

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

SDV ZEITUNG | AUSGABE 18 | JULI 2016

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



2. Augsburger Maklerkongress und SDV Experten-Tour 2016

ab Seite 08

RÜCKBLICK

TITELTHEMEN

Service der SDV AG, Teil 1
Seite 08

Das Generationenmodell, Teil 2
Seite 16

CONSULTING & COACHING BERLIN

Versicherungsmakler stehen vor einer
Grundsatzentscheidung Seite 24

VALUENET

Wettbewerbsvorteile in Zeiten des
Fachkräftemangels Seite 26

RECHT & HAFTUNG

Haftung, Dokumentation, Storno
Seite 06

Kennen Sie die Bomben im Bestand?!
Seite 22



Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die aktuell 18. Ausgabe unserer SDV Zeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« zu präsentieren. Das Thema »profitables Maklerbüro« gewinnt nicht nur aufgrund der Situation und der Veränderungen am Markt zunehmend an Bedeutung. Es wird grundsätzlich immer wichtiger, sich mit der Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens rechtzeitig auseinanderzusetzen und einen starken Partner an der Hand zu haben.

Warum eine Kooperation mit der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, die mit der Kanzlei Michaelis fest zusammenarbeitet, hier eine hervorragende Möglichkeit darstellt und hilft, Ihr Unternehmen am Markt mit der größtmöglichen Rechtssicherheit zu positionieren, erläutern wir Ihnen in dieser Ausgabe nochmals ganz ausführlich. Wir zeigen Ihnen auf, dass Kooperationspartner ein tragfähiges Fundament schaffen können, um zum Beispiel auch im Rahmen eines späteren Unternehmensverkaufes den optimalen Ertrag erzielen zu können. Gemeinsam mit der SDV AG kann bei einer Übernahme eine profitable Wertschöpfung erfolgen. Aufgrund des Erfolges unseres 2. Augsburger Maklerkongresses mit anschließender Experten-Tour 2016 haben wir für Sie die Inhalte entsprechend aufbereitet. Die Ausgabe umfasst die Themen der Referenten Dr. Peter Schmidt, Stefan Schadhauser und Rechtsanwalt Stephan Michaelis sowie den Artikel »Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz« der SDV AG.

Neben unserem RÜCKBLICK »2. Augsburger Maklerkongress und SDV Experten-Tour 2016« finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften und Neues aus der SDV AG. Wir hoffen, Ihnen eine informative und interessante Ausgabe zu präsentieren, und freuen uns wie immer sehr über Reaktionen Ihrerseits.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht



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

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN RÜCKBLICK 2. Augsburger Maklerkongress und SDV Experten-Tour 2016 Seite 04

RECHT & HAFTUNG Haftung, Dokumentation, Storno Seite 06

UNSER TITELTHEMA, TEIL 1

Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz

Service der SDV AG Seite 08

UNSER TITELTHEMA, TEIL 2

Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz

Das Generationenmodell Seite 16

RECHT & HAFTUNG Kennen Sie die Bomben im Bestand?! Seite 22

CONSULTING & COACHING BERLIN

Versicherungsmakler stehen vor einer Grundsatzentscheidung Seite 24

VALUENET Wettbewerbsvorteile in Zeiten des Fachkräftemangels Seite 26

CARE CONCEPT AG

Fast jeder zehnte deutsche Auslandsstudent will US-Abschluss Seite 28

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 30

HDI Einkommensschutz: mit starken Services beim Kunden punkten Seite 32

ALLIANZ Die Bedeutung der Finanzkraft für die BU-Versicherung Seite 34

DIE STUTTGARTER Stuttgarter *index-safe* bringt Vorsorge mit Sicherheit und Dynamik ans Ziel Seite 36

HANSEMERKUR

Private Altersvorsorge mit Erfolgsfaktoren der HanseMerkur Seite 38

IMPRESSUM Seite 43

Courtagercherche
Optimierungsgarantie
Erlöse steigern
MaklerProtect
Unternehmensbewertung
Expertenwissen
Kosten senken Risikogutachten
Rechtsnachfolge
Angebotssofortservice
Synergieeffekte
Transparenz 290 Gesellschaften
Spezialrisiken
Maklergarantierende



Augsburger
Maklerkongress



RÜCKBLICK

2. Augsburger Maklerkongress und SDV Experten-Tour 2016

Beim 2. Augsburger Maklerkongress am 1. März 2016 und der anschließenden Experten-Tour der SDV AG stand das profitable Maklerunternehmen im Fokus. Die Besucher erwarteten Fachvorträge zur zukunftsfähigen Unternehmensführung und Profitabilisierung des Maklerunternehmens.

Zum zweiten Mal organisierte die SDV AG den Augsburger Maklerkongress, dem eine bundesweite Experten-Tour durch acht Städte folgte. Das 2015er-Thema »Nachfolgemanagement« spielte auch diesmal eine Rolle, allerdings als ein Aspekt von vielen, die für ein profitables Maklerbüro entscheidend sind. Die Kernfrage lautete: An welchen Stellschrauben kann und sollte ein Makler drehen, um nicht nur ein guter Berater und Vertriebler, sondern auch ein guter Unternehmer zu sein – also einen ordentlichen, nachhaltigen Gewinn aus seiner Tätigkeit zu erzielen? Diese Frage beantworteten fünf Referenten aus verschiedenen Perspektiven.



So hielt Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungs-, Handels- und Gesellschaftsrecht, gleich zwei Vorträge. Zunächst warnte er vor den »3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können«. Konkret ging es um die Sprengkraft, die in der Maklerhaftung, dem Stornorisiko und den Dokumentationspflichten liegt. In allen drei Bereichen müssen Makler mit regulatorischen Eingriffen rechnen und daher mit Sorgfalt und Weitsicht vorgehen. Im zweiten Vortrag fragte der Rechtsexperte: »Kennen Sie die Bomben in Ihrem Bestand?«

Die Perspektive eines Unternehmensberaters beleuchtete Dr. Peter Schmidt, Inhaber von »Consulting & Coaching Berlin«. Er ging auf die Veränderungen in der Versicherungswirtschaft und ihre Konsequenzen für eine zukunftsfähige Unternehmensführung ein. Der dritte externe Referent war Stefan Schadhauer von ValueNet.

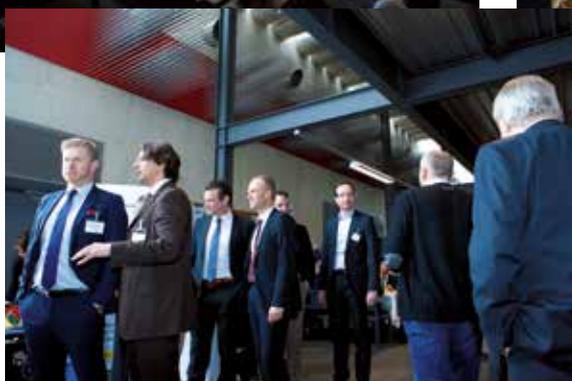
Bei den Teilnehmern kamen die Veranstaltungen gut an: »Als Makler läuft man ja immer Gefahr, sich auf einer guten Beratungsarbeit auszuruhen und das ›Klein-Klein‹ der Unternehmensführung nebenbei zu erledigen. Die Vorträge haben mir mal wieder gezeigt, dass dieser vermeintliche Kleinkram am Ende großen Einfluss auf den Gesamterfolg haben kann und volle Aufmerksamkeit verdient. Ab morgen werde ich in meiner Firma einiges ändern«, sagt etwa der freie Versicherungsmakler Hubertus Weber, der die Roadshow in Hamburg besuchte.

Auch sein Branchenkollege Bernd Sanders nimmt einige neue Erkenntnisse aus Düsseldorf mit nach Hause: »Das Vermittlerleben ist heutzutage ziemlich kompliziert geworden. Gut, dass es Veranstaltungen wie die Experten-Tour gibt, wo man wertvolle Orientierung gewinnt. Auch die Gespräche abseits des Programms möchte ich nicht missen, denn man trifft ja nicht oft so viele Mitstreiter, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie man selbst.«

Zufrieden zeigten sich auch die Veranstalter: »Wie im letzten Jahr herrschte eine entspannte und zugleich konzentrierte Atmosphäre bei den Veranstaltungen. Oft kam es zu lebhaften Diskussionen, in die die verschiedenen Teilnehmer ihre Ansichten auf Augenhöhe einbrachten – schließlich sind die meisten gestandene Praktiker«, so Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, der zum Thema »Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz« referierte. Auch sein SDV Vorstandskollege Gerhard Lipfert zeigt sich über die Resonanz auf seinen Vortrag, der sich der Positionierung am Markt und Neuigkeiten aus dem Hause SDV AG widmete, erfreut: »Mit unseren Themen berühren wir einfach neuralgische Punkte der Maklerbüro-Organisation. Entsprechend engagiert sind die Teilnehmer bei der Sache. Hier geht es an den Kern ihrer beruflichen Existenz, was sicherlich bei Produktschulungen und dergleichen nicht immer der Fall ist.«

Alle Artikel zum RÜCKBLICK »2. Augsburger Maklerkongress und SDV Experten-Tour 2016« finden Sie hier:

- Seite 06: **Haftung, Dokumentation, Storno**
Die 3 Todsünden, die den Unternehmenswert ruinieren können!
RA Stephan Michaelis
- Seite 08: **Service der SDV AG**
Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz, Teil 1
Isabell Müller
- Seite 16: **Das Generationenmodell**
Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz, Teil 2
Isabell Müller
- Seite 22: **Kennen Sie die Bomben im Bestand?!**
RA Stephan Michaelis
- Seite 24: **Versicherungsmakler stehen vor einer Grundsatzentscheidung**
Dr. Peter Schmidt
- Seite 26: **Wettbewerbsvorteile in Zeiten des Fachkräftemangels**
Stefan Schadhauer



Haftung, Dokumentation, Storno

Die 3 Todsünden, die den Unternehmenswert ruinieren können!

von RA Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht – Kanzlei Michaelis

Dieser kurze Beitrag soll elementare Risiken, die ein Versicherungsmakler im beruflichen Alltag antreffen kann, kurz skizzieren. Gleichzeitig wird der Versuch unternommen, die aufgezeigten Probleme mit einigen Lösungstipps zu verringern:

Haftung

Jedem Versicherungsmakler sollte es klar sein, dass ein großer wirtschaftlicher Haftungsfall existenzbedrohende Auswirkungen haben kann. Natürlich sollten Haftungsprobleme über eine optimal ausgestaltete Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (VSH) abgesichert sein. Gleichwohl können sich Deckungslücken ergeben, welche den Versicherungsschutz gefährden. So muss sichergestellt sein, dass auch die zu vermittelnden Risiken unter den Versicherungsschutz fallen. Ein Versicherungsmakler mit der

Zulassung nach § 34d GewO sollte dann auch nur Versicherungsvermittlung betreiben. Besonders riskant ist, sonstige (auch unregulierte) Finanzanlageprodukte zu vermitteln, die sowohl sehr risikoträchtig als auch i. d. R. nicht versichert sind. Eine Rückwärtsversicherung der weiteren Vermittlungstätigkeiten könnte hier die Lösung sein, um alle ausgeübten Risiken versichert zu wissen.

Dokumentation

Der Bundesgerichtshof hatte bestätigt, dass eine nicht vorhandene Dokumentation zu einer Beweislastumkehr oder zumindest zu einer Beweiserleichterung für den Kunden führen kann. Die »Nichtdokumentation« ist also für einen Versicherungsmakler »tödlich«, denn der Makler müsste die ordnungsgemäße

Beratung nachweisen. Eine qualifizierte Verzichtserklärung sollte der Kunde mindestens unterschreiben. Problematisch sind hierbei (1) eine ordnungsgemäße Belehrung und (2) der Nachweis der Schriftlichkeit im Rahmen (3) einer gesonderten Erklärung. Eine »Mindestdokumentation« sollte der Versicherungsmakler bevorzugt anfertigen, wobei wir dann zum nächsten Problem kommen. Häufig ist der streitgegenständliche Versicherungswunsch dann nicht in der Beratungsdokumentation festgehalten. Die Rechtsprechung tendiert zu dem Merksatz »Was nicht dokumentiert wurde, wurde vermutlich nicht beraten«. Hierdurch soll ebenfalls eine Beweiserleichterung im Rahmen eines »Anscheinsbeweises« zugunsten des Kunden erfolgen. Diese Problematik lässt sich nur dadurch lösen, dass wirklich sämtliche

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Versicherungswünsche und relevanten Beratungsinhalte umfänglich und sauber dokumentiert werden. Es darf kein Versicherungswunsch ungeschrieben bleiben, der möglicherweise versicherbar oder aufklärungsbedürftig gewesen wäre. Erst, wenn die Dokumentation alle Wünsche und versicherbaren Risiken erfasst, besteht ein größtmögliches Maß an Transparenz und Haftungssicherheit aus der gefertigten Dokumentation heraus. Es ist daher zur Vermeidung von Haftungsrisiken von zentraler Bedeutung, eine umfassende und detaillierte Dokumentation anzufertigen. Wurde so etwas versäumt, so ist dringend anzufordern, dies mit dem Kunden nachzuholen. Eine zeitliche »Rückwirkung« kann man mit einer nachträglichen Protokollierung nicht erreichen. Für die Zukunft kann aber das Festhalten einer möglichen »Deckungslücke« oder eines nicht erfüllten Versicherungswunschs für die Zukunft Wirkung entfalten. Im Rahmen einer regelmäßigen Betreuung ist es anzufordern, den Kunden jährlich zu kontaktieren und zu überprüfen, ob etwaige Versicherungswünsche oder mögliche marktgängige Deckungserweiterungen gewünscht und umgesetzt werden sollen. Verweigert der Kunde eine Erweiterung seines Versicherungsschutzes, so kann er sich in Zukunft, nach einer guten Dokumentation, nicht darauf berufen, nicht informiert oder aufgeklärt worden zu sein.

Auch eine nachträgliche Dokumentation entfaltet daher eine Wirkung für zukünftige Ereignisse, Schadenfälle oder daraus entstehende Schadensansprüche gegenüber dem Berater. Als Tipp empfehlen wir, etwaige Deckungslücken dem Versicherungsnehmer transparent vor Augen zu führen, sodass er nachweislich der Dokumentation beraten wurde, über welchen Versicherungsschutz er verfügt und über welchen möglichen Versicherungsschutz er gerade nicht verfügt.

Storno

Die langen Provisionshaftungszeiten an sich können einen kleineren Versicherungsmakler durchaus ruinieren, obwohl er auf den Fortbestand der Versicherungsbeträge selbst keinen Einfluss hat. In den nächsten Jahren nach einem Vertragsschluss kann immer viel passieren, worauf der Berater keinen Einfluss hat. Eine Stornierung des Versicherungsvertrages führt dann zu einer Courtagebelastung, die nicht im Einflussbereich des Versicherungsmaklers als Berater liegt. Ebenso ärgerlich ist es, wenn von einem Kooperationspartner, Handelsvertreter oder Untervermittler das vermittelte Geschäft storniert wird, aber der Untervermittler nicht rückzahlungsfähig ist. Denn die Courtage wurde vom Versicherer an den Makler ausgezahlt, der zunächst mit den Vertragsstornierungen in voller Höhe belastet wird. Die Marge, die der Makler aus diesem »Fremdgeschäft« für sich beanspruchen kann, ist in der Regel ein Bruchteil der Gesamtvergütung. Natürlich besteht im Falle einer Stornierung auch ein Rückzahlungsanspruch gegenüber dem Untervermittler. Häufig entsteht dann aber schon Streit über die Frage, ob der Untervermittler auch tatsächlich eine Stornogefahrmitteilung erhalten hatte oder theoretische Möglichkeiten gehabt hätte, die Vertragsstornierung abzuwenden. Fällt nun aus wirtschaftlichen Gründen (z. B. der Insolvenz eines Untervermittlers) der Rückzahlungsanspruch auf den vom Makler ausgekehrten Provisionsvorschuss aus, so hat der Makler einen erheblichen wirtschaftlichen Schaden.

Der Makler leistet also selbst erhebliche Vorschüsse an Untervermittler und hat sein gesamtes Stornogefahrnisiko mit dem Insolvenzrisiko seines Untervermittlers unbedingt im Auge zu behalten. Dieses gesamte Stornogefahrnisiko muss adäquat gesichert sein, welches meist mit einer »einfachen« Stornoreserve

von 10 % nicht getan ist. Das tatsächliche wirtschaftliche Risiko liegt für einen Versicherungsmakler wesentlich höher. Der Makler hat daher sehr sorgfältig zu prüfen, mit welchen Vermittlern er zusammenarbeitet, und hat auch sicherzustellen, dass im Falle von drohenden Stornierungen bei einer durchschnittlichen Stornohaftungszeit von 5 Jahren entsprechende Sicherheiten auf das abgewickelte Geschäft vorhanden sind.

FAZIT

Die zentralen Risiken eines Versicherungsmaklers liegen unter anderem auch in seiner Haftungssituation begründet. Die Haftungsverantwortlichkeit des Versicherungsmaklers geht weit und wird auch immer wieder durch den BGH entsprechend bestätigt (Quasi-Haftung des Versicherungsmaklers »wie« der Versicherer). Eine Risikobegrenzung ist durch eine umfassende Dokumentation möglich.

Bei allen Provisionsvorschüssen, die der Versicherungsmakler erhält oder weitergibt, sollte er entsprechende wirtschaftliche Sicherheiten vorhalten, weil die Vertragsstornierung in einem Zeitraum von 5 Jahren ein unüberschaubares und nicht beeinflussbares Risiko des Versicherungsmaklers ist und er auch das Insolvenzrisiko seiner Untervermittler trägt. ■

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



Outsourcing – auch im Maklerbüro ein Thema, über das es sich nachzudenken lohnt

» Service der SDV AG

Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz, Teil 1

Isabell Müller, SDV AG

Warum eine Kooperation mit der SDV AG?

Jeder Unternehmer hat zum Ziel, seine Kosten zu senken und die eigenen Erlöse zu steigern. In der Automobilbranche beispielsweise wird in verschiedensten Bereichen (u. a. Logistik, IT, Personal) auf Outsourcing gesetzt. Neben der Kosteneinsparung steht hier auch im Fokus, durch die Auslagerung bestimmter Prozesse mehr Zeit für zum Beispiel Entwicklung und Vertrieb zu haben.

Das Thema Outsourcing lässt sich problemlos auf das Maklerbüro übertragen. Auch der Versicherungsmakler kann einige seiner notwendigen Prozesse und Leistungen entsprechend auslagern, um so

mehr Zeit zu haben, die eigenen Kosten zu senken und infolgedessen seine Erlöse und den eigenen Unternehmenswert – auch für eine mögliche Nachfolgeregelung – nachhaltig zu steigern.

Die SDV AG ist ein Servicedienstleister und Outsourcing-Partner und nimmt einem selbstständigen Versicherungsmakler die administrativen Aufgaben ab. Sie bietet eine optimale Vertriebsunterstützung, stellt Softwarelösungen bereit und lässt den Makler das machen, was ihn auszeichnet: die Kundenberatung und -betreuung. Firmenhintergrund der SDV AG ist aber, neben der Erfüllung der klas-

sischen Maklerpoolmerkmale, noch mehr zu sein als nur ein Pool. Der wesentliche Erfolgsfaktor ist dabei der Servicegedanke. Dieser ist in der Grundstruktur der SDV AG fest verankert und nicht nur ein Wort, sondern eine Überzeugung, die tagtäglich gelebt wird. Durch flexible Gestaltungsmöglichkeiten und maßgeschneiderte Konzepte wird eine bedarfsorientierte Administration und Abwicklung von Geschäftsprozessen individuell ermöglicht. Es wird garantiert, dass der Bestand auch nach Ende der Zusammenarbeit in den Händen des Maklers bleibt: »Ihr Bestand ist und bleibt Ihr Eigentum«.



Einige der aktuellen Herausforderungen für den Makler

Gemeinsam mehr erreichen und gemeinsam erfolgreich sein

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

Als verlässlicher und zukunftsfähiger Dienstleister werden unzählige vertriebsunterstützende Prozesse geboten, die mit einer Steigerung der Beratungsqualität verbunden sind. Dabei steht immer der Makler selbst im Vordergrund. Die SDV AG arbeitet nach dem White-Label-

Prinzip und agiert stets im Hintergrund: Gegenüber dem Endkunden tritt nur der Makler selbst in Erscheinung und kann so seine eigene Marke fördern und ausbauen.

Bestandsübertragung mit Bestandsveredelungsgarantie

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

erzielt werden kann. Die SDV AG bietet einen umfassenden Maklervertragsservice mit Bestandsveredelungsgarantie an, kombiniert mit einem rechtlich abgesicherten Bestandssicherungssystem. Mit dem Maklervertrag und der Bestandsaufnahme erfolgt die Erfassung und Dokumentation aller Verträge in einem einheitlichen und für den Makler jederzeit einsehbaren Verwaltungsprogramm. Als »Mittelsmann« zwischen Versicherungsgesellschaft und Makler kümmert sich die SDV AG um eine rechtssichere Übertragung der Bestandsverträge¹.

Alle Dokumente des Maklervertrages (Maklervollmacht, Erstinformation, Datenschutzerklärung), die den Versicherungsmakler legitimieren, gegenüber den Gesellschaften bzw. Produktgebern tätig zu sein und die Datenweitergabe bei Bestandsübertragung und Nachfolge regeln, werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Auf Wunsch wird der Maklervertrag auch mit dem eigenen Firmenlogo erstellt. Die freiwillige Serviceleistung »Maklervertragsservice« bietet zudem ein zusätzliches Plus: die Bestandsoptimierung

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

im privaten Sachversicherungsbereich. Bei Bedarf werden Sachversicherungen durch das Backoffice gekündigt, automatisiert oder zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis neu eingedeckt.

Das Rundum-sorglos-Paket: Technik, Prozesse, Dokumentation

Die einheitliche Dokumentation im Bestandsführungssystem ist so konzipiert, dass auch spezifische Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen bzw. Vertriebsstrukturen gewährleistet werden können. Per Onlinezugriff stehen dem Makler alle Kunden, Verträge und Dokumente schnell und einfach zur Verfügung. Vertriebsnahe Vorgänge werden gesondert kenntlich gemacht und an den jeweiligen Vorgang wird sogar durch das Backoffice erinnert. Die interne Prozessintegration gewährleistet automatisierte und einheitliche Abläufe. Das Extranet der SDV AG bietet neben den Zugriffsmöglichkeiten auf das Verwaltungsprogramm auch diverse Vergleichsrechner, ein Abschlusscenter sowie wesentliche vertriebsunterstützende technische Servicebausteine.

Schön und gut – doch wie sicher ist das Ganze eigentlich? Die Erfüllung höchster Sicherheitsanforderungen hat Priorität. Es erfolgen regelmäßige Sicherheitsanalysen und interne Prüfungen der Sicherheitsmaßnahmen. Die Mitarbeiter werden entsprechend geschult und das Informationssicherheitskonzept erfüllt höchste Anforderungen.

Ihr Geschäft im Blick – alles auf einen Blick

Jeder hat Stärken und Schwächen – und das ist auch gut so. Manch einer legt seinen Schwerpunkt auf das Komposit-

geschäft, andere spezialisieren sich auf Personenversicherungsprodukte. Den Partnern der SDV AG wird die Möglichkeit gegeben, das Geschäft, das sie kennen und in dem sie schon lange tätig sind, einfacher abzuwickeln.

Das Team der SDV AG besteht aus kompetenten Mitarbeitern im Backoffice, die alle vertriebsorientiert arbeiten. Es wird eine Rundumbetreuung geboten, wodurch sich für jeden einzelnen Kooperationspartner der SDV AG die Chance ergibt, die eigenen Bestände auszubauen und ganz neue Sparten für sich zu entdecken. Der klassische Sachversicherungsmakler hat dadurch die Möglichkeit, Personensparten zu bedienen. Der Lebensversicherungsspezialist kann sein großes Kundenpotenzial dazu nutzen, seinen Sachbestand aufzubauen. Um den fachlichen Ansprüchen gerecht zu werden, nehmen die Mitarbeiter der SDV AG regelmäßig an Aus- und Weiterbildungen teil. Fachspezifische Zusatzqualifikationen in den einzelnen Fachabteilungen sind ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensmentalität.

Weiteres Service-Plus: Die SDV AG bildet das breite Spektrum des Versicherungsmarktes im Bereich der Courtage optimal ab, indem sie ihren Kooperationspartnern eine Abrechnung über alle Gesellschaften zur Verfügung stellt. Dabei wird zudem auch die Auszahlung der Courtage im Blick behalten und bei ausstehenden oder fehlerhaften Zahlungen werden entsprechende Recherchen initiiert.

Partner werden UND Partner sein!

Erstklassige Vertriebsunterstützung leistet die SDV AG auch durch ihr Wissensmanagement. Der direkte Draht zum Makler wird per WhatsApp-Service,

Newsletter und Neuigkeitenmanagement aufrechterhalten. Darüber hinaus bietet die SDV AG einen telefonischen Angebotssofortservice in den Bereichen Lebens-, Kranken- und Sachversicherung. Das bedeutet, dass Angebote zwischen 8.30 Uhr und 18.00 Uhr auch telefonisch von der entsprechenden Fachabteilung entgegengenommen werden, sofort bearbeitet und ohne Zeitverzug für Sie berechnet werden! Kommunikation, Bearbeitung und Servicekomponenten sind vertriebsorientiert und bedarfsgerecht für Versicherungsmakler organisiert. Beratungsqualität und Serviceorientierung sind ein unverzichtbarer Baustein der Zukunft, um langfristig erfolgreich zu sein und sich deutlich von den Mitstreitern abzuheben. Diesen Grundsatz möchte die SDV AG mit ihren Kooperationspartnern leben, um gemeinsam kundenorientierte Lösungen zu schaffen.

Generationenmodell: Nachfolge- management und -konzepte

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



Lesen Sie hierzu mehr im zweiten Teil ab Seite 16.

Kurz und knapp: Der Service der SDV AG auf einen Blick und in der Praxis

Leitsätze der Unternehmensgründung:

- » Wir verstehen uns als Servicedienstleister für Maklerunternehmen mit dem Ziel, die Unternehmen unserer Kunden auf die Anforderungen des Marktes auszurichten.
- » Unser Ziel ist es, die Kosten unserer Kunden zu senken, ihre Erlöse zu steigern und deren Markenprofil zu stärken.
- » Der Bestand bleibt Eigentum des Maklers!
- » Wir bieten eine Wissensplattform und aktive Vertriebsunterstützung.
- » Dienstleistungen werden als »White Label« erbracht, d. h.: Die Firma des Maklers steht im Vordergrund.



Hilft bei Online-Kriminalität.



Die Cyber-Police der Württembergischen.

Lösungen für den Mittelstand.

Versichert werden

- Eigenschäden und deren Abwehr bei Verletzung des Datenschutzes, der Vertraulichkeit, und des Persönlichkeitsrechts
- Haftpflichtansprüche Dritter
- Für kleine und mittelständische Betriebe mit Jahresumsätzen von bis zu 10 Millionen Euro
Kosten für Schadenmanagement

Außerdem bietet die Württembergische umfassende Assistance-Leistungen im Schadenfall, wie die Beratung durch IT-Spezialisten an. Hierfür hält die Württembergische eine spezielle Schaden-Hotline für Ihre Kunden bereit.

Weitere Informationen unter:
www.wuerttembergische-makler.de



württembergische

Der Fels in der Brandung.

5 Tipps, wie bei einer Kooperation mit der SDV AG Verwaltungskosten reduziert werden können

Praxisbeispiel Max Mustermakler / Auszug aus der monatlichen betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohertrag	95.767 €	102.345 €
betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.345 €

Kostenarten:

Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
GESAMTKOSTEN	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

OUTSOURCING

- » Prozesse (Angebots-, Antrags-, Vertrags-, Courtageservice)
- » Bestandsveredelungsservice
- » Datensicherheit
- » Marketing
- » kostenlose Software
- » Wissensmanagement
- » Wegfall interner Abwicklungskosten
- » Datenpool für alle Versicherungssparten
- » »papierloses« Büro

→ Senkung der Verwaltungskosten und Vergrößerung der Einnahmesituation

**MÖGLICHE ERSPARNIS PRO MONAT:
20.000 €**

1. und 2. Einsparung von Personalkosten und Raumkosten durch Outsourcing von Angebots-, Antrags-, Vertrags- und Courtageservice. Der Courtageservice umfasst eine einheitliche Courtageabrechnung, die Courtageprüfung und einen individuellen Courtagerechner. Darüber hinaus wird ein Bestandsveredelungsservice geboten.

3. Einsparungen im Bereich Werbe-/Reisekosten durch Datensicherheit, die Verbreitung von Informationen sowie die Verfügbarkeit von Unterlagen und die Möglichkeit zum Selbstmarketing.

4. Einsparung von Reparatur- und Instandhaltungskosten durch kostenlose Software wie Vergleichsrechner und ein Kunden- und Verwaltungsprogramm. Die Datenspeicherung und -sicherung an mehreren Orten sowie die Pflege der Bestandsdaten im System erfolgt durch die SDV AG.

5. Einsparung von sonstigen Kosten durch Wissensmanagement per Extranet, Newsletter, Social Media, SDV Zeitung, WhatsApp und SDV TV, einen Datenpool für alle Versicherungssparten, den Wegfall interner Abwicklungskosten und ein »papierloses« Büro.

Wie machen die das?**Die SDV AG als Outsourcing-Dienstleister – was wir können****UNSER STANDARD****Angebotsservice**

- » spartenübergreifender Angebotsservice
- » Erstellung VVG-konformer Angebote
- » verschiedene Vergleichsrechner (Softfair, NAFI etc.)
- » Expertenwissen
- » Angebotserstellung für Spezialrisiken
- » gesellschaftsunabhängige Gutachten

Antragservice

- » Bearbeitung und Kontrolle der eingereichten Anträge und Unterlagen durch ausgebildetes Fachpersonal
- » Überwachung und Sicherstellung des Antragsprozesses
- » Transparenz und Information über den aktuellen Bearbeitungsstand

Vertragsservice

- » systemunterstütztes Ablaufmanagement
- » Bestandsveredelungsservice
- » Bestandsübertragung en bloc
- » Zugriff auf alle Versicherungsunterlagen mittels einheitlicher Benutzeroberfläche (IWM)
- » Pflege von Bestands- und Neuverträgen
- » Information des Partners bei Handlungsbedarf

Courtagesservice

- » einheitliche und strukturierte Abrechnung über 290 Versicherungsgesellschaften
- » ständiger Courtagerechercheprozess
- » Provisionsabrechnung – auf Wunsch wöchentlich

Ablauf des Bestandsveredelungsservice

- » datenschutzkonformer und rechtssicherer Maklervertrag mit Erstinformation und Datenschutzerklärung
- » Vorbereitung des Bestandsverkaufs durch Nachfolgeregelung
 - zusätzliches Serviceangebot zur Unterstreichung des White-Label-Prinzips: Auf Wunsch wird der Maklervertrag zusätzlich mit dem Logo und den Kontaktdaten des Maklers versehen.
- » Die Bestandsaufnahme aller Versicherungssparten ermöglicht eine ganzheitliche Beratung:
 - höhere Vertragsdichte
 - signifikante Umsatzsteigerung
 - Minimierung der Akquisemöglichkeiten von Mitbewerbern

Darüber hinaus bietet die SDV AG eine sogenannte »Kunden- und Bestandswertbetrachtung«. Anhand dieser kann der Makler seinen Bestand selbstständig auf dessen Werthaltigkeit prüfen und einsehen, wie hoch die Provisionserlöse je Kunde sind.

- 1 Maklervertrag und Bestandsaufnahme
- 2 Anzeige bei den Gesellschaften, Anforderung der Vertragsunterlagen, Vertragsüberprüfung zum Vertragsablauf
- 3 Wunsch des Partners oder Start des Optimierungsprozesses ein halbes Jahr im Voraus
- 4 Kündigung des Vorvertrages durch die SDV AG (fakultativ)
- 5 Neueindeckung des Vertrages gemäß Wunsch oder Vorschlag bei neuer Gesellschaft (fakultativ)

3 – 5 nur für den privaten Sachversicherungsbereich

ZIEL: leistungsstarker Tarif mit Prämiensparnis

Wie machen die das?

Die SDV AG als Outsourcing-Dienstleister – was wir können

UNSERE GARANTIE

→ Bester Service im Bereich

Sachversicherung:

telefonischer Angebotssofortservice, Abschlusservice, Optimierungsservice, Expertenwissen, Anfrage schwieriger Risiken, Realgläubigeranfragen, Policenkontrolle u. v. m.

→ Bester Service im Bereich

Gewerbeversicherung:

fachliche Unterstützung bei der Bedarfsermittlung, Angebotserstellung über Ausschreibungsverfahren bei den Versicherungsgesellschaften, Angebotsvergleiche, Bedarfsanalyse vor Ort, Risikogutachten/Gebäudewerteinschätzungen, Verkaufsunterstützung vor Ort u. v. m.

→ Bester Service im Bereich

Krankenversicherung:

Spezialrisiken, Risikovorabanfragen, telefonischer Angebotssofortservice, vollständige Angebote inkl. Antragsunterlagen, Angebotsübersicht, transparenter Anfrageprozess, vollständige Dokumentenablage, Informationen zum Marktgeschehen (z. B. BAPs), betriebliche Krankenversicherung u. v. m.

→ Bester Service im Bereich

Lebensversicherung:

Risikovorabanfragen, telefonischer Angebotssofortservice, vollständige Angebote inkl. Beratungsunterlagen, Angebotsübersicht, transparenter Anfrageprozess, vollständige Dokumentenablage, DU-Broschüre, bAV-Kompetenzteam für alle Durchführungswege inkl. bAV-Broschüre u. v. m.

→ Vertriebsunterstützung:

- Wissensmanagement über das Extranet mit Downloadcenter
- Newsletter (wöchentlich)
- SDV Zeitung (quartalsweise)
- Social Media (täglich)
- WhatsApp-News
- SDV TV
- Betreuung vor Ort
- Veranstaltungen wie »Makler-meets-Company« und die Partnertage
- die Weiterbildungsinitiative »gut beraten« (SDV Bildungsdienstleister und Trusted Partner)
- Makler-Kunden-Newsletter

→ MaklerProtect:

Mögliche Haftungsfälle können auch bei sehr sorgfältiger Arbeit nicht immer vermieden werden.

BEISPIEL 1:

Ein Makler hat sich auf die Auskünfte des Versicherungsnehmers bei einem Umbauvorhaben verlassen, was zu einer Unterversicherung von 13 % führte.

- » Der Makler wurde wegen einer unzureichenden Deckungsanalyse in Haftung genommen.

BEISPIEL 2:

Umdeckung eines Krankenversicherungsvertrages: Der ursprüngliche Krankenversicherungsvertrag war ein Altvertrag mit langer Laufzeit. Der Kunde rügte den ersatzlosen Verlust von Altersrückstellungen als Schaden.

- » Durch anwaltliche Unterstützung konnte eine ordnungsgemäße Beratung nachgewiesen werden.

Anwaltshonorar sparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!

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



Die Folge: eine Deckungslücke

DIE LÖSUNG: MaklerProtect bietet exklusiv für Kooperationspartner der SDV AG eine kostenlose außergerichtliche Rechtsverteidigung für alle Versicherungsverträge, die mithilfe der SDV AG vermittelt wurden oder betreut werden.



Der demografische Wandel macht auch vor dem Maklermarkt nicht Halt

» Das Generationenmodell

Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – Mehr Gewinn vom Umsatz, Teil 2

Isabell Müller, SDV AG

Demografischer Wandel, Nachwuchsmangel und Interessenkonflikte

In Deutschland ist seit geraumer Zeit eine beunruhigende Veränderung zu beobachten: Immer mehr ältere Menschen stehen immer weniger jungen gegenüber. Die Bevölkerung als Ganzes altert, sie erlebt einen demografischen Wandel und die »Alterspyramide« kippt. Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche ist diese Entwicklung deutlich zu beobachten und hinterlässt tiefe Spuren. Die Folgen für die Branche sind vielschichtig: Versicherungsgesellschaften müssen ihr Produktportfolio an den Altersdurchschnitt ihrer Versicherungsnehmer anpassen und dahingehend optimieren. Auch

am Maklermarkt selbst ist der demografische Wandel durch den zunehmenden Nachwuchsmangel nicht zu leugnen. Der Altersdurchschnitt liegt dort aktuell bei knapp 50 Jahren. Somit wird die Mehrheit der Versicherungsmakler in den kommenden Jahren das Ruhestandsalter erreichen. Veräußern diese in den nächsten Jahren ihren Bestand, steigt das Angebot an Beständen. Da jedoch kaum junge Makler nachkommen, sinkt die Nachfrage – und die Preise für Bestände fallen. Angesichts dieser Veränderungen und immer strengerer Regularien, denen die Branche unterliegt, muss die Nachfol-

geplanung stärker in den Fokus rücken. Versicherungsmakler jeden Alters müssen sich der zunehmenden Bedeutung dieses Themas bewusst werden. Denn auch für eine plötzlich eintretende Notfallsituation, zum Beispiel ein Unfall mit längerem Arbeitsausfall oder gar Berufsunfähigkeit, müssen entsprechende Vorkehrungen getroffen sein, um nicht unvorbereitet überrascht zu werden.

Laut aktueller Umfragen wird dieses Thema allerdings gerne gemieden. Kaum ein Makler hat sich bisher mit der Frage auseinandergesetzt, wie viel der eigene Bestand eigentlich wert ist, wer als geeig-

netter Nachfolger das eigene Lebenswerk weiterführen kann und welche rechtlichen Hindernisse hier zu überwinden sind. Der klassische und angenehmste Weg ist es, den eigenen Nachwuchs zum Nachfolger auszubilden. Hierfür benötigt der »Seniormakler« jedoch zum einen entsprechende Qualifikationen und zum anderen auch Zeit, um die geforderte Aufsicht zu leisten. Gerade kleinere Unternehmen können diese Aufgabe kaum bewältigen. Der passende Nachfolger aus der eigenen Familie, der auch die gleiche Begeisterung für das Maklerdasein mitbringt und eine Lösung »just in time« darstellt, ist leider eine echte Seltenheit.

SDV Nachfolgemanagement und -konzepte

Die Chance nutzen, das eigene Unternehmen bestmöglich und profitabel darzustellen

Im Maklerbereich können bei einem Verkauf von Beständen Schwierigkeiten auftreten, die so manche Übernahme scheid-



tern lassen: 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 dies gegenüber einem möglichen Käufer entsprechend dargestellt werden kann, ist durchaus kein leichtes Unterfangen. Egal ob es sich um eine Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder um eine Erweiterung des Ge-

schäftsfeldes handelt: Die SDV AG ist hier durch ihr Kerngeschäft, ihre Erfahrungen und die konsequente Marktbeobachtung ein starker und kompetenter Partner. Als erstklassiger Servicedienstleister hat sich die SDV AG explizit mit den Themen Unternehmensnachfolge und Bestandsveredelung auseinandergesetzt und hilft bei einem geplanten Verkauf oder Kauf von Maklerbeständen.



Mehr über die Servicebausteine der SDV AG lesen Sie im ersten Teil ab Seite 08.

Generationenmodell: Optionen für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

MÖGLICHE ZIELE

→ **Käufer:** berufliche Zukunft sichern, passendes Unternehmen finden (Zielgruppe, Region etc.), angemessener Kaufpreis, sichere Bestandsübernahme durch gezielte Rechtsnachfolge, Finanzierungsmöglichkeiten kennen und nutzen

→ **Verkäufer:** Weiterführung des eigenen Lebenswerkes, Fortführung der bisherigen Unternehmensphilosophie, solventer Käufer, angemessener Verkaufspreis, Altersvorsorge sichern, sichere Rechteabtretung (z. B. bei Weitergabe der Kundendaten)

SDV LÖSUNGEN

→ **1. Beratung:** Wir kennen Ihre Probleme und stehen Ihnen mit unserer Erfahrung und unserem Know-how zur Seite. Egal ob es sich um eine Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder um eine Erweiterung Ihres Geschäftsfeldes handelt.

→ **2. Bewertung:** Wir bieten eine realistische und marktgerechte Einschätzung bzw. Wertermittlung von Maklerbeständen nach anerkannten und transparenten Verfahren.

→ **3. Vernetzung:** Sie möchten Ihren Bestand verkaufen und suchen den optimalen Nachfolger? Oder Sie möchten einen Bestand erwerben und sind auf der Suche nach einem passenden Bestand? Wir helfen Ihnen mit unserer Maklerbestandsbörse, die richtigen Kontakte zu knüpfen. Durch unser Netzwerk bringen wir Verkäufer und Käufer in Sachen Unternehmensverkauf und -kauf zusammen.

→ **4. Betreuung / Unterstützung:** Bei einem Firmenaufbau beraten wir Sie zum Thema rechtssichere vertragliche Regelungen und stellen umfassende Übernahme- und Übergabeverträge von anerkannten Fachanwälten zur Verfügung.



Generationenmodell: die Maklergarantierrente als Alternative

In der Regel bekommt ein Makler, der seinen Bestand verkauft, 2 bis 3 Jahresnettocourtage. Wir bieten Ihnen eine attraktive Alternative – ein lebenslanges Beteiligungsmodell. So profitieren Sie weiterhin von Ihrem Lebenswerk. Bei der

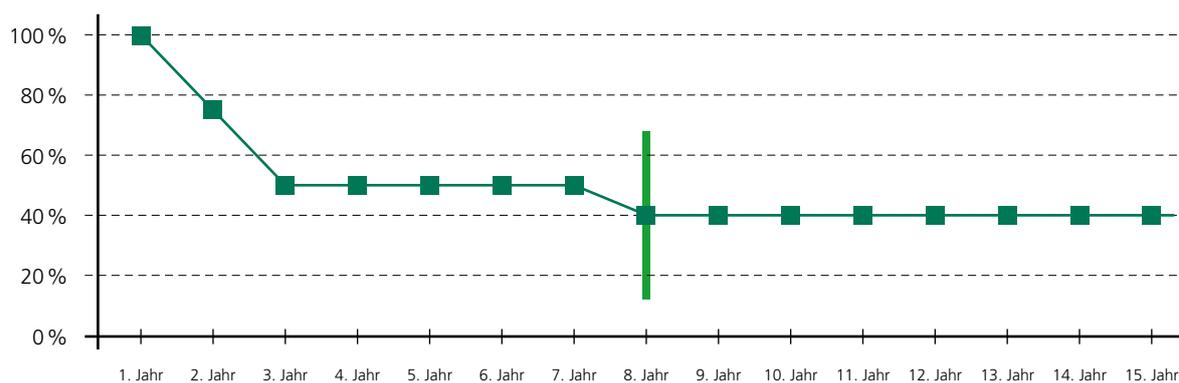
Maklergarantierrente erhalten Sie eine lebenslange »Rente« aus Ihrem aufgebauten Versicherungsbestand.

1. Phase: Im ersten Jahr garantieren wir Ihnen bis zu 100 %, im 2. Jahr bis zu

75 % und für das 3. bis 7. Jahr erhalten Sie bis zu 50 % aus Ihrem zu Beginn erwirtschafteten Courtagebestand.

2. Phase: In den darauffolgenden Jahren erhalten Sie bis zu 40 % der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.

Vergütung in Prozent



Zahlen und Fakten: die »Maklergarantierrente«

		Rechengröße / Basis	Anteil
1. Phase	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	ab 8. Jahr	tatsächliche Courtageeinnahmen	40 %

Ihr Mehrwert bei der Maklergarantierente

FIKTIVES BEISPIEL

(vereinfachte Betrachtungsweise auf 15 Jahre, tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung)

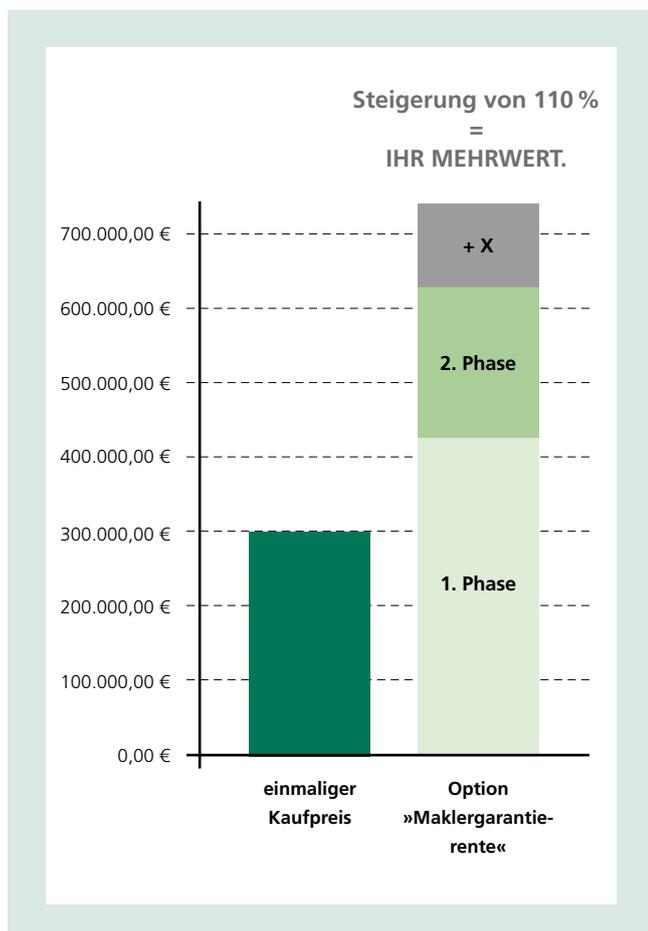
Klassischer Verkauf mit Einmalzahlung

Gehen wir von **100.000,00 € Courtageerlösen** aus, ergibt sich bei einem Verkaufsfaktor von 3,0 ein einmaliger Verkaufspreis von 300.000,00 €.

Maklergarantierente:

Bei Inanspruchnahme der »Maklergarantierenten-Option« erreichen Sie bereits **in der 1. Phase eine Rente von 425.000,00 €**.

Ab dem 8. Jahr (2. Phase) werden sich unter Berücksichtigung eines fiktiven Bestandsabriebs von 10 % pro Jahr die Gesamteinnahmen nach 15 Jahren auf **630.031,80 €** belaufen (**+ X aufgrund der lebenslangen Weiterzahlung**). Das entspricht einer **prozentualen Steigerung von 110 % gegenüber dem Bestandsverkauf** und ist **IHR MEHRWERT**. ■



Maschinenversicherung bei der Württembergischen.

..für fahrbare & transportable Geräte:

- Wiederbeschaffungspreis im Neuzustand als VS
- Vorsorge- und Investitionsklausel
- Verzicht auf prozentuale SB für Diebstahlschäden (ab 50 TEUR VS)
- Mitversicherung für Leih-/ Mietgerät

...für stationäre Maschinen & Anlagen:

- Neuwertentschädigung im Totalschaden
- Werkstattaufenthalt inkl. Transporte weltweit
- Werkzeuge und -stücke bis 25 TEUR mitversichert.

... optionaler Ertragsausfall für technische Anlagen & Geräte:

- Versichert den entgangenen Gewinn, die fortlaufenden, fixen Kosten, die Schadenminderungskosten
- Grobe Fahrlässigkeit mitversichert

Weitere Informationen unter:

www.wuerttembergische-makler.de



württembergische

Der Fels in der Brandung.

GRAFISCHE DARSTELLUNG (vereinfachte Betrachtungsweise über 15 Jahre*)

	Verkaufserlöse	Courtageerlöse	fiktiver Bestandsabrieb in Prozent	fiktiver Bestandsabrieb in Euro	Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell	Renten-garantie p. a.	
1. Phase	1. Jahr	300.000,00 €			100 %	100.000,00 €	
	2. Jahr				75 %	75.000,00 €	
	3. Jahr				Kein Abzug	50.000,00 €	
	4. Jahr			50.000,00 €			
	5. Jahr			50.000,00 €			
	6. Jahr			50.000,00 €			
	2. Phase	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 €	

* tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

Die Pflegerente **ALvita!**



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

P F L G E

Vom Pflegefall zum Sozialfall? Nicht mit ALvita.
 Finanziell abgesichert mit der Pflegerente der ALTE LEIPZIGER.

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben

Vertrauen soll belohnt werden

1. Phase

- 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

- 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 »Maklergarantierende« – mit der SDV AG zusammenarbeiten, profitieren von einer höheren garantierten »Rente« aus ihrem Versicherungsbestand.



Die NÜRNBERGER Krankenversicherung ist beim Makler nicht als Zusatzversicherer positioniert – obwohl wir hier gut aufgestellt sind. Wie können wir das ändern?

Christian Barton, Vorstandsmitglied Krankenversicherung

Laden wir die Makler ein, die Vorteile selbst kennenzulernen.

Unsere Tarife sind einfach, kundenorientiert und fair kalkuliert. Persönliche Beratung für den Makler immer inklusive.

Leonhard Briefer, Vertriebsdirektor M/MGA, München

Erfahren Sie mehr über die vielseitigen Zusatzversicherungen der NÜRNBERGER Krankenversicherung. Unsere Vertriebsdirektoren informieren Sie über Ihre individuellen Mehrwerte. Die Kontaktmöglichkeiten sind so vielseitig wie unsere Zusatztarife. Denn Ihre Ansprechpartner sind jetzt auch via WhatsApp für Sie da. Alle Infos unter [FairAntworten.info](https://www.fairantworten.info).



NÜRNBERGER



Kennen Sie die Bomben im Bestand?!

von RA Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht – Kanzlei Michaelis

Dieser Beitrag zeigt Ihnen auf, welche wirtschaftlichen Risiken in einem Versicherungsbestand schlummern könnten, die Sie auf den ersten Blick jedenfalls nicht aus einer Bilanz oder einer Einnahmenüberschussrechnung ersehen können. Es bedarf also eines Blickes hinter die Kulissen ...

Zentrale Risiken liegen unter anderem in einer nachgelagerten Haftungsverantwortlichkeit. Diese Gefahr realisiert sich zweifelsohne, wenn eine falsche Beratung vorgenommen wurde. Diese Haftungsgefahr realisiert sich aber auch, wenn eine unterlassene Beratung hätte erfolgen müssen. Befinden sich beispielsweise »schlechte Produkte« in einem Versicherungsbestand, so kann sich vielleicht die Situation wie folgt darstellen: Der Kunde hatte eine Rechtschutzversicherung nach den ARB 75. Er hatte sich auch Kapitalanlageprodukte vermitteln

lassen und begehrt nun Rechtschutz. Wurden die Versicherungsbedingungen umgestellt (aktualisiert), so hat er durch die Vertragsänderung den Deckungsschutz aus der Rechtschutzversicherung eventuell verloren. Wurde der Kunde in dem Beratungsgespräch über diese Deckungsverschlechterung informiert? Ansonsten könnte möglicherweise ein Haftungsfall entstanden sein.

Ein anderes älteres Produkt, z.B. die VHB 74, kann dazu führen, dass der Versicherer im Falle einer groben Fahrlässigkeit des VN eine erhebliche Reduzierung der Versicherungsleistung durch eine Quotelung vornehmen kann. Wäre es nicht vielleicht die Aufgabe des Versicherungsmaklers gewesen, hier ein neueres Produkt zu empfehlen, welches die volle Versicherungssumme im Falle einer groben Fahrlässigkeit leistet? Ist diese »Deckungslücke« (durch eine

unterlassene Beratung) möglicherweise auch eine Beratungspflichtverletzung? Es ist aus meiner Sicht daher erforderlich, sich den Bestand hinsichtlich der Produkte genau anzusehen, als auch die erfolgten Produktveränderungen, welche entsprechend genau zu dokumentieren waren. Der Übernehmer eines Versicherungsbestandes sollte dafür Sorge tragen können, dass die Qualität der Bestandsverträge möglichst zeitnah auf einen optimalen Stand kommen kann.

Haftungsrechtlich ist es besonders problematisch, wenn für zurückliegende Vermittlungsleistungen kein Versicherungsschutz bestand. Diese Gefahr realisierte sich häufig, wenn »sonstige Kapitalanlageprodukte« vermittelt wurden, für die ggf. kein Versicherungsschutz vorhanden war. Die rückwirkende Versicherung derartiger Vermittlungsleistungen dürfte heutzutage nicht mehr möglich sein, da

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

kein VSH-Versicherer derartige Risiken rückwirkend übernehmen würde. Es ist also darauf zu achten, dass diejenigen Kapitalanlageprodukte, die vermittelt wurden, auch hinsichtlich der erbrachten Vermittlungsleistung immer ordnungsgemäß durch die VSH-Versicherung des Bestandsinhabers eingedeckt waren.

»Recht haben heißt aber auch nicht immer Recht bekommen«. Besonders problematisch ist diese Aussage, wenn Dokumentationen zu Vermittlungsvorgängen nicht vorhanden sind. Der Bundesgerichtshof geht von einer erheblichen Beweiserleichterung des Kunden aus, sodass der Makler beweisen müsste, dass eine ordnungsgemäße Beratung erfolgte. Ohne das Vorhandensein einer Dokumentation ist diese »Beweislastumkehr« zulasten des Vermittlers ein sehr großes Problem. Es ist unbedingt darauf zu achten, dass sämtliche Vermittlungsleistungen immer mit einer vernünftigen Beratungsdokumentation nachgewiesen werden können.

Von weiterer Bedeutung ist natürlich auch das Vorhandensein von Maklerverträgen. Liegt kein schriftlicher Maklervertrag vor, so orientiert sich das Rechtsverhältnis nicht nach den vertraglichen Inhalten, sondern ausschließlich nach den gesetzlichen Regelungen. Hiernach ist die Haftung des Versicherungsmaklers extrem weitreichend und führt zu einer Haftungsverantwortlichkeit in unbegrenzter Höhe. Es ist darauf zu achten, dass in dem Versicherungsbestand eine hohe Durchdringungsquote an (vernünftigen) Maklerverträgen vorhanden ist.

Unauffällig sind auch etwaige (alte) Steuerverbindlichkeiten, die sich aus § 75 Abgabenordnung (AO) ergeben. Wurde dies richtig gehandhabt? Auch hinsichtlich der Umsatzsteuer? Wurden Einnahmen, die der Kunde gezahlt hat,

ordnungsgemäß versteuert oder schlummert hier die Gefahr einer Umsatzsteuerpflicht für erbrachte Dienstleistungen, die nicht als Vermittlungsleistung zu qualifizieren sind? Auf derartige Einnahmen der Bilanz (oder der G+V) sollte ein sehr konkreter Blick geworfen werden.

Wurde der Bestand von Handelsvertretern vermittelt? Was ist mit den Ausgleichsansprüchen gemäß § 89b HGB? Diese können in keiner Bilanz oder G+V auftauchen. Es ist immer zu prüfen, ob Vertriebspartner möglicherweise noch solche gesetzlichen Ansprüche haben, die sich aus keiner Bilanz ablesen lassen. Gilt dies auch für den Tippgeber? Eine noch ungeklärte Rechtsfrage! Können eigentlich »selbstständige« Vertriebspartner (§ 84iger) behaupten, sie seien scheinselfständig gewesen? Droht hier möglicherweise die Gefahr, die Sozialversicherungsbeiträge nachzuzahlen?

Auch diese Fragestellung wird Ihnen keine Bilanz oder G+V beantworten. Schauen Sie sich also die tatsächlichen Verhältnisse genau an! Ist der Bestand wettbewerbskonform? Wurde eine Erstinformation erteilt? Sind weitere Werbemaßnahmen wettbewerbskonform oder drohen hier Abmahnungen von Kunden oder Mitbewerbern?

An eine ordnungsgemäße Erstinformation knüpft auch die Haftungsgefahr für Kooperationspartner an. Waren dies wirklich rechtlich selbstständige Kooperationspartner oder schlummert hier eine Anscheinshaftung für alle Vertriebspartner, die an dem Aufbau des Bestandes beteiligt waren? Anhand aller Unterlagen ist zu prüfen, ob nicht auch eine Anscheinshaftung für Dritte und deren Beratungen vorstellbar ist! Bestand der Anschein, es handele sich um Erfüllungsgelhen »für den Bestand«, so schlummert auch hier eine Haftungsverantwort-

lichkeit für die selbstständigen »Dritten«, die auf den ersten Blick vielleicht nicht zu erkennen ist.

Bei diesen »Dritten« denke ich auch an das Todesfall-, Berufsunfähigkeits- oder Insolvenzrisiko dieser Vertriebspartner. Ist das Stornogefahrnis hinreichend gesichert? Was passiert, wenn viele Versicherungsverträge von Vertriebspartnern storniert werden? Ist dann das Ausfallrisiko dieser Vertriebspartner hinreichend wirtschaftlich abgesichert? Oder bedarf es hier weiterer vertraglicher Vereinbarungen mit diesen Vertriebspartnern oder dem Veräußerer zur Absicherung dieser »normalen« Stornohaftungsrisiken?

FAZIT

Die vorgenannte Kurzdarstellung ist sicherlich nicht abschließend, um alle – nicht auf den ersten Blick erkennbaren – Bomben im Bestand aufzuzeigen. Entscheidend ist aber nicht nur die Bilanz oder die G+V, sondern auch die weiteren Vertragsverhältnisse, die die Grundlage des Versicherungsbestandes bilden. In jedem Fall bedarf es immer eines weiteren Blickes »hinter die Kulissen«, um genauer feststellen zu können, wie risikant oder werthaltig ein Versicherungsbestand ist. ■

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



Versicherungsmakler stehen vor einer Grundsatzentscheidung

Fast 50 Prozent der deutschen Versicherungsmakler arbeiten als Einzelunternehmer und generieren nur einen Umsatz von unter 50.000 EUR im Jahr. Das sind demnach die rund 20.000 Versicherungsmakler, die nicht unwesentlich das Bild der freien Vermittler in Deutschland als Berater für Kunden prägen.

Es gehört aber auch zu diesem Bild, dass es für diese Versicherungsvermittler immer schwieriger wird, mit den An- und Herausforderungen der Politik, dem steigenden Wettbewerbs- und Kostendruck und dem enormen Tempo der technischen Veränderungen Schritt zu halten.

Grenzen der Ressourcen sind vielfach erreicht

Besonders bei kleineren und mittleren Unternehmen der freien Versicherungsvermittler sind die Grenzen der personellen und finanziellen Ressourcen für einen zeitgemäßen und optimalen Kundenservice sowie eine zukunftssichere technische Ausstattung erreicht.

Mittelständische und größere Maklerunternehmen setzen vermehrt auf Expansion und Investition, um sich im Vermittlermarkt auch in Zukunft einen Platz zwischen Ausschließlichkeitsvertrieben der Versicherer, Banken, Finanzvertrieben und Onlineplattformen zu sichern. Die angeregten Diskussionen

auf der Experten-Tour 2016 der SDV AG mit Maklern zeigten aber auch, dass sich die Einzelkämpfer unter den Maklern der Problematik der anstehenden Veränderungen immer stärker bewusst werden und nach alternativen Wegen suchen.

Makler brauchen Kooperation und Arbeitsteilung

Kaum ein Makler macht seine Steuererklärungen oder Gehaltsabrechnungen für die Mitarbeiter selbst. Zeitersparnis, Kompetenz und fachliche Routine der Experten für Steuern und Buchhaltung sind ausschlaggebend dafür, sich als Makler erst gar nicht die Mühe zu machen, es selbst zu versuchen.

Leider ist man im eigenen Kernbereich der Versicherungsvermittlung zurückhaltender in Fragen der Arbeitsteilung. Warum eigentlich? Fragen Sie sich doch einfach mal selbst, warum Sie bestimmte Bereiche der digitalisierten Kundenverwaltung, die Erstellung von Angeboten oder auch Teilbereiche der Kundenkommunikation nicht schon längst in die Hände von Dienstleistern gegeben haben. Makler, die sich einer weiteren Arbeitsteilung mittels Kooperationen und Dienstleistern verweigern, schaden sich nur selbst. Sie werden wieder an die Grenzen der eigenen Ressourcen für Zeitmanagement und Ertrag stoßen.

Auswahl der Kooperationspartner und Dienstleistungen

Die Zeit für eine Grundsatzentscheidung für die Arbeit in Kooperationen ist für viele Einzelunternehmer und auch kleinere Maklerfirmen gekommen. Bleibt die Frage: Mit wem arbeite ich zusammen? Die Antwort: Ein pauschales Rezept gibt es dafür nicht.

Der Kooperationspartner oder Service-dienstleister (SDL) muss zu Ihnen als Einzel- oder Mittelstandsmakler gut passen. Liegen Ihre Stärken im Bereich der Privatversicherungen, dann sollten Sie einen SDL auswählen, der dafür schlanke und effiziente Prozesse von der Angebotshotline mit Sofortservice über Policencheck bis zur Courtagekontrolle bietet. In diesem Sinne verdient auch die SDV AG als interessanter Servicepartner der Makler Aufmerksamkeit.

Prüfen Sie als Makler vor einer umfassenden Kooperation mit Pools die Fragen der Sicherheit. Dies gilt besonders für den eigenen Bestand, wenn es im Fall der Fälle einmal notwendig sein sollte, den Bestand wieder mitzunehmen oder diesen auch verkaufen zu können.

Schaffen Sie sich zusätzliche Ressourcen durch eine Kooperation und konzentrieren Sie sich auf das, was Sie am besten können. Oder wie es Henry Ford einmal gesagt hat: »Wer eine Sache am besten kann, sollte das eine tun, was er kann.«

Über Consulting & Coaching Berlin

Die Unternehmensberatung wurde 2013 von Dr. Peter Schmidt als spezialisierte Unternehmensberatung für Versicherungen und deren Vermittlerwege gegründet. Die Unternehmensberatung mit dem PLUS – Consulting & Coaching bietet seinen Kunden ein umfassendes Programm von Beratungsleistungen, um die Veränderungsprozesse in der Versicherungswirtschaft optimal zu gestalten und mit nachhaltigen Veränderungen auch die Basis für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen zu legen. Kunden der Unternehmensberatung sind ausländische Versicherungen, die in Deutschland ihre Vertriebspotenziale optimieren wollen, mittelständische Maklerunternehmen und Maklerpools. ■



KONTAKT

**Consulting & Coaching Berlin –
Unternehmensberatung mit dem PLUS**

Dr. Peter Schmidt

OT Waldfrieden
Am Rehpfad 4a
16321 Bernau bei Berlin

Telefon 0 173 / 921 33 33

DEURAG:
ENTSCHEIDUNGEN
BESONNEN ABWÄGEN.



**SB-Ratio – Rechtsschutz,
wenn's drauf ankommt.**

Sie legen Streitigkeiten souverän bei und bleiben unter 500 Euro Streitwert entspannt? Dann ist SB-Ratio für Sie perfekt. Unser neuer preisattraktiver Tarif bietet bei einer Selbstbeteiligung von 300 Euro Rechtsschutz in Arbeitsrechts-, Schadenersatz- und Vertragsrechtsfällen auch im Verkehrsbereich. Bei bestehender Vorversicherung sogar ohne Wartezeit.



Wettbewerbsvorteile in Zeiten des Fachkräftemangels

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

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

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

**ValueNet.de –
freie Auswahl unter
über 500 Lieferanten**

Neben der Mitarbeiterbindung bzw. -gewinnung bieten Benefit-Programme viele Vorteile. Stefan Schadhauer, Ge-

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

Im Januar 2016 ist die ValueNet Group, Deutschlands Marktführer im Bereich Konzeption und Verwaltung von Compensation- und Benefit-Angeboten, mit dem ValueNet Portal und der bequemen App-Lösung online gegangen. Interessierte Unternehmen bekommen ein Testportal zur Verfügung gestellt. Dort können die Zusatzleistungen durch den Arbeitgeber sowie Arbeitnehmer bewertet und ausgewählt werden. Um sie mit der Fülle der Angebote nicht allein zu lassen, stehen erklärende Filme sowie eine permanente Online-Beratung zur Verfügung. Entscheidet sich ein Unternehmen nach der Testphase für das Angebot, wird das Portal passend zum Corporate

Design der Firma gestaltet. Die Informationen über Arbeitgeberzusatzleistungen werden zudem direkt an Facebook, Xing und andere soziale Netzwerke weitergeleitet. So werden potenzielle Mitarbeiter frühzeitig auf die Sonderleistungen aufmerksam.

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

KONTAKT

Weitere Informationen unter:
www.valuenet.de

Hand in Hand ist ...

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

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Seit Anfang des Jahres haben die meisten Krankenkassen ihren Zusatzbeitrag erhöht. 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!

Fast jeder zehnte deutsche Auslandsstudent will US-Abschluss

Care College USA für Studenten, Sprachschüler und Bildungsreisende

Die Care Concept AG, zuverlässiger Partner für Krankenversicherung im Ausland, wendet sich mit einem neuen Versicherungsprodukt an deutsche und österreichische Studenten, die sich an amerikanischen Hochschulen und Colleges einschreiben. Für weltweite Auslandsaufenthalte inklusive USA, Kanada und Mexiko können Studierende, Sprachschüler und Bildungsreisende sich über Care College USA zu einem Monatsbeitrag von 97,- EUR versichern. Amerika ist als Studienziel weiter sehr beliebt: Fast jeder zehnte deutsche Auslandsstudent tritt die Reise über den Atlantik an.

Die Krankenversicherung Care College USA ist zugeschnitten auf die besonderen Bedürfnisse von Studenten und Sprachschülern in den USA, Kanada und Mexiko. Hier gibt es ganz spezielle Anforderungen, die von Seiten der High Schools, Colleges und Universitäten an den Krankenversicherungsschutz gestellt werden. Als einer der wenigen Anbieter in Deutschland und Österreich verfügt die Care Concept AG über die dafür erforderlichen Versicherungsprodukte.

In den vergangenen 15 Jahren hat sich die Zahl deutscher Auslandsstudenten verdoppelt. Neuesten Zahlen des Statistischen Bundesamtes zufolge befanden sich insgesamt 134.500 Deutsche im Ausland, die dort einen kompletten Studienabschnitt absolvieren wollten. Ähn-

lich sieht es in Österreich aus: Im Studienjahr 2012/13 traten insgesamt 7.235 Studenten aus Österreich ein Semester im Ausland an.

Mit der Krankenversicherung Care College USA wendet sich Care Concept speziell an Studierende, die sich an amerikanischen Hochschulen einschreiben. Versichern können sich auch Gast-schüler, Stipendiaten, Doktoranden und Teilnehmer an internationalen Projekten oder Austauschprogrammen. Auch im Rahmen von Working-Holidays, Work & Travel- und Work & Study-Aufenthalten sowie Sprachkursen, Weiterbildungsmaßnahmen und Bildungsreisen in den USA, Kanada und Mexiko greift Care College USA. Die Auslandskrankenversicherung kann bis zu einem Alter von 35 Jahren von Deutschen und Österreichern für Auslandsaufenthalte in den USA, Kanada und Mexiko (NAFTA-Staaten) abgeschlossen werden.

Die Auslandsversicherung Care College USA enthält die ambulante, stationäre und zahnmedizinische Behandlung bei allen zugelassenen Ärzten. Rücktransportkosten bei medizinischer Notwendigkeit sind unbegrenzt mitversichert. Der Tarif erfüllt alle Anforderungen der amerikanischen und kanadischen Universitäten, des State Departments und aller amerikanischen Institutionen ebenso wie die von der Genehmigungsbehörde USIA gestellten Anforderungen an Auslandsversicherungen für das J1-/J2-

Visum und das F1-/F2-Visum. Die Prämie beträgt in der Auslandsversicherung »Care College USA« in den ersten 18 Monaten 97,- EUR pro Monat, ab dem 19. Monat 119,- EUR pro Monat. Bei einer zwölfmonatigen Leistungsfreiheit erhalten Versicherungsteilnehmer eine Monatsprämie zurückerstattet.

Unternehmenshintergrund

Die in Bonn ansässige **Care Concept AG** konzentriert sich seit 1999 erfolgreich auf die Entwicklung umfassender Auslandsversicherungslösungen. Das Unternehmen gehört zu den drei größten Anbietern im deutschsprachigen Raum, die sich ausschließlich auf Auslandskrankenversicherungen spezialisiert haben. Die Care Concept AG bietet maßgeschneiderte Lösungen für Geschäftsreisende, Sprachschüler, Studenten, ausländische Gäste, Diplomaten, Saisonarbeiter, Au-pairs, Privat- und Urlaubsreisende für kurz- bis langfristige Auslandsaufenthalte. Die im Hause entwickelten Produkte der Firma werden via Internet und ein deutschland- und österreichweites Partnernetzwerk aus Versicherungsvermittlern angeboten.

KONTAKT

Weitere Informationen unter:
www.care-concept.de

Krankenversicherung für USA, Kanada, Mexiko



Care College USA - Krankenversicherung gültig für ALLE Universitäten

Wir bieten Ihnen eine speziell auf die Bedürfnisse von Sprachschülern und Studenten in den USA, Kanada und Mexiko entwickelte Krankenversicherung.

Care College USA erfüllt die Anforderungen

- ▶ aller amerikanischen und kanadischen Universitäten,
- ▶ amerikanischen und kanadischen Institutionen
- ▶ des US-State Departments

- ▶ gültig für das J1-/J2-/F1-/F2-Visum
- ▶ einfacher Online-Abschluss mit Sofortbestätigung
- ▶ günstige Prämien von 97 EUR / Monat bei sehr guten Leistungen

Profitieren Sie von unserer Erfahrung: www.care-concept.de





Die SDV AG ist neuer Partner von Pfefferminzia.de

Die SDV AG bietet ihren Kooperationspartnern nun einen noch schnelleren und transparenteren Zugang zu den Neuigkeiten des Versicherungsmarktes – durch eine exklusive Zusammenarbeit mit einem professionellem Auftritt, einer einprägsamen und erfrischenden Marke sowie einer unabhängigen Berichterstattung durch hochqualifizierte Journalisten hat uns das Branchenmagazin Pfefferminzia seit längerer Zeit überzeugt. Aus diesem Grund arbeitet die SDV AG nun eng mit der Pfefferminzia zusammen, um ihren Kooperationspartnern eine erweiterte Servicepalette im Bereich Kommunikation zu bieten.

Seit dem 12. Mai 2016 erhalten alle Partner der SDV AG einen wöchentlichen Online-Newsletter sowie Neuigkeiten zu besonderen Vertriebsthemen. Des Weiteren kommt alle zwei Monate das Printmagazin der Pfefferminzia frei Haus. Selbstverständlich kostenfrei, unverbindlich und sofort abbestellbar.

Große Partnertag-Woche

Vom 9. bis 12. Mai 2016 fand die große Partnertag-Woche in Augsburg statt. Aufgrund des regen Interesses an der Kennenlernveranstaltung der SDV AG wurden die regulären Termine um eine ganze Woche mit fünf weiteren Veranstaltungen erweitert. »Eine tolle, erfolgreiche Woche mit vielen interessanten Gesprächen und zahlreichen Teilnehmern«, resümiert SDV Vorstand Gerhard Lippert, zuständig für den Bereich Vertrieb.

Sie würden die SDV AG gerne an Kollegen weiterempfehlen?

Die Termine der Kennenlernveranstaltung mit Anmeldemöglichkeit finden Sie immer aktuell auf unserer Homepage (www.sdv.ag) unter der Rubrik Veranstaltungen.

Termine 2016*: 14. Juli / 15. Juli / 26. August / 23. September / 14. Oktober / 25. November



JUNI 2016

SDV AG als Mitveranstalter der POOLS & FINANCE 2016



Die POOLS & FINANCE hat 2016 mit ihrer fünften Auflage einen neuen Weg eingeschlagen: Erstmals fand die Messe an zwei Standorten statt. Zuerst hat sie am 7. Juni 2016 am Standort Nürnberg ihre Pforten geöffnet, dann eine Woche später, am 14. Juni 2016, in Hamburg gastiert. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG war zum ersten Mal Mitveranstalter und freute sich über eine große Besucherzahl an beiden Standorten.

Die Struktur des Programms in Nürnberg und Hamburg orientierte sich am Konzept der Vorjahre: Es fanden Kongresse zu aktuellen Branchenthemen statt und wie gewohnt haben Aussteller und andere Referenten Workshops durchgeführt oder Einzelvorträge gehalten. Die Besucher der POOLS & FINANCE in Nürnberg konnten sich auf den Ökonomen Prof. Dr. Peter Bofinger als Keynote Speaker freuen. Die Hamburger Besucher der POOLS & FINANCE erwartete ein spannender Talk mit dem CDU-Politiker Wolfgang Bosbach und Björn Drescher.



Pfefferminzia.de
FÜR VERSICHERUNGSPROFIS



Testen Sie jetzt unser **Magazin für Versicherungsprofis** zwei Ausgaben lang kostenlos.

- 2 Ausgaben testen
- Anschließend 6 Magazine jährlich
- Profiabo für nur 24,- € inkl. Versand
- Ersparnis von 36%



Das Magazin Pfefferminzia testen. Einfach QR-Code einscannen oder unsere Website besuchen:
www.pfefferminzia.de/magazin

Einkommenschutz: mit starken Services beim Kunden punkten

HDI Leben setzt im Bereich Einkommenschutz vor allem auf Produktqualität und Services. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Risikoprüfung am »Point of Sale«, das »Teleclaiming« und der »Vor-Ort-Kunden-Service«. Das gemeinsame Ziel: mehr Transparenz, mehr Qualität, mehr Schnelligkeit.

An der Absicherung der Arbeitskraft führt kein Weg vorbei. Denn im Ernstfall hängen daran der bereits erreichte Lebensstandard und auch der weitere Aufbau der Altersvorsorge. Das Angebot für Einkommenschutz ist heute so vielfältig wie noch nie. Die Aufgabe des Vermittlers ist es, dem Kunden zum besten Einkommenschutz zu verhelfen, den er sich gemessen an seinem Budget leisten kann. Dabei gilt es, verschiedene Punkte zu beachten.

Nur »echter« Einkommenschutz wirkt

Viele Produkte werden als Alternative zur BU vermarktet, obwohl sie nur einen Teil der Risiken abdecken, die zum Verlust der Arbeitskraft führen können. Psychische Störungen werden beispielsweise bei Körperschutz-, Invaliditäts-, Unfall-, Dread-Disease- und Grundfähigkeitsversicherungen nicht anerkannt. Es handelt sich also um Ausschnittsdeckungen. Die einzigen Produkte, die unabhängig von der Ursache für den Verlust der Arbeitskraft leisten, sind die BU und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU). Nur sie bieten deshalb »echten« Einkommenschutz.

Kunden schätzen Unterstützung beim Leistungsantrag

HDI bietet einen »Vor-Ort-Kunden-Service« und ein sogenanntes »Teleclaiming« an. Statt Leistungsprüfung per Schriftverkehr setzt das Unternehmen vor allem auf den telefonischen und den persönlichen Kundenkontakt vor Ort. Ziel ist es, die Prüfungen möglichst einfach und transparent zu gestalten, offene Fragen möglichst direkt zu klären und den Kunden dabei zu unterstützen, alle erforderlichen Informationen zusammenzutragen. Auf Wunsch wird der Makler eingebunden.

Elektronische Risikoprüfung beschleunigt den Antragsprozess

Darüber hinaus unterstützt HDI Vermittler mit dem sogenannten Vor-Anfrage-Service. Bei der BU gibt HDI Vertriebspartnern die Zusage, innerhalb von 48 Stunden über eine Risikovorfrage zu entscheiden. Eingesandte Anträge werden innerhalb von zwei Tagen poliziert. Noch schneller geht es mit der elektronischen Risikoprüfung am Point of Sale via »EQuote« von Morgen & Morgen, »vers. diagnose« von Franke und Bornberg und seit Neuestem mit »RiVa« von Softfair. Damit erhalten Vermittler eine Risikoprüfung und -einschätzung in Echtzeit. Der Vorteil liegt darin, dass Makler ihren Kunden noch im Beratungsgespräch eine belastbare Auskunft zur Versicherbarkeit geben können. Für den Fall, dass ein BU-Antrag abgelehnt oder nur unter besonderen Bedingungen angeboten wird, unterbreitet

HDI dem Vermittler unaufgefordert ein Angebot für eine EU. Im Vergleich zur BU erhält der Kunde den EU-Schutz in vielen Fällen preiswerter sowie ohne Leistungseinschränkungen. HDI möchte damit erreichen, dass dem Vermittler kein Kunde verloren geht und dass er sich als serviceorientiert und reaktionsschnell positionieren kann.

Prozess- und Leistungsquoten

Weitere Kriterien dafür, wie professionell ein BU-Anbieter sein Geschäft versteht, sind seine Annahme-, Leistungs- und Prozessquoten. Als einziger BU-Versicherer erreicht HDI zudem in der aktuellen, von Morgen & Morgen verifizierten Statistik (5/2016) in allen drei Komponenten des Teilratings BU-Kompetenz – BU-Antragsprüfung, BU-Leistungsfallprüfung und BU-Prozesse – Ergebnisse, die dem Analyse-Haus durchweg das Urteil »ausgezeichnet« wert sind.

KONTAKT

Maklerbetreuerin Leben Sonja Schrollinger

HDI Vertriebs AG
Vertriebsdirektion München
Ganghoferstr. 37 – 39
80339 München

Telefon 0 89 / 21 07 -406
Telefax 0 221 / 144 -6011-250
Mobil 0 172 / 237 44 15
E-Mail sonja.schrollinger@hdi.de
www.hdi.de



ILFT

BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt,
springt der HDI Einkommensschutz ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produkt-Qualität mit dem ausgezeichneten Service.

Mehr auf www.hdi.de/einkommensschutz

HDI

Das ist Versicherung.



Die Bedeutung der Finanzkraft für die BU-Versicherung

Die unabhängige Rating-Agentur Assekurata hat untersucht, wie sich die Niedrigzinsen auf Berufsunfähigkeitsversicherungen auswirken. Wichtigste Erkenntnis: Bei der Wahl des Versicherers ist die Finanzkraft wesentlich.

Jetzt ist es unabhängig bestätigt: Die Finanzkraft eines Lebensversicherers ist nicht nur bei der Altersvorsorge wichtig. Auch bei einer BU-Versicherung müssen Vermittler und Kunde die Finanzkraft im Auge behalten, um unangenehme Überraschungen aus dem Weg zu gehen. Das hat die Rating-Agentur Assekurata in einer Studie – beauftragt von Allianz Leben – jüngst herausgefunden. Hintergrund sind die neuen Regeln des LVRG zur Beteiligung der Kunden an den verschiedenen Ergebnisquellen des LVRG: So haben Lebensversicherer nun die Möglichkeit, ein negatives Kapitalanlageergebnis mit dem Risikoergebnis oder dem sonstigen Ergebnis, das im Wesentlichen aus dem Kostenüberschuss gespeist wird, zu verrechnen. Lars Heermann, Mitautor der Studie von Assekurata, ist überzeugt, dass einige Gesellschaften davon Gebrauch machen werden, dies aber zum Nachteil der BU-Kunden sein kann.

Bei einer Berufsunfähigkeit beträgt der durchschnittliche Sofortüberschuss rund 30 Prozent und stammt im Wesentlichen aus den Risikoüberschüssen. Dem Kun-

den wird dieser Überschuss sofort vom sogenannten Bruttobeitrag – sprich dem Maximalbeitrag – abgezogen. Damit ist sein Zahlbeitrag teils deutlich niedriger als der Bruttobeitrag. Sinken die Überschüsse, nähert sich der Zahlbeitrag dem Maximalbeitrag an. Eine »Quersubventionierung« des Kapitalanlageergebnisses mit dem Risikoergebnis hat denselben Effekt: Die Überschüsse sinken, und die Zahlbeiträge steigen. Die Kunden müssen damit deutlich mehr für den gleichen BU-Schutz zahlen. »Um hier während der Laufzeit der BU-Versicherung keine böse Überraschung zu erleben, müssen Vermittler und Kunden beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch auf die Finanzstärke des Versicherers schauen«, sagt Michael Bastian, Leiter des Maklervertrieb-Zentralbereichs bei Allianz Leben, und ergänzt: »Das Thema reicht über die Frage hinaus, ob der Versicherer in 20 oder 30 Jahren noch am Markt sein wird. Vielmehr geht es darum, ob es einem Versicherer gelingt, nachhaltig stabile Beiträge sowie eine dauerhaft verlässliche Leistungspolitik im Sinn der Kunden sicherzustellen. Lebensversicherer wie die Allianz, die eine starke Kapitalanlage und hohe Reserven besitzen, sind dabei im Vorteil.«

Für den Vermittler bedeutet dies, dass er einen weiteren Aspekt bei der Empfehlung einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Kundengespräch berücksichtigen sollte. So ist neben dem Zahl- und

Maximalbeitrag, der Expertise des Anbieters, der Annahmquote, der Leistungsquote und der Prozessquote vor allem auch die Finanzstärke des Anbieters entscheidend, damit das Gesamtpaket der BU-Versicherung stimmt.



KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs-AG
Mario Granzer

Key Account Manager Maklerverbünde,
Maklervertrieb Stuttgart

Postanschrift:

Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart

Besucheranschrift:

Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon 07 11 / 663 -3614

Telefax 07 11 / 663 -83614

Mobil 0 172 / 10 40 131

E-Mail mario.granzer@allianz.de



„Einkommensvorsorge mit der Allianz – weil das Gesamtpaket einfach passt.“



Nadine Simon *Mario Simon*
Nadine und Mario Simon
Allianz Maklerbetreuer

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung – ob privat oder über den Betrieb.

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clever kombinierbar, z.B. mit Altersvorsorge oder Pflege
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer 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 

Stuttgarter *index-safe* bringt Vorsorge mit Sicherheit und Dynamik ans Ziel

Die Stuttgarter hat zu Jahresbeginn *index-safe* auf den Markt gebracht, eine neue Rentenversicherung mit Indexbeteiligung. Sie lässt den Kunden an den Renditechancen der Kapitalmärkte teilhaben und garantiert zum Rentenbeginn die eingezahlten Beiträge.

index-safe ist eine renditestarke Vorsorge mit hoher Sicherheit. Mit *index-safe* erreichen die Kunden diese Sicherheit, weil ihre Sparbeiträge in das Deckungskapital der Stuttgarter fließen. Zum Rentenbeginn stehen garantiert alle eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Daraus errechnet sich eine lebenslange Mindestrente. Von Chancen profitieren die Sparer, indem sie sich mit den jährlichen Überschüssen an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligen. Bei positiven

Indexentwicklungen wächst das Guthaben der Kunden. Bei einer negativen Entwicklung kann das einmal erreichte Guthaben nicht mehr fallen. Die Kunden nehmen also Gewinne mit, riskieren aber keine Verluste.

Der exklusiv für Die Stuttgarter aufgelegte Multi-Asset Index macht *index-safe* im Vergleich zu anderen Indexpolicen einzigartig am Markt. Der M-A-X kann in vier verschiedene Anlageklassen investieren: weltweite Aktien, europäische Immobilienaktien, Gold sowie europäische Staats- und Unternehmensanleihen. Durch die breite Risikostreuung und die regelmäßige Anpassung gleicht der M-A-X starke Schwankungen am Kapitalmarkt aus und steigert die Chance auf Jahre mit positiven Renditen. Der Effekt über die Laufzeit: attraktive Durchschnittsrenditen.

Einzigartig im Markt: der Index-Turbo

Nur bei *index-safe* gibt es optional die Möglichkeit, zusätzlich zu den Überschüssen weitere 1,5 Prozent des vorhandenen Guthabens in die Indexbeteiligung zu investieren. Mit dem Index-Turbo erhöht sich die Partizipationsquote um 50 Prozentpunkte. Damit steigert der Kunde seine Renditechancen beträchtlich. Der Einsatz des Index-Turbos wird dabei so intelligent gesteuert, dass die Bruttobeitragsgarantie zum Rentenbeginn immer sichergestellt ist.

index-safe gibt es in allen Schichten für die private Vorsorge und für die bAV.

Weitere Informationen auf:
index-safe.stuttgarter.de



KONTAKT

Peter Niederbremer
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Direktionsbeauftragter der
 Filialdirektion München

Telefon 0 89 / 599 18 30
 Mobil 0 172 / 88 540 54

E-Mail peter.niederbremer@stuttgarter.de



Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



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

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

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

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Private Altersvorsorge mit Erfolgsfaktoren der HanseMerkur

Die private Altersvorsorge ist wichtiger denn je. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Niedrige gesetzliche Rentenleistungen, eventuelle Abschläge auf die gesetzliche Rente, das Langlebigkeits-Risiko etc. sind wichtige Argumente, sich intensiv mit der privaten Altersvorsorge zu beschäftigen. Die Voraussetzungen am Markt sind aktuell schwierig, doch eine echte Alternative in Richtung Altersvorsorge zu einer Rentenversicherung gibt es kaum.

Breites Produktportfolio

Die HanseMerkur bietet im Altersvorsorge-Segment ein umfangreiches Portfolio. Egal welche Form der staatlichen Förderung ein Kunde wünscht. In allen drei Schichten wartet die HanseMerkur mit exzellenten Produktlösungen auf. So bietet die HanseMerkur die Riester-Rente an, die mit einer hohen Förderquote vielen als Grundlage der Altersvorsorge dient. Ein Produkt, das am Markt nicht mehr alle Versicherer in dieser Form im Portfolio hat.

Beitragsanlage – für jede Anlagementalität

Neben Förderungsmöglichkeiten ist die Beitragsanlage für die Effizienz einer Vorsorge entscheidend. Die HanseMerkur wird auch in 2016 zunächst eine »echte« vertragsandauernde Garantieverzinsung anbieten. Eine, bezogen auf Kundenwünsche, wichtige Entscheidung. Ist man in Deutschland doch trotz Niedrigzinsphase in der Altersvorsorge äußerst sicherheitsorientiert. Und eine Garantieverzinsung von 1,25 % ist bezogen auf Alternativen im festverzinslichen Bereich ein attraktiver Wert. Und sollte ein Kunde doch eher

kapitalmarktnahe Anlagen wünschen, warten die HanseMerkur-Produkte ebenfalls mit interessanten Anlagealternativen auf. 34 Einzel- und 3 aktiv gemanagte Strategiefonds stehen für attraktive Investitionsmöglichkeiten.

In der kapitalmarktnahen Anlage können Ihre Kunden dann jederzeit kostenfrei mit dem Guthaben und den Fonds switchen und shiften. Ein Strategiewechsel von einer kapitalmarktnahen Anlage in eine festverzinsliche Anlage oder auch umgekehrt ist ebenfalls möglich. Sollte Ihr Kunde einmal einen Betrag aus dem Fondsguthaben der privaten Rente entnehmen wollen, kann dies jederzeit ohne Abzug von Kosten erfolgen. Mehr geht kaum.

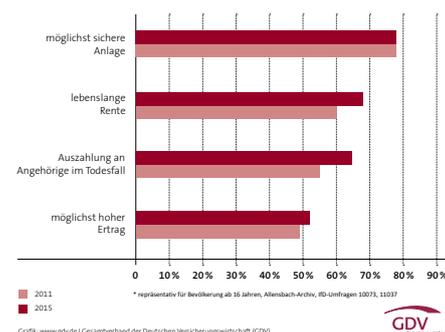
Tarifleistungen sind top

Neben hohen garantierten Rentenleistungen stehen die Altersvorsorge Produkte der HanseMerkur auch für exzellente Tarifleistungen. Neben äußerst umfangreichen Vertragsgestaltungsmöglichkeiten stehen dem Kunden auch während der Vertragslaufzeit zahlreiche Optionen zur Verfügung um auf veränderte Lebensumstände zu reagieren. Bei Zahlungsschwierigkeiten sind Übergangslösungen wie z. B. Beitragsfreistellungen oder -stundungen kostenfrei wählbar.

Auch gehört die kostenfrei enthaltene ZukunftsGarantie mit der Günstigerprüfung der Rechnungsgrundlagen bei Leistungserhöhungen genauso zum Leistungsumfang, wie eine ebenfalls bei Wahl einer Todesfalleistung ohne Mehrkosten integrierte Pflegeoption. Hiermit kann der Versicherte bei Bedarf unter bestimmten Voraussetzungen eine erhöhte Altersrente abrufen. Oder kennen Sie schon die zur HanseMerkur Basis Rente

Kein Risiko bei der Altersvorsorge

Besonders wichtig ist den Deutschen bei der Altersvorsorge...*



mögliche Todesfalleistung mit freier Vererbbarkeit während der Ansparphase? Mit HanseMerkur Produkten profitieren Ihre Kunden von hervorragenden Leistungen und Sie von einer Fülle von Erfolgsfaktoren in Form von top Verkaufsargumenten.

Bei Fragen zu den HanseMerkur Produkten wenden Sie sich jederzeit gerne an mich! Als Ihre Ansprechpartnerin für die HanseMerkur Lebensversicherung unterstütze ich Sie gerne.



KONTAKT

Monika Ernst

Vertriebsleiterin Organisation Leben
HanseMerkur Versicherungsgruppe

Telefon 0 89 / 80 95 88 79

Mobil 0 171 / 57 23 939

E-Mail monika.ernst@hansemerkur.de

Weitere Informationen finden Sie unter
www.sdv.ag



Profitabilisierung Ihres Maklerunternehmens – mehr Gewinn vom Umsatz

**Mit dem Servicepartner für Versicherungsmakler
sichern Sie sich Ihre Zukunft!**

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Telefon 08 21 / 71 008 -831 | vertrieb@sdv.ag | www.sdv.ag

STARKE ALTERSVORSORGE, INNOVATIVER RISIKOSCHUTZ

Canada Life: Noch mehr Vorsorge-Power

Canada Life zeigt erneut, dass sich lange Tradition und Innovationen in Einklang bringen lassen. Für eine vielfältige und moderne Altersvorsorge erhält das Erfolgsmodell der GENERATION-Tarife bald ein Flexibilitäts-Upgrade.

Die GENERATION-Tarife von Canada Life haben sich mit dem Garantie-Rendite-Mix trotz volatiler Märkte und niedriger Zinsen behauptet: Rund 6 Prozent jährlich erwirtschaftete der hinterlegte Fonds zum Jahresende 2015 seit seiner Auflegung. Bei schlechten Fondsergebnissen können Kunden zum Rentenbeginn auf endfällige Garantien zählen. Innerhalb dieses bewährten Spar-Modells genießen neue Kunden bald noch mehr Flexibilität:

NEU BEI ALLEN GENERATION-TARIFEN

- Optionaler Startertarif mit 10 % Beitragsdynamik
- Bei Einmalbeiträgen künftig höhere Ablaufleistungen
- Optionale **BUZ-Rente**



Ihr Ansprechpartner:

Markus Zinser
Bezirksdirektor Canada Life
Telefon +49 821 74909714
Mobil +49 173 5398431
Fax +49 821 56993089
markus.zinser@canadalife.de
www.canadalife.de

NEU FÜR DIE DRITTE SCHICHT – GENERATION PRIVATE PLUS:

- Neben UWP-Fonds: Auswahl aus über 30 renommierten Fonds für unterschiedliche Anleger-Präferenzen. Belegung mit bis zu 10 Fonds, 20 Wechsel im Jahr ohne Aufpreis
- Neuer Zusatzbaustein: **Schwere Krankheiten Schutz**

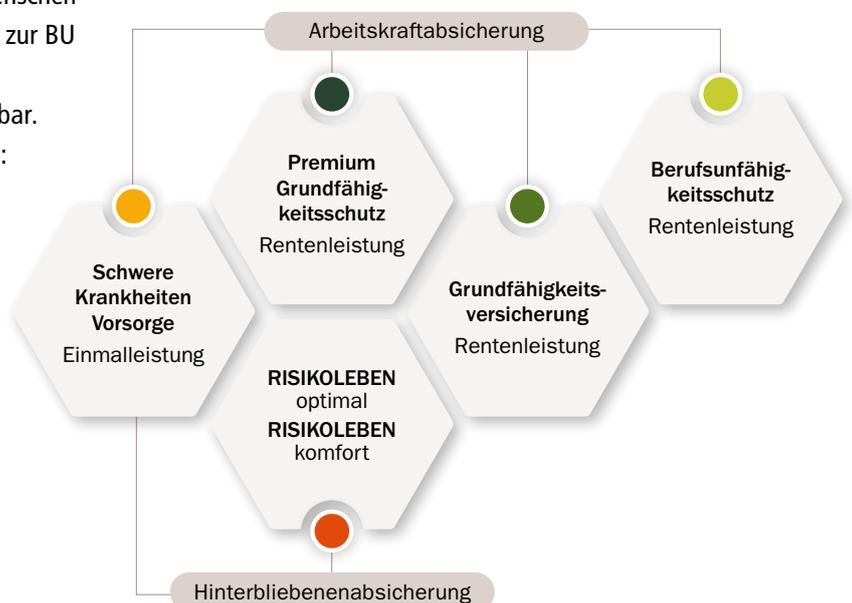
Für jeden Kunden die passende Risiko-Lösung

Die Grundfähigkeitsversicherung wurde von Canada Life erfunden. Sie bietet erschwinglichen und einfach erreichbaren Schutz zur Absicherung der Arbeitskraft. Das zahlt sich vor allem für Menschen in körperlich aktiven Berufen aus, da sie so eine Alternative zur BU bekommen. Der Tarif wird nun noch günstiger und ist mit weiter vereinfachten Gesundheitsfragen abschließbar. Und er bekommt eine Schwester mit interessanten Extras: Den Premium Grundfähigkeitsschutz!

PREMIUM GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ

- Der Premium Grundfähigkeitsschutz ist für handwerklich tätige Personen gedacht, denen die BU zu teuer ist
- Optionaler Zusatzbaustein Schwere Krankheiten/Pflege

MIT CANADA LIFE HABEN SIE FÜNF STARKE RISIKO-PRODUKTE IN IHREM PORTFOLIO



» Leistungsstarke
und innovative
Deckungskonzepte!



MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH www.manaug-produktgeber.de

ARAG. Auf ins Leben.

Der beste Link zum guten Recht



In der Online-Datenbank des ARAG Online Rechts-Service finden sich über 1.000 Musterschreiben, -verträge und -formulare zum Downloaden und Ausdrucken.

Egal was Ihre Kunden vorhaben: Hier sind die Vorlagen!

Ihr ARAG Kunde hat sein Traumauto gefunden und braucht einen Kaufvertrag?
Der Umzug steht bevor und es wird ein Protokoll für die Übergabe der alten Wohnung benötigt?
Für diese (und mehr) Fälle bieten wir Ihren ARAG Kunden Zugang zu den passenden Vorlagen – rechtlich geprüft, jederzeit verfügbar und ohne Mehrbeitrag:

- ✓ Kaufverträge und Mietverträge
- ✓ Abwehr der Forderung eines Internet-Dienstleisters wegen angeblicher Abos
- ✓ Patienten- und Pflegeverfügungen und Testamentsvorlagen
- ✓ und vieles mehr

Profitieren Sie von hervorragendem Service und persönlicher Maklerbetreuung.

Gerne ist das Team Makler Sales Competence für Sie da:

Telefon 0211 963-4545 · msc@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



BU-Schutz bei besonderem Anlass

Die Barmenia SoloBU für Neu- und Bestandskunden

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Jetzt neu:

Die Barmenia SoloBU ermöglicht den BU-Schutz bei besonderen Anlässen - **mit vereinfachter Antragsstellung.**

z.B. für:

- Heirat,
- Geburt
- Abschluss Studium/Berufsausbildung
- Kauf einer Immobilie
- Darlehensaufnahme für eine Immobilie

Informieren Sie sich.

Andreas Hahner
Maklerbetreuer
Barmenia Versicherungen

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

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



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

**SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG**

Proviantbachstr. 30

86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

VORSTÄNDE

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

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

Titel: © Saklakova / Fotolia.com

Titel / Seite 04 / 39: © Picture-Factory / Fotolia.com

Seite 05: Kf fotografie augsburg

Seite 08: © Andres Rodriguez / Fotolia.com

Seite 11 / 16: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 17: © pressmaster / Fotolia.com

Seite 31: www.poolsandfinance.de

Sie finden uns auch bei:



Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.



SICHER FÜHLEN!

Mit uns nehmen Sie jede Welle

Die DOMCURA Unfallversicherung

Sie genießen Ihre Freiheit. Wir schützen Sie!

NEU!

Jetzt in drei leistungsstarken Produktausprägungen:

- **Standard-, Komfort- und Top-Schutz**

Highlights im Top-Schutz:

- **Mitwirkungsgrad von Krankheiten und Gebrechen unter 70% wird nicht angerechnet**
 - **Unfälle durch Eigenbewegung bei denen Muskeln, Sehnen, Bänder, Knochen oder Menisken geschädigt werden**
 - **Kosmetische Behandlungen bis 20.000,- EUR**
- ... und viele Highlights mehr!

Franke | Bornberg

Topschutz

hervorragend

FFF

Private Unfallversicherung

DOMCURA AG

Unfallversicherung DOMCURA Top-Schutz

Produkt: 08/2015

Rating: 01/2016

DOMCURA GENIAL. EINFACH. SICHER.

Informieren Sie sich jetzt!

Telefon: (0431) 54654-611

vertrieb@domcura.de

www.domcura.de



DOMCURA



Wenn Ihre Kunden
jetzt aktiv
werden, können sie später
ganz entspannt
bleiben.

Die Lebenserwartung in Deutschland steigt: Wir leben im Schnitt 7 Jahre länger als gedacht. Um diese Zeit später entspannt genießen zu können, sollten Ihre Kunden sich rechtzeitig um Ihre private Altersvorsorge kümmern.

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