SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 14 | JULI 2015

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen

Seite 08

MITTENDRIN

Ergebnis TOP SERVICE DEUTSCHLAND 2015: SDV AG unter den Top 10!

Seite 04

ZEITSTRAHL

Neuer Maklervertrag – Roadshow Nachfolgekonzepte

Seite 22

RECHT & HAFTUNG

Vereinbarung Erfolgshonorar bei Vermittlung von Nettopolicen

Seite 20

Liebe Leserinnen und Leser!

Mit Freude und Stolz erfüllt uns das diesjährige Ergebnis des Wettbewerbs »TOP SERVICE Deutschland 2015«. Die SDV AG nimmt aus Qualitätsaspekten in regelmäßigen Abständen an dem Servicewettbewerb, bisher bekannt unter dem Namen »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister«, teil. Bei der Teilnahme als Start-up-Unternehmen im Jahr 2011 sowie auch 2013 sicherte sich der Servicedienstleister der Versicherungsmakler AG einen Platz unter den Top 50. Besonders erfreulich das Ergebnis 2015: Von insgesamt 108 teilnehmenden Unternehmen erreichte die SDV AG den 9. Platz.

In der aktuell 14. Ausgabe unserer Hauszeitung gehen wir auf das Thema »Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen« ein und zeigen Ihnen die neuartigen Optionen auf. Für uns ist es wichtig, flexibel und schnell auf Veränderungen am Markt zu reagieren und unsere Dienstleistungen jederzeit transparent und rechtssicher für alle Marktteilnehmer anzubieten. Aufgrund der aktuellen Marktsituation und der demografischen Veränderung am Maklermarkt haben wir innovative Modelle entwickelt, um einerseits Käufer bei der Unternehmensgründung zu unterstützen und andererseits Verkäufern eine optimale Altersversorgung anbieten zu können. Diese Ergänzung in unserem Serviceportfolio manifestiert unsere Unternehmung weiter am Markt.

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

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

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

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

SDV AG – erfolgreich unter den Top 10! ..... **Seite 04**

HISCOX

Cyber- und Datenschäden – die Gefahr lauert überall ..... Seite 06

DIE BAYERISCHE

Shoppen für die Rente ..... Seite 08

UNSER TITELTHEMA

Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen

Nachfolgemanagement und -konzepte der SDV AG ..... **Seite 10**

HK DARMSTADT

Neue Anforderungen an Gastronomie und Hotellerie ..... Seite 18

RECHT & HAFTUNG

Vereinbarung eines Erfolgshonorars bei Vermittlung
von Nettopolicen ist kein Umgehungsgeschäft ..... Seite 20

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ..... **Seite 22**

ERGO

Die neue ERGO Rente – der Maßstab für moderne Altersvorsorge ..... Seite 26

IMPRESSUM ..... Seite 31

Wettbewerb
TOP SERVICE
DEUTSCHLAND
2015

SDV AG – erfolgreich unter den Top 10!

Die SDV AG konnte ein weiteres Mal ihre Servicequalität beweisen und wurde erneut ausgezeichnet.

Diesmal sicherte sich die SDV AG den 9. Platz von insgesamt 108 Teilnehmern. »TOP SERVICE Deutschland«, bisher bekannt unter dem Namen »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister«, ist ein Wettbewerb, der vom Handelsblatt in Kooperation mit der Universität St. Gallen durchgeführt wird. Das Ergebnis wurde im Handelsblatt veröffentlicht. Der renommierte Wettbewerb für Unternehmen aller Branchen zählt seit 2006 zu den führenden Wettbewerben zum Thema Kundenorientierung.

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG stellte sich erfolgreich der Herausforderung des renommierten Wettbewerbs und konnte an ihre Erfolge aus den Jahren 2011 und 2013 anknüpfen. Sie konnte ihre Servicequalität steigern und landete unter den TOP 10! In den sieben Dimensionen des 7-K-Models, Kundenorientierung des Managements, Kompetenz, Kontrolle, Konfiguration, Kommunikation, Kooperation und Kommerzialisierung, war die SDV AG bei der kundenorientiertesten Dienstleistung in allen Branchen vorne mit dabei. Die 50 Unternehmen mit der besten Kundenorientierung wurden am 28. April 2015 im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung im Rhein Energie Stadion in Köln ausgezeichnet. Gerhard Lippert, Vorstand SDV AG, nahm den Preis im Namen des Servicedienstleisters für Versicherungsmakler entgegen. Aufgrund unseres hervorragenden Abschneidens sind wir berechtigt, das exklusive Qualitätssiegel zu tragen.

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich für Ihre Mithilfe und Teilnahme bei der Kundenzufriedenheitsbefragung bedanken! Ein großes Lob und Dankeschön auch an unser Backoffice, das unseren »TOP SERVICE« hervorragend umsetzt und diesen Tag für Tag lebt! ■

Von links nach rechts:
Eric Hommel (Projektleiter Wettbewerb »TOP SERVICE Deutschland«),
Gerhard Lippert (Vorstand SDV AG),
Carolin Danielak (SDV AG) und Kai Riedel (Geschäftsführer ServiceRating GmbH/ Ausrichter des Wettbewerbs).

Die Stuttgarter bAV
PRÄZISION
für die Vorsorge
Die Stuttgarter bAV-Lösungen.
Präzision macht den Unterschied.
Hightech-Lösungen vom Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge.
Unterstützung bei Information, Analyse, Einrichtung u. v. m.
Deutschlandweit: persönliche Betreuung und Support vor Ort
Hilfestellung in Form von Musterunterlagen
www.stuttgarter.de
EXZELLENT
INSTITUT
für Vorsorge und Finanzplanung
Beratung
Haftung
Service
Verwaltung
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
bAV-Kompetenz
Rating: 10/2014
www.ivfp.de
Zukunft machen wir aus Tradition.
Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Cyber- und Datenschäden – die Gefahr lauert überall

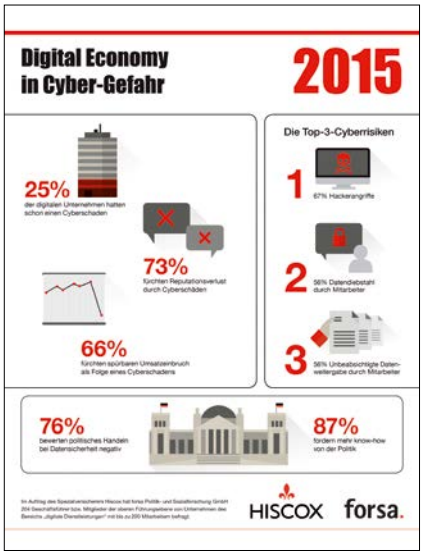
Ein liegengelassener Laptop oder ein paar unsachgemäß versandte Patientendaten durch eigene Mitarbeiter können große Schäden anrichten. Cyberkriminalität kann ein Unternehmen sogar ruinieren.

Für Hacker ist jedes Unternehmen ein verlockendes kleines Troja, das Kundendaten verwaltet und einen online Bezahlservice anbietet. Eine Firewall und eine fitte IT-Abteilung sind sicher eine Basis, um sich gegen Cyber-Angriffe zu wehren. Finanzielle Sicherheit im Schadenfall bieten sie aber nicht. Nur eine spezielle Cyber- und Datenversicherung ist hier eine wirksame Maßnahme für Unternehmer und Unternehmen.

Um so erstaunlicher ist es, dass in der am 11. Mai 2015 veröffentlichten Cyber-Studie von Hiscox und forsa ermittelt wurde, dass sich sogar nur 36% der Digitalunternehmen mit einer digitale Risiken umfassenden Police absichern.

BEISPIELE FÜR EIGENSCHÄDEN

- Wiederherstellung von Daten und Systemen
- Betriebsunterbrechung wegen eines Hackerangriffs
- Ein Laptop, ein Smartphone oder eine tragbare Festplatte mit wichtigen Daten gehen verloren oder werden gestohlen
- Rufschädigung



Welche Firmen benötigen überhaupt eine Cyber- und Datenversicherung?

Die Antwort ist einfach: Jedes Unternehmen, das Kundendaten speichert, versendet oder mit anderen betriebswichtigen Daten umgeht. Und das sind immer mehr. Auch Kreditkartendaten, mit denen ein Gast sein Hotelzimmer zahlt, sind solche Daten. Ebenso wie sensible Kundendaten von Patienten oder Mandanten. Auch das produzierende Gewerbe kann mit einer Cyberversicherung geschützt werden, denn hier wären die finanziellen Einbußen einer Betriebsunterbrechung aufgrund eines Hackerangriffs, abgedeckt.

Die Lösung

Der Spezialversicherer Hiscox bietet als Pionier in Deutschland eine Versicherung für Datenverluste und Cyber-Risiken, die speziell für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt wurde. Die Versicherung bietet Schutz gegen Eigenschäden und gegen Ansprüche Dritter. Denn ebenso wichtig ist es, wenn man sich gegen Schadenersatzansprüche zur Wehr setzen oder berechtigte Ansprüche bedienen kann.

Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 5 Millionen Euro gibt es für den Abschluss der Cyber- und Datenversicherung einen sehr unkomplizierten Weg: das Hiscox Antragsmodell. Hier gibt es umfänglichen Versicherungsschutz bereits ab 499 Euro Nettoprämie im Jahr.

Machen Sie das brisante Thema Daten- und Cyberkriminalität auch zu Ihrem und sprechen Sie Ihre Bestandskunden auf die Risiken an.

KONTAKT

Jürgen Thaler
Underwriter Berufliche Risiken,
Hiscox Deutschland

www.hiscox.de

Ihr Schnellrechner für gewerbliche Sachversicherung: Gothaer KMU 100.

- Tarifierung und Antragsfunktion mit vorläufiger Deckung
- Wegfall von Anfrage- und Abstimmungsprozessen
- Besonders attraktive Beiträge

www.GothaerKMU100.de

Gothaer

die Bayerische
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Shoppen für die Rente

Online einkaufen und ganz nebenbei die eigene Altersvorsorge aufbessern? Mit der plusrente ist das jetzt möglich. Gleichzeitig bietet diese Art der Rentenversicherung mit über fünf Prozent jährlich eine vergleichsweise hohe mögliche Rendite.

Die Eintrittskarte für mehr Umsatz und eine Idee, die Kunden sofort überzeugt: Die Bayerische hat mit der plusrente ein innovatives Produkt auf den Markt gebracht, das die Vorteile eines Cashback-Systems mit dem Aufbau einer persönlichen Altersvorsorge kombiniert. Statt diverser Prämien wie bei herkömmlichen Bonusprogrammen erhalten Kunden bei jedem Einkauf über das Online-Portal www.plusrente.de einen Teil des Kaufpreises für die Rente gutgeschrieben. Über das Portal kann weltweit bei mehr als 1.000 Onlineshops aus unterschiedlichen Bereichen bestellt werden. Zu den teilnehmenden Plattformen zählen namhafte Marken wie Zalando, Ebay, Otto oder Saturn. Wer überdies mit seiner pluskarte – eine gebührenfreie VISA-Karte – bezahlt, bekommt bei jedem Einkauf zusätzlich noch einmal 0,5 Prozent Cashback auf die Plusrente gutgeschrieben.

So funktioniert die plusrente

Zunächst schließt der Kunde eine plusrente bei der Bayerischen ab und vereinbart eine monatliche Sparrate ab mindestens 30 Euro. Für jeden Online-Einkauf, den der Kunde über plusrente.de tätigt, erhält er je nach Anbieter Cashback in Höhe von drei bis zu 20 Prozent der Kaufsumme. Das erworbene Cashback wird gesammelt und ab einem Wert von 50 Euro automatisch in die plusrente des Kunden übertragen.

Klingt gut – aber wo ist der Haken?

Einen Haken gibt es nicht. Die »plusrente GARANTIE« investiert das Guthaben ganz oder teilweise in den Deckungsstock der Bayerischen, den Wertsicherungsfonds DWS Garant 80 FPI und in weitere vom Kunden ausgewählte Investmentfonds – und das mit Höchststandsgarantie: Die Kursgewinne werden zu 80 Prozent des Guthabens einmal im Jahr abgesichert. Ist der Betrag zum Stichtag höher als die bisherige Garantie, erhöht sich das Garantieniveau. Dieses kann dann zum Rentenbeginn nur noch steigen oder gleichbleiben.

Die »plusrente FONDS« hingegen investiert ausschließlich in vom Kunden ausgewählte Fonds und bietet so mehr Entscheidungsfreiheit und Flexibilität, aber auch eine höhere Volatilität. Bei beiden Varianten entscheiden die Kunden über die Zielfonds. Das Fondsuniversum für die plusrente bietet aktuell 30 Fonds mit sehr guten Ratings von sieben Kapitalanlagegesellschaften zur Auswahl, darunter auch 17 kostengünstige ETFs. Das Sparsystem lässt sich darüber hinaus auf andere Ziele übertragen. So kann mit Online-Shopping etwa zusätzlich etwas für die Ausbildungsvorsorge der Kinder getan werde. Über den Online-Zugang für das Shopping per Computer können auch andere Familienmitglieder einkaufen und weiteres Geld für die Ausbildungsvorsorge sammeln.

Ein weiterer Vorteil: Viele der Online-Partnershops bei plusrente.de bieten zusätzlich Gutscheine mit bis zu 30 Prozent Rabatt an, die mit den Cashbacks kombiniert werden können.

Zu Rentenbeginn stehen dann sowohl die eingezahlten Beiträge als auch das erworbene Cashback zur Verfügung. Wahlweise kann auch eine lebenslange Rentenzahlung erfolgen.

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

Oder Sie melden sich direkt zu einem Webinar an:
www.anmelden.org/plusrentemakler

Die neue *premium*BU 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 *premium*BU für Ihre Kunden leisten kann.

NEU! Ereignisunabhängige Nachversicherung

- ***premium*Schutz bei Berufsunfähigkeit.**
  Top Preis-/Leistungsverhältnis. Jetzt mit vielen neuen Highlights.

NEU! Frei kombinierbare Upgrade-Pakete

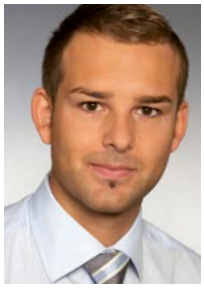
- **Pflege-Paket.**
  Lebenslanger Pflegeschutz. Auch bei Demenz.
- **Plus-Paket.**
  Sinnvolle Leistungssteigerung. Inklusive „Gelbe-Schein-Regelung".
- **Zusatzoptionen.**
  Für noch mehr Leistung und Flexibilität.

NEU! Tele-Support beim Leistungsantrag

- ***premium*Service.**
  Bei Antragstellung und im Leistungsfall.

Franke Bornberg
BU Komfort hervorragend FFF
Berufsunfähigkeitsversicherung
Continentale Lebensversicherung AG
*premium*BU
Produkt: 01/2015 Rating: 11/2014

★★★★★ AUSGEZEICHNET
M&M RATING Berufsunfähigkeit
Gesamt-Rating
MORGEN & MORGEN
Continentale Lebensversicherung AG
premiumBU premiumBUZ
Stand: 01/2015 ID: D 15003



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

Die Continentale

Ruhig in den Ruhestand: SDV Nachfolgekonzepte

Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen

Nachfolgemanagement und -konzepte der SDV AG

Maklernachfolge und Existenzgründung: Rechtzeitig planen

Der demografische Wandel und das zunehmende Alter der Makler in der deutschen Versicherungswirtschaft werden zwar zunehmend diskutiert, Konsequenzen für die Aufstellung des eigenen Geschäfts ziehen daraus aber nur wenige Marktteilnehmer.[1] Dies ist bedingt durch die angesprochene Altersstruktur und die Folge der Niedrigzinsphase sowie die gesetzlich geforderten Anpassungen (Stichwort LVRG[2]). Fakt ist: Je früher sich Makler um die eigene Nachfolge bzw. sich der Jungmakler um den Aufbau der eigenen Existenz kümmert, umso besser.

Bereits seit 2010 beschäftigt sich die SDV AG mit dem Thema Nachfolgeregelung, Kauf und Verkauf von Maklerbeständen. Die SDV AG hat nach entsprechend intensiver Marktbeobachtung innovative Modelle und Serviceoptionen entwickelt, um sowohl Käufer bei der Unternehmensgründung zu unterstützen, als auch Verkäufern optimale Möglichkeiten zur

[1] Quelle: Versicherungsmagazin | [2] Lebensversicherungsreformgesetz

Sicherung der eigenen Altersversorgung anbieten zu können. Als Servicedienstleister für unabhängige Versicherungsmakler ist es für die SDV AG wichtig, flexibel, vorausschauend und kundenorientiert auf Veränderungen am Markt zu reagieren und die eigenen Dienstleistungen transparent und rechtssicher für alle Marktteilnehmer anzubieten – mit einem daraus resultierend nachhaltigem positiven Ergebnis.

SDV Nachfolgemanagement und -konzepte

Analyse der Ausgangssituation und individuelle Beratung

Bei einem Verkauf von Maklerbeständen können Schwierigkeiten auftreten, die u. a. der Grund sind, warum so manch ein Kaufversuch scheitert: von der Passgenauigkeit der Kundenbestände hinsichtlich Kundenart oder regionaler Verteilung über nicht marktgerechte Kaufpreisvorstellungen bis hin zu datenschutzrechtlichen Fragestellungen. Auch die Antwort auf die Frage, wie viel das eigene Unternehmen wert ist und wie man dies gegenüber einem möglichen Käufer entsprechend darstellen kann, ist durchaus kein leichtes Unterfangen. Egal ob es sich um eine Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder um eine Erweiterung des Geschäftsfeldes handelt.

Die SDV AG ist durch das tägliche Handeln, ihre Erfahrungen und die konsequente Marktbeobachtung ein starker und kompetenter Partner. Als erstklassiger Servicedienstleister hat sich die SDV AG explizit mit dem an Bedeutung gewinnenden Thema auseinandergesetzt und hilft bei einem geplanten Verkauf oder Kauf von Maklerbeständen. Unter anderem ermöglicht die SDV AG eine sogenannte »Bestandsveredelung«. Das bedeutet, dass durch umfangreiche Servicekomponenten und Maßnahmen der Bestand des Maklers werthaltiger wird.

Vernetzung: Kontakt- bzw. Bestandsbörse

Da Kaufversuche oft an der Passgenauigkeit der Kundenbestände hinsichtlich Kundenart oder regionaler Verteilung scheitern, bringt die SDV AG über ihre kostenlose Bestandsbörse Marktteilnehmer zusammen. Sie vermittelt passende Bestände nach Präferenz, Kundenart und Region. Die SDV AG hilft, die richtigen Kontakte zu knüpfen, und vernetzt Käufer und Verkäufer.

Finanzierung mit einem starken Partner

Der Käufer hat mithilfe der SDV AG das Unternehmen bzw. den Bestand nun genau analysiert und sich für den Bestandskauf entschlossen. Ein Kaufpreis wurde nach Unternehmensbewertung und -beschreibung festgelegt und von beiden Seiten akzeptiert. Nun gilt es für den Käufer, die Finanzierungsmöglichkeiten für eine Einmalzahlung zu identifizieren und zu realisieren.

Existenzgründer und Makler, die ihr Unternehmen durch Zukauf von Beständen ausbauen möchten, wissen: Unternehmenskauf ist nicht immer gleich Unternehmenskauf. Speziell bei der Findung der Finanzierung hat der Versicherungsmakler nicht einfach: Denn besonders die Beantragung eines Darlehens für den Kauf eines Maklerbestandes erweist sich als etwas schwieriger, da das Geschäftsmodell für die Bank schwerer zu bewerten ist. Anders wie bei einer »sicheren« Immobilie. Bei einer Immobilie sind der Sachverhalt und das zu kalkulierende Risiko für die Bank einschätzbar. Auch etwaige Sicherheiten können als unmittelbare Größe hieb- und stichfest zugeordnet werden. Der Kauf eines Versicherungsunternehmens ist für die Bank in der Regel oft ein schwer einzuschätzendes Risiko, das zudem eine hohe Ausstattung an Sicherheiten bzw. Eigenkapital voraussetzt. Da für die Banken das Geschäftsmodell unverständlich ist und die erworbenen Ansprüche nicht richtig »greifbar« sind. »

Erfahrungen haben gezeigt, dass ein Darlehen für eine nicht »greifbare« Sache oft schwerer zu bekommen ist und besondere Vorbereitung und stichfeste Unterlagen notwendig sind. Bei Beantragung eines Darlehens für einen Bestand gilt es, die Bank mithilfe stichhaltiger Fakten und Daten, der ausführlichen Unternehmensbeschreibung und einer detaillierten und ganzheitlichen Unternehmensbewertung zu überzeugen.

Die SDV AG bietet hier Käufern eine attraktive Lösung: eine mögliche Finanzierung bei der Konzerntochter der SIGNAL IDUNA, dem **Bankhaus DONNER & REUSCHEL AG** (Privatbank seit 1798).

Da die SDV AG eine etwaige Bewertung entsprechend vornehmen kann und über das notwendige Hintergrundwissen verfügt, können Chancen und Risiken unter anderen Gesichtspunkten betrachtet werden. Im gesamten Finanzierungsprozess werden komplette, rechtssichere Vertragswerke von anerkannten Fachanwälten zur Verfügung gestellt, die durch entsprechende vertragliche Regelungen sichere und umfassende Übernahme- und Übergabeverträge gewährleisten. Nach Prüfung aller relevanten Unterlagen wird ein Finanzierungsvertrag zwischen dem Käufer und der DONNER & REUSCHEL AG geschlossen und der Kaufvorgang durch den direkten Geldfluss an den Verkäufer vollendet.

Da die SDV AG die Finanzierung vermittelt hat, befindet sie sich in einer sogenannten Treuhänderposition. Das bedeutet, der Makler arbeitet, ab dem Zeitpunkt der Einigung über die Finanzierung, mit der SDV AG zusammen. Für den Makler ergeben sich daraus enorme Vorteile. Zum einen werden alle anfallenden Verwaltungsarbeiten in Bezug auf den Kauf bzw. Verkauf vom Servicedienstleister der Versicherungsmakler abgewickelt und für den Makler zeitliche Freiräume geschaffen, in denen er sich auf seine Kernkompetenz und Kernaufgaben – den Versicherungsvertrieb – konzentrieren kann. Zum anderen stehen dem Käufer durch die Zusammenarbeit mit der SDV AG viele weitere Servicekomponenten zur Verfügung, die ihm eine Steigerung der Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens langfristig ermöglichen.

Weitere Optionen und Alternativen zum klassischen Verkauf

Die SDV AG bietet neben der klassischen Finanzierungsmöglichkeit über die DONNER & REUSCHEL Bank **weitere alternative Modelle** für Versicherungsmakler, immer mit dem Ziel, eine moderate, allen Interessen gerecht werdende Lösung zu finden: **die »Maklergarantierente« und den »SDV Bestandsparkplatz«.**

Bei den Alternativmodellen, der »Maklergarantierente« und dem »SDV Bestandsparkplatz«, garantiert die Zugehörigkeit der SDV AG als 100%ige Tochter der SIGNAL IDUNA Holding – mit bestehendem Ergebnisabführungsvertrag – ein hohes Maß an Sicherheit!

SDV

GARANTIE MAKLER RENTE

»Maklergarantierente«: die lebenslange »Rente« – durch ein lebenslanges Beteiligungsmodell

Der Makler möchte seinen Bestand verkaufen, aber statt der klassischen Einmalzahlung langfristig an seinem bisherigen Lebenswerk partizipieren. Das lebenslange Beteiligungsmodell der SDV AG, die »Maklergarantierente«, ist so konzipiert, dass die SDV AG für die in der Verwaltung befindlichen Versicherungsverträge eine ordnungsgemäße und vollständige Betreuung übernimmt.

Des Weiteren ist bei der »Maklergarantierentenoption« auch eine aktive oder passive Kundenpflege durch den Makler möglich. Das bedeutet, der Makler kann sich nach Belieben aktiv oder passiv in die Kundenpflege und Betreuung einbringen. Die Vergütung errechnet sich aus der letzten Jahrescourtage vor Vertragsabschluss.

Verrentung mit Garantie und Schutz für Hinterbliebene:
Sollte der Vertragspartner sterben, geht der Anspruch auf Übertragung der Versicherungsverträge bzw. die Weiterzahlung auf den Partner bzw. die Erben über. Auf Wunsch kann die SDV AG den Vertrag bzw. den Bestand mittels einer Abschlusszahlung gegenüber den Erben ablösen. Der Bestand geht dann in den Besitz der SDV AG über und das Vertragsverhältnis erlischt. »

Zahlen und Fakten: die »Maklergarantierente«

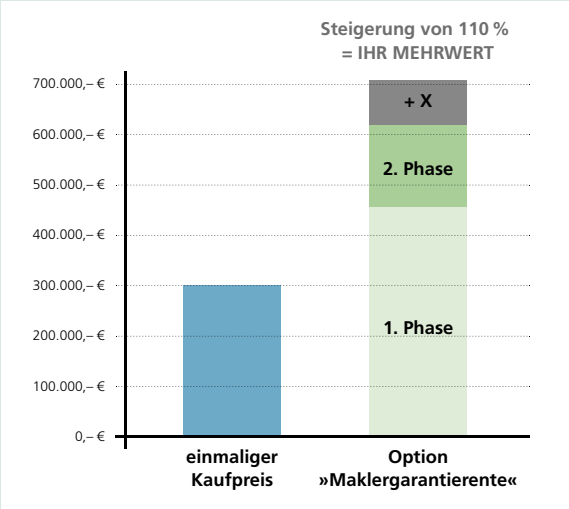
		Rechengröße / Basis	Anteil
1. Phase: »Garantiephase«	1. Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	**100 %**
	2. Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	**75 %**
	3. – 7. Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	**50 %**
2. Phase: »Rentenphase«	ab 8. Jahr	tatsächliche Courtageeinnahmen	**40 %**

FIKTIVES BEISPIEL
(vereinfachte Betrachtungsweise über 15 Jahre[3])

Klassischer Verkauf: Einmalzahlung

Gehen wir von **100.000,00 € Courtageerlösen** aus, ergibt sich bei einem Verkaufsfaktor von 3,0 ein einmaliger Verkaufspreis von 300.000,00 €. Bei Inanspruchnahme der »Maklergarantierenten-Option« erreichen Sie bereits **in der 1. Phase eine Rente von 425.000,00 €.**

Ab dem 8. Jahr, in der 2. Phase, ergeben sich, unter Berücksichtigung eines fiktiven Bestandsabriebs von 10 % pro Jahr, nach 15 Jahren Gesamteinnahmen von **630.031,80 € (+ X aufgrund der lebenslangen Weiterzahlung).** **Das entspricht einer prozentualen Steigerung innerhalb von 15 Jahren um 110 % = IHR MEHRWERT mit der »Maklergarantierente«.**



GRAFISCHE DARSTELLUNG (vereinfachte Betrachtungsweise über 15 Jahre[3])

	Verkaufs-erlöse	Courtage-erlöse	fiktiver Bestands-abrieb in Prozent	fiktiver Bestands-abrieb in Euro	Rentenanteil nach dem Makler-garantiemodell	Renten-garantie p. a.
1. Jahr	300.000,00 €				100 %	100.000,00 €
2. Jahr					75 %	75.000,00 €
3. Jahr				kein Abzug	50 %	50.000,00 €
4. Jahr					50 %	50.000,00 €
5. Jahr					50 %	50.000,00 €
6. Jahr					50 %	50.000,00 €
7. Jahr					50 %	50.000,00 €
8. Jahr		90.000,00 €	10 %	10.000,00 €	40 %	36.000,00 €
9. Jahr		81.000,00 €	10 %	9.000,00 €	40 %	32.400,00 €
10. Jahr		72.900,00 €	10 %	8.100,00 €	40 %	29.160,00 €
11. Jahr		65.610,00 €	10 %	7.290,00 €	40 %	26.244,00 €
12. Jahr		59.049,00 €	10 %	6.561,00 €	40 %	23.619,60 €
13. Jahr		53.144,10 €	10 %	5.904,90 €	40 %	21.257,64 €
14. Jahr		47.829,69 €	10 %	5.314,41 €	40 %	19.131,88 €
15. Jahr		43.046,72 €	10 %	4.782,97 €	40 %	17.218,69 €
	300.000,00 €					**630.031,80 €**

1. Phase: »Garantiephase«

2. Phase: »Rentenphase«

[3] tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

1. Phase: »Garantiephase«

1. Jahr:	100 % der Vorjahrescourtage
2. Jahr:	bis zu 80 % der zu Beginn erwirtschafteten Courtage
3. – 7. Jahr:	55 % der zu Beginn erwirtschafteten Courtage

2. Phase: »Rentenphase«

ab 8. Jahr:	lebenslang bis zu 40 % der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen

»TREUEBONUS« für Kooperationspartner der SDV AG:

Makler, die seit drei Jahren – vor der Wahloption »Maklergarantierente« – mit der SDV AG zusammenarbeiten, profitieren von einer höheren garantierten »Rente« aus ihrem Versicherungsbestand.

SDV BESTANDS PARKPLATZ

»SDV Bestandsparkplatz«

Für Makler, die planen, ihre Zulassung ganz oder teilweise abzugeben, ist eine weitere Alternative die kurzfristige »Verpachtung des Bestandes«, mit einer 7-jährigen Rückgabeoption, bei der die SDV AG für den Makler die ordnungsgemäße Beratung und Betreuung des Bestandes während der »Parkdauer« für den Makler übernimmt.

Der SDV Bestandsparkplatz kann als Übergangslösung bei einem geplanten Verkauf in Erwägung gezogen werden oder bei dem Verlust der Gewerbeerlaubnis nach § 34 GewO. Ein ebenfalls denkbares Szenario wäre, dass der Makler plant, in die Ausschließlichkeit zu wechseln (Verlust § 34 GewO, Verlust des Bestandes und folglich des Courtageanspruchs). Ein bedachter Wechsel, mit Anzeige des Wechsels mindestens 3 – 6 Monate im Voraus, ist i. d. R. jederzeit möglich. Ebenso sind auch alle rechtlichen Sicherheiten gegeben, die es ermöglichen, bei einem Wechsel von der Ausschließlichkeit zurück in den Maklermarkt – mit Erhalt der Zulassung § 34 GewO – den eigenen Bestand wieder selbstständig zu nutzen.

Garantierte Bestandseinnahmen und Erbfolge:
Die garantierte Vergütung ergibt sich aus den erzielten Courtageeinnahmen, die mit dem übertragenen Versicherungsbestand erwirtschaftet werden. Der Makler erhält in den ersten 7 Jahren 50 % der tatsächlichen Courtageeinnahmen. Ab dem 8. Jahr sind es lebenslang 40 %. Sollte der Vertragspartner sterben, geht der Anspruch auf Übertragung der Versicherungsverträge bzw. die Weiterzahlung auf den Partner bzw. die Erben über. Auf Wunsch kann die SDV AG den Vertrag bzw. den Bestand mittels einer Abschlusszahlung gegenüber den Erben ablösen. Der Bestand geht dann ihren Besitz über und das Vertragsverhältnis erlischt. »

Betreuung, Kompetenz und Service

Klare Verhältnisse zu schaffen, ist wichtig – ganz besonders im undurchsichtigen Dschungel des Vertrags- und Versicherungsrechts. 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 besonders wichtiges, aber auch sensibles Thema ist die Bestandsübertragung. Rechtssicherheit hat bei der Konzeption und Umsetzung aller Servicebausteine und Geschäftsmodelle der SDV AG eine hohe Priorität. Gemeinsam mit der Kanzlei Michaelis werden Dokumente und Abläufe generiert, die eine höchstmögliche Rechtssicherheit bieten. Die SDV AG arbeitet rechtssicher nach dem »Code-of-Conduct«-Prozedere. Alle Arbeiten, die bei der Übertragung von Maklerbeständen entstehen, werden entsprechend unterstützt bzw. übernommen.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG – Ihr starker Partner!

Die Nachfolgekonzepte der SDV AG wurden auf Basis von breit gefächertem Wissen und Erfahrungswerten gemeinsam mit der Kanzlei Michaelis erarbeitet. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, mit Firmensitz in Augsburg, wurde 2009 gegründet und ist ein Servicedienstleister für unabhängige Versicherungsmakler. Als Servicedienstleister ist sie Schnittstelle zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsgesellschaft. Neben automatisierten Prozessen, der Übernahme von Verwaltungsarbeiten und der Versicherungstechnik stehen den Kooperationspartnern der SDV AG ein hochqualifiziertes Backoffice und viele vertriebsunterstützende Servicekomponenten, wie z. B. der Maklervertragsservice, der Makler-Kunden-Newsletter usw., zur Verfügung – um so das Alltägliche für den Versicherungsmakler einfacher zu gestalten.

Der Mehrwert bei Betreuung Ihres Bestandes und Zusammenarbeit mit der SDV AG

- Priorität: Rechtssicherheit
- optimierte Prozessabläufe
- umfangreiche Erfahrungen in der Abwicklung
- flexible und tief skalierbare Plattform, die individuell angepasst werden kann
- Erfahrungen und ausgebautes Netzwerk in der Versicherungsbranche
- Kooperation mit über 280 Versicherungsgesellschaften
- Know-how, fachliche Zusatzqualifikationen, hoher Ausbildungsstandard und vertriebsorientiertes Arbeiten aller Mitarbeiter
- **RUNDUM-SERVICEDIENSTLEISTER einfach mehr als nur Standard!** ■

ARAG. Auf ins Leben.

So nur bei uns – ARAG Erb-Rechtsschutz

In unserem Aktiv-Rechtsschutz Premium jetzt inklusive. Damit tragen wir für ARAG Kunden

- **Anwalts- und Gerichtskosten bei erbrechtlichen Streitigkeiten – bis zu 10.000 Euro je Vertragsdauer**
- **Anwaltsgebühren für die individuelle Beratung in einem konkreten Erbrechtsfall**
- **Kosten für einen von uns vorgeschlagenen Mediator zur Streitschlichtung**

ARAG Online Rechts-Service: Ob allgemeiner Erbvertrag, Antrag auf einen Erbschein oder Berliner Testament: ARAG Kunden laden sich rechtlich geprüfte Dokumente einfach und ohne zusätzliche Kosten herunter.

Maßgeblich für den Leistungsumfang sind die dem Versicherungsvertrag konkret zugrunde gelegten Versicherungsbedingungen.

Wir beraten Sie gerne.
Roger Endraß · Key Account Manager · ARAG Partnervertrieb
Mobil 015146761859 · roger.endrass@ARAG.de
Team Makler Sales Competence · Telefon 0211 963-4545 · Fax 0211 96345-77 · MSC@ARAG.de

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

Neue Anforderungen an Gastronomie und Hotellerie

Verschärfte EU-Regelung zur Allergenkennzeichnung

Für die Kennzeichnung von Allergenen in Speisen und Nahrungsmitteln gelten in der EU seit kurzem strengere Regeln. In jedem Fall auf der sicheren Seite stehen Gastwirte und Hoteliers mit der Betriebshaftpflichtversicherung der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT.

Wenn das Immunsystem Alarm schlägt und Antikörper produziert, ist es schon zu spät: Bei Menschen, die unter einer Lebensmittelallergie oder -unverträglichkeit leiden, genügen schon geringe Spuren der entsprechenden Allergene – Substanzen, auf die der Organismus mit Überempfindlichkeits- und allergischen Reaktionen antwortet –, um die gefürchteten Symptome auszulösen. Lebensmittel und Zutaten, die die betreffenden Substanzen enthalten, müssen Allergiker deshalb unbedingt meiden.

Neue Kennzeichnungspflicht für unverpackte Lebensmittel

Bei der Kaufentscheidung für verpackte Lebensmittel hilft den Verbrauchern seit 2005 die Lebensmittelkennzeichnung für verpackte Ware. Schwieriger wurde es bislang beim Kauf von unverpackten Lebensmitteln – so genannten losen Waren, die etwa an der Ladentheke, in Bäckereien oder Metzgereien mit Bedienung lose zum Verkauf angeboten werden, aber auch Speisen beispielsweise im Restaurant oder in der Kantine. In diesen Fällen blieb eine Kennzeichnung der Allergene bislang meist aus. Die EU-Verordnung Nr. 1169/201 (Lebensmittelinformationsverordnung – LVIV) vom 22. November 2011 (einen Entwurf hatte die EU-Kommission schon im Januar 2008 veröffentlicht) regelt nun die Allergenkennzeichnung auf europäischer Ebene neu: **Seit dem 13. Dezember 2014 müssen Inhalte mit allergener oder Unverträglichkeiten auslösender Wirkung im Zutatenverzeichnis besonders hervorgehoben werden. Verpflichtend ist zudem die Kennzeichnung unverpackter (loser) Ware** (Eine Auflistung der Allergene mit Kennzeichnungspflicht enthält der Anhang der Lebensmittelinformationsverordnung).

Verschiedene Kennzeichnungsmöglichkeiten in der Gastronomie und Hotellerie

Das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft lässt, unter Berücksichtigung der Branchenargumente, folgende Kennzeichnungsmöglichkeiten zu:

» **Kennzeichnung auf der allgemeinen Speisekarte** mit Angabe der allergenen Zutaten oder mit Fuß- und Endnoten.

» **Separate Allergikerkarte oder Aktenordner** mit den entsprechenden Informationen über enthaltene Allergene in den Speisen: Der Gast ist darauf hinzuweisen, dass eine separate Allergikerkarte beziehungsweise ein separater Aktenordner vorhanden ist.

» **Mündliche Auskunft mit Dokumentation** – geknüpft an folgende Bedingungen:

1. Information durch den Gastwirt oder durch umfangreich unterrichtetes Service- und Küchenpersonal.
2. Mündliche Auskünfte müssen vor Bestellung und Abgabe der Lebensmittel erfolgen.
3. Für Gäste und Lebensmittelkontrolleure muss eine schriftliche Dokumentation über die Inhalte der Speisen zugänglich sein.
4. Der Gast muss auf das Informationsrecht (schriftlich und mündlich) an einer gut sichtbaren Stelle hingewiesen werden.

Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT bietet bestmöglichen Versicherungsschutz für Ihre Kunden. Im Rahmen ihrer Betriebs-Haftpflichtversicherung, zum Beispiel für Hotel- und Gastronomiebetriebe, gewährt sie unter anderem Versicherungsschutz für Personenschäden, die auf fehlerhaft oder nicht gekennzeichnete Lebensmittel zurückgehen. Neben der Befriedigung berechtigter Ansprüche gilt dies auch für die Abwehr unberechtigter Ansprüche.

KONTAKT

Torsten Wetzel
Abteilungsleiter und Prokurist
Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden
Telefon 0 61 54 / 601 -1275
E-Mail wet@haftpflichtkasse.de

Patrick Frank
Sachbearbeiter
Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden
Telefon 0 61 54 / 601 -1296
E-Mail fra@haftpflichtkasse.de

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf
www.haftpflichtkasse.de

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**

DEURAG. So ist's Recht.

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

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

Vereinbarung eines Erfolgshonorars bei Vermittlung von Nettopolicen ist kein Umgehungsgeschäft

von RA Jens Reichow (Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg)

Die Vermittlung von courtagefreien Tarifen (sogenannten Nettopolicen) erfreut sich wachsender Beliebtheit unter Versicherungsmaklern. Kombiniert mit einer gesonderten Vergütungsvereinbarung kann auf diesem Wege eine Loslösung von dem Grundsatz »Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie« erreicht werden und der Versicherungsnehmer spart oftmals noch, da nach bislang vertretener Auffassung auf das gesondert vereinbarte Vermittlungshonorar weder Umsatzsteuer noch Versicherungssteuer fällig wurde. Gegen diese Auffassung regt sich nunmehr jedoch Kritik (vgl. Fiala in expertenreport vom 03.12.2014). Gerügt wird, dass eine solche Gestaltung ein Umgehungstatbestand nach § 42 Abgabenordnung darstellen würde. Es lohnt sich also dieses Thema genauer zu betrachten.

§ 42 AO betrifft den Missbrauch von Gestaltungsmöglichkeiten. Durch die Wahl bestimmter vertraglicher Regelungen sollen die Steuergesetze also nicht umgangen werden können. Ein solcher Missbrauch liegt demnach vor, wenn eine unangemessene rechtliche Gestaltung gewählt wird, die beim Steuerpflichtigen oder einem Dritten im Vergleich zu einer angemessenen rechtlichen Gestaltung zu einem gesetzlich nicht vorgesehenen steuerlichen Vorteil führt. Fraglich ist, ob die Vermittlung einer Nettopolice und die Vereinbarung eines Erfolgshonorars eine solche unangemessene rechtliche Gestaltung ist. Dabei dürfte es darauf ankommen, ob die konkrete Gestaltung ausschließlich der Erzielung eines Steuervorteils dient.

Natürlich sind sich die Beteiligten bei der gewählten Konstruktion des hierdurch entstehenden Steuervorteils bewusst. Jedoch ist dieser nicht der einzige Grund für die gewählte Gestaltung. Es sprechen aus Sicht der Beteiligten weitere gute Gründe für die entsprechende Gestaltung.

Die übliche Gepflogenheit in der Versicherungsbranche, dass auch bei Vermittlung des Versicherungsvertrages durch einen Versicherungsmakler nicht der Versicherungsnehmer, welcher der Auftraggeber des Versicherungsmaklers die Vergütung des Versicherungsmaklers trägt, sondern der Versicherer, ist bereits ungewöhnlich. Es kann als befremdlich gelten, wenn der Versicherungsmakler als treuhänderähnlichen Sachwalter die Kundeninteressen wahrnehmen soll, gleichwohl jedoch seine Vergütung vom Vertragspartner des Versicherungsnehmer, dem Versicherer, enthält, obwohl er gerade gegenüber diesem die Interessen des Versicherungsnehmers wahrnehmen soll. Indem die vorliegende rechtliche Gestaltung diese Gepflogenheiten durchbricht, stärkt sie nicht nur das Vertrauen des Versicherungsnehmers in seinen Sachwalter, sondern führt auch wieder zur der »normalen« Gestaltung, dass der Beauftragte von seinem Auftraggeber bezahlt wird und von keinem anderen.

Ferner führt die Vereinbarung eines Erfolgshonorars mit dem Versicherungsnehmer für den Versicherungsmakler auch zu einer Loslösung von den Grundsatz »Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie«. Sie dient daher auch dem eigenen Interesse des Versicherungsmaklers nach der Vermittlung von nichtstornogefährdetem Geschäft. Auch ein solches Interesse des Versicherungsmaklers ist schützenswert.

Hinzu kommt, dass die Trennung zwischen Versicherungsvertrag und Vermittlungsvereinbarung genau zu der Transparenz und Klarheit über die Vergütung des Versicherungsmaklers führt, welche der Gesetzgeber in den letzten

Jahren immer mehr angestrebt hat und welches er offenbar auch tatkräftig weiterverfolgt. Die Parteien setzen also mit der Trennung zwischen Versicherungsvertrag und Vermittlungsvereinbarung nur den gesetzgeberischen Willen um, nachdem eine großmögliche Transparenz der Vergütungen gegenüber dem Versicherungsnehmer zur Offenlegung etwaiger Interessenskonflikte des Versicherungsmaklers gewünscht ist.

Im Ergebnis ist daher festzuhalten, dass für den Versicherungsmakler und den Versicherungsnehmer mehrere Gründe neben einer von den Parteien natürlich oftmals ins Auge gefassten Steuerersparnis für die Vermittlung von Nettopolicen und der Vereinbarung eines Erfolgshonorars bestehen. Keinesfalls kann also davon ausgegangen werden, dass die Steuerersparnis der einzige Grund für die Wahl dieser Gestaltungsoption ist. Gerade auch vor dem Hintergrund, dass der Gesetzgeber in jüngster Vergangenheit die Honorarberater/-vermittler in besonderem Maße gefördert hat, ohne das Schlupfloch in der Umsatz-/Versicherungssteuer zu schließen, kann nicht davon ausgegangen werden, dass er die in diesem Zusammenhang entstehenden steuerlichen Vorteile missbilligt. Insgesamt dürften die Voraussetzungen des § 42 AO daher nicht erfüllt sein.

Gleichwohl sollten Versicherungsmakler, welche planen entsprechende Vergütungsabreden mit Versicherungsnehmer einzugehen, diese vorab durch einen Rechtsanwalt ihres Vertrauens prüfen lassen, um Unwägbarkeiten im vorherein zu vermeiden.

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

Neuer Maklervertrag SDV AG

Der Maklervertrag der SDV AG wurde weiter optimiert und überarbeitet. Die neue Version wurde gemeinsam mit der Rechtsanwaltskanzlei Michaelis, der SDV AG und einigen Versicherern erarbeitet, um eine bestmögliche Übertragungsreichweite hinsichtlich der courtagepflichtigen Übertragung bzw. Korrespondenzmaklerschaft erzielen zu können.

Einige wesentliche Veränderungen im neuen Maklervertrag, Stand 04 / 2015:

- Im gesamten Dokument wurde »Mandant« durch »Kunde« ersetzt.
- In der Datenschutzerklärung wurden zusätzlich Kunde und Vermittler ergänzt, um die Datenschutzerklärung dem jeweiligen Maklervertrag direkt zuordnen zu können.
- Überarbeitete Textpassagen wurden inhaltlich angepasst und auch textlich kundenfreundlicher und verständlicher formuliert.
- Ergänzung in der Erstinformation: SDV als 100 %-Tochter der SIGNAL IDUNA Holding.
- In allen Bestandteilen wurde deutlich hervorgehoben, dass die SDV AG Erfüllungsgehilfe des Maklers ist.
- Die Weitergabe aller Daten – auch Gesundheitsdaten – wurde so im Dokument manifestiert, dass ein reibungsloser Ablauf in der Bearbeitung (VR – SDV – Makler und Makler – SDV – VR) erfolgen kann.
- In der Datenschutzerklärung wurde der wichtige Passus »Werbung« ergänzt.

Bitte achten Sie darauf, den neuen Maklervertrag, Stand 04 / 2015, zu verwenden.
Die neuen Maklerverträge (SDV und NEUTRAL) stehen Ihnen im Extranet unter »Dokumente« zur Verfügung und können auch über das Bestellwesen der SDV AG bestellt werden.

WICHTIGE HINWEISE:
Alle bisherigen Versionen des Maklervertrages werden natürlich von der SDV AG nach wie vor bearbeitet, stehen aber nicht mehr über das Bestellwesen zur Verfügung. Und bitte beachten Sie auch, wie bisher auf dem eingereichten Maklervertrag grundsätzlich Ihre Partnernummer einzutragen, sodass der Maklervertrag Ihnen direkt zugeordnet werden und bei möglichen Rückfragen eine schnelle und prozessoptimierte Bearbeitung erfolgen kann.

Der ERGO Maklervertrieb empfiehlt:

ERGO Rente Garantie – unsere innovative Antwort auf den Niedrigzins.

ERGO reagiert auf die Niedrigzinsphase. ERGO Rente Garantie verbindet Flexibilität, Sicherheit und Renditechancen miteinander. Eine in Deutschland einzigartige Absicherung, mit Garantiezusage und dynamischem Anlagekonzept.
Mehr auf www.makler-ergo.de

ERGO
Versichern heißt verstehen.

Verfahren und Visualisierung nach Volatium Standard zertifiziert von MORGEN & MORGEN
Volatium® Zertifiziert
ERGO Rente Garantie
Mischfonds Kategorie 4
Volatium-ID 301140330
www.volatium.de
Volatium® Klasse 2

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO DAS DKV ERV

SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

In Kooperation mit

KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Roadshow Nachfolgekonzepte: SDV AG in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis

Die Informationsveranstaltungen zum Thema »Nachfolgemanagement und -konzepte« fanden bisher regen Zuspruch und erfreuten sich vieler Teilnehmer. Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder Erweiterung des Geschäftsfeldes: Die Vorträge und Inhalte der Referenten transferierten umfangreiches Wissen. Neben Gerhard Lippert, Vorstand der SDV AG, referierte auch Armin Christofori, Aufsichtsrat der SDV AG und Direktor Freie Vertriebe der SIGNAL IDUNA. Der Fachbeitrag der Kanzlei Michaelis »Die Bestandsübertragung – Probleme und Lösungen« rundete die Fachveranstaltungen ab, bei denen zudem auch »gut beraten«-Weiterbildungspunkte gesammelt werden konnten.

Bisher fanden die Roadshows in Berlin, Halle, Düsseldorf, Unna, Augsburg, Schweinfurt, Freiburg, Stuttgart, Ulm und Landshut statt.

Sichern Sie sich noch einen Platz für die beiden kommenden Termine:

9. Juli 2015 **Rostock, Radission Blu Hotel**
11.00 – 16.00 Uhr

10. Juli 2015 **Hamburg, Privathotel Lindtner**
11.00 – 16.00 Uhr

Sammeln Sie auch »gut beraten«-Weiterbildungspunkte!

gut beraten
Besser. Weiter. Bilden.

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 Scenarium)
- **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
Niederkasseler Lohweg 191 | 40529 Düsseldorf
kpetersen@monuta.de | Tel.: 0152-22 83 79 38
www.monuta.de

Monuta
Alles ist gut geregelt.

ERGO

Die neue ERGO Rente – der Maßstab für moderne Altersvorsorge

Die ERGO Rente Garantie kombiniert Sicherheit, Rendite und Flexibilität in einer am deutschen Markt bisher einmaligen Art und Weise. Ergänzend ist mit der ERGO Rente Chance eine neue fondsgebundene Rentenversicherung ohne Beitragsgarantie auf dem Markt.

Lebenslange Garantien eines finanzstarken Anbieters bleiben zwar das zentrale Merkmal einer sicheren Altersvorsorge. Unter den veränderten Rahmenbedingungen reicht das jedoch nicht mehr: Lebensläufe haben heute oft einen völlig anderen Verlauf als vor Jahrzehnten. Und an den Kapitalmärkten macht das nachhaltig niedrige Zinsniveau allen Sparern schwer zu schaffen. Die ERGO Rente Garantie bietet eine am deutschen Markt neue Kombination aus Sicherheit, Rendite und Flexibilität. Welche Wünsche bei Kunden im Vordergrund stehen, hat ERGO mit Hilfe umfassender Marktforschung herausgefunden. Diese Erkenntnisse gaben die Ziele für das neue Produkt vor.

ERGO Rente Garantie

Garantie-Guthaben. Ein Teil der Beiträge fließt in eine Sicherungskomponente. Daraus wird die garantierte Ablaufleistung finanziert. In der Ansparphase verringert der Zeitwert der Absicherung Wertschwankungen des Sparguthabens.

Garantie-Rente. Die ERGO Lebensversicherung gibt dem Kunden zum vereinbarten Stichtag eine Garantie auf seine eingezahlten Beiträge und eine garantierte Rente bis zum Lebensende.

Garantie-Geber. Wie bei klassischen Lebensversicherungen stellt auch beim neuen Produkt die ERGO Lebensversicherung AG die Garantie. Die Kunden erhalten das Versprechen somit wie gewohnt von einem finanzstarken Lebensversicherer, der Teil der Erstversicherungssparte von Munich Re ist.

Rendite. Einen Teil der Beiträge legt ERGO nach einem dynamischen Konzept wachstumsorientiert an. Das eröffnet den Kunden gute Ertragschancen am Aktien- und am Rentenmarkt – sowohl bei niedrigen als auch bei hohen Zinsen. Die Höhe der Aktienkomponente ändert sich, wenn die Schwankungen am Kapitalmarkt ab- oder zunehmen.

ERGO Rente Chance

Wer keine Garantien möchte und die Kapitalanlage lieber selbst steuert, bekommt mit der ERGO Rente Chance eine erstklassige fondsgebundene Rentenversicherung.

Rendite. Der Kunde kann hier seine Beiträge in mehr als 60 ausgewählten Investmentfonds von zehn renommierten Kapitalanlagegesellschaften anlegen. So kann der Kunde sämtliche Chancen an den Kapitalmärkten optimal nutzen – trägt jedoch auch das Risiko seiner Anlageentscheidung.

Flexibilität. Die ERGO Rente Chance ist genauso anpassungsfähig wie die ERGO Rente Garantie. Ob Zusatzversicherung oder Beitragsanpassung: Die neue ERGO Fondspolice bietet während der Ansparzeit die gleichen Möglichkeiten wie das neue ERGO Garantieprodukt und begleitet den Kunden ebenfalls durch alle Lebenssituationen.

Umtauschrecht. Wer später doch nicht mehr auf eine Garantie verzichten möchte oder kein Interesse mehr hat, die Anlageentscheidungen selbst zu treffen, kann auch noch nach Jahren in die sichere ERGO Rente Garantie wechseln.

Transparent und realistisch

Die neuen ERGO Renten setzen in ihren Bereichen Maßstäbe, auch mit Blick auf die Transparenz. Aufwändige individuelle Hochrechnungen zeigen dem Kunden vor dem Vertragsabschluss ein realistisches Bild seiner Renditechancen. Klare Kostenausweise – auch für die Garantiekosten – lassen bei Vertragsabschluss keine Fragen offen. Das gilt auch für die neu erarbeiteten Bedingungen: Getreu ihrem Leitbild »Versichern heißt verstehen« spricht ERGO hier Klartext.

KONTAKT

Christian Sporer
ERGO Versicherungsgruppe AG
Maklervertrieb

Bahnhofsplatz 2, 90443 Nürnberg
Telefon 0 94 51 / 94 81 51
Telefax 0 94 51 / 94 81 52

E-Mail christian.sporer@ergo.de
www.makler-ergo.de

»Kauf, Verkauf und Verrentung von Maklerbeständen«

Nachfolgemanagement und -konzepte

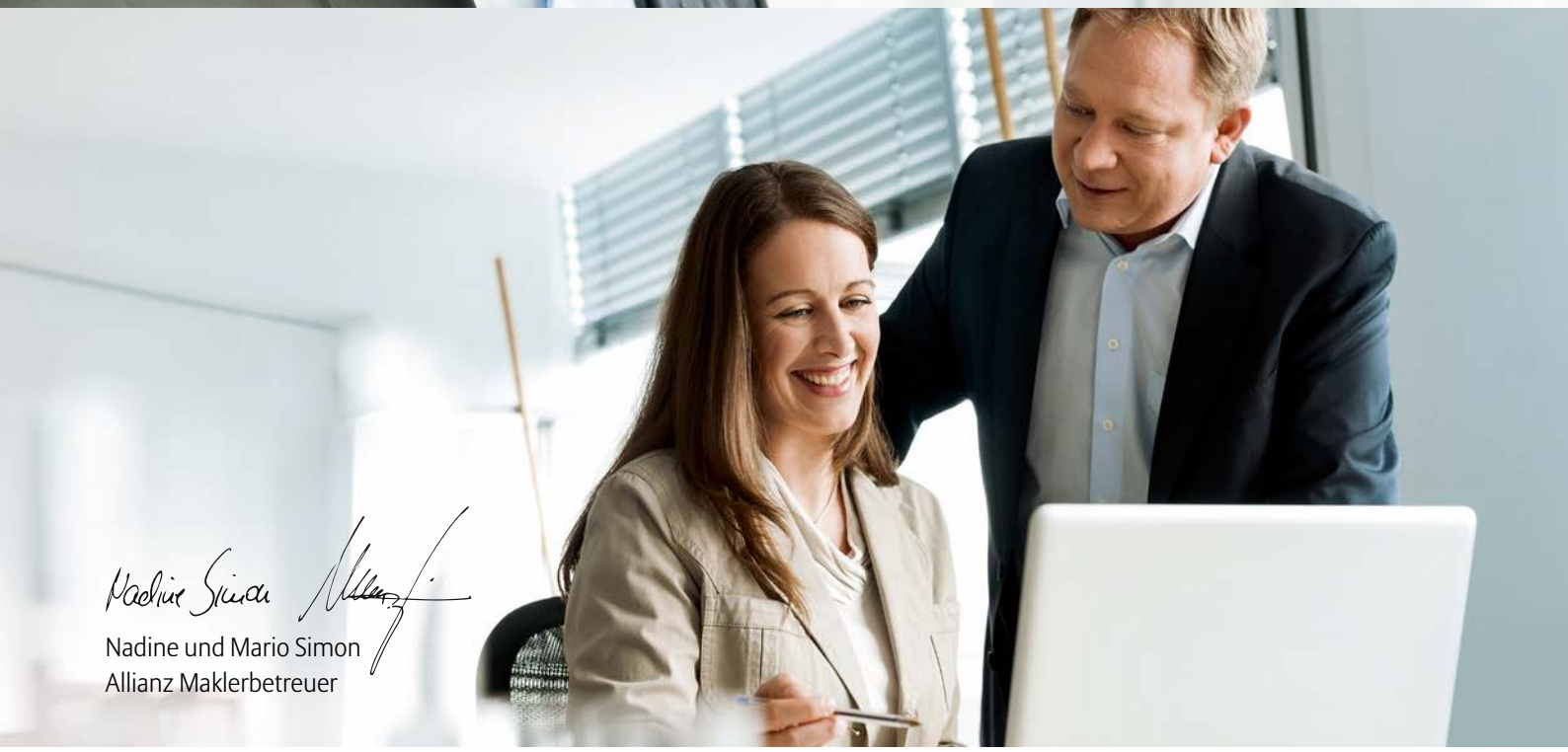
Sie möchten Ihren Bestand verkaufen und suchen den optimalen Nachfolger? Oder möchten Sie einen Bestand erwerben und sind auf der Suche nach einem passenden Bestand? Ob Bestandskauf oder -verkauf, wir bieten für Käufer und Verkäufer entsprechende Lösungen und innovative Optionen, wie Sie weiter an Ihrem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

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

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



Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.
Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung:

- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clevere Kombination mit Pflegebaustein möglich
- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Risikovoranfrage
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer der Allianz stellen sicher, dass keine Fragen offenbleiben. Von der Anfrage bis zur Zahlung im Leistungsfall, Sie können sich auf uns verlassen.

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

Allianz

plus rente

www.plusrente.de

Ihre Eintrittskarte für mehr Umsatz

Für jeden Einkauf, den Ihre Kunden über plusrente.de tätigen, erhalten sie einen Teil des Kaufpreises auf die persönliche Altersvorsorge gutgeschrieben.

Wir nennen das: Shoppen für die Rente!

mehr. wert. shopping.

- Kostenlos, sicher und rentabel
- Mit jedem Einkauf Geld verdienen
- Unübertroffene Akzeptanz weltweit
- Intelligent zu mehr Wohlstand im Alter
- Über 1.000 der beliebtesten Onlineshops
- So zahlt sich Shopping dreifach aus
- Smarte Altersvorsorge mit Mehrwert
- Stetiger Rentenzuwachs durch Cashback

Interessiert?
Dann wenden Sie sich einfach an:

Vertriebs-Service

T 089/6787 2222 | vsc@diebayerische.de

diebayerische-makler.de

die Bayerische
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Hand in Hand ist ...

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur

Nach der Reform der Krankenkassenbeiträge durch den Bundestag planen führende GKV-Vertreter die Erhebung deutlicher Zusatzbeiträge. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragssätze gehen bei uns Hand in Hand.

Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

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 03 / 10 / 12 / 13 / 16 / 24 / 27:
© contrastwerkstatt / Fotolia.com
Seite 11: © pressmaster / Fotolia.com
Seite 12 / 15: © iStockphoto.com / asimetric

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.

Top-Rechtsschutz

Beitragsgarantie auch in 2015

Unbegrenzte Versicherungssumme – weltweit

Kostenschutz auch bei Verbrechen und Strafbefehl wegen Vorsatz

Verzicht auf Einrede der Vorvertraglichkeit (5-Jahres-Regelung)

Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken

Anrechnung schadenfreier Vorversicherungsjahre, sogar bis SB 0,– €

Konzernunabhängigkeit

Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis

… bereits für 199,– €
im Top-Rechtsschutz JURPRIVAT!

[ascore] Das Scoring
[Produktscoring] Rechtsschutzversicherung
[Tarif] JURPRIVAT
KS/Auxilia
★★★★★★
herausragend
Scoring 2015
Bestmögliche Auswertung
Stand: 05/2015

vermittler.ks-auxilia.de

KS/AUXILIA
Rechtsschutz

Weil sich nicht alle Missgeschicke **einfach überpinseln lassen.**

Schnell zieht eine kleine Unachtsamkeit einen großen Schaden nach sich. Für die finanziellen Folgen müssen Ihre Kunden dann selbst geradestehen – und das kann sehr teuer werden. Gut wenn man sich auf den umfassenden Schutz einer Privat-Haftpflicht-versicherung der SIGNAL IDUNA verlassen kann. Auch die Stiftung Warentest bestätigt, dass man mit unserer Tarif-Variante Exklusiv „sehr gut“ abgesichert sind.

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

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen