

# SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 13 | APRIL 2015

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

## Seite 10 **Quo vadis, Lebensversicherung?**



### **MITTENDRIN**

Impressionen vom 1. Augsburger  
Maklerkongress am 24. Februar 2015

Seite 04

### **ZEITSTRAHL**

Ergebnis TOP SERVICE 2015 erwartet –  
Ankündigung: deutschlandweite Roadshows

Seite 20

### **RECHT & HAFTUNG**

Sonderkündigungsrecht beim  
Unternehmensverkauf?

Seite 22



## Liebe Leserinnen und Leser,

in der aktuellen Ausgabe haben wir »Quo vadis, Lebensversicherung?« als Titelthema aufgegriffen. Der Artikel umfasst u. a. einen kurzen Rückblick sowie die ersten Reaktionen der Versicherer hinsichtlich der Reformierung des Lebensversicherungsgesetzes.

Ganz besonders freue ich mich über die große Resonanz und das tolle Feedback aller Teilnehmer an unserem 1. Augsburger Maklerkongress am 24. Februar 2015.

Des Weiteren finden Sie in dieser Ausgabe zahlreiche Neuigkeiten und Informationen von und aus der SDV AG sowie viele Fachbeiträge und Produktvorstellungen unserer Maklerbetreuer und Premiumgesellschaften.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihr Gerhard Lippert  
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«  
Vorstand SDV AG

# INHALTSVERZEICHNIS



## MITTENDRIN

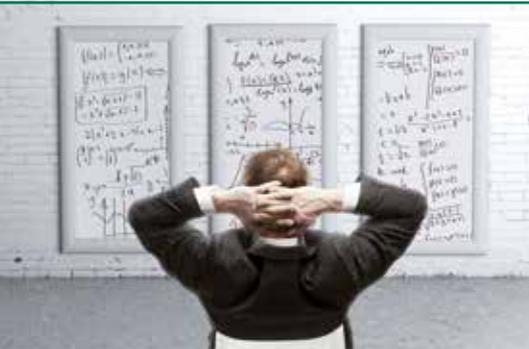
Impressionen vom 1. Augsburger Maklerkongress ..... **Seite 04**

## AEGON

Ruhestandsplanung – neue Garantien für die Zielgruppe 50+ ..... Seite 06

## CONTINENTALE

Erstklassig versichert in allen Lebenslagen  
mit der Continentale premiumBU ..... Seite 08



## UNSER TITELTHEMA

### Quo vadis, Lebensversicherung?

Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) ..... **Seite 10**

## STANDARD LIFE

Moderne Investmentkonzepte helfen durch volatile Zeiten ..... Seite 18

## GOTHAER

Vermögensplan Premium  
Für das Vermögen Ihrer Kunden nur das Beste! ..... Seite 19



## ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ..... **Seite 20**

## RECHT & HAFTUNG

Sonderkündigungsrechte beim Unternehmensverkauf?  
Was passiert mit den bestehenden Arbeitsverträgen? ..... Seite 22

## ALLIANZ PKV

Pflegeabsicherung jetzt noch flexibler ..... Seite 24

**IMPRESSUM** ..... Seite 27

## Augsburger Maklerkongress



# Impressionen vom 1. Augsburger Maklerkongress

**Am 24. Februar 2015 war es endlich so weit: Das Parktheater im Kurhaus Göggingen öffnete die Tore für den 1. Augsburger Maklerkongress, DIE Veranstaltung 2015 zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen«. Der Augsburger Maklerkongress konnte bei knapp 300 Teilnehmern nicht nur für dieses Thema Interesse wecken und sensibilisieren, sondern auch umfangreiches Wissen transferieren.**

Auf der Agenda standen Themen wie »Wie veräußere ich mein Versicherungsmaklerunternehmen«, Stephan Michaelis

(Kanzlei Michaelis), »Bestandsveredelung: Synergieeffekt bei einer Kooperation mit der SDV AG« (Gerhard Lippert), »Der Weg von der Einzelunternehmung zur Kapitalgesellschaft«, Henning Ratsch (Kanzlei Michaelis) und »Was passiert mit dem Maklerunternehmen im Erbfall?«, Jens Reichow (Kanzlei Michaelis).

**Ein besonderes Highlight:** Neue und innovative Optionen im Bereich Bestandsverkauf wurden erstmals von Armin Christofori (Aufsichtsrat SDV AG und Leiter freie Vertriebe SIGNAL IDUNA) am Markt vorgestellt: der »Be-

standsparkplatz«, die »Maklergarantierente« und die »Bestandsfinanzierung«.

Die SDV AG unterstützt als erstklassiger Servicedienstleister Versicherungsmakler bei einem möglichen Kauf oder Verkauf von Beständen. Wir bedanken uns ganz herzlich bei allen Referenten und Teilnehmern und freuen uns über das durchweg positive Feedback! ■





# Ruhestandsplanung – neue Garantien für die Zielgruppe 50+

**Mit der Absenkung des Garantiezinses auf 1,25% reagiert der Gesetzgeber auf die Auswirkungen des anhaltenden Niedrigzinsumfelds. Zusätzlich passen als Konsequenz der Niedrigzinsphase fast alle klassischen Anbieter ihre Überschussbeteiligungen an und korrigieren diese nach unten. Ganz anders funktionieren die beiden Aegon Secure Garantielösungen: Hiermit bleiben Kunden direkt im Kapitalmarkt investiert, können flexibel auf ihr Guthaben zugreifen und je nach Bedarf zwischen einer Einkommensgarantie (Aegon Secure DepotRente) und einer Kapitalgarantie (Aegon Secure Kapital) wählen.**

## Chancen des Kapitalmarktes nutzen – Risiken vermeiden

Bei Aegon Secure *DepotRente* und Aegon Secure *Kapital* fließt der Anlagebetrag in einen professionell gemanagten Mischfonds. Der Aegon Portfolio Vol6 (EUR) investiert dabei schwerpunktmäßig in Aktien, Anleihen und geldmarktnahe Titel bonitätsstarker Emittenten aus Europa. Mit einer flexiblen Vermögensallokation und taktischem Risikomanagement hat der regelbasierte Fonds das Ziel, wettbewerbsfähige Renditen mit einer geglätteten Wertentwicklung zu schaffen. Seit Auflegung Mitte 2013 erwirtschaftete der Anlagemotor der Aegon Secure Lösungen eine beachtliche Rendite von 13,88%, nach Kosten<sup>1</sup>. Auch die Jahresrendite 2014 überzeugt trotz schwankender Märkte im zweiten Halbjahr mit 6,40% nach Kosten<sup>2</sup>. Erreichte Höchststände des Fonds werden zyklisch festgeschrieben und können je

nach Produkt zu einer Erhöhung des lebenslang garantierten Einkommens oder des zum Ablaufdatum garantierten Kapitals führen.

## Flexibel bleiben – Handlungsspielraum bewahren

Während der Laufzeit kann jederzeit kostenfrei auf das Fondsguthaben zugegriffen werden. Im Todesfall wird das vorhandene Fondsguthaben, ohne Abzug von Kosten, an die Hinterbliebenen oder Begünstigten ausbezahlt.

## Kundenvorteile im Überblick

### Aegon Secure DepotRente – lebenslanges Einkommen mit attraktiver Kapitalanlage

- » Der Kunde bekommt die Sicherheit eines lebenslang garantierten Einkommens, das niemals fallen kann.
- » Das lebenslang garantierte Einkommen kann bei einer positiven Fondsentwicklung steigen. Wenn ein Einkommen einmal gestiegen ist, kann es nicht mehr fallen.
- » Der Kunde genießt die Steuervorteile einer privaten Rentenversicherung.

### Aegon Secure Kapital – Fondsanlage mit Kapitalgarantie

- » Der Kunde bekommt die Sicherheit, dass sein investiertes Vermögen zum gewünschten Laufzeitende garantiert ist – auch bei fallenden Märkten.
- » Die garantierte Ablaufleistung kann bei einer positiven Fondsentwicklung jedes Jahr steigen. Positive Wertzuwächse

zum jährlichen Stichtag werden gesichert und können zum gewählten Laufzeitende nicht mehr fallen.

- » Der Kunde genießt die Steuervorteile einer privaten Lebensversicherung.

## Über Aegon

Die Aegon Gruppe ist ein weltweit führender Anbieter von Lebensversicherungs-, Altersvorsorge- und Anlageprodukten. Aegon ist in Deutschland auf flexible Garantielösungen gegen Einmalbeitrag spezialisiert und arbeitet mit selbständigen Maklerunternehmen zusammen.



## KONTAKT

**Georg Mayer** Betriebswirt IHK  
Business Development Manager

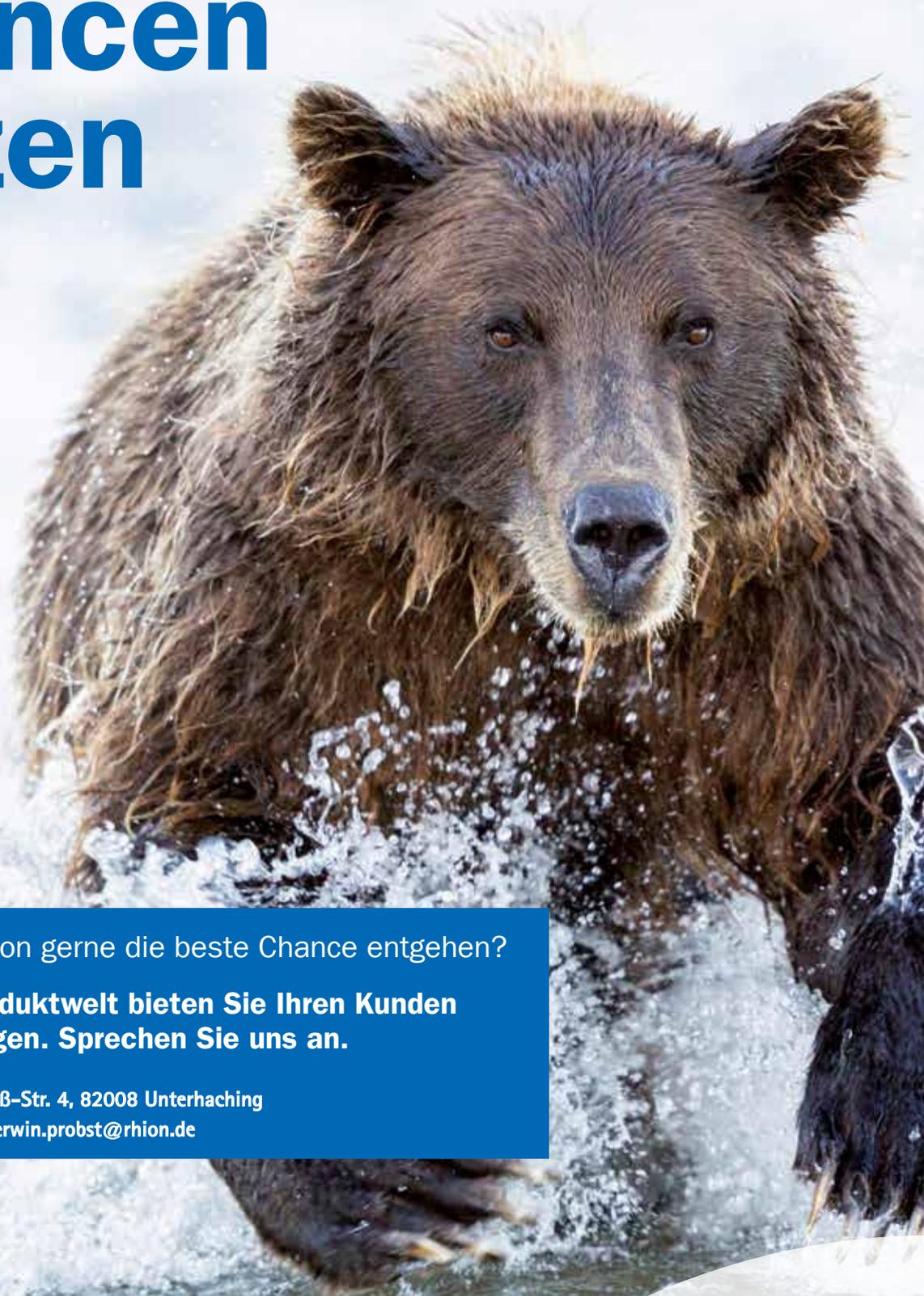
### Aegon

Niederlassung Deutschland  
der Aegon Ireland plc  
Ulmenstraße 23 – 25  
60325 Frankfurt am Main  
Maklerhotline 069 / 38 078 1500  
Telefon 0 171 / 77 35 264  
E-Mail [georg.mayer@aegon.com](mailto:georg.mayer@aegon.com)

<sup>1</sup> 13,88%: Rendite seit Auflage nach Kosten von Aegon Portfolio Vol6 (EUR) (04.07.2013 – 17.02.2015)

<sup>2</sup> 6,40%: Jahresrendite 2014 nach Kosten von Aegon Portfolio Vol6 (EUR) (02.01.2014 – 31.12.2014)

# Von der Natur lernen: **Chancen nutzen**



Wer lässt sich schon gerne die beste Chance entgehen?

**Mit der Rhion Produktwelt bieten Sie Ihren Kunden  
die besten Lösungen. Sprechen Sie uns an.**

Erwin Probst, Johann-Strauß-Str. 4, 82008 Unterhaching  
Telefon: 089 96280812 | [erwin.probst@rhion.de](mailto:erwin.probst@rhion.de)

**Rhion**  
VERSICHERUNGEN

# Erstklassig versichert in allen Lebenslagen mit der Continentale premiumBU

Jetzt erstklassig für das existenzielle Risiko der Berufsunfähigkeit (BU) vorsorgen und sich mit dem Pflege-Paket und dem Plus-Paket gleichzeitig zusätzliche Leistungen sichern: Etwa eine lebenslange Pflege-Rente – sogar bei Demenz –, schnelle Leistung bei langer Arbeitsunfähigkeit mit der »Gelbe-Schein-Regelung« oder ein Pflege-Sofortkapital, auch wenn nahe Angehörige betroffen sind. Das alles ist jetzt mit der neuen Continentale premiumBU möglich. Und das zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis.

## Besonderer Service bei Antragstellung und im Leistungsfall

Außerdem punktet die Continentale mit umfassendem Service: Ganz neu ist, dass der Kunde die notwendigen Gesundheitsfragen nicht mehr im Antrag beantworten muss, wenn er notwendige medizinische Untersuchungen durch den Dienstleister Medical Home Service vornehmen lässt – das geht direkt bei ihm zu Hause oder an einem anderen Wunschort.

Dadurch ist der Vermittler bei diesem Thema in der Beratungshaftung auf der sicheren Seite. Im Leistungsfall helfen

dem Betroffenen Fachleute vor Ort oder am Telefon beim Ausfüllen des Antrags.

## Pflege-Paket: Lebenslange Pflegerente auch bei Demenz

Neben umfassendem und zuverlässigem Service bietet die Continentale umfassenden Versicherungsschutz. Die bislang schon ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsversicherung der Continentale bietet jetzt weitere Verbesserungen: Leistung bereits bei mittelschwerer Demenz, eine zusätzliche ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie sowie günstigere Beiträge für Nichtraucher.

Mit dem Pflege-Paket erhält der Versicherte zusätzlichen lebenslangen und preisgünstigen Schutz bei Pflegebedürftigkeit: Wird er bereits während der BU-Vertragslaufzeit pflegebedürftig, bekommt er – auch bei Demenz – eine zusätzliche, lebenslange Pflege-Rente. In diesem Paket ist auch die Option auf den Abschluss einer Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung enthalten. Anders als im Markt üblich kann diese Option bereits nach Ablauf des fünften Versicherungsjahres ausgeübt werden.

## Plus-Paket: »Gelbe-Schein-Regelung« für schnelle Leistung

Die »Gelbe-Schein-Regelung« im Plus-Paket sorgt für schnelle Leistung bei langer Arbeitsunfähigkeit. So erhält der Versicherte bereits eine BU-Rente, wenn der Leistungsantrag zwar gestellt, die Berufsunfähigkeit aber noch nicht bestätigt ist. Eine fachärztliche Bescheinigung, dass der Betroffene mindestens sechs Monate arbeitsunfähig ist, reicht aus. Außerdem erhält der Plus-Paket-Versicherte bei Pflegebedürftigkeit ein einmaliges Sofortkapital in Höhe von sechs BU-Monatsrenten.

Das gilt auch, wenn nahe Angehörige betroffen sind. Sie sind ohne Gesundheitsprüfung mitversichert. Eine Abschlussgarantie für eine Risikolebensversicherung ist ebenfalls enthalten.

Dr. Dr. Michael Fauser



## KONTAKT

### Richard Lechner

Stahlstr. 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Mobil 0 173 / 28 44 37

E-Mail richard.lechner@

continentale.de

www.contactm.de/premium-bu

## Continentale premiumBU: Günstig mit Pflege- und Plus-Paket

Absicherung von 1.000 Euro mtl. BU-Rente	premiumBU Tarif B1 mtl. Beitrag*	Pflege-Paket mtl. Mehrbeitrag*	Plus-Paket mtl. Mehrbeitrag*
Apotheker	41,77 Euro	12,11 Euro (53,88)	6,26 Euro (48,03)
Bankkaufmann	47,89 Euro	11,49 Euro (59,38)	7,18 Euro (55,07)
Arzthelfer	57,69 Euro	12,12 Euro (69,81)	8,65 Euro (66,34)
Tischler	96,18 Euro	12,50 Euro (108,68)	14,43 Euro (110,61)

\* Eintrittsalter 30 Jahre, Versicherungs- und Beitragszahlungsdauer bis Endalter 67 Jahre und unter Berücksichtigung der jeweils bestmöglichen Besserstufungskriterien. Monatlicher Nettobeitrag bei Überschuss-System Beitragsverrechnung. Die Höhe der Überschussbeteiligung kann für die nächsten Jahre nicht garantiert werden. © Continentale Versicherungsverband



# HDI LICHT

**DIE EXISTENZ ZU SCHÜTZEN.**  
Der zuverlässige Rundum-Schutz  
für Ihr IT-Unternehmen.

IT-Unternehmer tragen ein hohes Risiko. Schnell können existenzbedrohende Schadenersatzforderungen entstehen. Die HDI Haftpflichtversicherung für IT Unternehmen bietet Ihnen eine optimale Basisdeckung. Mit den Mehrwerten des neuen Zusatzbausteins IT-Plus wie z. B. Mitversicherung von Eigenschäden sind Sie vollumfänglich abgesichert. Über unser Multiline-Produkt Compact können Sie zusätzlich zur Haftpflichtdeckung auch Ihre Sachwerte und Erträge in nur einer Police absichern.

[www.hdi.de/clic](http://www.hdi.de/clic)

**HDI**

Das ist Versicherung.



Wo geht der Weg hin? Welche weiteren Entwicklungen sind zu erwarten?

# » Quo vadis, Lebensversicherung?

## Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG)

von Isabell Kramer, SDV AG

Das Reformgesetz in der Lebensversicherung ist nun seit dem 01.01.2015 in Kraft. Diskussionen, Stellungnahmen, erste Reaktionen und vorsichtige Prognosen über die Auswirkungen sind fast tagtäglich in der Presse zu lesen. Die Meinung des Verbraucherschutzes: Der Gesetzgeber ist nicht weit genug gegangen. Im Gegenzug werden

»tiefgreifende Einschnitte durch das LVRG« von der Versicherungswirtschaft beschrieben.

### Rückblick: Verabschiedung Reformgesetz

Der erste Gesetzentwurf wurde gleich zu Jahresbeginn 2014 als »übereilter

Schnellschuss« bezeichnet. Der Gesetzgeber legte bei der Umsetzung des LVRG ein gutes Tempo vor und ließ die Stimmen aller Beteiligten laut werden: Der gesamte Prozess, vom Entwurf bis hin zur Verabschiedung, war aus Sicht vieler Marktteilnehmer übereilt. Die Betroffenen klagten, in der Kürze der Zeit nicht die Möglichkeit gehabt zu haben, entsprechend agieren zu können. Dass die

Versicherungsbranche, speziell das Thema Verteilung der Bewertungsreserven und Beteiligungsregeln, bereits seit 2012, und sogar mit hoher Dringlichkeit im Jahr 2013, im Visier der Politik stand und etwaige Änderungen angekündigt wurden, wollte bis 2014 keiner wohl so richtig wahr haben. Bis zur entsprechenden Reform galt das Recht, dass ausscheidende Versicherungsnehmer zur Hälfte an den Bewertungsreserven beteiligt waren. Als Folge daraus wurden Scheingewinne auf festverzinsliche Papiere in den Bilanzen vieler Versicherer ausgewiesen. Das war nur ein Grund, warum das Lebensversicherungsgesetz vom Gesetzgeber unter die Lupe genommen wurde und eine Reform notwendig erschien.

Nachdem der ursprüngliche Beschluss, Provisionen in voller Höhe und allen Einzelheiten offen zu legen, durch den Finanzausschuss gekippt wurde, ist das Gesetz zur Stärkung der Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer und Erfüllung der bei Vertragsabschluss versprochenen Garantien seit 01.01.2015 in Kraft.

**Ziele sind:** die Stärkung der Risikotragfähigkeit, eine Beteiligung des Vertriebs

und eine Verbesserung der Verbraucherrechte. Für den Kunden soll sich die Lebensversicherung wieder attraktiver gestalten und die Leistungen fairer und stabiler werden. Daher sind Versicherer unter anderem dazu angehalten, langfristig die Kosten für den Versicherungsnehmer zu senken. Da die Vermittlungskosten einen relevanten Kostenfaktor darstellen, war es für den Gesetzgeber naheliegend, hier entsprechend anzusetzen. Folglich werden seit dem 01.01. die Vertriebsorganisationen der Versicherer zu einem kompletten Umdenken angehalten, da doch das aktuelle Vergütungsmodell, in der bisherigen Konzeption, am Scheideweg steht. Auch die Kostentransparenz ist seit 2015 gesetzlich vorgeschrieben. Das bedeutet, dass die Effektivkosten der Verträge eine Kennzahl der effektiven Kostenbelastung (Rendite-Kennziffer) ausweisen müssen.

Natürlich geht es auch hier nicht ohne erweiterte Dokumentationsvorschriften: So müssen Lebensversicherer zu ihrer langfristigen Risikotragfähigkeit Stellung beziehen und diese entsprechend dokumentieren. Die Absenkung des Garantiezinssatzes von 1,75 % auf 1,25 %



sollte den Versicherern etwas Luft im Niedrigzinsumfeld verschaffen. Die Neuregelung der Bewertungsreservenbeteiligung, eine höhere Überschussbeteiligung für den Versicherungsnehmer und die Ausschüttungssperre für Unternehmen sind nun ebenfalls seit dem 01.01.2015 Status quo.

### Reaktionen der Versicherer

Der schnelle Entwurf bis hin zur zeitnahen Verabschiedung des Reformgesetzes ist wohl ein Grund, warum viele Versicherungsunternehmen nach wie vor verunsichert sind und noch ungern konkrete Aussagen über die Auswirkungen des LVRG und ihre neuen Strategien machen können und wollen. Außer Frage steht, dass das Gesetz mit den einhergehenden Veränderungen für die Vertriebsorganisationen durch veränderte Zuführungs- und Ausschüttungsregelungen für alle Seiten Probleme bereitet und die Köpfe rauchen lässt.

Und der Druck wird sich durch die Vorschrift zur stärkeren Eigenmittelbildung durch Solvency II ab dem »

## Auf einen Blick: Änderungen LVRG

- » Begrenzung der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven
- » Begrenzung der Gewinnausschüttung an Aktionäre
- » mehrjährige Prognoserechnungen
- » niedrigerer Garantiezins
- » Begrenzung des Höchstzillmersatzes in den Bilanzen der Versicherer
- » erweiterte Informationspflichten

01.01.2016 weiter erhöhen. Doch die ersten Kritikwellen werden schwächer, denn das Gesetz ist nun mal bereits in Kraft getreten. Nun heißt es also handeln – für den Versicherer: Handeln im Sinne des Verbraucherschutzes, des Vertriebs und des eigenen Unternehmens.

### Zum Thema Courtage ...

Besonders das Thema Courtagen war schon vor dem LVRG ein heikles und sensibles Thema. Jetzt erscheint es aber mehr als ein großes Durcheinander und ein Spielen mit Zahlen und Varianten. Beschäftigt man sich mit den ersten Reaktionen der Versicherer und deren mögliche Beweggründe, nehmen wir einmal folgende »Typen-Kategorisierung« vor:

#### 1 Der »Erst mal abwarten und Tee trinken«-Typ:

Viele Versicherer warten ab und nehmen im Jahr 2015 vorab keine Änderungen vor. Böse Zungen könnten behaupten, dass es sich bei derartigen Reaktionen um Renaissance-Versicherer handelt, die möglicherweise eine Neuorientierung ihrer Prozess- und Technikwelten nicht umsetzen können. Vielleicht ist es aber auch so, dass dieser Typus sicher und sattelfest ist und keine voreiligen Entscheidungen in Sachen Courtagekürzungen treffen muss.

Schlussendlich ist er wohl derjenige, der sich nicht aus der Ruhe bringen lässt und einfach die Entwicklungen beobachtet. Dies kann nur aus einer Position der Stärke heraus geschehen und in dem Wissen, die für die Bilanz stark erhöhten Vertriebskosten weiter problemlos stemmen zu können.

#### 2 Der »Ein bisschen geht schon«-Typ:

Manch ein Versicherungsunternehmen hat die Provisionssätze zum 01.01.2015 kaum merklich gesenkt, kündigt aber zeitgleich eine weitere Senkung zu einem späteren Zeitpunkt an. Wird hier vielleicht ein Weg eingeschlagen, bei dem sich die Beteiligten noch unsicher sind, ob sie auf diesem Weg bleiben, ihn doch wechseln oder ihn nach leichten Startschwierigkeiten entlangspringen?



#### 3 Der »Wir setzen das jetzt durch«-Typ:

Eine Kappung der Abschlussprovision (AP) ohne Ausgleich. Die AP wird um einen bestimmten Promillesatz gesenkt und Bestandsprovision (BP) und die Stornohaftungszeit bleiben i.d.R. gleich. Ist die sich daraus ergebende sinkende Gesamtvergütung von den Versicherern bewusst gewählt? Ist keine Produktion mehr gewünscht?

Es könnte auch sein, dass eine derartige Reaktion und Entscheidung aufgrund eines hohen Selbstbewusstseins getroffen wurde und auch bei eintretender sinkender Gesamtvergütung für den Vertrieb mit einer entsprechenden Produktion gerechnet wird. Gerade kleine Versicherer, die bilanziell nicht über die Stärke verfügen, bisherige Courtagesätze beizubehalten, scheinen Vertreter dieses Typs zu sein.

3

#### Fiktives Beispiel zum »Wir setzen das jetzt durch«-Typ:

Vertrag 100 € mtl. Beitrag, Laufzeit 30 Jahre,  
BW-Summe: 36.000 €

##### Bisher:

AP (43 %)	1.548,00 €
BP (1 %)	360,00 €
Gesamtvergütung	1.908,00 €

##### Neu:

AP (33 %)	1.188,00 €
BP (1 %)	360,00 €
Gesamtvergütung	<b>1.548,00 €</b>

Gesellschaft X  
senkt die AP  
bei gleich  
bleibender BP

#### 4 Der »Eleganter Verteiler«-Typ:

Dieser wird in zwei Varianten unterschieden:

**Variante 1:** die Auszahlung einer niedrigeren Abschlussprovision. Der Ausgleich für die Absenkung der Abschlussprovision (AP) erfolgt durch eine Steigerung der Bestandsprovision (BP).

**Variante 2:** Vermittler müssen zugunsten einer laufenden Vergütung (LAP) auf einen Teil der Abschlussprovision (AP) verzichten. Das bedeutet also eine Kappung der AP, eine Einführung einer zusätzlichen laufenden Abschlussprovision (LAP), die über einen bestimmten, variablen Zeitraum gezahlt wird, bei einer gleich bleibenden BP.

Daraus ergibt sich, dass sowohl bei **Variante 1** (sinkende AP, Erhöhung BP) wie auch bei **Variante 2** (sinkende AP, LAP, BP) – langfristig betrachtet – die gleichen Einnahmen generiert werden können. Für einen Berufsstarter, der sich erst einen finanziellen »Puffer« aufbauen muss, ist diese Variante nicht geeignet. Für Makler, die aber bereits am Markt etabliert sind und über entsprechende Reserven verfügen, ist diese Verschiebung – weg von einer hohen Abschlusscourtage hin zu einer steigenden Folgecourtage – wohl leichter zu bewältigen.

Langfristig kann, durch eine gute Bestandsbetreuung, sogar noch Profit gemacht werden. In diesem Punkt spielt das LVRG den Partnern der SDV AG sogar in die Karten. Das Betreuungssystem und die Serviceleistungen sind die besten Voraussetzungen, um einen Bestand langfristig erfolgreich betreuen zu können. Vielleicht drängt sich jetzt die Frage

in den Vordergrund, was eine erhöhte BP oder eine LAP bringt, wenn der Makler nur noch wenige Jahre bis zur wohlverdienten Rente hat? Auch er profitiert. Mit der entsprechenden Unternehmensbewertung, wie sie auch von der SDV

AG praktiziert wird, fließen derartige Verträge in die Erfüllungsfaktoren der Bestandsqualität ein. Der Bestand wird somit veredelt und bei einem Verkauf des Bestandes kann ggf. ein höherer Verkaufspreis erzielt werden. »

#### 4

##### Fiktives Beispiel zum »Eleganter Verteiler«-Typ:

###### Variante 1

Vertrag 100 € mtl. Beitrag, Laufzeit 30 Jahre,  
BW-Summe: 36.000 €

###### Bisher:

AP (43 ‰)	1.548,00 €
BP (1 ‰)	360,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.908,00 €</b>

###### Neu:

AP (33 ‰)	<b>1.188,00 €</b>
BP (2 ‰)	720,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.908,00 €</b>

Gesellschaft X erhöht BP auf 2 ‰ und senkt die AP

###### Variante 2

Vertrag 100 € mtl. Beitrag, Laufzeit 30 Jahre,  
BW-Summe: 36.000 €

###### Bisher:

AP (43 ‰)	1.548,00 €
BP (1 ‰)	360,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.908,00 €</b>

###### Neu:

AP (28 ‰)	1.008,00 €
LAP (1,7 ‰)	<b>612,00 €</b>
BP (1 ‰)	360,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.908,00 €</b>

Gesellschaft X senkt AP, führt LAP ein, bei gleich bleibender BP

## 5 Der »Lesen Sie das Kleingedruckte«-Typ:

Die Courtagesätze bleiben hier unverändert bestehen. Klingt gut, allerdings kann die Neuerung darin bestehen, dass bei dieser Option eine Verlängerung der Haftungszeit oder Änderung bzw. Senkung der Bewertungsfaktoren vereinbart ist. Es wird de facto ein Laufzeitfaktor, der sich auf die Ermittlung der Bewertungssumme auswirkt, eingeführt.

Bei Verträgen mit kürzeren Laufzeiten reduziert sich dadurch die AP entsprechend. Je nach Gestaltungsvariante wird die Gesamtvergütung i.d.R. sinken.

Die Versicherungsunternehmen sind in der Neugestaltung ihrer Vergütungs-

modelle frei. Viele Gesellschaften entscheiden sich sogar innerhalb ihrer Organisation und Produktwelten individuell und bieten mehrere Typvarianten an. Trotz aller strengeren Auflagen: Könnte es also sein, dass besonders in Bezug auf eine einfache Anwendung in der Praxis eine Kleinigkeit im Gesetz fehlt? Zum Beispiel die **Einheitlichkeit**?

Bildlich gesprochen: Die Regulierungen haben den neuen Grundriss für die Renovierung des »LV-Hauses« vorgegeben, doch einrichten kann es nun jeder, wie er möchte. Ob das dann aber allen gefällt und ob sich hier alle Beteiligten dann noch zurechtfinden, stellen wir als offene Frage in den Raum.

## Zum Thema Produkte und Alternativen ...

Die Reform erfordert von den Anbietern, durch den abgesenkten Garantiezins, die Transparenzvorschriften, die Zuführungsquoten und die bilanziellen Vorgaben in Sachen Abschlusskosten eine neue Tarifgeneration zu generieren. Gibt es dadurch eine gänzlich neue Produktwelt im Lebensversicherungsbereich oder müssen neue Schwerpunkte im Vertrieb gesetzt werden? Werden die Produkte nun alle teurer oder verlängern sich die Laufzeiten? Hat die klassische Lebensversicherung ausgedient? Findet aufgrund der Einschnitte im Lebensversicherungsbereich ein Aufschwung in anderen Sparten statt?

Viele Makler sind es gewohnt, durch die bisher hohe Abschlussprovision beim Verkauf von Altersvorsorgeprodukten einen hohen Anteil ihres Einkommens zu generieren. Das wird sich durch die Reaktionen der Versicherungsunternehmen in Sachen Courtage voraussichtlich ändern. Das bedeutet auch für den Versicherungsvertrieb: umdenken.

Die Berufsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder Dread-Disease-Versicherung sind Alternativen im Bereich Lebensversicherung, da diese Produkte meist nicht von den Veränderungen bei der Zillmerung betroffen sind und für diese keine neuen Courtageregelungen gelten. Effektivität und Effizienz sind gefragt, die auch eine Veränderung des Beratungsprozesses erfordern: weg vom Produkt-Verkauf hin zum ganzheitlichen Konzept-Verkauf.

Die Kooperationspartner der SDV AG sind auf der sicheren Seite und können auf eine breite Servicepalette zurückgreifen und vertriebsunterstützende

## 5

### Fiktives Beispiel zum »Lesen Sie das Kleingedruckte«-Typ:

Vertrag 100 € mtl. Beitrag, Laufzeit 30 Jahre

#### Bisher:

Faktor 1,0  
BW-Summe 36.000 €

AP (43 ‰)	1.548,00 €
BP (1 ‰)	360,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.908,00 €</b>

#### Neu:

Faktor 0,65  
BW-Summe 23.400 €

AP (43 ‰)	1.006,20 €
BP (1 ‰)	360,00 €
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.366,20 €</b>

Gesellschaft X:  
gleich bleibende AP und BP,  
Reduzierung des Faktors zur Ermittlung der Bewertungssumme



Komponenten nutzen. Auf diese Weise können alle Möglichkeiten für den Kunden ausgeschöpft werden. Der Makler profitiert mehrfach, zum Beispiel durch einen Anstieg der Kundenzufriedenheit, eine verbesserte Cross-Selling-Quote, eine Steigerung der Empfehlungsquote, eine höhere Effektivität und damit Zeiterparnis sowie eine Verringerung der Haftungsrisiken.

Wichtig ist, dass erkannt wird, dass auch außerhalb der Lebensversicherungswelten nicht der Verkauf eines Produktes im Vordergrund steht, sondern dass es das primäre Ziel ist, kundengerechte Konzepte und Lösungen ganzheitlich und auch spartenübergreifend auszuarbeiten.

### Quo vadis: Wo geht der Weg hin?

Trotz aller Erwartungen zum Thema Courtageveränderung und neuer Produkte sollte man allerdings eines nicht aus den Augen verlieren: Die Lebensversicherung ist eine Konstante. Vorschnell sollte also niemand den Stab über die private Altersvorsorge aus Lebens- und Rentenversicherungen brechen. Sie sind und bleiben dank ihrer klassischen Argumente ein hervorragendes Geschäftsmodell: Sie sichern elementare Risiken ab, bieten als einziges Spar- und Altersvorsorgeprodukt lebenslange Rentenzahlungen und gewähren immer noch attraktive Renditen im Vergleich

zu alternativen Sparprodukten. Das sind unbestreitbare Vorteile der Risiko- und Altersvorsorge für den Kunden, die nach wie vor ihre Gültigkeit haben und haben werden. Der Mehrwert gegenüber Bankprodukten ist der Versicherungsschutz, natürlich wird es über die »attraktiven Renditen« zwischen Anbietern und Verbraucherschützern nach wie vor Meinungsverschiedenheiten geben, doch auch das ist für einen gesunden Wettbewerb am Finanzmarkt als Vorteil zu werten. Auch für die Versicherer ist das auf den ersten Blick so schwarze und tiefe Loch auf den näheren Blick vielleicht nicht ganz so schwarz und auch nicht so tief. Die Versicherer erwirtschaften immer noch eine Rendite, »

die oberhalb der in Alternativen zu erzielenden Erträgen liegt. Insgesamt wird der Großteil der Versicherer die Schwankungen an den Märkten und das Risiko über nachhaltige Kapitalanlagen und ggf. über die längere Anlagedauer ausgleichen. Obwohl die Versicherungsbranche aufgrund des LVRG verstärkt in den Medien ist, sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass sich die gesamte Finanzbranche in einer Niedrigzinsphase befindet. Trotz des Rückgangs liegt die Effektivrendite der Versicherungsprodukte im Branchenschnitt noch über den konservativen zinsgebundenen Anlagen. Und die Versicherer beherrschen das Risiko, nach dem Gesetz der großen Zahlen, über das Kollektiv der Versicherten.

Offen bleibt auch, ob es wirklich eine Verschiebung der Vertriebswege geben wird. Sollten die Versicherungsprodukte insgesamt teurer werden, wird vermutet, dass auch im Versicherungs- und Finanzmarkt verstärkt der Weg hin zu günsti-

gen Onlineabschlussmöglichkeiten gehen wird. Dass aber besonders in dieser Branche eine direkte Betreuung und Beratung unverzichtbar ist, sollte dem Kunden deutlich gemacht werden. Die meisten Verbraucher wissen gar nicht, dass die Versicherung aus dem Internet bei einem persönlichen Vermittler zumeist zum gleichen Preis, manchmal sogar preiswerter zu erhalten ist. Hinzu kommt das Plus der persönlichen Beratung und der Gewissheit, einen Haftungspartner zu haben.

Gerade im Bereich der Altersvorsorge wird der echte Profi mit Marktüberblick unentbehrlich bleiben. Vermittler haben aufgrund ihrer Haftungsverantwortung folglich das Eigeninteresse einer guten Verbraucherberatung. Für Vertragsabschlüsse, die über das Internet ohne Beratungsleistung getätigt wurden, haftet niemand – außer der Verbraucher selbst. Ob Riester, Rürup, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistung

oder ein Fondssparplan für den jeweiligen Verbraucher geeignet sind, sollte der Verbraucher gemeinsam mit einem Vermittler herausfinden und dort dann auch entsprechend abschließen. Denn Sparen ist das eine, die bedarfsgerechte Absicherung das andere. Ist die Versicherungs- und Finanzbranche also wirklich der nächste Umkehrkandidat hin zum Onlinemodell? Dass »günstig« und »online« nicht mehr das Maß aller Dinge sind, beobachten Experten derzeit in der Reisebranche. Hier stellt sich mittlerweile bereits ein Wandel ein: Die Zahl der Onlineabschlüsse sinkt und die Reisebüros mit Vor-Ort-Betreuung nehmen zu<sup>3</sup>.

Doch

**»Prognosen sind eine schwierige Sache. Vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen« (Mark Twain).**

Die genauen Auswirkungen und Folgen für den Versicherungsvertrieb sind abzuwarten. Vergessen sollte man bei all den Diskussionen aber eines nicht: Sinn und Zweck war es für den Gesetzgeber, die Lebensversicherung für den Endverbraucher besser zu gestalten. Vielleicht hilft die Reform der bisher eher in Verruf geratenen Branche zu neuem Aufwind. Auch ein Relaunch in Sachen Image, Qualitätsverbesserung in Vertrieb und bei Produkten könnte die Folge sein. Also warum nicht eine derartige Reform, die bereits in Kraft ist, auch einmal als Chance sehen? ■



<sup>3</sup> Quelle: DRV, Deutscher Reise Verband

**Wohnungs- & Grundstücksrechtsschutz  
für Vermieter!**

**Ab  
sofort zum  
Festbeitrag  
bei uns!**

## Vereinfachte Beitragsberechnung bei unserem Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz.

Wir haben zum 01. Oktober den „Rechtsschutz für Eigentümer, Vermieter und Mieter von Wohnungen und Grundstücken“ gemäß § 29 ARB noch komfortabler gestaltet. Sie profitieren dabei von einer vereinfachten Beitragsberechnung bei vermieteten Wohneinheiten. Künftig gelten für alle Wohneinheiten Festbeiträge mit nur zwei Abstufungen: bis 6.000 Euro Jahresbruttomiete und darüber.

Eine Wohneinheit mit einer Jahresbruttomiete unter 6.000 Euro können Ihre Kunden im Tarif SB-Vario mit einer Selbstbeteiligung von 300/150 Euro beispielsweise schon für 109 Euro Jahresbeitrag versichern!

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrer Filialdirektion oder unter [www.deurag.de](http://www.deurag.de)

**DEURAG. So ist's Recht.**



Ein Unternehmen der  
SIGNAL IDUNA Gruppe

# Moderne Investmentkonzepte helfen durch volatile Zeiten

**Mischfonds stehen in der Gunst deutscher Fondsanleger weit oben. Häufig als Absolute-Return-Produkte tituliert, versprechen sie einen absoluten, positiven Ertrag, der sich aus dem richtigen Mix verschiedener Anlageklassen und -strategien ergeben soll.**

Multi-Asset-Anlagen sowie vermögensverwaltende und Absolute-Return-Fonds finden immer häufiger auch Eingang in Fondspolizen. Kunden schätzen an diesen Produkten besonders die breite Diversifikation über verschiedene Asset-Klassen, die professionelle Zusammenstellung und das aktive Management des Portfolios. Mit dem wachsenden Angebot fällt es aber immer schwerer den Überblick zu bewahren: Wie soll ein Kunde beispielsweise einschätzen, welcher Absolute-Return-Fonds in seiner Versicherung am meisten taugt?

Standard Life Deutschland hat deshalb ein Portfolio ausgewählter Absolute-Return-Fonds aufgelegt. Das »SL Morningstar Absolute Return Portfolio« steht den Kunden im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest zur Verfügung. Für die Asset-Allokation, die Portfoliokonstruktion und die Auswahl der jeweiligen Zielfonds ist Morningstar Investment Management Europe (MIME), eine Tochtergesellschaft der internationalen Ratingagentur Morningstar, verantwortlich; Standard Life stellt den Versicherungsmantel.

Die jährliche Rendite dieses Portfolios soll über einen wiederkehrenden Drei-Jahreszeitraum vor Portfoliokosten bei

sechs Prozent über dem Geldmarktzins Citigroup EUR 3 Months Eurodeposit liegen, mindestens jedoch über der Rendite dieser Benchmark. Die Volatilitätsbandbreite soll sich zwischen sechs und neun Prozent jährlich bewegen. Damit eignet sich das Portfolio besonders für Investoren mit einem längerfristigen Anlagehorizont von mindestens fünf bis sieben Jahren.

Das SL Morningstar Absolute Return Portfolio investiert breit diversifiziert in unterschiedliche Asset-Klassen, Asset Manager und Investmentstile. In einem mehrstufigen Selektionsprozess wählt Morningstar Investment Management Europe jene Absolute-Return-Fonds aus, welche Diversifikation, hohe Flexibilität, eine geringe Korrelation mit dem breiten Markt und eine attraktive langfristige Wertentwicklungschance bieten. Das SL Morningstar Absolute Return Portfolio enthält zwischen sieben und 20 Zielfonds verschiedener Gesellschaften, darunter nicht nur bekannte Größen, sondern auch weitgehend unbekanntes Fondspferlen. So befinden sich im Portfolio neben dem hauseigenen Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS) unter anderem der M&G Optimal Income und der Morgan Stanley INV F Diversified Alpha Plus A, aber auch der GLG European Alpha Alternative Fund.

Das Portfolio positioniert sich in der Angebotspalette der ausgewogenen Produkte von Standard Life zwischen dem GARS-Fonds mit seiner jährlichen Volatilität von vier bis acht Prozent und der gemanagten Fondspolice MyFolio Balance

(Volatilität 8,5 bis zwölf Prozent pro Jahr). Die Vorteile solcher investimentorientierten Lösungen im Versicherungsmantel sind offensichtlich: Neben der höheren Renditechance bieten sowohl GARS als auch MyFolio und das neue SL Morningstar Absolute Return Portfolio in der Maxxellence Invest lebenslange Rentenzahlungen – und das bei steigender Lebenserwartung.

Mit dem neuen Portfolio folgt Standard Life dem Wunsch vieler Kunden nach modernen Investmentkonzepten in der Altersvorsorge, die sowohl attraktive Renditen bieten als auch gleichzeitig ein möglichst geringes, klar definiertes Risiko aufweisen. Hierfür kommen in erster Linie sogenannte gemanagte Portfolios und Absolute-Return-Fonds in Frage, die auch in volatilen Marktphasen eine absolute positive Rendite erwirtschaften können.



## KONTAKT

**Klaus Seiwerth**  
Senior Sales Consultant

Telefon 0 81 42 / 65 26 306

Telefax 0 81 42 / 65 26 307

E-Mail klaus.seiwerth@  
standardlife.de

www.standardlife.de

# Vermögensplan Premium

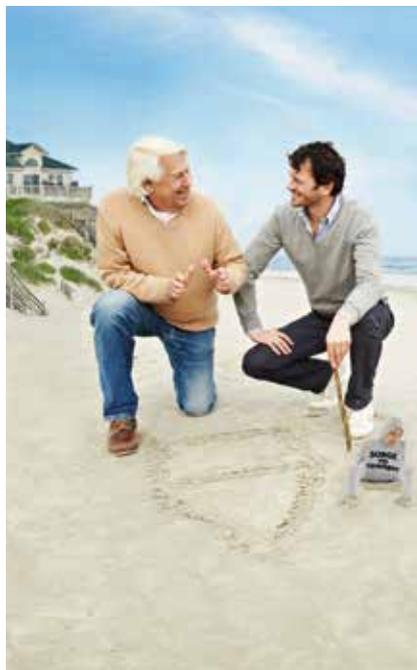
# Gothaer

## Für das Vermögen Ihrer Kunden nur das Beste!

### Vorankündigung: VermögensPlan Premium ab 1. April 2015

Die neue Lösung für die langfristige Vermögensanlage und die Weitergabe von Vermögen an die Erben- generation.

- » Lebenslange Versicherung auf den Todesfall gegen Einmalbeitrag
- » Flexibilität und Zuzahlungen, Teilauszahlungen und Deckungs- kapitalentnahme bei bestimmten Krankheiten
- » Attraktive Gesamtverzinsung



### KONTAKT

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

#### Maklerservice

##### Karin Hoffmann

Telefon 0 89 / 500 87 -48 254

E-Mail [karin\\_hoffmann@gothaer.de](mailto:karin_hoffmann@gothaer.de)

#### Maklerbetreuer

##### Hans Limmer

Telefon 0 89 / 500 87 -48 556

E-Mail [hans\\_limmer@gothaer.de](mailto:hans_limmer@gothaer.de)



Über 90% der Versicherten haben keine lückenlose Vorsorge:

**Schließen Sie die Vorsorgelücke Ihrer Kunden mit dem besten Angebot am Markt!**

Leistungs-  
stärkstes  
**STERBEGELD**  
am Markt

### Die Vorteile Ihrer Kunden im Überblick

- Auszahlung der doppelten Versicherungssumme bei Unfalltod
- Sofortiger und lebenslanger Versicherungsschutz auch im Ausland
- Auf Wunsch ohne Gesundheitsprüfung
- Abschluss ab dem 18. Lebensjahr möglich
- Kostenfreie Kindermitversicherung
- Versicherung zählt zum Schönvermögen, kann nicht zur Deckung von Pflegekosten herangezogen werden und ist „Hartz-IV-sicher“

### Die Vorteile für Makler im Überblick

- Bedarfsgerechte Vertriebsunterstützung und Bereitstellung von Marketingmaterial
- Beste Unterstützung in der Neukundenakquise und Bestandskundenaktivierung (on- sowie offline und vor Ort)
- Kostenlose Teilnahme an Veranstaltungen und Webinaren
- Steigerung der Terminierungsquote durch Zusatzprodukte (z.B. Monuta Notfallkarte oder Monuta Szenarium)
- Professioneller On- und Offline-Support bei der Angebotserstellung und Vertragsbearbeitung

Monuta – der Partner in der Trauerfall-Vorsorge der SDV



Sie möchten mehr über die Monuta erfahren?

Monuta Versicherungen N.V. –  
Niederlassung Deutschland  
Kerstin Petersen  
Niederlasser Lohweg 191 | 40529 Düsseldorf  
[kpetersen@monuta.de](mailto:kpetersen@monuta.de) | Tel.: 0152-22 83 79 38  
[www.monuta.de](http://www.monuta.de)

**Monuta**   
Alles ist gut geregelt.



Wettbewerb  
**TOP SERVICE**  
DEUTSCHLAND  
2015

## Ergebnis zum Wettbewerb TOP SERVICE DEUTSCHLAND 2015 erwartet

Ende April / Anfang Mai erhalten wir das Ergebnis des Wettbewerbs »TOP SERVICE Deutschland 2015«, ehemals »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister«. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat, wie bereits erfolgreich im Jahr 2011 und 2013, an dem renommierten Wettbewerb »TOP SERVICE Deutschland 2015« teilgenommen und erwartet nun mit Spannung das Ergebnis.

Mit der Teilnahme am Wettbewerb »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister« in den vergangenen Jahren hat die SDV AG bereits bewiesen, dass Kundenorientierung in unserem Unternehmen eine zentrale Rolle spielt. Per Zufallsverfahren fand im Zuge dessen eine Onlinebefragung statt. Für Ihre Teilnahme möchten wir uns nochmals bedanken.

## Ankündigung: deutschlandweite Roadshows zum Thema »Bestandsparkplatz«, »Maklergarantierende« und »Bestandsfinanzierung«

Die SDV AG startet im Frühjahr mit einer deutschlandweiten Kampagne und stellt neuartige Geschäftsmodelle im Bereich Bestandskauf/-verkauf am Markt vor. Alle Termine werden Ihnen noch rechtzeitig bekanntgegeben.

**Nutzen Sie Ihre Chance!**

# Bei der Stuttgarter findet jeder seinen Platz.

## Arbeitskraftsicherung für alle Berufe.

Jede Arbeitskraft verdient besten Schutz. Die vier starken Lösungen der Stuttgarter zur Arbeitskraftsicherung bieten, unabhängig von Alter oder Beruf, verlässlichen und bezahlbaren Schutz bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.

**Jetzt informieren unter [www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung](http://www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung)**



Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

Die **1**  
Nummer



# Sonderkündigungsrechte beim Unternehmensverkauf?

## Was passiert mit den bestehenden Arbeitsverträgen?

Von RA Dr. Jan Freitag – Fachanwalt für Arbeitsrecht – Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

### 1. Sachverhalt

Beim Verkauf und Erwerb von Versicherungsmaklerunternehmen wird es in der Regel um Firmen gehen, die in ihrer Rechtsform Inhaber von Rechten sind. Die wesentlichen Rechte eines Versicherungsmaklerunternehmens sind die Bestände, sicherlich Geschäftsstrategien, Software, Name und Ruf der Firma, aber auch Einrichtungsgegenstände wie Computer, Schreibtische oder Geschäftsräume. Der vielleicht wichtigste Teil jeder Firma dürften jedoch die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (»Human Resources«) sein. Um als Unternehmensnachfolger diese Werte nutzen zu können, wird es in der Regel Sinn machen, die gesamte Firma zu kaufen. Was passiert bei einem Unternehmenskauf aber mit den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern?

Diese Frage stellt sich insbesondere für den Unternehmenserwerber vehement, da er möglicherweise nicht auf alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer angewiesen ist, zum Beispiel, weil er mit seinem bestehenden, mit Personal ausgestatteten eigenen Versicherungsmaklerunternehmen die neu anfallenden Arbeiten miterledigen könnte.

Es ist eine Fülle von Konstellationen beim Erwerb von Versicherungsmaklerunternehmen denkbar, von einem einfachen Austausch der Geschäftsleitung bzw. Inhaberschaft unter Beibehaltung der Firma bis hin zum (u.U. nur teilweisen) Kauf eines Versicherungsmaklerunternehmens durch ein anderes Versiche-

rungsmaklerunternehmen, mit dem Ziel der Eingliederung in die dortigen Strukturen.

Es ist die im Arbeitsrecht »berühmte« Norm des § 613a BGB (»Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang«), die die Beteiligten in diesen Fällen beschäftigt. Die Norm des § 613a BGB ist in arbeitsrechtlichen Fachkreisen für ihre Kompliziertheit und für die fast exzessiv umfangreiche Rechtsprechung bekannt.

### 2. § 613 a BGB

§ 613a BGB besteht aus sechs, häufig sehr langen, untergliederten Absätzen. Die Grundentscheidung des Gesetzgebers ist in § 613a Absatz 1 Satz 1 BGB formuliert: »Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte und Pflichten aus den im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnissen ein.«

Eine Grundentscheidung des Gesetzgebers ist es, eine Schutzvorschrift zugunsten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer des veräußerten (Versicherungsmakler-) Unternehmens zu schaffen, die dann eingreift, wenn ein Betrieb oder ein Betriebsteil den Inhaber wechselt. Die gesetzgeberische Entscheidung ist es, dass neben dem Verlust des bisherigen Arbeitgebers der Arbeitnehmer nicht auch den Verlust seines Arbeitsplatzes fürchten soll (Kündigungsschutz). Vielmehr geht das Arbeitsverhältnis,

welches zwischen dem Arbeitnehmer und dem ehemaligen Betriebsinhaber bestand, grundsätzlich auf den neuen Betriebsinhaber über. Dies ist die gesetzgeberische Grundentscheidung, die man aus dem Mietrecht kennt. Dort endet bei Verkauf und Erwerb einer Mietwohnung nicht etwa das Mietverhältnis zum bisherigen Mieter (»Kauf bricht nicht Miete«). Mit dieser gesetzgeberischen Grundentscheidung gilt es umzugehen:

### 3. Exemplarische Fallkonstellationen

**a.** Der Unternehmer A verkauft seine Firma A an den Unternehmer B. Die Firma A bleibt in ihrer Form bestehen, die Geschäftsführung und die Inhaberschaft liegt nun jedoch beim Unternehmer B. In diesem Beispiel wird sich an der bisherigen Firma nichts ändern, auch nicht an der Stellung und der Situation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.

**b.** Firmeninhaber A verkauft seine Firma an die Firma B. Danach soll alles unter dem Dach der Firma B weitergehen. Hier wird sich an der Situation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Firma A nichts ändern. Sie werden zu gleichen Rechten und Pflichten bei der Firma B beschäftigt.

**c.** Die Firma A, bei der bisher ein Tarifvertrag galt, wird an die Firma B verkauft, bei welcher dieser Tarifvertrag nicht gilt.

# BESSER WIR SIND AUF IHRER SEITE.



Grundsätzlich ändert sich nichts an der Stellung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Doch gibt es eine gesetzgeberische Ausnahme bezüglich der Geltung des Tarifvertrages. Hier ist die gesetzgeberische Entscheidung, dass der neue Arbeitgeber sich nicht durchgehend, sondern nur für ein Jahr, an den vorher geltenden Tarifvertrag halten muss (§ 613a Absatz 1 Satz 2 BGB).

**d.** Versicherungsmaklerunternehmen A verkauft »nur« seine Abteilung »Leben« an das Versicherungsmaklerunternehmen B. Das Versicherungsmaklerunternehmen A bleibt mit seinen anderen Abteilungen aber bestehen. In diesem Fall haben die betroffenen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Abteilung »Leben« nach dem Willen des Gesetzgebers die Wahl, ob sie beim Versicherungsmaklerunternehmen A bleiben oder zum Versicherungsmaklerunternehmen B gehen möchten. Hier kann man in der Praxis rechtlich viel falsch machen, zum Beispiel, was die dann notwendige Unterrichtung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer betrifft. Aber auch die betroffenen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer müssen abwägen, welche Entscheidung für sie besser ist. Die Arbeitnehmerrechte bestehen jedoch grundsätzlich fort.

#### 4. Tipps und Tricks aus der Praxis

Es kann nicht verschwiegen werden, dass in der Praxis, gerade auch von größeren Unternehmen, viel unternommen wird, um in solchen Situationen eine Konstellation zu kreieren, dass man rechtlich argumentieren kann, dass es sich gar nicht um einen Betriebsübergang handelt. Ansatzpunkt ist die Frage, was genau veräußert wird.

Ein anderer Ansatzpunkt in der Praxis ist, dass eine neue Firma nur »faktisch übernimmt«, dass in Zusammenspiel z.B. mit einem Kunden, ein Wettbewerber das Geschäft an sich zieht. Viele Unternehmenstransaktionen in der Praxis funktionieren so, dass vorher »die Braut hübsch gemacht wird«. Dies ist eine euphemistische Formulierung dafür, dass das Unternehmen, welches veräußert werden soll, bei dem zum Beispiel das Kündigungsschutzgesetz nicht gilt, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer kündigt, die Kündigungen rechtswirksam werden lässt und dann sozusagen nur noch den verbleibenden Rest der Firma veräußert. Streitpunkt ist hier immer der Zusammenhang der Kündigung zum Betriebsübergang. Denn nach § 613a Absatz 4 BGB ist eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Arbeitnehmers durch den bisherigen Arbeitgeber oder durch

den neuen Inhaber wegen des Überganges eines Betriebes oder Betriebsteiles unwirksam.

Bei Firmenveräußerungsgeschäften muss aufgrund der denkbaren, im schlimmsten Fall existenzbedrohenden Folgekosten, anwaltlich dringend appelliert werden, sich nicht nur fachlich mit den Werten der Firma zu befassen, sondern auch damit, was arbeitsrechtlich zu beachten ist. In der Praxis zeichnen sich kluge Firmentransaktionen dadurch aus, dass man in die strategische Planung, als Teil der Abwägung, den Umgang mit der Thematik »Arbeitnehmerstellung/Betriebsübergang« einbezieht. **Eine arbeitsrechtliche Prüfung gehört zum Thema Unternehmensnachfolge dazu.**

#### 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](mailto:info@kanzlei-michaelis.de)  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

# Pflegeabsicherung jetzt noch flexibler

Der Bedarf des Kunden steht im Mittelpunkt. Das gilt seit dem 1.1.2015 noch konsequenter für den Tarif PflagegeldBest der Allianz Privaten Krankenversicherung. Das Zusatzprodukt wurde überarbeitet und besteht nun aus dem Grundtarif PflagegeldBest, der in vielen Punkten optimiert wurde, sowie Ergänzungstarifen, die nach Bedarf hinzugewählt werden können.

Im Grundtarif automatisch enthalten ist jetzt beispielsweise ein weltweiter Versicherungsschutz. Gut zu wissen etwa für Kunden, die ihren Ruhestand im Ausland verbringen möchten. Optimiert wurde auch bei der Pflegeberatung: Bislang war eine telefonische Beratung möglich, jetzt kommt der Berater auf Wunsch auch zu den Kunden nach Hause.

## Erhöhung auf 100 % möglich

Viele Menschen wissen heute noch nicht, ob Sie bei Pflegebedürftigkeit ambulant – also zuhause – oder stationär in einem Pflegeheim versorgt werden wollen. Um hier eine hohe Flexibilität zu bieten, gibt es jetzt die Möglichkeit, die Leistungen in Pflegestufe I und II von 30 bzw. 60 Prozent auf bis zu 100 Prozent anzuheben.

## Einmalzahlung ab Pflegestufe I

Ebenfalls neu: die Einmalzahlung von bis zu 15.000 Euro bereits ab Pflegestufe I – eine sinnvolle Ergänzung, um dann zum Beispiel notwendige Umbauten in den eigenen vier Wänden vornehmen zu können.

**Ein Beispiel:** Ein 35-jähriger wählt einen Tagessatz von 60 Euro.

<b>PZTBest Grundtarif</b>	35,94 €
<b>Erhöhung ambulant</b> 100 % Leistung in PS I und II	19,08 €
<b>Pflege Einmalzahlung</b> Einmalzahlung 10.000 €	8,00 €

Der Tarif PflagegeldBest hilft, die Lücke in der gesetzlichen Pflegeversicherung auf hohem Niveau zu schließen und wurde für seine Leistungsstärke in den vergangenen Jahren bereits mehrfach ausgezeichnet.



## KONTAKT

**Ihr Maklerbetreuer**  
**Organisationsleiter Georg Schreil**

Mobil 0 15 22 / 29 26 535  
Telefon 0 89 / 38 00 -60516  
E-Mail georg1.schreil@allianz.de

Postanschrift:  
Postfach 1130, 85765 Unterföhring  
Maklervertrieb Süd Kranken  
E-Mail: apkv-maklervertrieb-sued@allianz.de

**Servicenummer: 0 800 / 6 55 65 51**  
**von 8.30 bis 18.00 Uhr**

## Das neue PflagegeldBest: optional erweiterbar





## Die neue *premiumBU* schreibt Geschichte(n)

### Rundum premium in allen Lebenslagen

Andreas, Helene und ihre Freunde sind zwar frei erfunden. Doch ihre Geschichten sind lebensnah. Denn so oder so ähnlich geschehen sie jeden Tag. Sprechen Sie Ihre Kunden einfach darauf an. Nicht erfunden ist das, was die neue Continentale *premiumBU* für Ihre Kunden leisten kann.

**NEU!**  
Ereignisunabhängige  
Nachversicherung

**NEU!**  
Frei kombinierbare  
Upgrade-Pakete

**NEU!**  
Tele-Support  
beim Leistungsantrag

- **premiumSchutz bei Berufsunfähigkeit.**  
Top Preis-/Leistungsverhältnis. Jetzt mit vielen neuen Highlights.
- **Pflege-Paket.**  
Lebenslanger Pflegeschutz. Auch bei Demenz.
- **Plus-Paket.**  
Sinnvolle Leistungssteigerung. Inklusive „Gelbe-Schein-Regelung“.
- **Zusatzoptionen.**  
Für noch mehr Leistung und Flexibilität.
- **premiumService.**  
Bei Antragstellung und im Leistungsfall.



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/premium-bu



*Niemand schafft  
es auf den Gipfel  
erklimmt man  
leicht mit  
Swiss Life Maximo.*

*Das Leben ist voller Wendungen.*

*Unsere Versicherungslösungen passen sich an.*

*Swiss Life Maximo – der Schweizer Vermögensaufbau,  
der Tag für Tag alles tut, damit Sie Ihre Anlageziele erreichen.*

Optimieren Sie Ihr Portfolio mit den erstklassigen Produkten von Swiss Life – dem führenden Schweizer Maklerversicherer. Mit über 140 Jahren Erfahrung in Deutschland sind wir kompetenter und erfahrener Anbieter von privaten und betrieblichen Vorsorgelösungen. Damit Sie und Ihre Kunden mit Zuversicht durchs Leben gehen können. [www.swisslife-weboffice.de](http://www.swisslife-weboffice.de)



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.

# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER

Gerhard Lippert

### 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 UND ANZEIGENSERVICE

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 / Seite 15: © sepy / Fotolia.com

Seite 03 / 10: © peshkova / Fotolia.com

Seite 11: © Petr Ciz / Fotolia.com

Seite 12: © nito / Fotolia.com

Seite 16: © Marco2811 / 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.

## Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

### Das neue Altersvorsorge-Konzept Congenial blue

Die Altersvorsorge mit dem Ziel nachhaltiger stabiler Wertentwicklung.

- NEU! MMD Strategieportfolio blue auf Basis nachhaltiger VV-Fonds
- Individuelle Nachhaltigkeitsstrategie durch Kombination von bis zu zehn nachhaltigen Fonds
- Schon ab 20 Euro monatlich oder ab 2.500 Euro Einmalbeitrag

Wählbar in allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.

Von einem der finanzstärksten  
Lebensversicherer Deutschlands.

Nähere Infos zu Congenial blue:  
[www.condor-versicherungen.de/  
congenialblue](http://www.condor-versicherungen.de/congenialblue)





Je früher, desto günstiger – sichern Sie Studenten gegen **Berufsunfähigkeit** ab.

Studenten haben ein knapp bemessenes Budget zur Verfügung. Damit Ihre Kunden sich trotzdem so früh wie möglich gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit absichern können, bietet Ihnen SIGNAL IDUNA preisgünstige Möglichkeiten, die Sie später individuell anpassen können. Denn die Arbeitskraft ist ein wertvoller Besitz, den Sie so früh wie möglich absichern sollten.

**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