in der Ansparphase	keine		nur für Beiträge, die den Förderrahmen überschreiten (4 % der Beitragsbemessungsgrenze zzgl. 1.800 €)		
Besteuerung in der Auszahlungsphase	ja, ohne Obergrenze		nur bei Riesterförderung	ja (für Leistungen aus Beiträgen, die wegen Überschreitung der Höchstbeiträge bereits vorgelagert versteuert wurden, ist nur der Ertragsanteil zu versteuern)	

Durchführungswege: Vor- und Nachteile

ARBEITGEBER

Vorteile:

- Beiträge bis 4 % der Beitragsbemessungsgrenze sozialversicherungsfrei
- geringer Verwaltungsaufwand
- die Ansprüche des Versicherten richten sich direkt an den Lebensversicherer
- Rechtsanspruch des Arbeitnehmers mit Möglichkeit der Riester-Förderung erfüllbar
- Beitragszusage mit Mindestleistung möglich
- keine Beitragspflicht beim Pensions-Sicherungs-Verein (PSVaG)

Nachteile:

- Sofern die Rücklagen samt kalkulierter Zinsen nicht ausreichen, muss das Unternehmen die Lücke im schlimmsten Fall mit eigenen Mitteln schließen.

ARBEITNEHMER

Vorteile:

- garantierte Mindestleistung
- Riester-Förderung möglich
- Steuerfreiheit der Beiträge bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze plus max. 1.800 €
- bei Entgeltumwandlung Beitragsfreiheit in der Sozialversicherung bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze
- Invaliditäts- und Hinterbliebenenabsicherung möglich
- in der Regel lebenslange, garantierte Rentenleistung
- Rechtsanspruch auf Übertragung bei Arbeitgeberwechsel (bei Zusagen nach dem 1. Januar 2005)
- bei Arbeitgeberwechsel einfache Übertragung durch Übertragungsabkommen (unter bestimmten Voraussetzungen)

Nachteile:

- Sozialversicherungsbeitragsfreiheit der Beiträge ist begrenzt.
- Lohnsteuerbeitragsfreiheit ist in den versicherungsförmigen Durchführungswegen begrenzt, folglich für Zusagen an Arbeitnehmer mit höherem Einkommen nur bedingt geeignet.

Aus der Praxis – Verkaufsargument für den Vertrieb

Die Funktionsweise der Altersabsicherung in Deutschland wurde bereits anhand des Drei-Schichten-Modells vereinfacht dargestellt. Dabei gilt es, die immer schwächer werdende erste Säule der gesetzlichen Rente durch den Aufbau einer zweiten (betrieblichen) und dritten (privaten) Altersversorgung zu stärken. Ziel ist es, eine Grundlage zu schaffen, die einen sorgenfreien und auskömmlichen Lebensabend gewährleistet. Politik und Wirtschaft beschäftigen sich dauerhaft mit den beiden zusätzlichen Säulen, die ausbaufähig sind, um diese weiter zu optimieren und den Gegebenheiten am Markt anzupassen. Daher ist das Thema Altersmodell und zusätzliche Absicherung fast tagtäglich auch in den Medien gegenwärtig.

Dem Versicherungsmakler wird oft eine wesentliche Kundenfrage gestellt: Warum ist eine betriebliche Altersversorgung für mich sinnvoll? Mit theoretischen Argumenten ließe sich ein ganzes Buch füllen. In der Regel veranschaulicht aber eine einfache Rechnung den Vorteil, der Arbeitnehmern bei einer Entgeltumwandlung, auf die sie einen Rechtsanspruch haben, winkt.

FIKTIVES BEISPIEL

Musterkunde Karl, unter folgendem Gesichtspunkt: Möchten Sie monatlich gern 150 € sparen, dafür aber jeweils nur 78 € aufwenden?

Für das Jahr 2016:

Werte monatlich

Gesamtbeitrag	150,00 €
Bruttobetrag	150,00 €
Steuerersparnis	– 40,86 €
Sozialversicherungsersparnis	– 31,01 €
Eigenaufwand netto	= 78,13 €

Angaben zur Steuer und Sozialversicherung:

Veranlagungsjahr 2016, Steuerklasse 1, geb. 01.02.1986, Kinderfreibeträge: 0,0, Bundesland Bayern, Kirchensteuer 8 %, Sozialvers.-pflicht ja, gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung, Zuschlag Krankenkasse 1,10 %, Beitragszuschlag zur Pflegeversicherung

Die Auswirkungen auf die monatliche Lohn-/Gehaltsabrechnung

alle Angaben in EUR	heute	mit neuer bAV
Bruttobezüge	**2.500,00**	**2.500,00**
– bAV-Beitrag Arbeitnehmer		– 150,00
Summe der steuerpflichtigen Bezüge	**2.500,00**	**2.350,00**
– Lohnsteuer	– 313,16	– 277,16
– Solidaritätszuschlag	– 17,22	– 15,24
– Kirchensteuer	– 25,05	– 22,17
– Rentenversicherung	– 233,75	– 219,73
– Arbeitslosenversicherung	– 37,50	– 35,25
– Krankenversicherung	– 210,00	– 197,40
– Pflegeversicherung	– 35,63	– 33,49
Gehaltsauszahlung	**1.627,69**	**1.549,56**

Mit einem effektiven Aufwand von 78,13 EUR stehen Ihnen 150,00 EUR für den Aufbau Ihrer bAV zur Verfügung. Die neue bAV erfolgt über den Durchführungsweg Direktversicherung.

Die Ersparnisrechnung wurde über das Tool der Helvetia erstellt. Wir übernehmen aus diesem Grund keine Haftung hierfür. Für fachliche Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater.

Die Kfz-Werkstatt-Police.
Das Konzept mit speziellen Lösungen.

Ideal für Kfz-Werkstätten, Auspuff-Services, Bremsendienste, Kfz-Elektrikbetriebe, -Spenglereien, -Flaschnereien, -Glasereien und -Sattlereien.

- Inhaltsversicherung
- Ertragsausfallversicherung
- Gebäudeversicherung
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Kfz-Handel- und -Handwerksversicherung

Alle Formulare und Informationen finden Sie auch in Ihrem Extranet.
Service Hotline: 0711 662-722337
MSKSuedwest@wuerttembergische.de

W&W württembergische
Der Fels in der Brandung.

Aufklären über mögliche Folgen:
Wichtig ist es, den Kunden auf jeden Fall auf Folgendes hinzuweisen, um Haftungsrisiken zu vermeiden: Auch dieser Beitrags-Rabatt hat seinen (geringen) Preis: zum einen die nachgelagerte Besteuerung, da die bAV-Rente der Beitragspflicht zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung unterliegt. Bei der Entgeltumwandlung, gerade bei Kunden mit höherem Einkommen, ist auch die Versicherungspflichtgrenze für die gesetzliche Krankenversicherung im Auge zu behalten. Vor allem knapp oberhalb der Grenze von 56.250 € Jahresbruttoeinkommen (ab 2016) könnte eine Entgeltumwandlung dazu führen, dass der Kunde unter diese Grenze und damit wieder in die GKV-Pflicht rutscht. Zum anderen ist es wichtig für den Kunden, dass eine bAV auch die Sozialversicherungsbeiträge reduziert und folglich den Anspruch im Leistungsfall, etwa bei Arbeitslosigkeit. Ebenso sind Kranken- und Elterngeld betroffen. Ferner verringert sich die gesetzliche Rente.

Sicher ist diese Verringerung verschwindend gering und steht einer deutlich höheren Zusatzrente aus der Entgeltumwandlung gegenüber. Dieser Hinweis gehört aber zu den Aufklärungspflichten eines jeden Maklers.

Umwandlung der vermögenswirksamen Leistungen (VL): Ist das sinnvoll und was bringt's?
Durch die Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen in eine bAV können Arbeitnehmer bei gleichem Nettoverdienst deutlich mehr in die Altersversorgung einsparen. Viele Unternehmen bieten ihren Angestellten die Möglichkeit, über vermögenswirksame Leistungen zusätzlich privat vorzusorgen. Der maximale Arbeitgeberanteil von 40 € erhöht dabei das sozialversicherungspflichtige Bruttogehalt und wird direkt vom Arbeitgeber in einen VL-fähigen Vertrag gezahlt. Der Beitrag geht also vom Nettogehalt ab. Bei der Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen in eine betriebliche Altersversorgung profitieren sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber. Der Arbeitnehmer spart bei der Entgeltumwandlung Steuer- und Sozialabgaben. Diese Ersparnis ermöglicht einen weitaus höheren Vorsorgebetrag bei gleich bleibendem Nettoverdienst (siehe Rechenbeispiel). Der Arbeitgeber spart außerdem Lohnnebenkosten und könnte diese Ersparnis zur Steigerung der Mitarbeitermotivation sogar direkt als Arbeitgeberanteil zur bAV an den Mitarbeiter zurückführen.

Ersparnisrechnung zur betrieblichen Altersversorgung (bAV):

Veranlagungsjahr 2016, Steuerklasse 1, geb. 01.02.1986, Kinderfreibeträge: 0,0, Bundesland Bayern, Kirchensteuer 8 %, Sozialvers.-pflicht ja, gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung, Zuschlag Krankenkasse 1,10 %, Beitragszuschlag zur Pflegeversicherung

Die Auswirkungen von VL und bAV auf die monatliche Lohn-/Gehaltsabrechnung

alle Angaben in EUR	heute	mit VL	mit bAV
Bruttobezüge	**2.500,00**	**2.500,00**	**2.500,00**
Arbeitgeberanteil VL/VL-Umwandlung bAV *)		40,00	[40,00]
– bAV-Beitrag Arbeitnehmer			– 37,39
Summe der steuerpflichtigen Bezüge	**2.500,00**	**2.540,00**	**2.462,61**
– Lohnsteuer	– 313,16	– 322,91	– 304,08
– Solidaritätszuschlag	– 17,22	– 17,76	– 16,72
– Kirchensteuer	– 25,05	– 25,83	– 24,32
– Rentenversicherung	– 233,75	– 237,49	– 230,25
– Arbeitslosenversicherung	– 37,50	– 38,10	– 36,94
– Krankenversicherung	– 210,00	– 213,36	– 206,86
– Pflegeversicherung	– 35,63	– 36,20	– 35,09
– VL-Beitrag		– 40,00	
Gehaltsauszahlung	**1.627,69**	**1.608,35**	**1.608,35**

Auf den VL-Anteil Arbeitgeber fallen 19,34 EUR Steuern und Sozialversicherungsbeiträge an! Mit der Anlage über die bAV können Sie diesen Abzug verhindern und Ihren Anlagebetrag für die Altersvorsorge auf 77,39 EUR steigern!

*) Die eingeklammerten Werte werden in der nachfolgenden Abrechnung nicht verwendet, sie sind aber ein Teil des bAV-Beitrages. Die dargestellten Ergebnisse sind unverbindlich und können sich trotz sorgfältiger Ermittlung von den konkreten Ergebnissen im Einzelfall unterscheiden. Für die Richtigkeit der Berechnungsergebnisse wird weder eine Haftung noch eine Garantie übernommen. Diese Aufwandsrechnung kann eine fundierte Beratung nicht ersetzen. Die gesetzlichen und sozialversicherungsrechtlichen Daten zum 01.01.2016 liegen den Berechnungen zugrunde. Die Besonderheiten von Abfindungen, Sonder- oder Einmalzahlungen wurden nicht berücksichtigt.

Das Ergebnis wurde über ein Ersparnisberechnungstool erstellt. Wir übernehmen aus diesem Grund keine Haftung hierfür. Für fachliche Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater.

Im folgenden Beispiel kann der Zuschuss zur bAV (40 €) um weitere 37,39 € Eigenanteil auf einen gesamten Sparbeitrag von 77,39 € erhöht werden, bei gleichem Nettoverdienst gegenüber der VL-Variante, bei der nur 40 € gespart werden.

Für das Jahr 2016:

Werte monatlich

Gesamtbeitrag	77,39 €
Bruttobetrag	77,39 €
Steuerersparnis	– 21,38 €
Sozialversicherungsersparnis	– 16,01 €
Eigenaufwand netto	= 0,00 €

Plan der Versicherungswirtschaft zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung (bAV)[1]

So kann die betriebliche Altersversorgung gestärkt werden

Auch wenn sich die betriebliche Altersversorgung (bAV) in den vergangenen Jahren nicht zuletzt aufgrund des Engagements der Versicherer positiv entwickelt hat: Insgesamt ist sie ins Stocken geraten. Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie Geringverdienern besteht noch erheblicher Nachholbedarf. Es ist daher richtig, dass die Koalition gerade für diesen Bereich nach Lösungen für eine bessere Verbreitung sucht. Alle Beteiligten und Fachleute sind sich einig, dass die bAV neue Impulse benötigt. Hierzu muss sie mit zielgenauen Maßnahmen im Rahmen eines umfassenden Gesamtpakets gleichermaßen für Arbeitnehmer attraktiver und für Arbeitgeber einfacher gestaltet werden.

Der GDV hat jetzt einen 7-Punkte-Plan vorgelegt, um die bAV nachhaltig zu stärken. Gefordert werden nicht nur Rahmenbedingungen, die Komplexität und Aufwand abbauen. Geschaffen werden müssen auch neue Anreize für Arbeitnehmer, die über ein geringes Einkommen verfügen. Da gerade bei dieser Zielgruppe die steuerliche Förderung der bAV oft vorbeigeht, sollte hier der Aufbau einer bAV mithilfe eines steuerlichen Zuschusses besonders gefördert werden. Außerdem sind hinreichend austarierte Freibeträge in der Grundsicherung im Alter für freiwillige Eigenbeiträge unverzichtbar.

Für Arbeitgeber sollte ein Modell auf freiwilliger Basis entwickelt werden, mit dem für alle Arbeitnehmer eines Betriebs standardmäßig im Arbeitsvertrag eine Entgeltumwandlung vorgesehen wird. Arbeitnehmer können, müssen aber nicht daran teilnehmen. Außerdem müssen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung die Rahmenbedingungen für die bAV verbessert werden: Seit einigen Jahren sind die Leistungen der bAV für Betriebsrentner mit dem vollen Beitragssatz beitragspflichtig. Dies beeinträchtigt aus Sicht der Arbeitnehmer die Attraktivität der bAV. Vor allem die unteren Einkommensgruppen sind besonders belastet.

7-Punkte-Plan des GDV

1. Anreize für Arbeitnehmer vor allem mit geringem Einkommen schaffen
2. bAV-Rahmenbedingungen in der GKV/GPflV verbessern
3. Entgeltumwandlung wirksam nutzen
4. freiwillige Modelle der automatischen Einbeziehung in die bAV fördern
5. Komplexität der bAV durch Anhebung des Förderrahmens reduzieren
6. Haftungsfreistellungen an der Sicherheit der Einrichtung festmachen
7. Orientierung in der Altersversorgung verbessern

[1] Quelle: www.gdv.de/2016/01/so-kann-die-betriebliche-altersversorgung-gestaerkt-werden

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH
Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

» Leistungsstarke und innovative Deckungskonzepte!

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH www.manaug-produktgeber.de

SDV Expertenwissen

SDV Service im Bereich betriebliche Altersversorgung (bAV)
Profitieren Sie von unserem Expertenwissen!

Die SDV AG verfügt über ein bAV-Kompetenzcenter mit telefonischer Beratung und Vor-Ort-Unterstützung. Der beste Service auch im Bereich bAV wird revisionssicher und nachhaltig durch die Kooperation mit der Consulio bAV consulting gewährleistet. Consulio ist ein unabhängiges Institut für ganzheitliche prozessbegleitende Beratung, Einführung, Durchführung und Sanierung von Maßnahmen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) und unterstützt die SDV AG – denn sicher ist sicher!

Außerdem: Die SDV AG stellt Ihnen Informationsmaterial wie die bAV Broschüre gerne für Ihre Beratung zur Verfügung. Hier ein Auszug:

Betriebliche Altersversorgung (bAV) – Definition

Der Arbeitgeber sagt dem Arbeitnehmer aufgrund eines Arbeitsverhältnisses Versorgungsleistungen bei Alter, Invalidität und/oder Tod zu. Die betriebliche Altersversorgung zählt zur zweiten Schicht der Altersversorgung und ist rechtlich im Betriebsrentengesetz (BetrAVG) geregelt.

Welcher Personenkreis ist berechtigt?

- Angestellte
- Arbeiter
- Auszubildende
- Gesellschafter/Geschäftsführer
- Mitglieder des Vorstandes einer AG
- Betriebsfremde aus Anlass einer (ausschließlichen) Tätigkeit (z. B. Freiberufler)

Welche Durchführungswege sind möglich?

- Direktversicherung
- Pensionskasse
- Pensionsfonds
- Unterstützungskasse
- Direkt-/Pensionszusage

Welche Leistungen aus der bAV sind möglich?

- Altersrente
- Berufsunfähigkeitsrente (auch eigenständig)
- Hinterbliebenenrente

Finanzstärke ist der beste Schutz

Mit Condor sind Ihre Kunden im sicheren Hafen

- Verlässliche Garantien
- Nachhaltige Produktkalkulation
- Geringe Stornoquote
- bAV-Kompetenz im Mittelstand mit persönlichen Ansprechpartnern

FINANZSTÄRKE AA FitchRatings SEHR STARK

Condor Lebensversicherungs-AG

Jetzt informieren unter **www.condor-versicherungen.de/GQ**

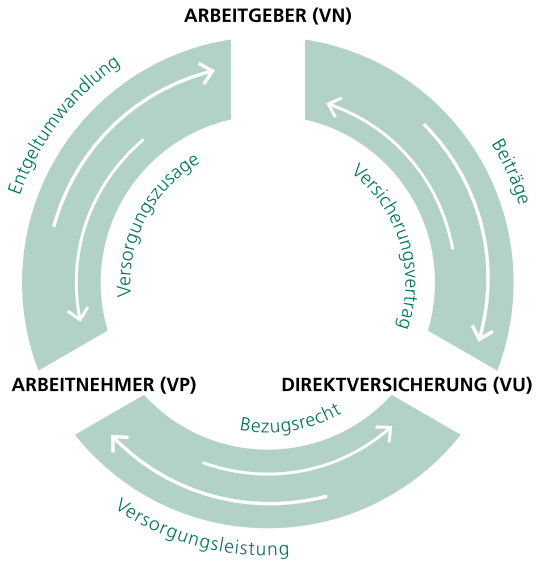
CONDOR VERSICHERUNGEN

SDV Expertenwissen

DIREKTVERSICHERUNG

	ALTE REGELUNG VOR 1.1.2005
STEUER	■ Pauschalbesteuerung §40b EStG in Höhe von 20 % ■ bis zu einer Höhe von jährlich 1.752 € ■ darüber hinaus vorgelagerte Besteuerung
SOZIAL-VERSICHERUNG	sozialversicherungsfrei bis zu einer Höhe von jährlich 1.752 € wenn: ■ arbeitgeberfinanziert oder ■ Sonderzahlungen aus Entgelt-umwandlung (z. B. Urlaubsgeld)

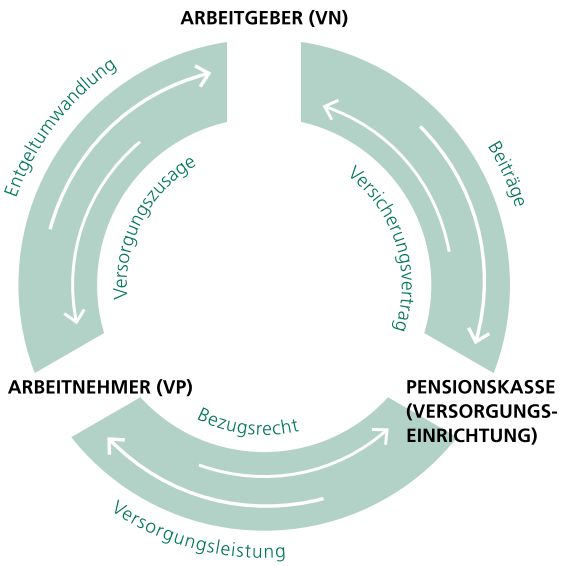
	NEUREGELUNG SEIT 1.1.2005
STEUER	■ nachgelagerte Besteuerung §3 Nr. 63 EStG ■ bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016), zzgl. jährlich 1.800 € ■ darüber hinaus vorgelagerte Besteuerung
SOZIAL-VERSICHERUNG	sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016)



PENSIONSKASSE

	ALTE REGELUNG VOR 1.1.2005
STEUER	■ nachgelagerte Besteuerung §3 Nr. 63 EStG ■ bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016) Darüber hinaus bis zu einer Höhe von jährlich 1.752 €, wenn: ■ arbeitgeberfinanziert oder ■ Sonderzahlungen aus Entgelt-umwandlung (z. B. Urlaubsgeld)
SOZIAL-VERSICHERUNG	sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016) Darüber hinaus bis zu einer Höhe von jährlich 1.752 €, wenn: ■ arbeitgeberfinanziert oder ■ Sonderzahlungen aus Entgelt-umwandlung (z. B. Urlaubsgeld)

	NEUREGELUNG SEIT 1.1.2005
STEUER	■ nachgelagerte Besteuerung §3 Nr. 63 EStG ■ bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016), zzgl. jährlich 1.800 € ■ darüber hinaus vorgelagerte Besteuerung
SOZIAL-VERSICHERUNG	sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016)

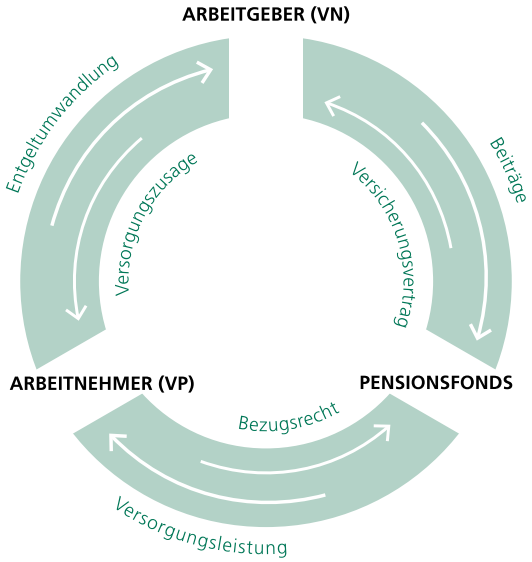


SDV Expertenwissen

PENSIONSFONDS

	ALTE REGELUNG VOR 1.1.2005
STEUER	keine Regelung
SOZIAL-VERSICHERUNG	keine Regelung

	NEUREGELUNG SEIT 1.1.2005
STEUER	■ nachgelagerte Besteuerung §3 Nr. 63 EStG ■ bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016), zzgl. jährlich 1.800 € ■ darüber hinaus vorgelagerte Besteuerung
SOZIAL-VERSICHERUNG	sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016)



Die Pflegerente ALvita!

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

PFLEGE

Vom Pflegefall zum Sozialfall? Nicht mit ALvita.

Finanziell abgesichert mit der Pflegerente der ALTE LEIPZIGER.

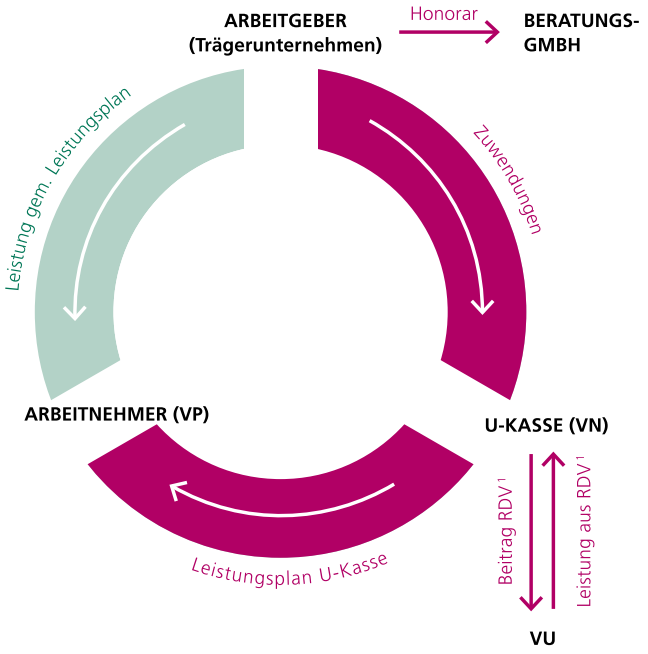
Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben
Telefon 089 23195223 • Mobil 0174 3466861 • mathias.meier@alte-leipziger.de

SDV Expertenwissen

UNTERSTÜTZUNGSKASSE (U-KASSE)

	ALTE REGELUNG VOR 1.1.2005
STEUER	keine Regelung
SOZIAL-VERSICHERUNG	keine Regelung

	NEUREGELUNG SEIT 1.1.2005
STEUER	steuerfrei
SOZIAL-VERSICHERUNG	■ sozialversicherungsfrei ■ abweichend Entgeltumwandlung: sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016)



■ Außenwirkung als VU

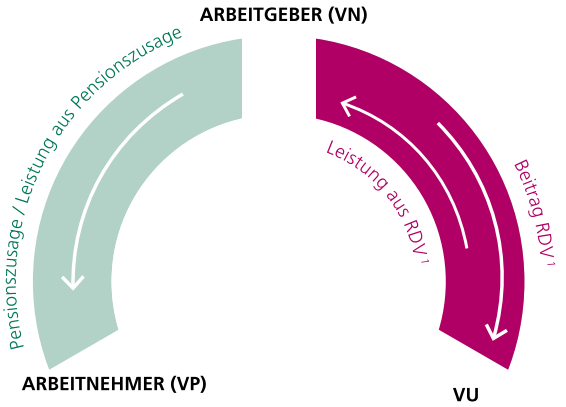
¹ Rückdeckungsversicherung

Aufgrund der Befreiung zur Körperschaftssteuer müssen auf eine kritische Person (GGF) im Regelfall drei unkritische Personen (Arbeitnehmer) folgen.

PENSIONSZUSAGE

	ALTE REGELUNG VOR 1.1.2005
STEUER	keine Regelung
SOZIAL-VERSICHERUNG	keine Regelung

	NEUREGELUNG SEIT 1.1.2005
STEUER	steuerfrei
SOZIAL-VERSICHERUNG	■ sozialversicherungsfrei ■ abweichend Entgeltumwandlung: sozialversicherungsfrei bis zu 4 % BBG (monatlich 248 € in 2016)



■ nicht zwingend erforderlich / Pensionszusage ohne RDV ¹

¹ Rückdeckungsversicherung

Vorteil der Pensionszusage: Durch die Rückstellungsbildung entsteht ein Steuervorteil für die Firma.

Rückdeckungsversicherung: Bei einer Direktzusage verpflichtet sich der Arbeitgeber, seinem Mitarbeiter eine Versorgungsleistung zu erbringen. Mögliche Leistungen wären Altersrente, Hinterbliebenenrente oder Berufsunfähigkeitsrente. Es besteht die Möglichkeit, die Pensionszusage rückzudecken. Bei dieser Form der bAV ist das Unternehmen Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter. Der Mitarbeiter ist lediglich versicherte Person. Dadurch ist die Firma z. B. berechtigt, den Vertrag ohne Einwilligung des Mitarbeiters zu kündigen. Durch

die Rückdeckungsversicherung hebt sich der Steuervorteil aufseiten der Firma ganz oder teilweise auf.

Möglichkeiten der Rückdeckung

- **Wertäquivalente Rückdeckung**
  Rückdeckungsversicherung
  = Barwert (anhand der Heubeck'schen Sterbetafeln, mit 6 % Verzinsung), permanente Anpassung erforderlich
- **Partielle Rückdeckung**
  Rückdeckung nicht in voller Höhe oder nicht komplett rückgedeckt (z. B. nur BUZ)
- **Kongruente Rückdeckung**
  Rückdeckung der Werte laut Pensionszusage.

Die Angebotserstellung erfolgt durch die jeweilige Gesellschaft. ■

GLOSSAR

BBG Mit der Beitragsbemessungsgrenze wird in Deutschland geregelt, bis zu welchem Bruttolohnbetrag Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung erhoben werden. Für 2016 beträgt diese jährlich 74.400 € West bzw. 64.800 € Ost.

Entgelt Als Entgelt bezeichnet man:

- Lohn
- Gehalt
- zusätzliche Entlohnungen (Prämie, Gratifikation, Tantiemen, Provision, Bonusanspruch, Ruhegeld)
- Erfolgsbeteiligung
- Zulagen aus der Sozialversicherung

Gehalt
Arbeitsentgelt des Angestellten

GGF
Gesellschafter-Geschäftsführer
beherrschender GGF = Selbstständiger
nicht beherrschender GGF = Angestellter

beherrschend

- mindestens 50 % der Kapital- und Stimmrechtsanteile
- oder Minderheitsbeteiligung von mindestens 10 %, allerdings beherrschender Einfluss durch z. B. Gesellschaftsvertrag
- oder Minderheitsbeteiligung von mindestens 10 %, allerdings zusammen mit anderen Geschäftsführern Mehrheit der Stimmrechte und gleichgerichtete Interessenlage

ARAG. Auf ins Leben.

Unser Rechtsschutz kennt keinen Ruhestand

- Der neue Rechtsschutz rund um Arbeit, Elternzeit und Unruhestand – mit Arbeitslosen-Schutz als clevere Ergänzung
- Jetzt in Premium inklusive: Vollständige Verträge und mehr prüfen lassen – mit ARAG JuraCheck®

Alle Premiumleistungen erhalten Sie natürlich auch in ARAG Recht und Heim.

Unser Zahnschutz Z90Bonus kennt nur hohe Erstattungen

- Zweimal jährlich bis zu 60 Euro für professionelle Zahnreinigung
- Bis zu 90 Prozent Gesamterstattung für Zahnbehandlung und Zahnersatz
- Umfangreiche Leistungen für Kieferorthopädie bei Kindern und Erwachsenen

Profitieren Sie von hervorragendem Service und persönlicher Maklerbetreuung.
Gerne ist das Team Makler Sales Competence für Sie da:
Telefon 0211 963-4545 · msc@ARAG.de · www.ARAG-partnervertrieb.de

ValueNet: exklusive Kooperation mit der SDV AG

SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

ValueNet GROUP

Wettbewerbsvorteile in Zeiten des Fachkräftemangels

Innovative Benefits sind bei Mitarbeitern gefragter denn je! Können das auch kleinere Unternehmen bieten?

Die ValueNet Group ist seit 2002 darauf spezialisiert. Demnächst gibt sie Unternehmen jeder Größe mit neuem Portal und einfacher App-Lösung das richtige Instrument an die Hand.

Laut Studie der ManpowerGroup, einer der weltweit größten Personaldienstleister, ist der Fachkräftemangel inzwischen ein globales Problem. Deutschland trifft es besonders hart. Nach eigenen Angaben der Unternehmen leiden aktuell 46 % unter einem akuten Fachkräftemängel und damit 6 % mehr als 2014. Jede zweite Firma muss lukrative Aufträge ablehnen, die Wettbewerbsfähigkeit sinkt rapide. »Der Arbeitsmarkt hält mit dem wirtschaftlichen Aufschwung im Land nicht mehr Schritt. Um den Konjunkturmotor am Laufen zu halten, braucht es neue Ideen, wie wir Menschen in Arbeit bringen«, weiß Herwarth Brune, der Vorsitzende der Geschäftsführung der ManpowerGroup Deutschland. »Eine ganze Generation der Babyboomer steht vor dem Ruhestand. Diese Lücke müssen die Arbeitgeber füllen, beispielsweise durch gezielte Nachwuchsprogramme.«

ValueNet.de – freie Auswahl unter über 500 Lieferanten

Neben der Mitarbeiterbindung bzw. –gewinnung bieten Benefit-Programme viele Vorteile. Stefan Schadhauser, Geschäftsführer der Münchner ValueNet Group, erklärt dies anhand eines Beispiels: »Nehmen wir an, ein Mitarbeiter bekommt einen neuen Firmenwagen. Hier das für beide Seiten am besten geeignete Modell herauszufinden, kostet extrem viel Arbeitszeit. Neben der Auswahl der passenden Marke und des richtigen Modells gilt es ja auch die finanziellen und rechtlichen Aspekte zu beachten und den finanziellen Vorteil Monat für Monat korrekt zu verbuchen. In vielen Firmen gibt es extra Mitarbeiter, die sich nur um diesen Bereich kümmern. Wir nehmen den Firmen diesen Aufwand ab und nicht nur bei Autos, sondern bei über 500 Lieferanten von frei wählbaren Zusatzleistungen aller Art! Da ist für jeden Mitarbeiter etwas dabei!«

Im Januar 2016 ist die ValueNet Group, Deutschlands Marktführer im Bereich Konzeption und Verwaltung von Compensation und Benefit Angeboten, mit dem ValueNet Portal und der bequemen App-Lösung online gegangen. Interessierte Unternehmen bekommen ein Testportal zur Verfügung gestellt. Dort können die Zusatzleistungen durch den Arbeitgeber sowie Arbeitnehmer bewertet und ausgewählt werden. Um sie mit der Fülle der Angebote nicht allein zu lassen, stehen erklärende Filme sowie eine permanente Online-Beratung zur Verfügung. Entscheidet sich ein Unternehmen nach der Testphase für das Angebot, wird das Portal passend zum Corporate Design der Firma gestaltet. Die Informationen über Arbeitgeberzusatzleistungen werden zudem direkt an Facebook, Xing und andere soziale Netzwerke weitergeleitet. So werden potentielle Mitarbeiter frühzeitig auf die Sonderleistungen aufmerksam.

Für die Angestellten werden regelmäßig persönliche Informationen und Budgetpläne erstellt, so dass sie kontinuierlich Einblick in ihre Gehaltskonten haben. Das Portal ermöglicht eine Art virtuellen Einkaufsbummel, bei dem die Mitarbeiter die Bedürfnisse ihrer Angehörigen mit einbeziehen können. Wofür auch immer sie sich entscheiden – ob für einen großen Familienurlaub, für Weiterbildungsmaßnahmen, eine neue Büroeinrichtung, für Fitness-Kurse oder das monatliche Zeitschriften-Abo – die Gehaltsumwandlung macht sich stets bezahlt. Die langjährige Erfahrung der ValueNet Group ermöglicht es den Mitarbeitern das Potential an Mengenrabatten und Steuervorteilen voll auszuschöpfen.

KONTAKT

Weitere Informationen unter:
www.valuenet.de

Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie da ankommen, wo Sie hinwollen.

Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die neue renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Das zukünftige Ich – startet nochmal richtig durch

Die Barmenia PrivatRente Index: Die Chancen des Kapitalmarkts nutzen – ohne Verlustrisiko.

Besser Barmenia. Besser leben.

Jeder Ihrer Kunden ist ein besonderer Typ. Und jeder hat unterschiedliche Wünsche und Pläne für den Ruhestand – für sein zukünftiges Ich. Dazu muss auch die Altersvorsorge passen!

Für alle, die dabei auf eine **höhere Rendite** setzen, denen aber auch die **Sicherheit Ihrer Anlage** wichtig ist – **jetzt neu:** Die **Barmenia PrivatRente Index**. Um mit dem zukünftigen Ich noch einmal richtig durchzustarten!

Informieren Sie sich.

Andreas Hahner
Maklerbetreuer
Barmenia Versicherungen

Barmenia Maklerdirektion
Bodenseestr. 4, 81241 München
andreas.hahner@barmenia.de

Telefon: 089 89606522
Telefax: 089 89606545
Mobil: 0162 2861888

Barmenia Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Die Zukunft der Lebensversicherung ist bei uns schon Gegenwart

Die Generation 50plus hat ein Luxusproblem: Sie wird in den nächsten 10 Jahren 2,6 Billionen Euro erben – und hat keine überzeugende Anlageidee. Wir haben uns diese Menschen genau angeschaut. Und für sie einen Ausweg aus der Sackgasse „Tagesgeld“ erarbeitet.

Dieser Ausweg hat einen Namen: ParkAllee. Fokussiert auf Einmalzahlungen bietet es Ihren Kunden attraktive Renditechancen auf lange Sicht und eine für ein Versicherungsprodukt außergewöhnliche Verfügbarkeit. Also genau die Kombination, die Tagesgeld derzeit nicht leisten kann.

Entdecken Sie für Ihre anlageerfahrenen wie unerfahrenen Kunden die Zukunft: servicebox.standardlife.de/ParkAllee

Standard Life
The Way Forward

Augsburger Maklerkongress

»Ab morgen werde ich einiges ändern«

Rückblick: 2. Augsburger Maklerkongress und Experten-Tour 2016

Beim 2. Augsburger Maklerkongress am 1. März 2016 und der anschließenden Roadshow der SDV AG stand das profitable Maklerunternehmen im Fokus. Teilnehmer und Referenten erfreuten sich erneut am regen gegenseitigen Austausch.

Nachdem die letztjährigen Veranstaltungen großen Zuspruch erhielten, organisierte die SDV AG auch in diesem Jahr wieder einen Augsburger Maklerkongress, dem eine bundesweite Experten-Tour durch acht Städte folgte. Das 2015er-Thema »Nachfolgemanagement« spielte auch diesmal eine Rolle, allerdings als ein Aspekt von vielen, die für ein profitables Maklerbüro entscheidend sind. An welchen Stellschrauben kann und sollte ein Makler drehen, um nicht nur ein guter Berater und Vertriebler, sondern auch ein guter Unternehmer zu sein – also einen ordentlichen, nachhaltigen Gewinn aus seiner Tätigkeit zu ziehen?
Diese Frage beleuchteten die fünf markt- und praxiserfahrenen Referenten aus verschiedenen Perspektiven, um dieser komplexen unternehmerischen Aufgabenstellung gerecht zu werden. »Wie im letzten Jahr herrschte eine zugleich entspannte und konzentrierte Atmosphäre bei den Veranstaltungen. Oft kam es zu lebhaften Diskussionen, in denen verschiedene Teilnehmer auf Augenhöhe – schließlich sind die meisten gestandene Praktiker – ihre Ansichten einbrachten«, resümiert Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, der zum Thema »Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz« referierte und die abschließende offene Fragerunde leitete.

Auch sein SDV-Vorstandskollege Gerhard Lippert zeigt sich über die Resonanz auf seinen Vortrag, der sich der Positionierung am Markt und Neuigkeiten aus dem Hause SDV widmete, erfreut: »Mit unseren Themen berühren wir einfach neuralgische Punkte der Maklerbüro-Organisation. Entsprechend engagiert sind die Teilnehmer bei der Sache. Hier geht es an den Kern ihrer beruflichen Existenz, was sicherlich bei Produktschulungen und dergleichen nicht immer der Fall ist.«

Geballter »interdisziplinärer« Sachverstand

Wie im letzten Jahr zog die SDV AG auch bei den 2016er-Veranstaltungen externe Experten aus verschiedenen Disziplinen hinzu, um einen fundierten ganzheitlichen Blick auf das heutige Maklerbüro zu ermöglichen. So war die Maklerrechts-Koryphäe Stephan Michaelis erneut mit von der Partie, der zu den erfahrensten deutschen Fachanwälten für Versicherungs-, Handels- und Gesellschaftsrecht zählt. Wie wichtig die juristische Dimension bei der Führung eines Maklerunternehmens heutzutage ist, lässt sich daran ablesen, dass Michaelis gleich zwei aufmerksam verfolgte Vorträge hielt. Zunächst warnte er vor den »3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können«. Konkret ging es um die Sprengkraft, die in der Maklerhaftung, dem Stornorisiko und den Dokumentationspflichten liegt – allesamt Bereiche, in denen Maklern ein kräftiger regulatorischer Wind entgegenweht und die sie daher mit größter Sorgfalt und Weitsicht regeln sollten. Im zweiten Vortrag fragte der Rechtsexperte pointiert: »Kennen Sie die Bomben in Ihrem Bestand?«, woran er eine Erläuterung der größten juristischen und betriebswirtschaftlichen Risiken im Kunden- bzw. Vertragsbestand eines Maklers anschloss.
Die Perspektive eines versicherungserfahrenen Unternehmensberaters brachte Dr. Peter Schmidt ein, der als Inhaber von »Consulting & Coaching« neben ausländischen Versicherern, die ihre Marktposition in Deutschland verbessern wollen, auch mittelständische Makler und Pools berät. »Herausforderungen an Makler in Zeiten des Umbruchs – Impulse aus Sicht

eines Unternehmensberaters« lauteten Titel und Inhalt seines rund einstündigen Vortrags. Darin ging er auf die Veränderungsprozesse in der Versicherungswirtschaft und ihre Konsequenzen für eine zukunftsfähige Unternehmensführung ein. Und auch der dritte externe Referent, Stefan Schadhauser von ValueNet, vermochte es, den Zuhörern neue Horizonte zu eröffnen. In seiner Präsentation von »ValueNet als exklusives Akquise-Tool in der bAV-Beratung« ging er auf die vertrieblichen Vorteile der ValueNet-Plattform ein, die mittelständischen Unternehmen Compensation-&-Benefit-Lösungen auf Konzernniveau ermöglicht.

Diese zeigten sich denn auch angesichts der vielen Anregungen für ihre unternehmerische Positionierung überaus zufrieden mit ihrem Besuch. »Als Makler läuft man ja immer Gefahr, sich auf einer guten Beratungsarbeit auszuruhen und das ›Klein-Klein‹ der Unternehmensführung nebenbei zu erledigen. Die heutigen Vorträge haben mir mal wieder gezeigt, dass dieser vermeintliche Kleinkram am Ende großen Einfluss auf den Gesamterfolg haben kann und volle Aufmerksamkeit verdient. Ab morgen werde ich in meiner Firma einiges ändern«, verrät der freie Versicherungsmakler Hubertus Weber, der die Roadshow in Hamburg besuchte. Auch sein Branchenkollege Bernd Sanders nimmt einige neue Erkenntnisse aus Düsseldorf mit nach Hause. »Das Vermittlerleben ist heutzutage ziemlich kompliziert geworden. Gut, dass es Veranstaltungen wie die Experten-Tour gibt, wo man wertvolle Orientierung gewinnt. Auch die Gespräche abseits des Programms möchte ich nicht missen, denn man trifft ja nicht oft so viele Mitstreiter, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie man selbst«, betont Sanders.

Teilnehmer ziehen positive Bilanz

So stimmen denn auch Teilnehmer wie Referenten darin überein, dass es 2017 wieder einen Maklerkongress und eine Roadshow geben sollte. »Eine vergleichbare Veranstaltungsreihe findet man in Deutschland sonst nicht, obwohl die Nachfrage erkennbar vorhanden ist«, so SDV-Vorstandssprecher Christofori, »daher werden wir uns auch weiterhin für die Professionalisierung und Profitabilisierung der kleinen und mittelständischen Maklerunternehmen starkmachen.« ■

IDD – die 5 wichtigsten Fakten für Vermittler

Wann die IDD nun veröffentlicht wird, welche Ziele sie verfolgt und wie die konkrete Ausgestaltung aussieht.

von Kathrin Pagel, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Versicherungsrecht Partnerin in der Kanzlei Michaelis

Im vergangenen Jahr 2015 hat das Europäische Parlament am 24. November 2015 die lange erwartete Versicherungsvertriebsrichtlinie, Directive on Insurance Distribution (IDD), noch rechtzeitig zum Jahresende verabschiedet. Am 2. Februar 2016 ist sie als Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb im Amtsblatt der EU veröffentlicht worden. Am zwanzigsten Tag nach ihrer Veröffentlichung wird sie in Kraft treten.

Die IDD ersetzt die Versicherungsvermittlerrichtlinie von 2002. Die Änderungen waren aus Gründen der Klarheit und Harmonisierung notwendig geworden. Anders als diese soll die IDD nun die gesamte Vertriebskette regeln. Es sollen demnach alle Vertreiber von Versicherungsverträgen einbezogen werden, dazu gehören auch der Direktvertrieb und Angestellte von Versicherungsunternehmen. Die vermittlerspezifischen Regelungen der GewO und des VVG müssen künftig damit nicht mehr nur Makler und gebundene Vermittler erfassen, sondern auf den gesamten Vertrieb angepasst werden. Wegen dieses Geltungsbereiches wurde sie in Versicherungsvertriebsrichtlinie umbenannt.

Die IDD soll eine stabile und europaweit einheitliche Basis für einen fairen Versicherungsvertrieb schaffen. Inhalt der IDD sind Regelungen für eine höhere Transparenz, Information und neue Regeln für die Weiterbildung der Versicherungsvermittler.

Die IDD gilt für alle Unternehmen, die Versicherungen verkaufen, so also auch für Autohäuser und Reisebüros. Nach der Zustimmung im Europarat müssen alle Mitgliedsstaaten die Richtlinie innerhalb von 24 Monaten umsetzen, voraussichtlich also bis zum Jahresanfang 2018.

Die neue IDD gilt hingegen nicht, wenn die Versicherung als Nebendienstleistung bei der Veräußerung eines anderen Produkts vermittelt wird und die Prämie 600 € jährlich – bei Verträgen von bis zu drei Monaten 200 € – nicht überschreitet. Dies kann unter anderem Reiserücktrittsversicherungen betreffen. Allerdings müssen die Mitgliedstaaten sicherstellen, dass wesentliche Anforderungen der IDD auch bei nicht erfassten Vermittlungsgeschäften eingehalten werden.

Kein Provisionsverbot

Zunächst wurde in Erwägung gezogen, wie beispielsweise in skandinavischen Ländern üblich, ein Provisionsverbot bei der Vermittlung von Versicherungsgeschäften aufzunehmen. Dies ist jedoch nicht aufgenommen. Für Deutschland wäre dies auch praktisch nicht umzusetzen. Es bleibt daher dabei, dass grundsätzlich der Versicherer die Provision bzw. Courtage des Vermittlers zunächst übernimmt und diese dann aus den ersten Prämien finanziert. Dieses Vertriebsmodell wäre bei einem Provisionsverbot nicht mehr möglich gewesen. Stattdessen können die Mitgliedstaaten jeweils selbst entscheiden, ob sie solche Vertriebswege verbieten wollen oder nicht. Stattdessen wird der Weg in alternative Vergütungsformen geöffnet.
Auch die viel diskutierte generelle Pflicht zur Offenlegung der Vermittlerprovisionen wurde mit der IDD nicht eingeführt. Versicherer müssen ihren Kunden in der Regel nur die Basis der Vergütung mitteilen, also wie sie sich bemisst und wer sie zahlt – nämlich der Kunde, entweder unmittelbar an den Vermittler oder mittelbar durch seine Prämien. Die Mitgliedstaaten haben darüber hinaus sicherzustellen, dass die Vergütung keine Anreize setzt, die dem Interesse des Kunden schaden könnten.

Interessenskonflikte und Transparenz

Der Vermittler hat aus Gründen der Transparenz seinem Kunden gegenüber offenzulegen, ob er auf Basis einer Gebühr, die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird, oder auf Basis einer Provision arbeitet, die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist. Alternativ dazu ist offenzulegen, ob er auf Basis einer anderen Art von Vergütung, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder auch auf Basis einer Kombination der Vergütungsarten arbeitet.
Strengere Regelungen sind bisher nur für Versicherungsanlageprodukte vorgesehen. Dem Kunden sind hier angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und damit verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrags zur Verfügung zu stellen. Vermittler müssen nach der IDD generell gegenüber dem Kunden nicht mehr nur offen legen, ob sie als gebundene Vermittler oder als Makler tätig sind, sondern auch, soweit es sich um einen Angestellten eines Versicherers handelt.

Informations- und Wohlverhaltenspflichten

Die IDD enthält konkrete Informations- und Wohlverhaltenspflichten für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Sie betreffen insbesondere Vorgaben zur Vermeidung von Interessenkonflikten, zur Transparenz zu Verkaufsanreizen für den Vertrieb und zur Beratung und Information der Kunden. Vertreiber müssen ihre Kunden über ihre Identität, Anschrift sowie das Register, in dem sie eingetragen wurden, informieren.

Weiterbildungspflicht

Die Mitgliedstaaten sollen die wirksame Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten des Vertriebs sicherstellen. Dies trifft alle mit dem Vertrieb beschäftigten Personen, also nicht nur Makler und Versicherungsvertreter, sondern auch Angestellte des Versicherungsunternehmens und nebenberuflich tätige Vermittler. Die Weiterbildungsverpflichtung wurde auf mindestens 15 Stunden pro Jahr festgelegt. Bisher vorgesehen waren 200 Stunden in fünf Jahren.

Produktinformationsblatt für Nichtlebensversicherungsprodukte

Bei Sachversicherungen muss künftig vor Vertragsabschluss ein Produktinformationsblatt an die Kunden ausgehändigt werden. Darin sind für den Kunden verständlich und übersichtlich die wesentlichen Merkmale des Versicherungsprodukts darzulegen. Durch die EU Versicherungsaufsicht EIOPA sollen europäische Standards zu Form und Inhalt geschaffen werden. Die IDD entfaltet als europäische Richtlinie keine unmittelbare Wirkung und bedarf erst der Umsetzung in deutsches Recht.
Die Umsetzung wird die deutsche Gesetzgebung die kommenden zwei Jahre sicher beschäftigen, 2018 soll die Umsetzung in den Mitgliedsstaaten abgeschlossen sein. Der deutsche Gesetzgeber kann dabei teilweise auch strengere Regelungen fassen. Wir dürfen gespannt auf die Umsetzung sein.

KONTAKT

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Glockengießerwall 2
20095 Hamburg
Telefon 040 / 888 88-777
Telefax 040 / 888 88-737
E-Mail info@kanzlei-michaelis.de
www.kanzlei-michaelis.de

Boarding completed: Mit der Continentale abheben – erstklassig versichert

Mit Krankenvollversicherungstarifen ist es wie mit Kategorien in einem Flugzeug. Je nach Budget und individuellen Bedürfnissen wählen die Fluggäste eine entsprechende Klasse mit den gewünschten Leistungen. Das gilt auch für die drei Continentale-Vollversicherungstarife ECONOMY, COMFORT und BUSINESS.

BUSINESS – Nur das Beste

BUSINESS bietet einen hochwertigen Versicherungsschutz mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Tarif punktet mit Top-Leistungen – wenn erforderlich auch über den Höchstsatz der Gebührenordnung hinaus – sowohl beim Arzt, Zahnarzt als auch bei einem stationären Aufenthalt im Ein-Bett-Zimmer mit Chefarztbehandlung. Umfangreiche Heilpraktikerleistungen, offene Heil- und Hilfsmittelbegriffe sowie 85 Prozent Leistungen für Zahnersatz runden das Angebot ab. Und ganz wichtig: Der Tarif rechnet sich auch bei Gesundheit. Reichen Kunden keine Rechnungen ein, profitieren sie von einer garantierten Pauschalleistung und einer erfolgsabhängigen Beitragsrückerstattung. So erhalten Kunden bereits ab dem ersten leistungsfreien Versicherungsjahr bis zu 2.400 Euro.

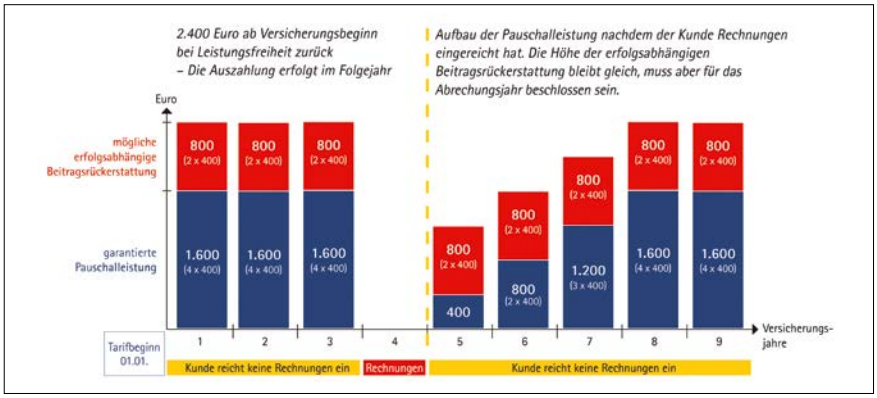
COMFORT – Leistungsstark und flexibel

Starke Leistungen zu attraktiven Beiträgen kombiniert mit Steuerungselementen für die Versicherten –diese Philosophie steckt hinter dem Tarif COMFORT. Ambulant und bei Zahnbehandlungen wird bei freier Arztwahl bis zum Höchstsatz der Gebührenordnungen erstattet. Beim Zahnersatz sind es 80 Prozent der Kosten. Durch die Tarife SP1 und SP2 kann die Leistung im Krankenhaus um das Ein- oder Zwei-Bett-Zimmer sowie Chefarztbehandlung ergänzt werden. Die Selbstbeteiligung beträgt 20 Euro je medizinischer Leistung, beispielsweise für einen Arztbesuch oder ein Arzneimittel (Verzicht bei Generika), für Hilfsmittel sind es 50 Euro. Reicht der Kunde keine Rechnungen ein, sieht der Tarif eine garantierte Beitragsrückerstattung von zwei Monatsbeiträgen vor; zusätzlich ist eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung möglich.

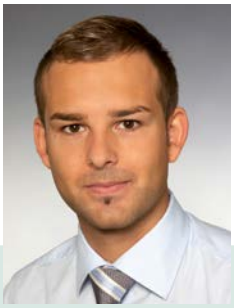
ECONOMY – Klar, wirtschaftlich, zukunftssicher

Der Tarif ECONOMY umfasst einen vollwertigen PKV-Schutz für Menschen, die im Sinne der Wirtschaftlichkeit auf einzelne Komfortelemente verzichten wollen. Alle wesentlichen ambulanten und stationären Leistungsbereiche sind Gegenstand des Versicherungsschutzes. Zahnersatz wird zu 60 Prozent erstattet. Die Selbstbeteiligung beträgt 10 Euro pro medizinischer Leistung, für Hilfsmittel 50 Euro.

In allen drei Tarifen sichert sich der Kunde mit dem Optionstarif AV-P1 langfristig alle Möglichkeiten für den Ausbau seines Versicherungsschutzes – und erhält damit Zukunftssicherheit und Flexibilität zum kleinen Preis. **Für welche Klasse sich der Kunde auch entscheidet: Er kommt sicher an sein Ziel.**



Das attraktive Pauschalleistungssystem im Tarif BUSINESS, Beispiel für eine Person ab 21 Jahre.



KONTAKT

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597
Mobil 0 173 / 28 44 337
E-Mail richard.lechner@continentale.de

www.contactm.de/premiumservice

DER FILM ZUR RENTE
Die neue Art der Rentenversicherung!
Jetzt auch als staatlich geförderte
Riester- oder Rürup-Rente.
KLASSIK MODERN
AUS VORSORGE WIRD
VORFREUDE
JETZT AUF
WWW.KLASSIKMODERN.DE
EINE PRODUKTION DER
VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN
IN DER HAUPTROLLE: IHRE RENTE

SDV MaklerProtect

Die eigene Deckungslücke als Versicherungsmakler optimal schließen!

Sind Sie an einer kostenlosen Rechtschutzversicherung interessiert, wenn Sie wegen einer behaupteten Falschberatung durch Ihren Kunden in Anspruch genommen werden?

Leider gibt es eine solche kostenlose Rechtschutzversicherung für Versicherungsmakler nicht, wenn der Makler – zunächst außergerichtlich – einen guten Anwalt braucht. In der Regel übernimmt Ihre Vermögenschadenhaftpflichtversicherung Rechtsanwaltskosten erst dann, wenn Sie bereits gerichtlich in Anspruch genommen wurden. Normalerweise erhebt Ihr Kunde aber nicht sofort Klage, sondern fordert Sie zunächst zur »normalen« Zahlung auf oder der »Haftung dem Grunde nach«. Daher haben Sie eine »Deckungslücke«, welche die SDV AG aufgrund einer Kooperationsvereinbarung mit der Kanzlei Michaelis für Sie geschlossen hat.

Für alle Versicherungsverträge, die Sie mithilfe der SDV AG **vermittelt haben oder betreuen,** können Sie im Falle Ihrer außergerichtlichen Inanspruchnahme durch einen Ihrer Kunden die kostenlose Rechtshilfe der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte in Anspruch nehmen. Sie brauchen keine Angst vor einer Rechnung zu haben, die übernehmen wir für Sie! Wir sind 100 %ig davon überzeugt, dass Sie Ihren Kunden rechtskonform beraten haben und auch keine Angst haben müssen, dass Sie wegen berechtigter Schadenersatzforderungen in Anspruch genommen werden. Deshalb stellen wir Ihnen Top-Juristen kostenlos zur Seite, damit Ihre Deckungslücke geschlossen wird. Sie können sich problemlos an die Kanzlei Michaelis wenden und Ihnen wird sofort geholfen. Die Fachanwälte wehren die Ansprüche für Sie ab, bis der Kunde Klage erhebt. Danach greift der Versicherungsschutz Ihrer Berufshaftpflichtversicherung. Denn Sie wissen ja: Ihre eigene Deckungslücke ist die wichtigste, die sofort geschlossen werden muss, denn bei uns gilt nicht der alte Spruch »Der Schuster hat die schlechtesten Leisten«. Es häufen sich die Fälle, in denen der Kunde vom Versicherer keine Leistung bekommt und sich dann mit Forderungen an den Makler wendet. Mögliche Haftungsfälle können auch bei sehr sorgfältiger Arbeit nicht immer vermieden werden.

So wurde beispielsweise ein Versicherungsmakler in die Haftung genommen, weil er im Rahmen eines Umbauvorhabens des Versicherungsnehmers für die Versicherungssumme einer bestehenden Gebäudeversicherung eine unzureichende Deckungsanalyse durchgeführt haben sollte. Er hatte sich auf die Auskünfte des Versicherungsnehmers verlassen. Es kam zu einer Unterversicherung von 13 %. Erteilt der Auftraggeber keine ausreichenden Informationen zu der bestehenden Gebäudeversicherung und kann ihn der Versicherungsmakler deswegen nicht umfassend beraten, hat der Makler auf diesen Umstand hinzuweisen. Unterbleibt der Hinweis, kommt eine Haftung des Versicherungsmaklers in einem solchen Fall in Betracht. In einem anderen Fall berief sich der Kunde auf eine Falschberatung im Zusammenhang mit der Umdeckung eines Krankenversicherungsvertrags. Der ursprüngliche Krankenversicherungsvertrag war noch ein lange laufender Altvertrag und der Kunde rügte den ersatzlosen Verlust von Altersrückstellungen als Schaden. Der Versicherungsmakler konnte anwaltlich unterstützt eine ordnungsgemäße Beratung anhand der Beratungsdokumentation nachweisen.
Schnell sind in einem solchen Schadenfall große Summen Gegenstand des Streits. Für die zunächst notwendige außergerichtliche Abwehr der Schadensansprüche muss dann der Versicherungsmakler sorgen. Eine gute anwaltliche Beratung von Beginn an ist auch für den Verlauf des Rechtsstreits wichtig.

Sie können sich immer in Ruhe auf Ihr Geschäft konzentrieren. Die Verwaltung und auch den möglichen Ärger nehmen wir Ihnen gerne ab!

MaklerProtect – exklusiv nur für Kooperationspartner der SDV AG!

Auf einen Blick

Anwaltshonorar sparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!

In der Regel greift die Vermögensschadenhaftpflicht erst, wenn der Versicherungsmakler gerichtlich durch einen Endkunden in Anspruch genommen wird. Meist erhebt der Kunde aber nicht sofort Klage, sondern fordert den Makler zunächst zur »normalen« Zahlung auf oder der »Haftung dem Grunde nach«.

Problem: Deckungslücke

LÖSUNG: MaklerProtect
für Kooperationspartner der SDV AG

MaklerProtect:

Kostenlose außergerichtliche Rechtsverteidigung für alle Versicherungsverträge, die Sie mithilfe der SDV AG vermittelt haben oder betreuen. ■

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

In Kooperation mit

KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

SICHER FÜHLEN!
Mit uns nehmen Sie jede Welle

Die DOMCURA Unfallversicherung

Sie genießen Ihre Freiheit. Wir schützen Sie!

NEU!
Jetzt in drei leistungsstarken Produktausprägungen:
- Standard-, Komfort- und Top-Schutz

Highlights im Top-Schutz:
- Mitwirkungsgrad von Krankheiten und Gebrechen unter 70% wird nicht angerechnet
- Unfälle durch Eigenbewegung bei denen Muskeln, Sehnen, Bänder, Knochen oder Menisken geschädigt werden
- Kosmetische Behandlungen bis 20.000,- EUR

... und viele Highlights mehr!

Franke Bornberg
Topschutz hervorragend FFF
Private Unfallversicherung
DOMCURA AG
Unfallversicherung DOMCURA Top-Schutz
Produkt: 08/2015 Rating: 01/2016

DOMCURA GENIAL. EINFACH. SICHER.

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-611
vertrieb@domcura.de
www.domcura.de

DOMCURA

die Bayerische
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Eine Mission geht weiter: Die Berater-BU ist jetzt noch besser

Die Versicherungsgruppe die Bayerische hat ihre in enger Zusammenarbeit mit Maklern entwickelte Berufsunfähigkeitsversicherung nochmals verbessert. Ab sofort erhalten Kunden auch bei Arbeitsunfähigkeit volle Leistung.

Von Beratern für Berater und Kunden: Bei der Entwicklung ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) hat die Bayerische praxiserprobte Vermittler aus ganz Deutschland gefragt, was eine BU heutzutage beinhalten sollte. Herausgekommen ist ein von unabhängigen Experten mehrfach ausgezeichnetes Gesamtpaket mit flexiblen Leistungen für jeden Bedarf und wählbarem Pflegebaustein.

Jetzt hat die Bayerische ihre BU nochmals verbessert und bietet ab sofort auch volle Leistung bei vorübergehender Krankschreibung oder Arbeitsunfähigkeit (AU) an, wenn diese mindestens sechs Monate angedauert hat. Damit kann der Kunde auch kurzfristige Lücken schließen, denn der Anspruch auf Lohnfortzahlung bei gesetzlich Krankenversicherten gilt lediglich sechs Wochen.

Insgesamt stehen vier leistungsstarke Tarife zur Wahl: Die Smart-Variante bietet eine solide Grundabsicherung zu einem günstigen Preis. Besonders geeignet ist sie für Berufseinsteiger, die noch keine Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung haben oder für (Vollzugs-)Beamte aufgrund der enthaltenen Dienstunfähigkeitsklauseln. Die Komfort-Variante erweitert die Leistungen um den Verzicht auf die abstrakte Verweisung. Außerdem schließt dieser Tarif die umfassende Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte ein. Das Angebot Komfort plus umfasst die volle Leistung bei einer AU und der Tarif Prestige ist die umfangreichste Absicherungsform. Hier genießen Versicherte zusätzlich Leistungen wie Wiedereingliederungs- oder Umorganisationshilfen sowie eine Soforthilfe von drei Monatsrenten.

Zudem besteht ein Schutz bei acht versicherten schweren Krankheiten (Dread Disease), welcher unabhängig von einer später eintretenden Berufsunfähigkeit greift. Enthalten ist auch eine Infektionsklausel für alle Berufe, für den Fall, dass ein Versicherter wegen Infektionsgefahr ein komplettes Tätigkeitsverbot erhält.

Gesundheitsbewussten Kunden, die einen guten Body-Mass-Index (BMI) haben und nicht rauchen, gewährt die Bayerische Vorteile in Form von günstigeren Beiträgen. Ein weiterer Pluspunkt: Durch die Online-Risikoprüfung erhalten Berater sofort eine Einschätzung darüber, ob und wie ihr Kunde versichert werden kann. Außerdem besteht die Möglichkeit, über einen papierlosen Antrag mit elektronischer Unterschrift direkt beim Kunden den Vertrag abzuschließen.

KONTAKT

Weitere Infos erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer **Christian Lhotka:**
Mobil 0 174 / 322 42 51
E-Mail Christian.Lhotka@diebayerische.de

Oder bei unserem **Vertriebsservice:**
Telefon 0 89 / 67 87 -2222
E-Mail vsc@diebayerische.de

Gewerbe Kompakt

einfach schnell stark

Der smarte Gewerbetarif mit Onlinerechner.
Nur 3 Klicks zum individuellen Versicherungspaket.

www.rhion.de
maklervertrieb@rhion.de
Telefon: 02131 6099-6633

Rhion
VERSICHERUNGEN

Mit InvestFlex die Chancen des Kapitalmarkts nutzen

Mit dem neuen Vorsorgeprodukt InvestFlex können Kunden schon mit geringen Beiträgen in Fonds investieren und flexibel eine lebenslange Rente aufbauen.

Eigenständig an der Börse zu investieren scheint vielen Anlegern aufwendig und risikoreich. Andererseits würden viele Kunden gern vom Kapitalmarkt profitieren. Jedoch fehlt es an Orientierung und Wissen, wie man Chancen nutzt. Großes Vertrauen besteht dagegen in Produkte, die Renditechancen und Sicherheit verbinden, eine lebenslange Rentenzahlung ermöglichen und steuerliche Vorteile bieten.

Mit dem Vorsorgekonzept Allianz InvestFlex, das ab Januar 2016 die bisherigen Vorsorgekonzepte Invest alpha-Balance und Invest ersetzt, kann der kapitalmarktorientierte Kunde heute und in Zukunft von den Renditechancen der Kapitalmärkte profitieren und bei der Fondsauswahl zwischen gemanagten Strategien und Einzelinvestments wählen, beides kombinieren und während der Vertragslaufzeit jederzeit und kostenlos verändern. Qualität und Sicherheit werden bei Allianz InvestFlex großgeschrieben: Angeboten werden nur Fonds aus dem TopFonds-Universum von Allianz Leben, die von Experten der Allianz qualitätsgeprüft wurden. Damit stehen stets die besten Fonds im jeweiligen Anlagesegment zur Auswahl.

Zusätzlich kann der Kunde bei InvestFlex zum Vertragsabschluss zwischen mehreren Garantieniveaus wählen:

- Es kann eine volle Beitragsgarantie zum Rentenbeginn in Höhe von 100 % der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge vereinbart werden (entspricht dem bisherigen Vorsorgekonzept Invest alpha-Balance).
- Alternativ können die Renditechancen durch Vereinbarung einer Beitragsgarantie zum Rentenbeginn in Höhe von 80 % oder 60 % der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge erhöht werden. Bei diesen Varianten fließt ein höherer Anteil der Beiträge in die gewählten Fonds bzw. Fondsstrategien.
- Für die Nutzung der vollen Renditechancen kann auf die Beitragsgarantie vollständig verzichtet werden (Beitragsgarantie in Höhe von 0 %; entspricht dem bisherigen Vorsorgekonzept Invest).

Wenn der Kunde eine Variante der Beitragsgarantie gewählt hat (also 60, 80 oder 100 %), kann er diese bei Vertragsbeginn mit einer dynamischen Garantieerhöhung kombinieren. Übersteigt der Policenwert die Summe der bislang gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge um mindestens 30 %, so wird das Garantiekapital bei Erleben um die Hälfte des übersteigenden Betrags erhöht. Somit werden Erträge gesichert, und gleichzeitig bleibt die Chance auf hohe Erträge und weitere Garantieerhöhungen erhalten. Übersteigt der Policenwert im weiteren Verlauf des Vertrages die Summe der eingezahlten Beiträge zur Altersvorsorge plus bereits erreichte Garantieerhöhungen erneut um mindestens 30 %, dann erfolgt die nächste Garantieerhöhung. In allen Varianten kann auf Wunsch ein Ablaufmanagement vereinbart werden, bei dem drei Jahre vor Ablauf in schwankungsärmere Fonds (Renten- und Geldmarktfonds) umgeschichtet wird. Falls eine dynamische Garantieerhöhung gewählt wurde, endet diese, sobald der Kunde das Ablaufmanagement wählt.

Das Vorsorgekonzept InvestFlex wird grundsätzlich in allen Vorsorgeschichten angeboten. Für weitere Details zum Vorsorgekonzept sowie Besonderheiten bei BasisRente, RiesterRente und bAV steht das Allianz Maklerportal unter **www.makler.allianz.de** zur Verfügung.

KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs-AG
Mario Granzer
Key Account Manager Maklerverbünde,
Maklervertrieb Stuttgart

Postanschrift:
Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
Besucheranschrift:
Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon	07 11 / 663 -3614
Telefax	07 11 / 663 -83614
Mobil	0 172 / 10 40 131
E-Mail	mario.granzer@allianz.de

„Mein Ziel ist ganz einfach: einfach das passende Vorsorgekonzept für Ihre Kunden."

Marcel Schrauth
Allianz Maklerbetreuer

Wir haben für jeden Kunden die richtige Lösung.
Mit unserem modernen Vorsorgekonzept-Portfolio bieten wir nun vier Antworten, die die Chancen auf attraktive Wertentwicklungen mit garantierten Leistungen kombinieren. Unser neues Vorsorgekonzept KomfortDynamik setzt auf chancenorientierte Anlagen, verbunden mit der Sicherheit und dem Kapitalanlagemanagement von Allianz Leben. Im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort –
Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- **NEU:** Allianz KomfortDynamik

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit –
Gestaltungsmöglichkeit bei der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- **NEU:** Allianz InvestFlex

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.allianz-fuer-makler.de/vk

Allianz

Gleich zum Jahresbeginn: einige neue Servicehighlights

Übersichtlicher, moderner und neuer Service zur optimalen Vertriebsunterstützung: Die SDV AG legte bereits zum Jahresanfang ordentlich vor und wurde ihrem Namen als Servicedienstleister einmal mehr gerecht.

WhatsApp-Nachrichtenservice

Die SDV AG bietet nun ein weiteres Medium zur Verbesserung der Unternehmenskommunikation. Die wichtigsten News der SDV AG und aus der Versicherungsbranche kommen jetzt mit dem neuen WhatsApp-Service direkt aufs Smartphone – noch schneller, unkomplizierter und bequem auch unterwegs.

Ausbau Angebotssofortservice

Bereits zum Jahresende war in der Personenversicherung in den Fachbereichen Lebens- und Krankenversicherung ein telefonischer Angebotssofortservice möglich. Dieser wurde Anfang des Jahres um den Bereich private Sachversicherung erweitert. In der Zeit von 8.30 bis 18.00 Uhr steht Ihnen werktags die Fachabteilung Sach für die telefonische Entgegennahme von Anfragen mit sofortiger Erstellung eines Angebots zur Verfügung. Die Möglichkeit zum anschließenden telefonischen Direktabschluss besteht ebenfalls.

Optimierung des internen Bereichs

In das Extranet der SDV AG gelangen die Kooperationspartner schnell und sicher mithilfe eines Direkt-Logins über die SDV Homepage. Die Arbeitsplattform wurde noch übersichtlicher, moderner und benutzerfreundlicher gestaltet. Durch das moderne Layout und die erweiterten Funktionen wird das Serviceangebot der SDV AG noch attraktiver. Die Navigationslogik der Seite ist intuitiv gestaltet und in Sparten und Anwendungsgebiete untergliedert.

Die gesamte Darstellung bietet damit allen Kooperationspartnern der SDV AG ein praktisches Umfeld für die täglichen Arbeiten. Das Extranet bietet neben den Zugängen zu den Vergleichsrechnern und dem Kundenverwaltungsprogramm weitere Unterstützung im Alltagsgeschäft: Berechnungstools, Abschlusstool mit Direktabschlussmöglichkeit, Handbücher, eine Terminübersicht für Onlineschulungen und Seminare, außerdem Courtageabrechnungen und wichtige Dokumente zu allen Sparten und Bereichen. Des Weiteren stellt das SDV Extranet eine Wissensplattform dar, die durch den hochwertigen Informationstransport das hohe Serviceniveau der SDV AG optimal abrundet.

Dialog:
Lebensversicherungs-AG

Bei Uns: Das Gesamtpaket

Auf das Gesamtpaket kommt es an, also die Summe bester Komponenten. So wie bei unserer Dialog-BU!

Deshalb haben wir von der Prämie bis zur Antragsabwicklung alle Komponenten für Sie optimiert. Somit bieten wir Ihnen ein BU-Gesamtpaket, in dem nur beste Qualität steckt. Machen Sie es auf!

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere BU-Infomappe unter
Tel. 0821/319-1220

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Ein Unternehmen der GENERALI

FEBRUAR 2016

KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

In Kooperation mit

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Fachtagung der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte: »Wie verdoppele ich als Makler meinen Unternehmenswert?«

Am 25. Februar fand die Fachtagung für den Versicherungsvertrieb der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte im Audimax der Universität Hamburg statt. Thema: »Wie verdoppele ich als Makler meinen Unternehmenswert?« Von 13.00 bis 20.00 Uhr waren u. a. renommierte Referenten aus der Kanzlei Michaelis vertreten. Die SDV AG war Mitveranstalter und Armin Christofori, Sprecher des Vorstandes, war als Gastreferent vor Ort. Er referierte ebenfalls zur Unternehmenswertverdoppelung.

Gothaer

Setzen Sie Ihre Sorgen einfach vor die Tür:

Mit der neuen Risikolebensversicherung.

Ihre Vorteile:

- Günstige finanzielle Absicherung für Ihre Familie und Ihre Finanzierung
- Erhöhung Ihres Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich
- Beitragsnachlass für Familien mit Kindern
- Günstige Startbeiträge
- Soforthilfe bei schwerer Krankheit
- Verlängerung Ihres Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung

Tipp:

- Nutzen Sie den neuen Kurzantrag mit vereinfachter Gesundheitsprüfung für Immobilienkäufer
- Darlehen zur Immobilienfinanzierung innerhalb der letzten 6 Monate
- Todesfallleistung entspricht der Darlehenssumme, max. 300.000€
- Eintrittsalter max. 45 jahre

Karin Hoffmann
Maklerservice
karin_hoffmann@gothaer.de
Tel. 089 50087 48610

Für Rückfragen steht Ihnen das Team der Maklerdirektion München gerne zur Verfügung.

Hans Limmer
Maklerbetreuer
hans_limmer@gothaer.de
Tel. 089 50087 48623

SB-Ratio

Rechtsschutz, wenn's drauf ankommt.

Für alle, die Ruhe bewahren, solange der Streitwert unter 500 Euro liegt: unsere Tarifinnovation SB-Ratio. Schützt Sie dann, wenn es um mehr geht.

Leistungsumfang

Ab 500 Euro Streitwert besteht für Sie Rechtsschutz in

- Schadenersatz- und Vertragsrechtsfällen auch im Verkehrsbereich
- Arbeitsrechtsfällen

In allen anderen Leistungsarten entfällt die 500-Euro-Mindeststreitwertgrenze

Ordnungswidrigkeiten mit Punkte-Relevanz im Verkehrsbereich

Wartezeiten

Keine – bei bestehender Vorversicherung

3 Monate – in den Bereichen Wohnungs- und Grundstücksrecht, Vertrags- und Sachenrecht, Steuerrecht, Sozialrecht und Verwaltungsrecht

6 Monate – im Bereich Arbeitsrecht

Selbstbeteiligung

Je Rechtsschutzfall 300 Euro

Jetzt informieren!

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG | Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden
Telefon 0611 771-0 | info@deurag.de | www.deurag.de

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

württembergische
Der Fels in der Brandung.

Württembergische
Vertriebsservice GmbH
für Makler und freie Vermittler

Württembergische Vertriebsservice GmbH, Postfach 44 04 13, 80753 München

Es betreut Sie:

Lutz Hirschberger
Vertriebsdirektion Süd
Vorsorge
Telefon: +49 (89) 45721-442
Telefax: +49 (711) 662-807653
Mobil: +49 (170) 8553320

E-Mail: lutz.hirschberger@wuerttembergische.de

Wie viel ist Ihren Kunden ihre Gesundheit wert?

Sehr geehrte Damen und Herren,

haben Ihre Kunden auch das Gefühl, dass die gesetzliche Gesundheitsversorgung nicht ihren Wünschen und Bedürfnissen entspricht? Durch zielgerichtete Absicherung im Bereich Krankenzusatzversicherung können Sie die individuelle Versorgung Ihrer Kunden an deren Wünsche anpassen, mit uns haben Sie Lösungen zu folgenden Fragen:

- „Ihre Kasse legt keinen Wert auf Ihr Lächeln – aber Sie?“
  Sichern Sie Ihren Kunden die beste Versorgung beim Zahnarzt, damit sie sich fühlen wie ein Privatpatient. Durch Zahnzusatztarife können bis zu 100 Prozent der Kosten für Zahnersatz und auch der Bereich Zahnbehandlung abgesichert werden.

- „Pflegefall – wer bezahlt wenn es ernst wird?“
  Selbstbestimmte Pflege und Schutz des Eigentums. Mit dem prämierten Pflegetagegeld PremiumPlus geben Sie Ihren Kunden und deren Familien ein gutes Gefühl.

- „Auch Sie möchten Privatpatient sein?“
  Dass Privatpatienten kürzere Wartezeiten, eine bessere Behandlung, sowie modernste Medikamente erhalten, wissen Sie. Auch Ihre Kunden können Privatpatienten werden und dies ohne ein Einkommen über 56.250 Euro.

Die Möglichkeiten einer optimalen Absicherung, die den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden entspricht, sind zahlreich. Gesetzlich versichert und doch Privatpatient – nutzen Sie unser gleichnamiges Beratungstool. Dieses beinhaltet allgemeine Informationen, Highlights und Unterlagen zu den Tarifen.
Und: Ihr Beratungsprozess wird nicht durch Preisdiskussionen erschwert, da sich der Beitrag erst auf Wunsch einblenden lässt – damit sind Sie sofort bereit für den Einstieg!

Ihr Lutz Hirschberger

Kontaktdaten Makler Service Vorsorge
Service Hotline 0711 662-722227
makler-service@wuerttembergische.de

P.S.: Und wenn es noch ein wenig mehr sein muss: Wir bieten auch Risikolebensversicherungen mit vereinfachten bzw. ohne Gesundheitsfragen an.

»Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen«

Weitere Informationen finden Sie unter
www.maklergarantierente.de

Nachfolgemanagement und -konzepte

Sie möchten Ihren Bestand verkaufen und suchen den optimalen Nachfolger? Oder möchten Sie einen Bestand erwerben und sind auf der Suche nach einem passenden Bestand? Ob Bestandskauf oder -verkauf, wir bieten für Käufer und Verkäufer entsprechende Lösungen und innovative Optionen, wie Sie weiter an Ihrem Lebenswerk partizipieren können.

Wir sprechen Ihre Sprache und helfen Ihnen!

- → Umfangreiche **Beratung**
- → **Bewertung** Ihres Bestandes
- → **Vernetzung** mit einem Käufer oder Verkäufer über unsere Bestandsbörse
- → **Finanzierung / Kaufpreisbezahlung** und optional: Zurverfügungstellung aller Vertragsunterlagen
- → **Betreuung / Unterstützung**
- → **»Verrentung«** Ihres Bestandes durch ein lebenslanges Beteiligungsmodell

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Telefon 08 21 / 71 008 -831 | vertrieb@sdv.ag | www.sdv.ag

Stellenangebot: Maklerbetreuer (m / w) gesucht

Die SDV AG mit Sitz in Augsburg ist eine Serviceplattform für Versicherungsmakler, Maklervertriebe sowie Bankenvertriebe. Wir bieten hochwertige Backoffice-Dienstleistungen für die Abwicklung des Versicherungsgeschäftes über alle Sparten hinweg an, mit dem Ziel, die Kosten unserer angeschlossenen Partner zu senken und deren Markenprofil zu stärken. Als echte Serviceplattform verfügen wir über ein hochqualifiziertes Backoffice. Automatisierte Prozesse verbunden mit einem hohen Technisierungsgrad ermöglichen unseren Partnern die Abgabe aller zeitraubenden und bürokratisierten Administrationsaufgaben. Schnelligkeit, gepaart mit viel Know-how, kennzeichnet den Service der SDV AG für alle Versicherungssparten.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Vertriebsteams Maklerbetreuer (m / w) in ganz Deutschland.

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung neuer Makler gemäß § 93 HGB
- Einarbeitung und Betreuung der gewonnenen Makler
- Schulung der Makler und Umsetzung von Kampagnen
- Einweisung der Makler in die Software-Landschaft der SDV AG

Ihr Profil:

- gute Kontakte im Finanzdienstleistungsmarkt
- gute Versicherungskenntnisse über alle Sparten hinweg
- möglichst Kenntnisse im Maklervertrieb
- Rekrutierungserfahrung und nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- stilsicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- engagiertes und unternehmerisches Denken und Handeln

Wir bieten Ihnen ein attraktives und zukunftsorientiertes Vergütungsmodell sowie ein professionelles und angenehmes Umfeld. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen und aussagekräftigen Unterlagen zu.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Personalabteilung
Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 08 21 / 71 008 -850
E-Mail gerhard.lippert@sdv.ag | www.sdv.ag

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Eine Altersvorsorge, die so individuell ist wie das Leben Ihrer Kunden.

Die Relax Rente mit Auszahlphase Performance Flex – finanzielle Beweglichkeit ein Leben lang.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrer Maklerbetreuerin Patricia Lubitsch, E-Mail: patricia.lubitsch@axa.de

---

Ihr Kunde möchte gesunde Zähne – ohne hohe Zuzahlungen.

Mit Zahnvorsorge von AXA bieten Sie Ihren Kunden einen bezahlbaren Schutz für ein strahlendes Lächeln.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer Albert ten Voorde, E-Mail: albert.tenvoorde@axa.de

Maßstäbe / **neu definiert**

Dread Disease bietet unseren Kunden finanzielle Unabhängigkeit im Ernstfall.

Doch wie überzeugen wir die Makler?

Dr. Jürgen Voß, Vorstandsmitglied Lebensversicherung

Ganz einfach, Herr Voß:
Drei Dinge braucht der Makler –
ein innovatives Produkt,
beste Unterstützung im Verkauf.
Und das alles „Made in Germany“!

Leonhard Briefer, Vertriebsdirektor M/MGA, München

Denn wir bieten als Einzige am Markt mit dem NÜRNBERGER ErnstfallSchutz eine klassische Absicherung gegen schwere Erkrankungen nach deutschem Recht. Das bringt Ihnen und Ihren Kunden Sicherheit und Garantie.
Mehr dazu erfahren Sie über WhatsApp direkt bei Ihrem Vertriebsdirektor oder auf **FairAntworten.info.** Und auf unseren regionalen Veranstaltungen zeigen wir Ihnen, was wir noch für Ihren Erfolg tun. Gleich anmelden unter **FairAntworten.info.**

NÜRNBERGER

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

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

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),
Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

GESTALTUNG

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

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

Titel / Seite 03 / 06 / 08: © Jeanette Dietl / Fotolia.com
Seite 03 / 28: © SG-design / Fotolia.com
Seite 03 / 34: © shotsstudio / Fotolia.com
© Yeamake / Fotolia.com
© Trezvuy / Fotolia.com
Seite 05: © iceteaimages / Fotolia.com
Seite 12: © Robert Kneschke / Fotolia.com
Seite 22: © Picture-Factory
Seite 39: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

Sie finden uns auch bei:

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.

Technische Versicherung | Transport-versicherung | Haftpflicht-versicherung | Sach-versicherung | Garantie-versicherung

Wir können Zielgruppen.
Sie sagen welche.

Mannheimer Multi-Risk
+ Betriebshaftpflicht
= Versicherungsschutz rund um den Betrieb

- hohe Grundversicherungssummen in der Haftpflicht
- Upgrade-Garantie
- attraktive Preisgestaltung

www.makler.mannheimer.de

Mannheimer

Maklerdirektion	Telefon	E-Mail
Berlin	0 30. 89 02 01 21	mdberlin@mannheimer.de
Bielefeld	05 21. 9 67 14 34	mdbielefeld@mannheimer.de
Hamburg	0 40. 37 00 91 61	mdhamburg@mannheimer.de
Köln	02 21. 16 00 52 28	mdkoeln@mannheimer.de
Leipzig	03 41. 6 49 32 11	mdleipzig@mannheimer.de
Mannheim	06 21. 4 57 12 50	mdmannheim@mannheimer.de
München	0 89. 5 17 52 44	mdmuenchen@mannheimer.de
Stuttgart	07 11. 78 23 90 65	mdstuttgart@mannheimer.de
ZN Schweiz	0041 (0)44 289 88 00	info@mannheimer.ch

Es geht auch leichter, für ein **gutes Betriebsklima** zu sorgen.

Qualifizierte Mitarbeiter sind die Stützen eines Unternehmens. Und die sollten motiviert werden – mit einer zusätzlichen betrieblichen Altersvorsorge. Setzen Sie dabei am besten auf SIGNAL IDUNA, denn als großer deutscher Lebensversicherer bieten wir Ihnen hier mit Direktversicherung, Pensionskasse und Unterstützungskasse alle Möglichkeiten. Das ist gut für den Betrieb, für den Arbeitnehmer und auch für Sie als Vermittler. Informieren Sie sich.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen