

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 10 | JULI 2014

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

BAUSPAREN – WELCHER BAUSPARER FÜR WEN?

Seite 06

MITTENDRIN

Neues Servicehighlight für Kooperationspartner der SDV AG: NAFI Online-Spezial

Seite 04

ZEITSTRAHL

Initiative »gut beraten« / Servicehighlight »Ihre Kunden« / SDV TV Serviceangebot

Seite 18

IM GESPRÄCH

Kooperationspartner »Fibelo, Ihr Lotse in Sachen Finanzberatung«

Seite 28



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Für die bisherigen Ausgaben sowie auch für das neue Layout unserer Hauszeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« erhielten wir ein tolles Feedback und viel Lob. Für uns ein starker Antrieb, um auch in Zukunft die Qualität unserer Hauszeitung weiter zu steigern.

In dieser Ausgabe haben wir einen echten Klassiker als Titelthema aufgegriffen: das Thema »Bausparen – welcher Bausparer für wen?«. Gerade aufgrund der derzeitigen politischen und wirtschaftlichen Entwicklung, wie zum Beispiel dem Immobilienboom, erleben Bausparkassen einen enormen Zuwachs an Neuabschlüssen. Der Bausparer gewinnt mehr und mehr an Bedeutung. Grund genug also, um den Klassiker mal etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

Neben unserem Titelthema finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften, Neues aus der SDV AG, ein Interview mit unserem Kooperationspartner »Fibelo« sowie eine informative Rechtskolumne der Kanzlei Michaelis.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gerhard Lippert'.

Ihr Gerhard Lippert
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

NAFI Online-Spezial – der professionelle Online-Kfz-Vergleich Seite 04



UNSER TITELTHEMA

Große Träume wahr werden lassen

Bausparen – welcher Bausparer für wen? **Seite 06**

VERS. DIAGNOSE

Effiziente Beratung statt umständlicher Risikovorabfrage Seite 12

HELVETIA

CashPlan – hervorragende Renditen und steuerfreie Vererbung Seite 14

BGV

Die BGV-Baupolice sichert alle Baurisiken auf einmal ab Seite 16



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 18**

GOTHAER BU-Turboaktion 2014 mit vier Highlights gestartet Seite 22

HDI Rundum-Schutz für Architekten und Ingenieure Seite 24

HANSE MERKUR

Die Sterbegeldversicherung der HanseMerkur Versicherungsgruppe Seite 26



IM GESPRÄCH

Kooperationspartner »Fibelo, Ihr Lotse in der Finanzberatung« **Seite 28**

GENERALI Rente Chance Plus – da ist Musik drin. Seite 30

STANDARD LIFE

Fondspolizen: Gemanagten Portfolios gehört die Zukunft Seite 32

RECHT & HAFTUNG

»Widerruf einer Courtagezusage« oder »Umgehung von Kündigungsfristen« Seite 34

WÜSTENROT Geldbedarf fürs eigene Haus frühzeitig sichern Seite 36

IMPRESSUM Seite 39

NAFI ONLINE-SPEZIAL: DER PROFESSIONELLE ONLINE- KFZ-VERGLEICH

Ein neues Servicehighlight der SDV AG

... schnell
... aktuell
... unschlagbar!

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG bietet ihren Kooperationspartnern ein weiteres Servicehighlight. Die Speziallösung in Sachen Kfz-Vergleich: das NAFI Online-Spezial.

Ab dem 1. Juli 2014 steht der Marktführer für Kfz-Vergleichsberechnungen, das NAFI Online-Spezial, über das Extranet der SDV AG mittels Single Sign-on kostenlos und in vollem Umfang für unsere Kooperationspartner zur Verfügung. Der Vergleichsrechner der NAFI@NET AG aus Höxter bietet Versicherungsmaklern und deren Kunden zahlreiche Funktionalitäten, die es ermöglichen, die besten Kfz-Versicherungstarife noch einfacher, übersichtlicher und kundenfreundlicher

zu selektieren. So erlaubt der Rechner Vergleichsberechnungen für nahezu jedes Wagnis und ermöglicht bei Auswahl des gewünschten Tarifes einen sofortigen Online-Abschluss mit schneller Bearbeitung und sicherem Datentransfer. Alle Tarife im NAFI Online sind auf dem aktuellen Stand und werden stets von einem Team von Profis gepflegt und aktualisiert.

Der Rechner erleichtert dem Versicherungsvermittler nicht nur die Arbeit enorm, sondern bietet ihm zahlreiche Funktionen, dank derer er seinen Kunden entscheidende Mehrwerte gegenüber regulären Online-Vergleichsportalen anbieten kann. Hierzu zählen beispielsweise die Schnellberechnung des Einsparpotenzials für den Kunden,

der integrierte Schadensfreiheitsrechner und die Online-Formularsammlung aller wichtigen Dokumente.

Eine Auswahl der neuen Funktionalitäten des Vergleichsrechners:

- » Zahlreiche Wagnisse sind berechenbar (Pkw, Kräder, Lkw, Anhänger, Wohnwagenanhänger...).
- » Der Online-Abschluss ist sofort möglich und gewährleistet eine schnelle Bearbeitung und sicheren Transfer der Daten.
- » Die eVB für die Neuzulassung kann für alle berechenbaren Versicherungsgesellschaften sofort erstellt werden, auch ohne Antragstellung.
- » Schnellberechnung: In nur 60 Sekunden kann das Sparpotenzial des Kunden berechnet werden.
- » Die Leistungen der Tarife können untereinander verglichen werden.
- » Der integrierte Schadensfreiheitsrechner erlaubt eine Einschätzung für den Kunden, ob es günstiger wäre, einen Schaden selbst zu tragen.
- » Online-Formularsammlung: Kaufverträge, Unfallberichte, Zulassungsvollmachten, Rabattübertragungen, Versicherungsbedingungen usw.
- » Eine Übersicht der Pkw-Typen und Zulassungsstellen in Deutschland erlaubt einen umfassenden Kundenservice.



Unsere Partnergesellschaften im NAFI Online-Spezial:





Die eigenen vier Wände – ein Gefühl der Sicherheit.



GROSSE TRÄUME WAHR WERDEN LASSEN

Bausparen – welcher Bausparer für wen?

Nach Umfragen ist nach wie vor für viele junge deutsche Sparer ein festes Ziel ihrer Lebensplanung: das eigene Heim.

Die eigenen vier Wände sind nicht nur aus emotionalen Gründen ein Traum, der von Vielen geträumt wird. Wertstabilität und die aktuell niedrigen Finanzierungszinsen bieten derzeit die besten Voraussetzungen für den Erwerb einer Immobilie und lassen Träume so leicht wahr

werden wie nie zuvor. Bereits seit einigen Jahren kann man von einem echten Aufschwung in der Immobilienbranche sprechen. Der andauernde »Immobilienboom« ist besonders einem Klassiker zugutegekommen: dem Bausparvertrag. Der Bausparvertrag erfreute sich zwar konstant seiner Beliebtheit, aber besonders in den letzten vier Jahren verzeichneten Bausparkassen einen erfreulichen Zuwachs von Neuverträgen. Bausparkassen verkörpern den Traum von den eige-

nen vier Wänden wie kein anderes Produkt in der Finanzbranche. Das Prinzip des Bausparvertrages ist einfach, Flexibilität und niedrige Kosten ebnen den Weg der Bausparkassen auf der Überholspur.

Aktuelle Zahlen

Die privaten Bausparkassen haben 2013 fast 2,3 Millionen neue Verträge abgeschlossen. Das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Zuwachs von 8,5 Prozent.

Die Grundidee – das Prinzip des Bausparens

Das Bausparen beruht auf dem Kollektivgedanken und funktioniert vereinfacht nach dem folgenden Prinzip: Bausparer zahlen in einen gemeinsamen Topf ein. Für den ersten von ihnen kann so das Darlehen nach einem gewissen Zeitraum ausgezahlt werden. Sobald dieser das Bauspardarlehen wieder tilgt, also wieder Geld in den »gemeinsamen« Topf zurückfließt, kann der nächste Bausparer bedient werden. Die Idee stammt aus China und wurde 200 Jahre v. Chr. geboren. Im 18. Jahrhundert brachte ein Engländer die Idee nach Europa. In Deutschland etablierte sich das Bausparsystem wegen des hohen Finanzmittelbedarfs nach dem Ersten Weltkrieg endgültig in den Zwanziger Jahren.

Definition

Ein Bausparvertrag ist ein Sparvertrag, den der Anleger (Bausparer) mit einer Bausparkasse abschließt. Er wird haupt-

sächlich für die Immobilienfinanzierung eingesetzt. Die vertraglich vereinbarte Bausparsumme wird zu einem vertraglich festgelegten Prozentsatz angespart. Der bis zur abgeschlossenen Vertragssumme fehlende Teil wird bei Zuteilung des Bausparvertrages als Bauspardarlehen gewährt, sodass der Bausparer bei Zuteilung über die volle Bausparsumme verfügen kann. Der Bausparer hat einen Rechtsanspruch auf das Bauspardarlehen, welches sogar vererbbar ist.

Der Bausparvertrag ist auch eine Anlageform für die vermögenswirksamen Leistungen, zur Gewährung der Arbeitnehmersparzulage und der Wohnungsbauprämie. Der Bauspartarif bestimmt die Zinssätze (Sparzins und Darlehenszins), die Ansparzeit, die Tilgungszeit, eine eventuelle Mindestvertragsdauer, das Mindestguthaben bei Zuteilung, die Regelspar- und Tilgungsbeiträge und die Abschlussgebühr bereits bei Vertragsabschluss. Bausparkassen bieten unterschiedliche Bauspartarife an.

(Quelle: Wikipedia)

Bei der Idee des Bausparens geht es darum:

Zum einen gemeinschaftliches Eigenkapital zur Baufinanzierung zu sichern und zum anderen einen Anspruch auf ein zinsgünstiges Darlehen zu erwerben.

An einem **einfachen Beispiel** soll gezeigt werden, warum man durch Bausparen schneller zum Eigenheim kommt:

Angenommen, zehn Bauinteressenten wollen Wohneigentum zum Preis von jeweils 1.000 Euro kaufen, haben jedoch nicht genug Eigenkapital. Wenn jeder einzelne von ihnen 100 Euro im Jahr sparen würde, hätte er erst nach zehn Jahren genügend Kapital angespart. Schließen sich aber die zehn Bauwilligen zusammen und zahlen jedes Jahr in einen gemeinsamen Topf 100 Euro ein, kann der erste von ihnen bereits nach dem ersten Jahr bauen. Dieser nimmt seine 100 Euro und leiht sich bei den anderen die 900 Euro aus dem Topf.

Im nächsten Jahr werden wieder 1000 Euro, bestehend aus 900 Euro Sparleistung der neun restlichen Bauinteressenten und 100 Euro Tilgungsleistung des ersten Hausbauers in den Topf eingezahlt. So kann am Ende des zweiten Jahres bereits der Nächste sein Wohneigentum finanzieren. Kommen neue Bauwillige hinzu, verkürzen sie damit die Wartezeiten der ersten zehn Bauwilligen.

Da zu den Spar- und Tilgungsbeiträgen noch Prämien durch staatliche Förderung und Zinsen kommen, die aus dem gemeinschaftlichen Vermögen erwirtschaftet werden, füllt sich der Topf noch schneller.



Was ist Bausparen?

Bausparen gliedert sich in drei Phasen:

Sparphase

In der Sparphase wird das für die Zuteilung notwendige Mindestsparguthaben angesammelt. Der Bausparer sollte den Bausparvertrag mindestens mit dem Regelsparbeitrag besparen. Die Zahlungsweise und -höhe (monatlich, vierteljährlich etc.) kann vom Bausparer selbst gewählt werden. Die meisten Bausparkassen haben in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen festgelegt, dass durch das Aussetzen des Regelsparbeitrages eine Kündigung durch die Bausparkasse ausgesprochen werden kann.

Zuteilung

Als Zuteilung des Bausparvertrages wird die grundsätzliche Freigabe seitens der Bausparkasse zur Auszahlung bezeichnet. Zum Zeitpunkt der Zuteilung kann sich der Bausparer das Darlehen auszahlen lassen. Eine Zuteilung des Bausparvertrages kann erfolgen, wenn die

Zuteilungsvoraussetzungen erfüllt sind. Die Kriterien für die Zuteilungsreife sind in den Allgemeinen Bedingungen für Bausparverträge (ABB) festgelegt und variieren je nach Tarif und Bausparkasse.

In der Regel werden folgende Zuteilungsvoraussetzungen vereinbart:

Mindestguthaben: Das Bausparguthaben muss einen vertraglich festgelegten Prozentsatz der Bausparsumme erreicht haben. Als Bausparguthaben wird die Summe der auf einen Bausparvertrag geleisteten Einzahlungen (inklusive der vermögenswirksamen Leistungen vL) sowie der gutgeschriebenen Zinsen und Wohnungsbauprämien bezeichnet. Die Zuteilungsreihenfolge wird anhand der Bewertungszahl festgelegt.

Die Bewertungszahlen werden zu fixen Stichtagen errechnet und nach Wert geordnet. Der Bausparvertrag mit einer höheren Bewertungszahl hat bei der Zuteilung Vorrang. Die Bewertungszahl wird aus den Sparbeiträgen, den angefallenen Zinsen und der Laufzeit des Vertrages errechnet.

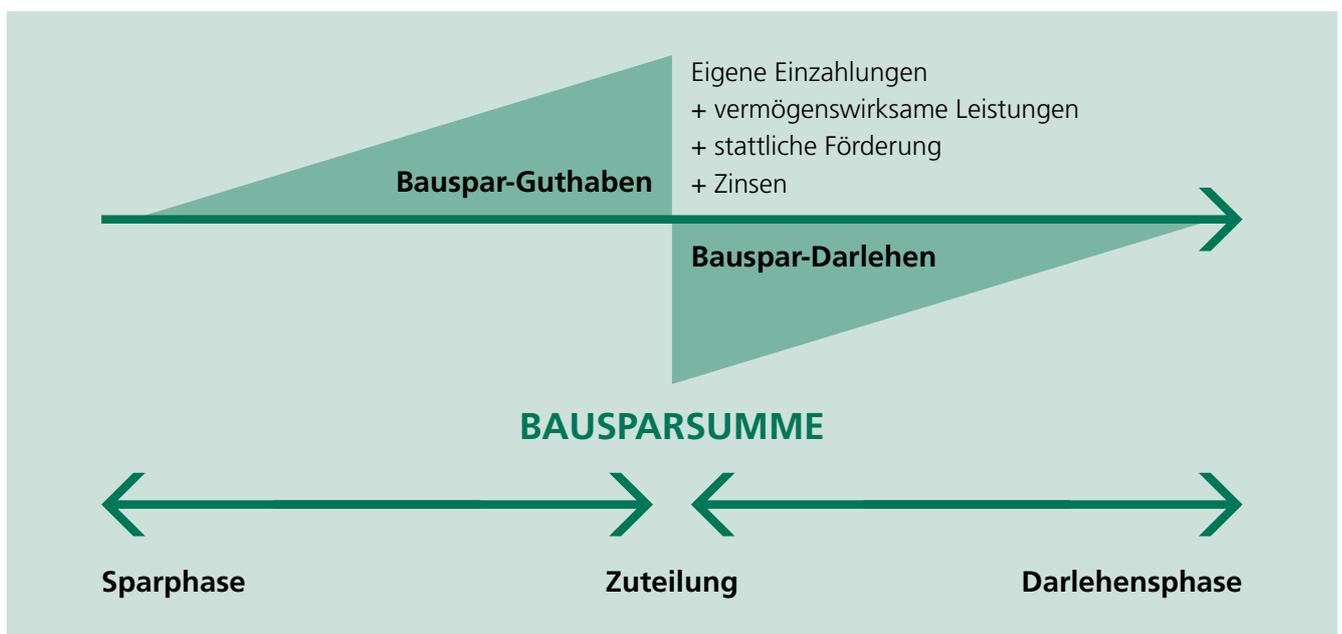
Mindestvertragsdauer: Zeitraum, der zwischen Abschluss und frühestmöglichem Zuteilungstermin eines Bausparvertrages liegt.

Mindestbewertungszahl: vertraglich festgelegte Bewertungszahl, die für eine Zuteilung mindestens erreicht werden muss.

Mindestsparzeit: beschreibt die Zeit zwischen Vertragsabschluss und dem frühest möglichen Zuteilungstermin.

Darlehensphase

Die Darlehensphase ist die Zeit der Rückzahlung eines Bauspardarlehens. Ist ein Bausparvertrag angespart und es kommt zur Auszahlung, so beginnt die Darlehensphase. Es wird ein separater Darlehensvertrag geschlossen. Während der Darlehensphase wird das Darlehen monatlich an die Bausparkasse zurückgezahlt. Die monatlichen Raten, die während der Darlehensphase gezahlt werden, setzen sich aus Zins und Tilgung (Annuität) zusammen.



Welcher Bausparer für wen?

Sicheres Sparen mit eingebauter Zinsgarantie sorgt für verlässliche Finanzierungsperspektiven. Darauf bauen viele Menschen ihre Pläne auf.

Doch für wen ist welcher Bausparer geeignet?

In welchem Alter sollte man mit dem Bausparen beginnen?

Lohnt es sich mehr für Geringverdiener oder Gutverdienende?

Lohnt sich ein Bausparer heutzutage überhaupt noch?

Ein eigenes Haus gilt besonders in Anbetracht der steigenden Mieten und gering verzinsten Geldanlagen als besondere Sicherheit. Bausparen ist zeitlos und weder das Einkommen noch das Alter sind ausschlaggebend. Allerdings ist das Produkt Bausparen für Kurztentschlossene im Allgemeinen wenig sinnvoll.

Der Bausparer ist so konzipiert, dass man hohe Sparraten leisten kann, wodurch sich die Ansparphase verkürzt. Das Bauspardarlehen muss dann schneller mit höheren Tilgungsraten zurückgezahlt werden. Hier profitiert man von den niedrigen Darlehenszinsen.

Es kann aber auch mit einem längeren Sparhorizont kalkuliert werden. Bei optimaler Tarifwahl hat der Sparer dafür die Option, sein späteres Bauspardarlehen auch ganz langsam und mit niedrigen Raten zu tilgen. Noch dazu werden gerade Geringverdiener vom Staat unterstützt.

Wer im Jahr weniger als 17.900 Euro zu versteuerndes Einkommen hat, wird mit der Arbeitnehmersparzulage gefördert – maximal 43 Euro, die vom Finanzamt beigesteuert werden. Wer maximal 25.600 Euro jährlich versteuern muss, bekommt über die Wohnungsbauprämie noch 45 Euro vom Staat dazu. Für jede Förderung sind rund 500 Euro an eigener Sparleis-

tung pro Jahr nötig. Das sind monatlich ca. 42 Euro. Wer in jungen Jahren mit dem Bausparen beginnt und der Bausparkasse das Ersparte deshalb lange zur Verfügung stellt, hat mehr Zeit, das spätere Darlehen zu tilgen.

Beispiele für Bauspararten

Zielsparer

Geeignet ist Bausparen als diszipliniertes, zielgerichtetes Sparen für einen späteren Immobilienerwerb. Allerdings haben gerade die »Niedrigzinstarife«, mit denen die Bausparkassen werben, grundsätzlich den Nachteil sehr hoher Tilgungsraten oder langer Wartezeiten bis zur Auszahlung des Bauspardarlehens. Diese Darlehen müssen schneller getilgt werden als Bankkredite. Die Rückzahlungsraten können schnell die Belastungsgrenze des Häuslebauers überschreiten. Im Gegenzug stellen die hohen Tilgungsraten auch eine frühere Schuldenfreiheit sicher.

Modernisierer

Wirklich sinnvoll ist Bausparen für Immobilienbesitzer, die Rücklagen für spätere Renovierungen bilden wollen. Sie können sich das günstige Zinsniveau auf viele Jahre im Voraus sichern und kommen bei der Auszahlung unproblematisch und kostengünstig zum Zuge.

Kombination mit Bausparern: der Wohnriester

Seit 2008 profitieren Wohnungskäufer und Bauwillige von der staatlichen Förderung. In der sog. Eigenheimrente (Wohnriester) wird das selbst genutzte Wohneigentum in die Förderung durch die Altersvorsorgezulage einbezogen. Durch die Einbeziehung der eigenen vier Wände in die steuerlich geförderte Altersvorsorge wurde ein Anreiz für



eine zusätzliche private Altersvorsorge geschaffen.

Gefördert werden:

- » 1. eine Wohnung in einem eigenen Haus (auch wenn sich die Wohnung im eigenen Mehrfamilienhaus befindet) oder
- » 2. eine eigene Eigentumswohnung oder
- » 3. eine Genossenschaftswohnung einer in das Genossenschaftsregister eingetragenen Genossenschaft oder
- » 4. ein eigentumsähnliches oder lebenslanges Dauerwohnrecht. (Wenn diese Wohnung vom Zulageberechtigten selbst genutzt wird, die Hauptwohnung oder den Mittelpunkt der Lebensinteressen des Zulageberechtigten darstellt und in einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder in einem Staat, auf den das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR-Abkommen) anwendbar ist, liegt. Nicht begünstigt sind Ferien- oder Wochenendwohnungen.)



Das Eigenheimrentenmodell besteht aus zwei Förderansätzen:

Günstige Baugeldkonditionen und Geld vom Staat

» 1. Wer einen Riestervertrag hat, kann sein gesamtes angespartes und steuerlich gefördertes Kapital unmittelbar für Kauf/Bau seiner Wohnung oder Tilgung der zur Finanzierung aufgenommenen Darlehen verwenden. Eine Pflicht zur Rückzahlung des entnommenen Betrags besteht nicht. Seit 2014 muss eine Entnahme nicht mehr in einem unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang mit der Anschaffung oder Herstellung der Wohnung erfolgen.

» 2. Zum anderen werden Aufwendungen zur Tilgung eines Darlehens für die Anschaffung oder Herstellung einer Wohnung wie Beiträge zu einem Riestersparvertrag gefördert. Es gibt drei mögliche Formen von begünstigten Darlehensverträgen: den reinen Darlehensvertrag, eine Kombination aus einem Sparvertrag mit einer Darlehensoption (i. d. R. ein Bausparvertrag) oder ein Vorfinanzierungsdarlehen (i. d. R. ein Bauspar-kombivertrag).

Jeder Sparer erhält pro Jahr 154 Euro staatliche Grundzulage. Für jedes Kind, das nach 2007 geboren wurde, gibt es 300 Euro obendrauf, für ältere Kinder 185 Euro. Wer hohe Sparraten zahlt – maximal 2.100 Euro pro Jahr –, kann den Beitrag zudem in der Steuererklärung als Sonderausgabe geltend machen. Für junge Riestersparer unter 25 Jahren gibt es außerdem 200 Euro einmalig extra. Beim Wohn-Riester-Bausparen, dem meistgefragten Produkt, wird zunächst ein vereinbarter Betrag angespart und verzinst. Ist der Vertrag zuteilungsreif, gibt die Bausparkasse ein Darlehen, das anschließend abbezahlt wird. Die Zuschüsse werden sowohl während der Anspar- als auch während der Tilgungsphase gewährt. Dank der Zulagen können Wohn-Riester-Sparer diese Darlehen schneller zurückführen als »ungeförder-

te« Kredite. Der Wohnriester avanciert zur beliebtesten Form der staatlich geförderten Altersvorsorge.

Aktuelle Zahlen: Seit Beginn im Jahr 2008 wurden 1,1 Millionen Wohnriesterverträge abgeschlossen.

Die Vorteile auf einen Blick:

- **sicheres Sparen**
- **garantierte Zinsen und flexible Rückzahlung**
- **»Dreiklang«: Bausparen, Wohneigentum, Altersvorsorge**
- **Tarifvielfalt und Möglichkeiten**
- **flexible Vorsorge**
- **staatliche Förderung (vL + AN-Zulage)**



Luft nach oben: Potenzial für den Maklermarkt

Die erhöhte Nachfrage und den positiven Trend in Sachen Bausparen können Versicherungsmakler für eine optimale Kundenbeziehung und ihren nachhaltigen Erfolg nutzen. In Zeiten, in denen sich Sparer nach Sicherheit sehnen

und die Nachfrage an Immobilien hoch ist, sollte der Makler ebenfalls diesem Trend folgen. Der unabhängige Versicherungsmakler kann seinen Kunden einen bedarfsgerechten und optimalen Tarif für Kauf, Neubau oder Modernisierung aus dem Produktportfolio diverser Bausparkassen anbieten. Und hier liegt auch der

entscheidende Vorteil gegenüber dem Bankvertrieb: Der Makler kann nicht nur die Tarife einer Bausparkasse nutzen, sondern den besten Tarif, angepasst an die Situation des Kunden, aller Gesellschaften, die einen Bausparer anbieten, vermitteln. Gerade das Thema Bausparen ist derzeit aufgrund der

hohen Nachfrage ein gutes Einstiegs- geschäft, das es Versicherungsmaklern ermöglicht, spartenübergreifend eine flexible Handlungsempfehlung für unterschiedliche Kundenwünsche und Bedürfnisse zu erstellen und auf eine ganzheitliche Beratung zu setzen.

Ein weiterer nicht außer Acht zu las- sender Aspekt ist die Gestaltung einzelner Bauspartarife als Anlageform. Es gibt viele Bausparkassen, die eigene und speziell auf Sparer zugeschnittene Tarife entwickeln. Diese werden durch ihre Flexibilität als besondere Anlage- form genutzt. Einige Gesellschaften konzipieren eigens dafür entwickelte

Tarife, die unter anderem die Attraktivi- tät einer modernen Anlageform bieten und sich speziell an anlagescheue Kun- den richten.

Zielsetzung und Bestandteil der Produkt- palette, unter Berücksichtigung des beim Kunden vorherrschenden Spargedan- kens, ist zum Beispiel die tägliche Verfüg- barkeit inklusive attraktiver Verzinsung. Die unterschiedlichen Tarifgestaltungen des Bausparers verdeutlichen die flexible Einsatzmöglichkeit eines Bausparvertra- ges. Somit kann aus dem meist oft nur als Sparvertrag angebotenen Bausparer eine attraktive Anlageform werden. Ger- ne steht Ihnen die Fachabteilung der SDV

AG für das individuell passende Ange- bot, das den Ansprüchen ihres Kunden gerecht wird, mit Rat und Tat zur Seite.

Folgende Gesellschaften werden den Kooperationspartnern der SDV AG u. a. zur Verfügung gestellt:

- » SIGNAL IDUNA Bausparkasse
- » Deutscher Ring Bausparkasse AG
- » ALTE LEIPZIGER Bauspar AG
- » Wüstenrot Bausparkasse AG
- » Bausparkasse Mainz AG
- » BHW Bausparkasse AG
- » Aachener Bausparkasse AG
- » Allianz Dresdner Bauspar AG

Isabell Kramer, SDV AG

Es ist Zeit, auf reale Erträge zu bauen

Mit Congenial real in Sachwerte investieren

Altersvorsorge mit dem Ziel Inflationsschutz und Wertbeständigkeit

- Individuelle Sachwertstrategie durch Kombination von bis zu zehn sachwert- orientierten Fonds
- Breites Spektrum an Sachwerten wie Substanzaktien, Rohstoffe, Gold, Immo- bilienaktien, inflationsgeschützte Anleihen, Wandelanleihen, Waldinvestments etc.
- Schon ab 20 Euro monatlich oder ab 2.500 Euro Einmalbeitrag möglich

In allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge wählbar!

Informieren Sie sich jetzt!

www.condor-versicherungen.de/congenial-real oder unter (040) 3 61 39 - 660

EFFIZIENTE BERATUNG STATT UMSTÄNDLICHER RISIKOVORANFRAGE

Risikovorankfragen in der Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung sind für Makler und Kunden bisher mit großem Aufwand verbunden. Dieser Ineffizienz soll mit einer elektronischen Plattform ein Ende gesetzt werden: Für mehrere Anbieter werden verbindliche Voten am Point of Sale geliefert und ermöglichen so einen beschleunigten Antragsprozess.

Der Service »Voranfrage« kann äußerst zeitintensiv sein und birgt oft ein hohes Frustrationspotenzial für Kunden und Vermittler. Es müssen einzeln für jede Gesellschaft umfangreiche Fragen zu Gesundheit und Freizeit beantwortet werden. Oft werden nachträglich auch medizinische Unterlagen angefordert. Ein zweiter Beratungstermin nach gestellter Risikovorankfrage ist oft notwendig.

Die Lösung: eine elektronische Voranfrageplattform

Als Rückversicherungspartner der Branche hat Munich Re deshalb nach einem alternativen Optimierungsansatz gesucht und mit vers.diagnose die erste elektronische Plattform für automatisierte Risikoprüfungen entwickelt, die das Votum mehrerer Anbieter auf einen Blick parallel darstellt. Dafür wurde mit der vers.diagnose GmbH eine unabhängige Betreibergesellschaft gegründet, hinter der die Versicherungsanalysten Franke und Bornberg stehen.

Das Funktionsprinzip: Vermittler geben im Beratungsgespräch einmal die Antworten auf einheitlich strukturierte Fragen zu Gesundheits- und Freizeitrisiken an. Nach der Eingabe liefert vers.diagnose



auf Knopfdruck die verbindlichen Voten aller teilnehmenden Gesellschaften, und zwar für sämtliche Produkte der Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung.

Vorteil: Anstatt wie bisher ohne Kenntnis der individuellen Risikosituation auf ein konkretes Produkt hin zu beraten, klärt der Makler mit vers.diagnose zunächst, ob, wie und wo der Kunde versicherbar ist. Anhand der Ergebnisse kann er ein geeignetes Produkt empfehlen, mit dem Kunden die unterschiedlichen Tarifierungsangebote vergleichen und einen Anbieter auswählen. Danach drückt der Vermittler die dokumentierte Risikoprüfung sowie das verbindliche Votum aus und sendet beides zusammen mit dem Antrag direkt zur Policierung an den Versicherer. Damit ist vers.diagnose ein ebenso wettbewerbs- wie praxisorientiertes Instrument, das einen Großteil der Vorankfragen überflüssig macht. Makler profitieren von einem unterbrechungsfreien Antragsprozess, den sie komplett aus eigener Hand steuern. Dies

erhöht ihre Kompetenz gegenüber ihren Kunden und spart Zeit. Der Kunde erhält gleich beim ersten Beratungstermin ein für ihn sinnvolles und auf sein Risikoprofil abgestimmtes Produkt.

KONTAKT

Durch die Kooperation mit Vers.diagnose können alle Kooperationspartner der SDV AG den Service und das Leistungsspektrum von Vers.diagnose über das Extranet der SDV AG für ihre Beratung nutzen.

Bei Fragen steht Ihnen die Abteilung Personenversicherung, Fachbereich Lebensversicherung der SDV AG unter der Telefonnummer **08 21 / 71 008 -200** gerne zur Verfügung.

E-Mail: LV@sdv.ag



Die Stuttgarter bAV-Lösungen.

Präzision macht den Unterschied.

Hightech-Lösungen vom Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge.

- Unterstützung bei Information, Analyse, Einrichtung u. v. m.
- Deutschlandweit: persönliche Betreuung und Support vor Ort
- Hilfestellung in Form von Musterunterlagen

www.stuttgarter.de



Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
bAV-Kompetenz

Beratung	*****	Haftung	*****
Service	*****	Verwaltung	*****

Stand: 11/2012
www.lfv.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

HELVETIA CASHPLAN

Hervorragende Renditen und steuerfreie Vererbung

Alternativen zum Festgeld gesucht

Die Angebote an sicheren und rentablen Anlagen sind begrenzt. Fragt man bei einer der größeren oder lokalen Geschäftsbanken und Sparkassen nach einer Festgeldanlage, muss man sich sehr über die angebotenen Mini-Zinsen von ca. 0,7% p.a. bei 5-Jahres-Festgeldern wundern. Der Helvetia CashPlan, eine Sofortrente, kann hier als eine Alternative zu einer festverzinslichen Anlage gesehen werden. Das Besondere daran ist, dass der Kunde trotz lebenslang möglicher Rentenleistung jederzeit bis zum 85. Lebensjahr über sein Guthaben inkl. Ertrag verfügen kann. Bei Addition der Renten und dem möglichen Entnahmebetrag ergeben sich hervorragende Vergleichsrenditen. Zusätzlich versteuert der günstige Ertragsanteil einer Rente die Auszahlung deutlich geringer, als die Abgeltungsteuer auf eine Zinszahlung. Eine festverzinsliche fünfjährige Anlage müsste 1,90 % p.a. erwirtschaften, um den gleichen Nettoertrag wie der CashPlan zu ermöglichen. Bei einer zwölfjährigen Anlage wären dies sogar 3,02 % p.a. – eine Verzinsung, die aktuell schwer am Markt zu bekommen ist.

Steuroptimierte Erbschaft / Schenkung

Der Helvetia CashPlan lässt sich nicht nur hervorragend als Einmalanlage nutzen, sondern auch zur steuroptimierten

	Schenkungsbeitrag	Schenkungsbeitrag	Schenkungsbeitrag
		Schenkungsbeitrag	Schenkungsbeitrag
Schenkungsbeitrag	900.000 €	900.000 €	900.000 €
Steuerpflichtig	900.000 €	900.000 €	385.000 €
Freibetrag	400.000 €	400.000 €	400.000 €
Zu versteuern	500.000 €	500.000 €	0 €
Steuer (15 %)	75.000 €	75.000 €	0 €

Vererbung bzw. Schenkung. Verschenkt man einen Geldbetrag, so wird der volle Wert abzüglich eventueller Freibeträge zur Besteuerung herangezogen. Je nach Volumen und Verwandtschaftsgrad, kann es zu einer erheblichen Steuerbelastung kommen. Der Freibetrag von nur 20.000 € bei unverheirateten Paaren und Verwandten zweiten Grades wird schnell überschritten. Verschenkt man nun den Helvetia CashPlan, ist nicht der Vertrags- oder Rückkaufswert anzusetzen, sondern die jährliche Rente multipliziert mit einem so genannten Vervielfältiger – ein Faktor, der jährlich vom Bundesfinanzministerium festgelegt wird. Auf diesem Wege lässt sich ein höheres Vermögen im Rahmen der Freibeträge erbschafts-/schenkungsteuerfrei übertragen.

Hierzu ein Beispiel: Ein 65-jähriger Vater möchte seiner 40-jährigen Tochter 900.000 € schenken. Schenkt er diese Summe als Geldbetrag, so sind abzüglich des Freibetrags von 400.000 € insgesamt

500.000 € zu versteuern. Verschenkt er diese Summe als Sofortrente müssen lediglich 385.000 € (jährliche Rente multipliziert mit dem Vervielfältiger) zugrunde gelegt werden. Mit dem Verschenken der Rente spart die Tochter Steuern in Höhe von 75.000 €. Der Freibetrag hat sich quasi um 500.000 € erhöht. Der besondere Clou an dem CashPlan ist, dass der Beschenkte dennoch jederzeit über das Guthaben verfügen kann.

Wie an dem Beispiel erkennbar, können Sie bei diesem interessanten Thema mit Wissen punkten und ihre Kundenbeziehungen zu festigen. Überzeugen Sie sich selbst vom Helvetia CashPlan – attraktive Rendite plus Steueroptimierung!

KONTAKT

Helvetia Servicecenter unter
0 69 / 1332-575 oder
kontakt@hl-maklerservice.de

Investition von beispielhaft 100.000 EUR in ein Produkt mit jährlicher Ertragsauszahlung (Vergleich über Laufzeit von 5 Jahren, 65jähriger Kunde)

Gesamtleistung (Summe aus Erträgen und Schlusszahlung)	Helvetia CashPlan*	Festgeld 5 Jahre (z. B. Postbank 0,7% p.a.)	Marktübliche Sofortrente mit Restbeitragsrückgewähr*
Brutto (vor Steuer)	108.970 €	103.500 €	100.960 €
Netto (nach Steuer)**	106.510 €	102.570 €	98.550 €

* Leistung inkl. nicht garantierter Überschüsse | ** angenommener pers. Steuersatz 30%, Steuerbetrachtung inkl. Abgeltungsteuer und Solidaritätszuschlag, Werte gerundet

Die Zukunft liegt nicht im Garantieren. Sondern im richtig Investieren

Sicherheit kann man teuer erkaufen. Oder einfach umsetzen: mit der Investmentkompetenz eines der führenden Investmenthäuser Europas – Standard Life Investments. So sichern wir Ihnen einen verantwortungsvollen Umgang mit den Anlagen Ihrer Kunden.



MyFolio. Portfolios mit klarer Volatilitätsvorgabe. Für jeden Kunden die passende Anlage. Entdecken Sie damit Ihre Zukunft: www.standardlife.de/MyFolio

DIE BGV-BAUPOLICE SICHERT ALLE BAURISIKEN AUF EINMAL AB

Starker Versicherungsschutz des BGV rund ums Haus

Vertriebspartner der Versicherungsgruppe BGV/Badische Versicherungen begleiten Bauherren sicher durch alle Bauphasen. Die starken Leistungspakete bieten viele Vorteile für Vertriebspartner und Bauherren.

Alle Baurisiken (Bauherrenhaftpflicht, Bauleistung, Bauhelferunfall) können in einem Vertrag zusammengefasst werden. Der Beitragsnachlass kann bis zu 20 Prozent betragen. Für die Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung von Fertighäusern ist ein weiterer Nachlass von bis zu 50 Prozent möglich.

»Uns war es wichtig, die Absicherung der Baurisiken für unsere Vertriebspartner einfach, transparent und haftungssicher zu machen«, so Hans-Gerd Coenen, Vertriebschef beim BGV. Der Einmalbeitrag gilt bis zu drei Jahre, sodass der Versicherungsschutz auch dann nicht gefährdet ist, wenn das Bauvorhaben länger dauert als geplant. Mit der pauschalen Bauhelferversicherung können alle Bauhelfer, die bei den Eigenleistungen am Bau mitwirken, mitversichert werden. Ein echtes Novum dabei ist, dass die Versicherungssumme nicht vorgegeben ist, sondern frei gewählt werden kann und der Schutz alle Helfer, die Bauherren und deren Familien umfasst. Sogar Gesundheitsschädigungen durch erhöhte Kraftanstrengung oder Zerrungen sind mitversichert.

Und wer gleich zu Beginn des Bauvorhabens die Wohngebäudeversicherung des BGV abschließt, profitiert doppelt: Neben der beitragsfreien Feuer-Rohbau-



versicherung gibt es für Neubauten einen Nachlass für die Dauer von zehn Jahren. Passivhausbesitzer profitieren außerdem von einem Ökonachlass. Ob Vandalismus/Graffiti, Schutz für Ableitungsrohre außerhalb des versicherten Grundstückes oder Leistung bei grober Fahrlässigkeit: Der Exklusivschutz bietet einen starken Versicherungsschutz, auch für erweiterte Elementarschäden. Der Gebäudeschutzbrief mit freier Handwerkerwahl sowie die All-Risk-Deckung inklusive Ertragsausfall für die Photovoltaikanlage runden den Schutz ab.

Die starke BGV-Hausratversicherung ergänzt das Paket sinnvoll ebenso wie die BGV-Privat-Rechtsschutzversicherung. Streitigkeiten rund um den Hausbau sind hier im Umfang einer Erstberatung sogar mitversichert.



KONTAKT

Es beraten Sie gerne:

Stefanie Roos,
BGV Maklerbetreuerin

Mobil 0 171 / 813 41 47

Telefon 0 65 01 / 99 81 42 (Homeoffice)

E-Mail roos.stefanie@bgv.de

BGV Maklerservice (Zentrale)

Telefon 07 21 / 660 4334

E-Mail makler@bgv.de

WWW.MAKLER.BGV.DE



COMFORT*Beihilfe* – intelligent, sicher, wirtschaftlich

Das Beihilfekonzert das immer passt!

Rund 1,89 Mio. Beamte und Beamtenanwärter, plus 2,3 Mio. berücksichtigungsfähige Angehörige sind Ihre Zielgruppe.

Mit dem neuen Tarifkonzept **COMFORT*Beihilfe*** starten Sie erfolgreich bei Ihren Beihilfekunden durch, denn **COMFORT*Beihilfe*** passt für alle Beihilfesituationen und überzeugt durch Top-Beiträge.

- **intelligent**
passend für alle Beihilfesituationen, dynamisch bei Änderungen
- **sicher**
hochklassige Absicherung, z. B. 100 % für Zahnersatz
- **wirtschaftlich**
steuerbare Selbstbeteiligung, garantierte Rückerstattung, Top-Beiträge



Ihr Ansprechpartner:

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



Die
Continentale

ANKÜNDIGUNG: GUT BERATEN – BILDUNGSINITIATIVE

Der Versicherungsvermittler hat eine verantwortungsvolle sozialpolitische Aufgabe in Bezug auf Kundenberatung, Versicherungsvermittlung und Kundenbetreuung. Die SDV AG möchte ihre Kooperationspartner hier unterstützen. Aus diesem Grund wird die SDV AG an dem Projekt »gut beraten« aktiv teilnehmen. Die Initiative »gut beraten« wurde aufgrund der neuen gesetzlichen Anforderungen ins Leben gerufen. Ziel ist es, die Beratungsqualität zu verbessern und eine aktive Weiterbildung des Versicherungsvermittlers zu fördern.



Besser. Weiter. Bilden.

Über den genauen Ablauf, Organisation und Umsetzung werden Sie noch gesondert und detailliert informiert und Ihren Mehrwert durch die Beteiligung der SDV AG an der Initiative »gut beraten« erhalten Sie ebenfalls im Detail mitgeteilt. Schon vorab möchten wir Ihnen an dieser Stelle aber bereits ankündigen, dass die SDV AG als sog. »Trusted Partner Service« auf Wunsch u. a. für Ihre Kooperationspartner die Kontoeröffnung und -pflege bei der Initiative »gut beraten« übernehmen wird.

Über den genauen Ablauf, Organisation und Umsetzung werden Sie noch gesondert und detailliert informiert und Ihren Mehrwert durch die Beteiligung der SDV AG an der Initiative »gut beraten« erhalten Sie ebenfalls im Detail mitgeteilt. Schon vorab möchten wir Ihnen an dieser Stelle aber bereits ankündigen, dass die SDV AG als sog. »Trusted Partner Service« auf Wunsch u. a. für Ihre Kooperationspartner die Kontoeröffnung und -pflege bei der Initiative »gut beraten« übernehmen wird.

SERVICEHIGHLIGHT DER SDV AG IM EXTRANET – »IHRE KUNDEN«

Die Basis für den Makler-Kunden-Newsletter!

Das Modul »Ihre Kunden« ermöglicht es Ihnen, Ihre Kunden komfortabel zu selektieren, um damit künftig eigenständig den Makler-Kunden-Newsletter zu erstellen und anstoßen zu können. Mit einem Klick können Sie die von Ihnen selektierten Kundengruppen in eine Exceltabelle übernehmen. Sie haben die Möglichkeit, proaktiv die E-Mail-Adressen sowie die Telefonnummern mit Klick auf den jeweiligen Kunden innerhalb dieses Moduls selbstständig zu pflegen und zu ergänzen. Zum Monatsanfang werden die von Ihnen eingepflegten Daten im Modul »Ihre Kunden« automatisch in das Kunden- und Verwaltungsprogramm »IWM« eingespielt und übernommen.

Bitte beachten Sie: Die vollständige Erfassung Ihrer Kunden-E-Mail-Adressen ist Grundvoraussetzung und Basis für den Makler-Kunden-Newsletter! Pflegen Sie die E-Mail-Adressen Ihrer Kunden im Modul »Ihre Kunden« und nutzen Sie den Makler-Kunden-Newsletter.

Der Makler-Kunden-Newsletter: Die SDV AG stellt Ihren Kooperationspartnern eine fertig aufbereitete Newslettervorlage mit einer Onlineabschlussmöglichkeit zur Verfügung. Die Vorlage kann durch den Kooperationspartner selbst personalisiert und an die gewünschte Empfängerliste versandt werden. Der Makler-Kunden-Newsletter ist eine optimale Ergänzung und bietet die einzigartige Möglichkeit, Internet- und Präsenzvertrieb miteinander zu vernetzen und das Cross-Selling-Potenzial voll auszuschöpfen.

ARAG. Auf ins Leben.



Kunden mit innovativen Produkten begeistern

NEU: ARAG Rechtsschutz Immobilie – Bauherren-Rechtsschutz inklusive

Der ideale Rechtsschutz für Vermieter, Mieter und Eigentümer bietet souveräne Unterstützung durch umfassende Leistungen. Von Prozesskostenschutz bis zum Bauherren-Rechtsschutz.

NEU: ARAG IndividualPfleger – mit dem Rundum-sorglos-Paket

Finanzielle Unabhängigkeit im Pflegefall durch individuelle Absicherung. Am besten mit ARAG IndividualPfleger, die tatkräftige Unterstützung beim Planen und Organisieren mit einschließt.

Nutzen Sie unsere individuell gestaltbaren Produkte, hervorragenden Service und persönliche Maklerbetreuung vor Ort.

Ihr ARAG Team Sales & Support, Telefon 0211 963 4545, Fax 0211 963 4577, msc@ARAG.de, www.ARAG-partnervertrieb.de

*Jetzt auch
Mietausfallschutz
versichern*



SDV TV

Seit 2013 bietet die SDV AG als weitere Vertriebsunterstützung das SDV TV an. Auf unserer SDV TV Seite finden Sie neben unserem Imagefilm, Produktvorstellungen und unseren SDV News auch unsere Dienstleistungsfilme:

- » Maklervertragsservice
- » Courtageabrechnung/-recherche
- » Gewerbeservice
- » Manufaktur Augsburg als Assekurateur
- » Manufaktur Augsburg als Servicedienstleister für Mehrfachagenten

Darüber hinaus bieten wir unserer Kooperationspartnern auch die Möglichkeit, selbst vor der Kamera zu stehen und ihren eigenen Imagefilm zu drehen. Auch in diesem Jahr werden wir Ihnen aktuelle Nachrichten, Produktvorstellungen und weitere interessante Beiträge über unser SDV TV zur Verfügung stellen.

Wir freuen uns über Ihren Besuch auf unserer SDV TV Seite. www.sdv.ag/SDV-TV

»Pfahlgründungen« und »redundante Wasserhaltung« – für uns keine Fremdwörter!

Nutzen Sie unsere Erfahrungen in der Gestaltung von Versicherungsschutz für Ihr Bauvorhaben. Wir begleiten fachlich versiert von der Risikoanalyse über die Ausarbeitung der Klauseln bis zur Fertigstellung.

Ihr starker Partner mit Erfahrung und Know-how im Bereich Gewerbe- und Industrierversicherungen!



SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 08 21 / 71 008 -0 | www.sdv.ag

PML

Risk Service GmbH
Risikoanalyse · Bewertung

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

*Mir passiert
schon nichts ist
mehr so, wie es
einmal war.*

Das Leben ist voller Wendungen.

Unsere Versicherungslösungen passen sich an.

*Swiss Life BU 4U – die Berufsunfähigkeitsversicherung
für junge Leute.*

Swiss Life AG, Regionaldirektion München
Karl-Heinz Knoblach
Herzog-Heinrich-Str. 22, 80336 München
Tel. 0170/53 07 234, E-Mail: Karl-Heinz.Knoblach@swisslife.de



SwissLife
So fängt Zukunft an.

BU-TURBOAKTION 2014 MIT VIER HIGHLIGHTS GESTARTET

Begleitend zur Werbekampagne mit dem TV-Spot zum Thema Berufsunfähigkeit hat die Gothaer am 1. April ihre »Turboaktion 2014« mit vier Highlights für Makler gestartet.

Das erste Highlight der Turboaktion steht ganz im Zeichen der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung und richtet sich an alle, die ihren BU-Schutz qualitativ hochwertig aufstocken oder erstmals finanziell vorsorgen wollen. Dies ist im Rahmen der Aktion über einen Kurzantrag mit stark verkürzten Abfragezeiträumen und einer schlanken Gesundheitserklärung möglich.

Das zweite Highlight ist die umfangreiche Optimierung der Annahmebedingungen als auch des Antragsprozesses zur kollektiven Berufsunfähigkeitsversicherung. Vielen Berufstätigen erscheint der Abschluss zu kompliziert, da oftmals

umfangreiche Gesundheitsfragen zu beantworten sind oder ärztliche Gutachten eingeholt werden müssen.

Hier macht die Gothaer Kollektivlösung den Weg zum einfachen und unkomplizierten Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung frei – dauerhaft, auch über den Aktionszeitraum hinaus.

Für Firmenkunden (betriebliche Altersversorgung oder privates Belegschaftsgeschäft) wird durch diese Verbesserungen unkompliziert ohne Gesundheitsfragen über eine Dienstobliegenheitserklärung ein deutlich erweiterter Versicherungsumfang in attraktiver Höhe (von bis zu 1500 Euro pro Monat BU-Rente) angeboten. Der Abschluss über eine Dienstobliegenheitserklärung ist grundsätzlich schon ab fünf Mitarbeitern möglich. Also Top-Verbesserungen für jedes Unternehmen, das Mitarbeiter vor dem demografischen Hintergrund an sich binden möchte.

Rahmen der Turboaktion bei allen fondsgebundenen Rententarifern der Gothaer eingeschlossen werden.

Als viertes Highlight punktet der starke Service der Gothaer. Alle Anträge zur Turboaktion werden binnen 48 Stunden poliziert. Diese kurze Bearbeitungszeit gilt auch für Risikovorabfragen. Für den Bereich der Kollektivlösungen beraten Ihre regionalen Ansprechpartner und die Teams der Hauptverwaltung Sie gerne individuell.

Die Turboaktion 2014 läuft noch bis zum 31. August.

KONTAKT

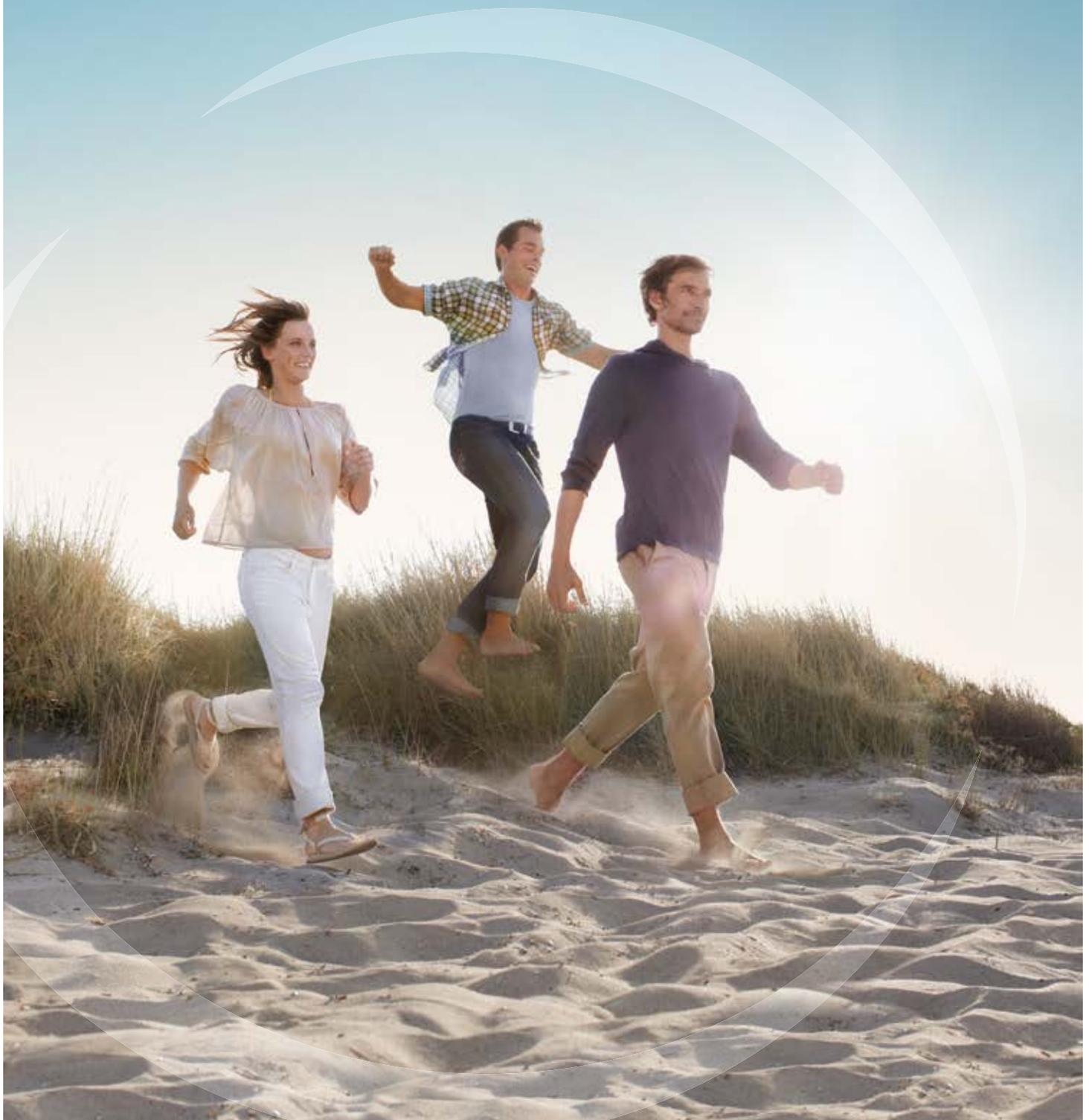
Ihre Hotline: 0 89 / 500 87 48 391



Das dritte Highlight besteht in der Verbindung von Altersvorsorge und BU-Absicherung. Die Turboaktion Altersvorsorge und BUZ richtet sich an alle Kunden, die neben der finanziellen Absicherung der Berufsunfähigkeit gleichzeitig ihre Altersvorsorge in trockene Tücher bringen wollen. Highlight ist auch hier der Kurzantrag mit stark verkürzten Abfragezeiträumen und einer schlanken Gesundheitserklärung. Die BUZ kann im

MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der Hanse Merkur



Jetzt informieren – wir beraten Sie gern:
Organisation Leben, Michael Giesler
Telefon: 040 4119-4051
E-Mail: michael.giesler@hansemerkur.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.

HDI RUNDUM-SCHUTZ FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE

Erfolgreich in der Zielgruppe mit HDI

Ganzheitliche Kundenorientierung, Cross-Sell, Provisionssteigerung: Dieses sind nur ein paar Schlagworte, die die Zielgruppenausrichtung von HDI im Bereich der Freien Berufe beschreiben. HDI besitzt im Bereich der Berufshaftpflicht-Versicherung eine starke Marktstellung. Daraus resultiert ein hohes Potenzial, um auch andere Risiken der Zielgruppe absichern zu können. Die übergreifende Darstellung der Haftpflicht-, Sach- und Vorsorgeversicherung im beruflichen und privaten Bereich sowie zusätzliche Services von HDI standen bei der Entwicklung des Zielgruppenkonzepts im Vordergrund.

Lückenloser Schutz für Ihre Kunden: beruflich und privat.

Mit den speziellen Lösungen von HDI stellen Ihre Kunden Beruf und Privatleben auf ein solides Fundament.

Ein Muss für die Absicherung: die HDI Berufshaftpflicht-Versicherung

- » Modifizierung der Berufsbildklausel, damit kein automatischer Verlust des Versicherungsschutzes bei Überschreitung der Berufsbilddefinition, z. B. Baustofflieferanteil
- » Spezielle Angebote für Kleinbüros und Existenzgründer
- » Mitversicherung von Drittschäden, sofern der Versicherungsnehmer als privater Bauherr auftritt
- » Rechtsschutz und Kostenübernahme bei Schlichtungs- und Mediationsverfahren
- » Objektversicherung inkl. Kündigungsverzichtsklausel nach einem Versicherungsfall

- » Zeitlich unbegrenzte Nachhaftung
- » Beitragsfreie Mitversicherung des Honorarschutzes
- » Professionelles Schadenmanagement, ausschließlich durch Volljuristen

Die Sachversicherung für die Zielgruppe

- » Ertragsausfallversicherung
- » Inhalts- und Elektronikversicherung
- » Gebäudeversicherung

Betriebliche Altersversorgung für Freiberufler und Arbeitgeber

Eine zusätzliche Alterssicherung wird zunehmend unverzichtbar. Wer hier auf eine steuerlich geförderte und leistungsfähige betriebliche Altersversorgung setzt, ist optimal beraten. Jeder gesetzlich pflichtversicherte Arbeitnehmer hat einen Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung zugunsten einer betrieblichen Versorgung.

Berufsunfähigkeitsschutz

Wer Verantwortung im Beruf übernimmt und aktiv lebt, braucht besonders zuverlässigen Schutz. Mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung können Ihre Kunden den Lebensstandard langfristig sichern.

Basisrente

Gerade für Selbstständige hat der Gesetzgeber mit der Basisrente – auch Rürup-Rente genannt – eine geeignete Vorsorgelösung geschaffen, die insbesondere auf die Bedürfnisse dieser Gruppen zugeschnitten ist. Selbstständige können so mit staatlicher Unterstützung steuerbegünstigt für das Alter sparen. Die

Basisrente ermöglicht in Verbindung mit Sonderzahlungen, die persönliche Steuerlast in der Ansparphase flexibel zu senken und gleichzeitig eine Rente auf Lebenszeit aufzubauen.

Mehr Service für mehr Spezialwissen:

Vertiefende Informationen liefern die Fachpublikationen INGletter und INGservice, die speziell für Ingenieure, Architekten und Sachverständige konzipiert wurden. Gleich kostenlos anmelden unter: www.hdi.de/ingletter

Über unser Vermittlerportal www.hdi.de/vermittlerportal stehen Ihnen unsere umfassenden Zielgruppenunterlagen zur Verfügung.

KONTAKT

Ihre HDI Ansprechpartnerinnen

Vertriebsdirektion München
Ganghoferstr. 37–39
80339 München

Leben / bAV: Anita Höchtl

Telefon 0 89 / 21 07 -474
Telefax 0 221 / 144 -6011243
Mobil 0 173 / 323 6134
E-Mail anita.hoechtl@hdi.de

Sach: Katharina Kaltsikis

Telefon 0 89 / 21 07 -635
Telefax 0 89 / 21 07 -630
Mobil 0 173 / 313 6614
E-Mail katharina.kaltsikis@hdi.de

Von der Natur lernen: **Chancen nutzen**



Wer lässt sich schon gerne die beste Chance entgehen?

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

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

Rhion
VERSICHERUNGEN

DIE STERBEGELDVERSICHERUNG DER HANSEMERKUR VERSICHERUNGSGRUPPE

Günstige Versorgung steht im Vordergrund ...

Top-Produkt für eine wachsende Zielgruppe

Das Thema Tod ist für viele Menschen tabu. Und doch beginnt für Angehörige mit diesem Tag die Notwendigkeit, Hinterlassenschaften zu regeln und die Bestattung mit allem »drum und dran« würdevoll zu organisieren. Nicht jeder Verstorbene hinterlässt genügend Kapital, um die Kosten seiner Bestattung zu decken. Und die Kosten für eine Bestattung sind nicht zu unterschätzen. Schnell kommen **durchschnittlich 10.000 EUR für den letzten Weg** zusammen, die die Angehörigen zu tragen haben. Da ist es wichtig, eine entsprechende Hinterbliebenenversorgung abzuschließen.

Versicherer	Tarif	Zahl- beitrag	Tarif- beitrag	Wirts- schaften	Einmal- EUR
HanseMerkur	PrivatSterbegeld	29,75	33,04	10000,00	75
LV 1871	Sterbegeld (V83)	36,05	38,26	10000,00	75
Stuttgarter	Sterbepflichtversicherung ohne Gesundheitsprüfung (T15)	36,55	38,55	10000,00	75
Conventio	K2	36,66	37,06	10000,00	75
Debat	G2	26,20	26,20	10000,00	75
LV 1871	Sterbegeld Plus (V9)	39,00	32,20	10000,00	75
die Bayernische	Bestattungspfleghochschule (13041)	40,47	41,47	10000,00	75

Berechnung für eine 50-jährige Person,
Versicherungssumme 10.000 EUR,
25 Jahre Beitragszahlungsdauer /
Quelle Softfair 27.03.2014

Eine **Sterbegeldversicherung** bietet in diesem Zusammenhang eine wichtige Absicherung vor den finanziellen Folgen.

Senior Care – einfach beantragt und günstig abgesichert

»Senior Care«, das Produkt der HanseMerkur bietet eine Angehörigenabsicherung mit einem **hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis**. Mit einfachster Beantragung und ohne **Beantwortung von Gesundheitsfragen** können Personen im Alter vom 40. bis zum 80. Lebensjahr für ihre Hinterbliebenen vorsorgen. Dabei können individuell benötigte Versicherungssummen bis 20.000 EUR gewählt werden.

Der Kunde kann wählen, ob die Beiträge laufend – bis hin zum maximalen Endalter von 85 Jahren – oder in Form eines Einmalbetrags gezahlt werden. Um den Versicherungsschutz so günstig wie möglich zu halten, verrechnet die HanseMerkur die Überschüsse mit den zu zahlenden Beiträgen. Sollten die laufenden Zahlungen zwischenzeitlich einmal nicht mehr geleistet werden können, gewährt Senior Care eine gebührenfreie Beitragsfreistellung, und damit einen effektiven Stornoschutz.

Im Leistungsfall während der ersten 36 Monate erhalten die Hinterbliebenen die bis dahin eingezahlten Beiträge erstattet. Sollte der Tod jedoch aufgrund eines Unfalls eingetreten sein, wird ab Beginn die volle Versicherungssumme ausgezahlt.

Im Vergleich ganz vorn

Ein Marktvergleich mit weiteren Sterbegeldabsicherungen bestätigt wie günstig Senior Care ist.

Gerade in den älteren Jahrgängen beschäftigt man sich mit den Folgen des Ablebens. Da bietet sich die HanseMerkur »Senior Care« in Form einer leicht verständlichen und günstigen Absicherung als ideale Ansprechmöglichkeit an.



KONTAKT

Wenden Sie sich jederzeit an:

Michael Giesler

Vertriebsleiter der Organisation Leben
Siegfried-Wedells-Platz 1

20354 Hamburg

Telefon 040 / 4119 4051

Mobil 0174 / 366 77 13

E-Mail michael.giesler@hansemerkur.de

KRAVAG-Fahrschutz-Versicherung.

Bei selbst- oder mitverschuldeten Unfällen sind Sie als Fahrer nicht ausreichend gegen Personenschäden und deren Folgen abgesichert. Dafür benötigen Sie den zweiten Sicherheitsgurt:

Die KRAVAG-Fahrschutz-Versicherung übernimmt Kosten wie

- > Schmerzensgeld
- > Verdienstaufschlag
- > Haushaltshilfe
- > Umbaumaßnahmen
- > Hinterbliebenenrente

bis zu 12 Mio. Euro je Schadensfall immer dann, wenn kein anderer dafür aufkommt. Besonders wichtig: die schnelle Kostenerstattung. Darauf können Sie sich bei der KRAVAG verlassen.



**KRAVAG-ALLGEMEINE
Versicherungs-AG**
Heidenkampsweg 102
20097 Hamburg
www.makler.kravag.de



Ihr Ansprechpartner:
Martin Peeck
Martin.Peeck@kravag.de

30,- EUR
Jahresbeitrag



»UNS HAT DIE ART UND WEISE, WIE DIE SDV AG ARBEITET, LETZTLICH EINFACH ÜBERZEUGT.«

Interview mit Alexander Kranzer »Fibelo, Ihr Lotse in der Finanzberatung«

Vielen Dank, dass Sie bereit sind, ein Interview für unsere Hauszeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« zu geben.

Würden Sie uns etwas über sich erzählen? Wie lange sind Sie schon in der Versicherungsbranche? Wodurch zeichnet sich die Zusammenarbeit mit Fibelo aus? Wie kam es zur Gründung und welche Schwerpunkte haben Sie?

Fibelo besteht derzeit aus insgesamt sieben Personen: vier Versicherungsmakler, Bernhard Riesterer, Johannes Dengler, Klaus Batke und ich. Daneben sind bei Fibelo drei Angestellte tätig: Jenny Riesterer, Diana Dietsche und Andrea Eckerlin. Zusammen bringen wir im Jahr 2014 geballte 55 Jahre Erfahrung in der Finanz- und Versicherungsbranche mit. Bernhard Riesterer 20 Jahre, Klaus Batke 15 Jahre, Johannes Dengler und ich jeweils 10 Jahre. Fibelo zeichnet aus, dass wir von Anfang an offen und ehrlich miteinander umgehen, jeder dem anderen seinen Erfolg gönnt und wir gemeinsam unsere fachlichen Kompetenzen bündeln und somit unseren Kunden eine umfassende Dienstleistung anbieten können. Fibelo ist letztendlich dadurch entstanden, dass wir uns im Jahr 2010 die Frage

stellten, wo wir uns als Büro in 10 Jahren sehen. Damals waren wir noch als Ausschließlichkeits-Vertreter tätig. Wir kamen irgendwann an den Punkt, an dem wir feststellten, dem Kunden eine nachhaltige und vor allem unabhängige Beratung bieten zu müssen. Dies ist unserer Ansicht nach nur als ungebundener Makler möglich. Unsere Schwerpunkte sind der komplette Versicherungsbereich sowohl privat und gewerblich. Weiterhin liegen unsere Stärken in der Immobilienfinanzierung, der Geldanlage und der Existenzgründerberatung.

Seit wann kooperieren Sie mit der SDV AG?

Wir kooperieren seit Oktober 2011 mit der SDV AG, also seit Beginn unserer Maklertätigkeit.

Was war der Auslöser bzw. der Anlass, sich als eigenständiger Makler eine Serviceplattform für Backoffice-Aufgaben und Abrechnung zu suchen?

Uns war damals bewusst, dass für uns nur eine Möglichkeit der Zusammenarbeit mit einem sogenannten Pool in Frage kommt. Eine Maklertätigkeit mit Direktanbindungen kam für uns wegen der enormen Verwaltungstätigkeit nicht

in Frage. Wir haben uns also mit diversen Pools beschäftigt und uns gezielt danach umgeschaut, welcher Pool oder Dienstleister zu uns und besonders zu unserer Philosophie passt.

Hatten Sie Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Serviceplattformen?

Wir hatten uns final mit drei Pools beschäftigt und uns letztendlich für eine Zusammenarbeit mit der SDV AG entschieden. Uns hat die Art und Weise, wie die SDV AG arbeitet, letztlich einfach überzeugt. Es war von Anfang an eine gegenseitige Sympathie, die sich auch heute darin widerspiegelt, dass wir in regem Kontakt mit unserem Maklerbetreuer Stefan Eisenmann stehen.

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

Die Zusammenarbeit mit der SDV AG und dem Backoffice ist angenehm und vor allem respektvoll. Wir kennen uns hauptsächlich ja nur vom Telefon, der Umgang miteinander ist von einer angenehmen Atmosphäre geprägt. Dinge werden meist zeitnah erledigt, natürlich passieren auch mal Fehler, diese sind unserer Ansicht nach aber menschlich und werden immer schnellstmöglich behoben.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Backoffice und der Kooperation mit der SDV AG?

Die Arbeit mit dem Backoffice ist grundlegend positiv. Natürlich muss man auch selbst »am Ball« bleiben und darf sich nicht ausschließlich auf andere verlassen. Gemeinsam funktioniert es deshalb am besten, da wir und die SDV AG ein gemeinsames Ziel verfolgen: Unseren Kunden zufriedenstellend zu bedienen!

Ihre Umsatzzahlen sprechen für sich, wie erklären Sie sich Ihren Erfolg? Was ist Ihre Philosophie?

Unsere Philosophie ist es, unserem Kunden eine bodenständige und ehrliche Dienstleistung anzubieten. Unsere Kunden honorieren das. Viele Kunden betreuen wir schon viele Jahre, wir haben kaum Kunden, die uns verlassen. Auch kommt uns zugute, dass wir in der Region verwurzelt und in unserer Branche keine Newcomer mehr sind. Das spricht sich rum und oft kommen Kunden von sich aus auf uns zu. Die sogenannte Kaltakquise ist für uns kein Thema.

Wie verläuft ihre Entwicklung seit der Zusammenarbeit mit der SDV AG?

Unsere Entwicklung sehen wir sehr positiv. Ein gesundes Wachstum an Umsatz und Bestand erreichen wir seit der Zusammenarbeit regelmäßig.

Wir haben auch viel Geld und Zeit in unsere eigene Infrastruktur investiert, um uns professionell aufzustellen. Hier ist sicherlich unsere Homepage www.fibelo.de zu nennen, auf der wir auch einen Blog regelmäßig mit eigenen Artikeln

füllen. Alles in allem trägt jeder Bereich einen Teil zur positiven Entwicklung bei.

Bitte schildern Sie Ihre Prognose für die Zukunft.

Eine Prognose für die Zukunft ist immer schwierig. Die Finanz- und Versicherungsbranche hat in den letzten Jahren immer wieder Veränderungen mitgemacht und gesetzliche Hürden überwunden. Auch wir haben diese Veränderungen immer mit überstanden und sehen deshalb positiv in die Zukunft. Letztlich ist doch die Branche immer in Bewegung. Wir sehen uns gut gestellt.

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

Die Hauszeitung sehen wir als interessantes Medium, um Neuigkeiten zu erfahren. Seien es Produktvorstellungen von Gesellschaften, Neuigkeiten intern bei der SDV AG oder allgemeine Themen unserer Branche. Die Zeitung ist professionell gestaltet und immer wieder interessant zu lesen.

Das Interview führte Isabell Kramer, SDV AG





GENERALI RENTE CHANCE PLUS – DA IST MUSIK DRIN.

Gut ein Jahr gibt es die Generali Rente Chance Plus und sie ist ein echter Chartstürmer. So gab es zum Beispiel für alle Verträge mit Versicherungsbeginn 01.04.2013 einen Wertzuwachs von 9,52 % auf das Vertragsguthaben – ohne Verlustrisiko.

Das ist Musik in den Ohren jedes Kunden, erfolgreich an den Indexgewinnen des EURO STOXX 50 zu partizipieren. Und Makler sind damit im Wettbewerbsvergleich der Indexpolizen auf jeder Hitliste exzellent platziert.

Die Jury ist begeistert.

Der Sound stimmt: Ein Zahlenbeispiel zur Wertentwicklung der Generali Rente Chance Plus.

	Februar	März	April	Mai
Einmalbeitrag 2013	10.000 Euro	10.000 Euro	10.000 Euro	10.000 Euro
Maßgeblicher Indexgewinn	5,03 %	6,63 %	9,52 %	6,61 %
Vertragsguthaben 2014	10.503 Euro	10.663 Euro	10.952 Euro	10.661 Euro

Ein Star ohne Starallüren.

Auch wenn Konkurrenten am Markt glitzernder sind, das heißt, noch höhere prozentuale Wertzuwächse generieren können, sagt das zunächst einmal nichts über den tatsächlichen Ertrag in Euro aus. Bei einem Produktvergleich lohnt es sich, die Berechnungsbasis genau unter die Lupe zu nehmen. Genauso wichtig ist es, dass einmal erzielte und gutgeschriebene Gewinne aus der Indexbeteiligung als Vertragsguthaben gesichert werden. Bei der Generali Rente Chance

Plus erfolgt dies jeweils zum Jahrestag. So haben Kunden kein Verlustrisiko. Das Vertragsguthaben wird von fallenden Kursen nicht beeinflusst.

Schwungvolle Popmusik versus Klassik.

Jeder Musikstil hat seine Berechtigung, je nach Stimmung wählt man mal flotte Popmusik und mal eher ruhige klassische Klänge. Die Altersvorsorge sollte jedoch immer schwungvoll sein. Hier bietet die Generali Rente Chance Plus den richtigen Beat – ein sicheres Produkt, das zudem ausgezeichnete Rendite-Chancen verspricht.

Ein Vergleich mit einem klassischen Sparbuch zeigt: Hätte ein Kunde vor 15 Jahren 50.000 Euro in ein Spar-

buch angelegt, hätte er heute 17.061 Euro weniger Guthaben erzielt als im vergleichbaren Zeitraum mit der Generali Rente Chance Plus; nach einer historischen Rückrechnung bei einem modellhaften Verlauf.

Melodie und Rhythmus.

Generali Rente Chance Plus ist eine aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag. Die jährliche Überschussbeteiligung erfolgt in Form einer Indexbeteiligung am EURO STOXX 50. Der

Kunde wird an den positiven Kursentwicklungen des Aktienindex beteiligt. Bei negativer Kursentwicklung wird das Vertragsguthaben vor Verlusten geschützt. Die maßgebliche Indexentwicklung wird jährlich berechnet. Einmal erzielte Gewinne sind im Vertrag gesichert.

Einmalbeitrag: ab 10.000 Euro

Mindesteintrittsalter: 18 Jahre

Spätester Rentenbeginn: 85 Jahre

Mindestrente:

20 Euro monatlich in der Rentenphase

Entnahmen:

Während der Laufzeit möglich

Rentengarantiezeit:

5 – 25 Jahre, maximal bis Alter 85

Überschussbeteiligung:

Indexpartizipation, alternativ Anlage in sicherheitsorientierten Fonds möglich

Aktienindex EURO STOXX 50:

Beinhaltet 50 der größten börsennotierten Unternehmen der Eurozone

Holen Sie sich den Chartstürmer.

Alle Produktinformationen, die monatlich aktuellen Konditionen und die Tarifierung findet Interessierte online unter www.myGenerali.de



KONTAKT

Jürgen Nussbaum

Telefon 0 82 34 / 904-772

E-Mail jürgen.nussbaum@generali.de



Allianz Deutschland AG

**Nachhaltig
denken.
Finanzstark
handeln.**

Zukunft sichern ist unsere Mission

Immer mehr Menschen betrachten Zukunftsvorsorge unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit. Danach wählen sie auch ihre Partner aus. Nachhaltige Entwicklung heißt für die Allianz, langfristige ökonomische Wertschöpfung mit einem ganzheitlichen Ansatz bezüglich Umweltschutz, sozialer Verantwortung und guter Unternehmensführung zu verbinden. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de

Allianz 

FONDSPOLICEN: GEMANAGTEN PORTFOLIEN GEHÖRT DIE ZUKUNFT

Vorsorgesparer haben es aktuell alles andere als einfach. Die Auswirkungen niedriger Zinsen sind weiterhin deutlich spürbar. Gerade klassische Versicherungsprodukte haben unter den Auswirkungen der dauerhaft niedrigen Zinsen zu leiden.

Der niedrige Garantiezins und sinkende Überschussbeteiligungen sorgen dafür, dass sie bei vielen Kunden deutlich an Attraktivität eingebüßt haben. In diesem schwierigen Umfeld stellen Fondspolice eine sinnvolle Alternative dar. Sie bieten gegenüber vielen anderen, traditionellen Vorsorgeprodukten deutlich bessere Investitionsmöglichkeiten. Kunden können mit Fondspolice in moderne Anlagekonzepte investieren, die bis vor kurzem nur institutionellen Großanlegern zur Verfügung standen und dadurch dank eines professionellen Fondsmanagement langfristig Kapital aufbauen. In den vergangenen Jahren sind besonders die Lösungen in den Vordergrund getreten, die das Geld der Kunden breit gestreut anlegen und dadurch eine stabile Performance erwirtschaften können. Vermögensverwaltende Konzepte, Multi-Asset- und Absolute-Return-Fonds erfreuen sich immer größerer Beliebtheit.

Besonders erfolgreich sind die Produkte, die einen besonderen Fokus auf das Thema Risikoreduzierung legen, mit eindeutig definierten Volatilitätsvorgaben arbeiten oder aber den Kunden Lösungen bieten, mit denen sie sich gegen die Kapitalmarktrisiken absichern können.

Die Fondspolice »Maxxellence Invest« von Standard Life liefert mit den MyFolio-Fonds und dem Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) zwei besonders innovative Anlagekonzepte.

Der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) von Standard Life ist ein Paradebeispiel für einen erfolgreichen Absolute-Return-Fonds. GARS setzt auf echte Diversifikation, indem er aktuell ungefähr 25 unterschiedliche, möglichst unkorrelierte Strategien aus verschiedenen Anlageklassen gleichzeitig verfolgt. Durch diese breite Streuung können positive Renditen erzielt und gleichzeitig die Kursschwankungen des Fonds vergleichsweise niedrig gehalten werden. Das Multi-Strategie-Portfolio erzielte seit Auflage im Juni 2006 eine jährliche Bruttorendite von 7,8 Prozent bei einer Volatilität von 5,6 Prozent (31. 3. 2014) – und übertraf damit sogar die eigenen Vorgaben. 2013 war GARS mit Nettomittelzuflüssen von 4,7 Milliarden erneut einer der meistverkauften Fonds Europas.

Die herausragende Multi-Asset-Expertise von Standard Life zeigt sich neben GARS auch in den MyFolio-Fonds. Bei den MyFolio-Fonds handelt es sich Portfolien, die im Hause Standard Life Investments von demselben Multi-Asset-Team gemanagt werden, das auch für GARS verantwortlich ist. Auch hier spielt die Verbindung von breiter Diversifikation und klarer Risikofokussierung eine ganz entscheidende Rolle. Die MyFolio-Fonds sind in den drei Risiko-Ausprägungen »Defensiv«,

»Balance« und »Chance« verfügbar. Die angestrebte Volatilität ist für jeden Fonds eindeutig definiert. Sie liegt im Portfolio Defensiv bei 3 – 5,5 Prozent, bei Balance bei 8,5 – 12 Prozent Volatilität und bei Chance bei 12 – 15,5 Prozent. Die angestrebte Volatilität bildet den Rahmen für die Zusammenstellung des Portfolios. Auch bei den MyFolio-Fonds setzt das Fondsmanagement auf eine sehr breite Streuung: Jedes Portfolio investiert in bis zu 15 Einzelfonds aller Anlageklassen – also deutlich mehr als bei vielen anderen vergleichbaren Produkten. Auch die MyFolio-Fonds können auf eine beeindruckende Performance zurückblicken: Seit Auflage im Mai 2012 hat beispielsweise der »MyFolio Balance« rund 19,1 Prozent an Wertzuwachs (kumuliert) bei einer Volatilität von 6,3 Prozent erzielt (28.2.2014).



KONTAKT

Klaus Seiwerth
Senior Sales Consultant

Telefon 0 81 42 / 65 26 306

Fax 0 81 42 / 65 26 307

E-Mail klaus.seiwerth@
standardlife.de

www.standardlife.de



Ausgezeichnete Premium-Qualität!

Die DOMCURA Wohngebäudeversicherung

Zahlreiche Spitzenplätze bei unabhängigen Vergleichen.
Produktqualität, die Maßstäbe setzt.

Vertrauen auch Sie unserer Erfahrung und Kompetenz. Fordern Sie uns!



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

»WIDERRUF EINER COURTAGEZUSAGE« ODER »UMGEHUNG VON KÜNDIGUNGSFRISTEN«

RA Stephan Michaelis LL.M. – Kanzlei Michaelis

Die meisten Courtagезusagen verfügen über Klauseln, welche die jederzeitige Widerrufbarkeit der Zusage ermöglichen. Jedoch sollte eine solche bereits in der Praxis manifestierte und von der Rechtsprechung anerkannte Vorgehensweise kritisch hinterfragt werden.

Ein Widerruf ist bei einseitigen Willenserklärungen oder im Zweifel bei dem gesetzlich vorgegebenen vertraglichen Fällen möglich. Zu prüfen ist daher zunächst, ob eine Courtagеvereinbarung tatsächlich eine einseitige Willenserklärung oder einen versteckten zweiseitigen Vertrag darstellt. Eine solche Feststellung

bemisst sich zunächst anhand äußerer Umstände. Während Bezeichnungen, wie »Vereinbarung«, »Abkommen« oder »Geschäftsverbindung« eher für einen zweiseitigen Vertrag sprechen, so spricht die Bezeichnung »einseitige Courtagезusage« unproblematisch auch für eine einseitige Willenserklärung.

Weiterhin sprechen die Unterzeichnung der Courtagезusage durch beide Vertragsparteien, sowie der Zusatz »inverstanden«, für einen Vertrag. Lediglich die Zusätze »erhalten« oder »zur Kenntnis genommen« können als Zugangsbestätigung angesehen werden. Ein solcher Zusatz dient ausschließlich der Beweis-

sicherung und zwar nur als Bestätigung für den Erhalt und die Kenntnisnahmen der Willenserklärung. Es ist daher von entschiedener Bedeutung, ob die Courtagезusage von beiden Vertragsparteien unterzeichnet wurde oder ob der Courtagеberechtigte nur die Kenntnisnahme durch einen weiteren Zusatz bestätigen wollte.

Während anhand formaljuristischer Kriterien eine Zulassung eines Widerrufs aufgrund der äußeren Anknüpfungspunkte leicht vorzunehmen ist, so stehen der jederzeitigen Widerrufbarkeit jedoch erhebliche rechtsethische Gesichtspunkte entgegen.

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Sowohl der Handelsmakler, als auch Handelsvertreter baut aufgrund der Anzahl der abgeschlossenen Verträge als auch der Dauer der geschäftlichen Beziehung zu seinem Vertragspartner eine Vertragsbeziehung auf, welche die eines Dauerschuldverhältnisses gleichkommt. Charakteristisch für ein Dauerschuldverhältnis ist jedoch, dass diese nur durch eine Kündigung beendet werden kann. Behält sich der Vertragspartner jedoch den Widerruf vor, so könnte eine Umgehung der Kündigungsvorschriften die Folge sein.

Während jedoch ein Arbeitnehmer aufgrund der fehlenden Selbstständigkeit und der vorhandenen Weisungsgebundenheit einen besonderen Schutz verdient, so sind die Handelsvertreter und Handelsmakler aufgrund ihrer bestehenden Selbstständigkeit und Weisungsabhängigkeit weniger schützenswert. Unstreitig stellt ein Arbeitsvertrag ein Dauerschuldverhältnis dar, welches durch die Vorschriften des Kündigungsschutzgesetzes einen besonderen Schutz genießt und dabei auch nicht durch Widerruf beendet werden kann.

Dies liegt im Fall des Handelsmaklers sowie Handelsvertreters jedoch anders. Während der Handelsvertreter noch ständig für ein Unternehmen tätig ist und im fremden Namen und für fremde Rechnung Geschäfte vermittelt oder abschließt, so ist der Handelsmakler derjenige, der gewerbsmäßig die Vermittlung von Verträgen über Gegenstände des Handelsverkehrs übernimmt, ohne dabei in einem ständigen Vertragsverhältnis zu seinem Auftraggeber zu stehen. Der

wesentliche Unterschied zum Handelsvertreter ist dabei, die nicht vorliegende Dauerbeauftragung.

Aufgrund dieser fehlenden Dauerbeauftragung kann auch bei einer Vielzahl von abgeschlossenen Verträgen kein Dauerschuldverhältnis zum Handelsmakler begründet werden. Dies ist jedoch beim Handelsvertreter anders zu beurteilen. Dieser steht durch die ständige Tätigkeit für den Unternehmer in einem Dauerschuldverhältnis. Dies entspricht auch dem Rechtsgedanken. Eine weniger feste Geschäftsbeziehung soll dabei schneller wieder gelöst werden können als eine feste vertragliche Beziehung.

Genau dies spiegelt sich in der Tätigkeit als Handelsmakler und Handelsvertreter wieder. Speziell der Versicherungsmakler ist nicht vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden, sondern steht als »treuhänderähnlicher Sachwalter« auf der Seite des Versicherungsnehmers, sodass auch ein Dauerschuldverhältnis abzulehnen ist.

Fazit:

Zusammenfassend lässt sich daher sagen: Eine Courtagezusage gegenüber dem Handelsmakler ist, sofern die äußeren Vertragsumstände einer einseitigen Willenserklärung vorliegen, jederzeit widerrufbar. Bereits erworbene Courtagansprüche sind gleichwohl auch weiterhin vom Versicherer zu bezahlen.

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


wüstenrot

Wünsche werden Wirklichkeit.

GELDBEDARF FÜRS EIGENE HAUS FRÜHZEITIG SICHERN

Bauteile eines Hauses halten nicht ewig – diese Erfahrung müssen selbst frischgebackene Immobilienbesitzer machen, die ihre Immobilie gerade erst erstellt haben.

Leider bekommen auch Häuser »Falten« – im Schnitt rechnet man für eine Wohnimmobilie, werden keine Reparaturen vorgenommen, eine Lebensdauer von statistisch etwa 80 Jahren. Darauf weist **Michael Lupfer** vom Partnervertrieb – Makler der Wüstenrot Bausparkasse hin. Wer also den Charme seines Hauses oder seiner Eigentumswohnung auf Dauer erhalten will, muss rechtzeitig reparieren und sanieren.

Nicht nur wirklich alte Häuser rufen jedoch nach der Hand des Bauherrn, bereits zehn bis fünfzehn Jahre nach der Errichtung einer Wohnimmobilie fallen erste Reparaturen an, zum Beispiel an Dachrinnen oder Stahlheizkörpern. Fensterläden und Wasserleitungen sind in der Regel nach rund 20 Jahren reparaturbedürftig, Kupferleitungen und Fensterbänke nach etwa 30 Jahren; bei Ziegeln, Holzfenstern und Holzböden, am Außenputz oder an Gasrohrleitungen sind meist nach 40 Jahren Reparaturen erforderlich. Bei älteren Häusern stehen neben gängigen Reparaturen vor allem bauliche Maßnahmen im Energiesparbereich an.

Die Grafik gibt einen weiteren Überblick, wann Bauteile ersetzt werden sollten und was sie ungefähr kosten.



Die Kosten für eine Sanierung oder Modernisierung können beträchtlich sein. Wer clever ist, bereitet sich daher auf anstehende Investitionen frühzeitig vor, beispielsweise mit dem bewährten und zinsstabilen Bausparen. Rund zwei Drittel der Gelder, die Bausparkassen für sogenannte »wohnungswirtschaftliche Maßnahmen« auszahlen, gehen inzwischen allein in den Bereich Modernisierung und Sanierung.

Im Vergleich mit einer Hypothek ist ein Bauspardarlehen meist deutlich schneller abbezahlt – Zinsanpassungen nach fünf, zehn oder fünfzehn Jahren an nicht kalkulierbare »Marktkonditionen« gibt es hier nicht. Bauspardarlehen sind zudem oft günstiger als der Markt, weil Bausparkassen einen geschlossenen Geldkreislauf aus Ein- und Auszahlungen aufrecht erhalten.

KONTAKT

Wer sich näher informieren möchte, für den hat **Ihr Ansprechpartner bei der Wüstenrot Bausparkasse AG Michael Lupfer** interessante Tipps.

Eine Kontaktaufnahme ist telefonisch unter **0 76 82 / 920 94 84** und per Mail unter **michael.lupfer@wuestenrot.de** jederzeit möglich.

Wüstenrot Bausparen – besser als je zuvor!

Profitieren Sie von vielen Vorteilen:

- Unser niedrigster Darlehenszins aller Zeiten
- **Jugendbonus** für junge Bausparer¹⁾
- **Energiesparbonus** für energetische Modernisierungen¹⁾
- **Generationen-Bausparen** für Kunden ab 50 Jahre¹⁾
 - Kostenlose Übertragung auf Kinder und Enkelkinder
 - Auszahlung als monatliche Rente möglich

¹⁾ Voraussetzungen ergeben sich aus den Allgemeinen Bedingungen für Bausparverträge.

Sprechen Sie gleich mit mir – es lohnt sich für Sie!



Michael Lupfer

Talstraße 11

79215 Biederbach

Telefon 07682 9209 484

Telefax 07682 9209 485

michael.lupfer@wuestenrot.de

Wüstenrot Bausparkasse AG

Partnervertrieb - Makler



wüstenrot

Wünsche werden Wirklichkeit.

**Wohnungs- & Grundstücksrechtsschutz
für Vermieter!**

**Ab
sofort zum
Festbeitrag
bei uns!**

Vereinfachte Beitragsberechnung bei unserem Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz.

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

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

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrer Filialdirektion oder unter www.deurag.de

DEURAG. So ist's Recht.



Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Gerhard Lippert

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Thomas Müller, Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe

Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel: © iStockphoto.com / 4774344sean

Seite 03 / 06: © Friedberg / Fotolia.com

Seite 04: © Sychugina Elena / Fotolia.com

Seite 07: © angiolina / Fotolia.com

Seite 09: © weseetheworld / Fotolia.com

Seite 10: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 20: © alphaspirit / Fotolia.com

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

Vergleichen Sie!

Welcher Rechtsschutzversicherer bietet Ihnen das?



**Ausgezeichnetes
Preis-/Leistungsverhältnis**



Unbegrenzte Versicherungssumme – weltweit



Kostenschutz auch bei Verbrechen und Strafbefehl wegen Vorsatz



Verzicht auf Einrede der Vorvertraglichkeit für alle Leistungsarten (5-Jahres-Regelung)



Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken



Anrechnung schadenfreier Vorversicherungsjahre



Aktualisierungs-Service bei einer neuen Tarifgeneration



Konzernunabhängigkeit

**... bereits für 199,- €
im Rund-um-Schutz JURPRIVAT!**

www.ks-auxilia.de

Arbeiten Sie mit der Nr. 1 im Maklermarkt zusammen!



KRAFTFAHRER-SCHUTZ e.V. Automobilclub
AUXILIA Rechtsschutz-Versicherungs-AG
KS Versicherungs-AG



Planen Ihre Kunden noch oder modernisieren sie schon?

An den eigenen vier Wänden Ihrer Kunden gibt es genug zu tun. Modernisierungen lohnen sich immer und steigern den Wert der Immobilie. Wir kümmern uns gern um die finanziellen Mittel und das zu überschaubaren Raten. Informieren Sie sich. Ein Angebot der SIGNAL IDUNA Bauspar AG.

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon (0821) 7 10 08-0, Fax (0821) 7 10 08-9 99
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen