

# SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 11 | OKTOBER 2014

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG



## Bestand und Eigentum Kauf und Verkauf von Maklerbeständen

Seite 06

### MITTENDRIN

»gut beraten« mit der SDV AG

Seite 04

### ZEITSTRAHL

Auszug SDV Servicehighlights 2014

Seite 18

### WETTBEWERB

TOP SERVICE Deutschland 2015

Seite 30



## Liebe Leserinnen und Leser!

Bereits in unserer Sonderausgabe »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« haben wir das Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« aufgegriffen. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung und der bestehenden Unsicherheiten im Bereich Rente und Altersvorsorge ist es für Sie als Versicherungsmakler wichtig, sich mit der Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens rechtzeitig auseinanderzusetzen. Der Unternehmenswert wird Tag für Tag geschaffen und vergrößert, indem neue Kundenverbindungen aufgebaut werden. Es gilt, aufgrund der immer strenger werdenden Regularien immer mehr rechtliche Grundlagen zu berücksichtigen. Für einen Versicherungsmakler stellt die Kooperation mit der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, die eng mit der Kanzlei Michaelis zusammenarbeitet, die größtmögliche Rechtssicherheit für seinen Bestand dar. Dadurch kann er ein tragfähiges Fundament schaffen, um im Rahmen eines möglichen Unternehmenskaufes den optimalen Ertrag zu realisieren.

Zudem haben wir für Sie einen Zusatzteil zum Thema »LVRG – das neue Lebensversicherungsreformgesetz« erstellt. Die gesetzlichen Änderungen und Neuheiten in diesem Bereich werfen immer mehr Fragen auf. Mittels eines Überblicks möchten wir Ihre Fragen zur Reform der Lebensversicherung beantworten. Neben der detaillierten Beschreibung der Neuerungen werden mögliche Perspektiven eruiert. Wir zeigen Ihnen die unveränderte Attraktivität und das besondere »Plus« der Lebensversicherung auf. Des Weiteren finden Sie ein gemeinsames Interview mit Markus Ferber, MdEP und Mitglied des Ausschusses für Wirtschaft und Währung, und Stefan Eisenmann, Leiter Maklervertrieb, zum Thema »LVRG«.

Außerdem haben wir für Sie informative Rechtskolumnen, Fachartikel und Produktinformationen unserer Premiumgesellschaften sowie Neuigkeiten aus der SDV AG.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe,

Ihr Gerhard Lippert  
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

# Inhaltsverzeichnis

## MITTENDRIN

»gut beraten« mit der SDV AG ..... Seite 04



## UNSER TITELTHEMA

Kauf und Verkauf von Maklerbeständen – Portfolio: Sonderausgabe

»SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«, September 2014 ..... Seite 06

## AXA

Vom Öffentlichen Dienst bis zur Krankenzusatzversicherung ..... Seite 14

## HDI

Führende Qualität für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer  
und Rechtsanwälte

..... Seite 16

**AUSZUG EINIGER  
BESONDERER  
SERVICEHIGHLIGHTS  
DER SDV AG 2014**

## ZEITSTRAHL

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

## RHION

Einfach, schnell, stark: »Gewerbe Kompakt« ..... Seite 22

## SWISS LIFE Swiss Life Maximo –

Innovatives Produktkonzept für die betriebliche Altersvorsorge ..... Seite 24

## HANSE MERKUR

mit neuem Angebot für Beamtenanwärter und Referendare ..... Seite 26

## ALLIANZ

Neues in Sachen Pflege ..... Seite 28

## ANKÜNDIGUNG WETTBEWERB

TOP SERVICE Deutschland 2015 ..... Seite 30

## STANDARD LIFE

Moderne Produkte profitieren von den neuen Regelungen ..... Seite 32

## RECHT & HAFTUNG

Unternehmensverkauf und Unternehmensankauf ..... Seite 34

## IMPRESSUM

..... Seite 39



# »gut beraten« mit der SDV AG



Akkreditierungsnummer als Bildungsdienstleister lautet: GB-BDL-20140626-30200



Akkreditierungsnummer als Trusted Partner lautet: GB-TP-20140626-30200

**Die Brancheninitiative »gut beraten«, die von Vermittlerverbänden und der Versicherungsbranche Anfang 2014 ins Leben gerufen wurde, ist ein wichtiger Schritt, um durch ein Zertifizierungssystem die Weiterbildung der Berater zu fördern und so auch der Branche zu einem besseren Image zu verhelfen.**

Mithilfe einer überbetrieblichen Weiterbildungsdatenbank (WBD) können nunmehr Versicherungsvermittler ihre Weiterbildungsaktivitäten auf individuellen Konten mittels Weiterbildungspunkten dokumentieren. Die Weiterbildungsdatenbank ist ein zentrales Element, das den Weg zu einer hochwertigen und transparenten Weiterbildung für Vermittler realisiert. Ziel des Projekts ist es, allen Vermittlern eine zukunftsweisende Identifikationsplattform für ihre Berufsausübung zu verschaffen und spartenübergreifende Weiterbildungsmaßnahmen zu fördern.

Daneben ist es wichtig, auch das Interesse des potenziellen Nachwuchses am Maklerberuf zu wecken. Neben direkter Ansprache ist es unabdingbar, auch die Kommunikation innerhalb der Branche zu verbessern und die Qualität zu steigern. Potenzielle und aktive Vermittler sollen sich ihrer bedeutenden sozialpolitischen Rolle bewusst sein. Die freiwillige

Verpflichtung zur Weiterbildung greift auch etwaigen Gesetzen aus Brüssel vor und ist der erste Schritt in Richtung Professionalisierung der geplanten gesetzlichen Regulierungen.

Die SDV AG beteiligt sich als »Trusted Partner« und »Bildungsdienstleister« an der Bildungsinitiative. Als sogenannter »Trusted Partner« kann die SDV AG für ihre Kooperationspartner das Weiterbildungskonto eröffnen und verwalten. Die Funktion des Bildungsdienstleisters kommt bei eigenen Veranstaltungen der SDV AG, wie beispielsweise bei »Makler-meets-Company« zum Tragen. Hier werden künftig, nach den entsprechenden vorgegebenen Kriterien, Weiterbildungspunkte vergeben. Dadurch wird nicht nur die Beratungsqualität langfristig verbessert, sondern es ist auch ein Schritt, den Ansprüchen der Branche gerecht zu werden, den die SDV AG gemeinsam mit ihren Partnern gehen wird.

## Allgemeines zu »gut beraten«:

» Sie sammeln 200 Weiterbildungspunkte in 5 Jahren – für Ihre Fortbildung und Ihr »gut beraten«-Zertifikat.

» Jeder Punkt steht für eine Einheit von 45 Minuten, in der Sie Ihre Fach- und/

oder Personalkompetenzen stärken. Die Punkte werden in der zentralen Weiterbildungsdatenbank TGIC gesammelt (Trusted German Insurance Cloud).

Weitere Informationen zur Initiative finden Sie in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und dem »Konzept der Weiterbildungsinitiative«. Beide Dokumente sind zusammen mit den notwendigen Anmeldeformularen im Extranet der SDV AG für Sie hinterlegt.

## Eröffnung und Führung Ihres Punktekontos bei der SDV AG

**»gut beraten« – so eröffnen und führen Sie Ihr Punktekonto:**

» Unterlagen zur Anmeldung finden Sie in unserem Extranet → Dokumente → Weiterbildungsinitiative »gut beraten«.

» Bitte übersenden Sie die Formulare vollständig und im Original an die SDV AG, z. Hd. Frau Carmen Fleckenstein.

**Hinweis:** Ausbildungsnachweis mit Datum in Kopie ausreichend.

» Nach Prüfung Ihrer Unterlagen eröffnet die SDV AG Ihr persönliches Weiterbildungskonto – für Sie **völlig kostenfrei!**

» Sie erhalten ihre VV-ID per E-Mail: Bitte melden Sie diese bei jeder Weiterbildung an den jeweiligen Bildungsanbieter, der dann Ihre gesammelten Punkte erfasst. Die Weiterbildungspunkte können nur direkt vom entsprechenden Bildungsdienstleister gebucht werden. Hier werden Ihnen auch die entsprechenden Formulare zur Einwilligung zur Verfügung gestellt.

**Hinweis:** Da die WP (Weiterbildungspunkte) nur durch den entsprechenden Bildungsdienstleister gebucht werden können, kann es bei der Teilnahme an einer Veranstaltung mit mehreren Bildungsdienstleistern sein, dass die Punkte zu unterschiedlichen Zeitpunkten gebucht werden.

» Den Punktestand dürfen nur Sie persönlich von der TGIC empfangen: per PIN/TAN über Mobiltelefon, online oder per Mail.

» Bitte beachten Sie: Ihren Punktestand können Sie ab dem 1. Punkt online abfragen. Schriftliche Ausdrücke erhalten Sie allerdings erst ab dem 81. Punkt. ■

**Ihr Ansprechpartner:**

Carmen Fleckenstein  
E-Mail carmen.fleckenstein@sdv.ag  
Telefon 08 21 / 71 008 -832



Besser. Weiter. Bilden.



Die wichtigste **Absicherung** ist die,  
die zu Ihnen passt.

Ein neuer Job, neue Kollegen, ein neuer Tagesablauf: Der Einstieg ins Berufsleben ist für Sie ein großer Schritt. Und um die Absicherung Ihrer Arbeitskraft müssen Sie sich auch noch selbst kümmern. Die bedarfsgerechte Absicherung der SIGNAL IDUNA ist da genau die richtige Wahl. Schon **ab 50 € im Monat** alles Wichtige abgesichert. Schließlich haben Sie neben dem Job ja auch noch andere Interessen.

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

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen



Durch eine Kooperation gemeinsame Ziele erreichen.

# » Kauf und Verkauf von Maklerbeständen

**Service und Synergieeffekte für Partner der SDV AG –  
als Verkäufer und Käufer von Maklerbeständen**

» Portfolio: Sonderausgabe »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«, September 2014

von Isabell Kramer, SDV AG

## » Demografischer Wandel, Nachwuchsmangel und Interessenkonflikte

In der täglichen Arbeit des Versicherungsmaklers ist das Thema Altersvorsorge meist in der Kundenberatung ein wichtiger Bestandteil. Der Makler zeigt

seinen Kunden im Zuge seiner bedarfsgerechten Beratung die Wichtigkeit und Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge auf. Doch inwieweit hat sich der Makler selbst mit seiner eigenen Absicherung im Alter beschäftigt? Aktuell liegt der Altersdurchschnitt von Versicherungsmaklern derzeit bei knapp 50 Jahren.

Somit wird die Mehrheit der Versicherungsmakler in den kommenden Jahren, rein altersbedingt, den Ruhestand erreichen. Zeitgleich herrscht seit Jahren auch ein zunehmender Nachwuchsmangel in der Branche. Die Kluft zwischen Alt und Jung wird immer größer. Veräußern diese älteren Makler 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.

Wie viele Makler haben sich mit diesem Thema auseinandergesetzt und konkrete Vorstellungen bzw. Zahlen und Fakten über das eigene Unternehmen und dessen Wert? Inwieweit wurde auch für eine plötzlich eintretende Notfallsituation, zum Beispiel einen Unfall mit längerem Arbeitsausfall oder sogar Berufsunfähigkeit, entsprechend vorgesorgt, um nicht unvorbereitet überrascht zu werden? Der Versicherungsmakler sollte sich in diesem Zusammenhang sicherlich mit folgenden Fragen beschäftigen: Wie viel ist mein Bestand bzw. mein Unternehmen wert? Wie kann ich meinen Bestand veredeln, also einem möglichen Preisverfall entgegenwirken, um einen angemessenen Verkaufspreis zu erzielen? Erfülle ich derzeit alle Regularien und Maßnahmen des Vermittlermarktes in Bezug auf Datenschutz und Compliance?

## » Die »Braut hübsch machen«

Mit dem Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« hat sich die SDV AG explizit auseinandergesetzt und hat Antworten und die Lösung für Versicherungsmakler: Die SDV AG als Servicepartner der Versicherungsmakler weiß, dass die Qualität des Bestandes von großer Bedeutung ist. Zur Wertsteigerung des Bestandes sind also neben der Anzahl der Kunden und Verträge auch Rentabilität und Wirtschaftlichkeit des gesamten Maklerunternehmens zu betrachten. Aufgrund dessen hat die SDV AG ihren

Service entsprechend aufgebaut und hilft Versicherungsmaklern, ihre »Braut hübsch zu machen«. Den Partnern der SDV AG stehen umfangreiche Tools und bedarfsoptimierte Prozesse zur Verfügung, um ihren Bestand zu veredeln und hochwertig zu machen. Eine Zusammenarbeit mit der SDV AG führt zu einer Qualitätssteigerung. Dadurch kann beim Verkauf des Bestandes ein höherer Verkaufspreis erzielt werden.

## Maklervertragsservice

Die SDV AG ermöglicht ihren Partnern einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Mithilfe des Maklervertrages und der dazugehörigen Unterlagen kann die SDV AG die Kunden und deren bestehende Verträge einheitlich und übersichtlich in einem für den Makler ebenfalls einsehbaren Kunden- und Verwaltungsprogramm erfassen. Die Gesellschaften werden entsprechend informiert und stellen der SDV AG jeglichen Schriftwechsel zu den bestehenden Versicherungsverträgen zur Verfügung. Bei Gesellschaften, mit denen eine Kooperation mit der SDV AG besteht, werden Fremdverträge, die nicht vom aktuellen Makler abgeschlossen wurden, courtagepflichtig übertragen. Die Folge: ein sofortiges Umsatzplus und Wertsteigerung des Unternehmens. Derzeit kooperiert die SDV AG mit über 280 Versicherungsgesellschaften.

**Die »Eigentumsverwaltung« – ein Muss für jeden?** Eindeutig ja! Durch den Maklervertragsservice der SDV AG wird eine deutlich höhere Vertragsdichte und damit ein Umsatzplus für kooperierende Makler generiert. Der ganzheitliche Beratungsansatz minimiert die Akquisemöglichkeiten von Mitbewerbern. Die SDV AG hat zudem auf die gesetzlichen Änderungen durch die Datenschutznovelle aus dem Jahr 2012 umge-

hend reagiert und ihren Maklervertrag mit Erstinformation, Datenschutz, AGB, Rechtsnachfolge und sonstigen Vereinbarungen entsprechend angepasst.

**Rechtssicherheit gegeben und Nachfolgeregelung geplant:** In dem von der SDV AG zur Verfügung gestellten Maklervertrag ist die Nachfolgeregelung schriftlich dokumentiert. Dadurch ist der Makler auf einen anstehenden Verkauf des Bestandes vorbereitet.

## Maklerverwaltungsprogramm

Ein sauberes und übersichtliches Bestandsführungssystem mit einem stets aktuellen Kundenbestand ist die Grundlage für eine einfache, strukturierte sowie gesetzeskonforme Übergabe. Die SDV AG stellt ein kostenloses Maklerverwaltungsprogramm zur Verfügung und übernimmt zudem dessen Pflege. Darüber hinaus wird der gesamte Schriftverkehr mit dem Kunden dokumentiert und übersichtlich und revisionssicher im System hinterlegt. Der Makler muss sich also hier nicht mit Bergen von Post und Schriftstücken auseinandersetzen. Der Weg geht in Richtung gut verwaltetes, »papierloses« Büro. Alle Mitarbeiter der SDV AG arbeiten vertriebsorientiert, d.h. alle Arbeitsvorgänge werden für die Vertriebspartner so selektiert und gefiltert, dass hier nur noch die vertriebsnahen Vorgänge erscheinen.

Die komplexen Module werden gefiltert und die gepflegten Datensätze dem Makler im Portal ganz einfach und übersichtlich zur Verfügung gestellt. Das Courtagemodul wird individuell auf Makler, die mit Angestellten bzw. Untervermittlern arbeiten, angepasst. Dadurch ist die Organisation und Verwendung von komplexen Strukturen mithilfe einer »

einfachen und verständlichen Benutzeroberfläche reibungslos möglich. Alle Daten werden datenschutzkonform täglich gesichert. Durch eine Zusammenarbeit mit und Betreuung durch die SDV AG sind alle Schritte, die zur Prüfung der rechtlichen Abfolge nötig sind, bereits erledigt: Aushändigung der Erstinformation, Belehrung und Dokumentation genauso wie der schriftlich und datenschutzkonform geschlossene Maklervertrag. Das Verwaltungsprogramm ist so konzipiert, dass einfach und bequem auf Knopfdruck jegliche Informationen über den Bestand mithilfe eines Abfragemoduls abgefragt sichtbar werden.

### **Kosten sparen und Freiräume schaffen**

Die SDV AG als Outsourcing-Dienstleister bietet ihren Partnern die Möglichkeit, z.B. durch kostenlose Kunden- und Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner, Online-Abschlusscenter, BAP Guide usw. die internen Kosten zu reduzieren. Zudem entfällt durch die Zusammenarbeit ein Großteil des lästigen Verwaltungsaufwandes für den Makler und es können dadurch sogar interne Personalkosten im Maklerbüro eingespart werden. Die SDV AG verschafft ihren Kooperationspartnern durch automatisierte Prozesse entsprechende Freiräume. Dadurch bleibt mehr Zeit für Beratung, Betreuung, Weiterbildung und Akquise im Vertrieb.

### **»Marke« Makler**

Als Servicedienstleister nach dem »White-Label-Prinzip« wird die »eigene Marke« des Maklers gefördert. Das bedeutet, die SDV AG arbeitet stets im Hintergrund und tritt gegenüber dem Endkunden nicht in Erscheinung. Die Versicherungstechnik, entsprechende Prozesse und kompetente Ansprech-



**Dienstleistung**  
**Kompetenz**  
**Erfahrung**  
**Vertrauen**  
**Qualität**  
**Chance**  
**Zuverlässigkeit**

partner unterstützen den Makler in seiner täglichen Arbeit. Zudem gibt es verschiedene Instrumentarien, mit deren Hilfe der Makler die Möglichkeit hat, seine Kunden in regelmäßigen Abständen anzusprechen. Dadurch können sogenannte »Karteileichen« vermieden werden. Ein Beispiel hierfür ist der Makler-Kunden-Newsletter. Hier werden in regelmäßigen Abständen durch die SDV AG Newslettervorlagen erstellt und dem Makler zur Verfügung gestellt. Der Makler kann seinen Kundenbestand einfach nach bestimmten Filterkriterien selektieren und den personalisierten Newsletter in seinem Namen und seiner CI an seine Kunden versenden. Es werden Cross-Selling-Potenziale ausgeschöpft und der

klassische Präsenzvertrieb mit dem Onlinevertrieb vernetzt. Die Partner der SDV AG können mithilfe des Makler-Kunden-Newsletters regelmäßig ihre Kunden erreichen und fördern somit ihre Kundenbindung. Das wirkt sich positiv auf den Bestand aus: dieser wird »veredelt«. Die SDV AG weiß um die Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens und möchte den Bestand des Maklers für ihn wertvoll machen. Als idealer Servicepartner für Versicherungsmakler wird eine vertriebliche Stütze geboten und der Makler beim Ausbau seines Bestandes gefördert und unterstützt. Damit auch im Alter die Früchte der Arbeit geerntet werden können – und alles nach dem Grundsatz: **»Ihr Bestand ist Ihr Eigentum!«**

## » Die quantitative und qualitative Unternehmensbewertung der SDV AG

Branchenüblich werden besonders in der Bewertung von Versicherungsbeständen oft sehr konservative Schätzungen vorgenommen. Diese bewerten lediglich Bestandsvolumen. Rechtssicherheit, Schnittstellen wie IT, Technik und Vertriebspartner werden außer Acht gelassen. Da aber genau diese Punkte eine wichtige und wesentliche Rolle in einer ganzheitlichen Unternehmensbewertung sind, hat die SDV AG in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis eine eigene Unternehmensbewertung erstellt. Mit deren Hilfe wird der Verkaufswert so berechnet, dass das Unternehmen ganzheitlich betrachtet werden kann und alle Faktoren in die Bewertung mit einfließen können. Es wird ein detailliertes und individuelles Ergebnis erzielt.

Neben der juristischen Grundlage hat die Unternehmensbewertungsmethode der SDV AG einen weiteren entscheidenden Vorteil: Der »wahre« Unternehmenswert wird ausgewiesen, nicht nur der Ertragswert. Die Unternehmensbewertung verdeutlicht, dass die Bestandsqualität also mehr als nur die individuelle Betrachtung »nackter« Ertragszahlen oder die Courtagehöhe pro Kunden ist, sie ist die Gesamtheit des Bestandes mit allen Unternehmensbereichen – und das unter Berücksichtigung als rechtlichen Aspekte. Denn wer kauft einen Bestand, der rechtlich als problematisch eingestuft wird?

**Und es ist klar:** Je besser ein Unternehmen aufgestellt ist, je detaillierter das Unternehmen bewertet ist und eine nachweisbare Rechtssicherheit vorweisen kann, desto...

» besser ist im Verkaufsgespräch die Vertrauensbasis zwischen Verkäufer und

Käufer und es wird ein guter und fairer Verkaufspreis erzielt.

» geradliniger verlaufen die Verkaufsgespräche, da weniger Raum für Fragen und Diskussionen offen bleibt.

» höher ist die Wahrscheinlichkeit, mehrere Kaufinteressenten für seinen Bestandsverkauf zu gewinnen.

» glaubwürdiger ist der Verkäufer gegenüber dem Käufer.

### ABLAUF:

Das Unternehmen wird in bestimmte Kennzahlenwerte, die selbst definiert werden können, eingeteilt. Die Anzahl der Kennzahlenwerte ist ebenso variabel wie die entsprechende Gewichtung der einzelnen Bereiche. Ziel sollte es sein, die gewählten Kennzahlen mit einer Erfüllungsquote von 100 % in die Unternehmensbewertung bzw. Errechnung des Kaufpreises mit einfließen zu lassen. Danach kann durch die Bestimmung der Wertigkeit der Kaufpreis für Eigen- und Wertbestand ermittelt werden.

### ZUR PRAXIS:

Der Makler kann die Kennzahlen und die Gewichtung für sein Unternehmen selbst definieren. Nach der Festlegung der Kennzahlen werden die Gewichtung und die entsprechende Erfüllung prozentual bestimmt. Die Erfüllungsquote fließt als Bewertungsfaktor in die Bestandsbewertung mit ein. Neben dem Eigenbestand löst auch der Fremdbestand Unternehmenswert aus. Eigen- wie auch Fremdbestand werden in Sach, Kfz (gesamt), Gewerbe, LV und KV genauer betrachtet und durch den Bewertungsfaktor fixiert. Wirkt das Thema Unternehmensbewertung vielleicht auf den ersten Blick umfangreich und erschreckend theoretisch,



so ist die Bewertungsmethode der SDV AG bei näherer Betrachtung übersichtlich und in der Praxis auf Käufer und Verkäufer abgestimmt. Bis ins kleinste Detail wird das Unternehmen so bewertet, dass der Verkäufer einen fairen und realistischen Verkaufspreis erzielen kann.

Den Käufer dürften die aussagekräftigen Zahlen und Fakten von der Seriosität und Qualität des Bestandes mit nachweisbarer Rechtssicherheit überzeugen. Die verschiedenen Servicebausteine der SDV AG, zum Beispiel der Maklervertragservice und das Maklerverwaltungsprogramm, greifen auch hier wie ein Zahnrad in das andere und ermöglichen einen fließenden und reibungslosen Ablauf. Die gesamten Prozesse und Strukturen der SDV AG sind darauf ausgerichtet, ein starkes vertriebliches Fundament für ihre Partner aufzubauen. Mehr als nur einmal wird »über den Tellerrand« hinausgeschaut.

**SDV AG: Ein starker Servicepartner mit dem Blick fürs Ganze und das Detail!**

## » Expertise: So erstelle ich eine Unternehmensbeschreibung

Die Unternehmensbeschreibung, auch Expertise genannt, soll das Unternehmen ganzheitlich darstellen. Die Beschreibung muss wahrheitsgemäß, übersichtlich und verständlich dokumentiert werden. Die Expertise ist stets vertraulich zu behandeln. Bei Aushändigung der Expertise muss eine Empfangsbestätigung beigefügt werden, die eine Unterschrift des Kaufinteressenten entsprechend dokumentiert.

Das Unternehmensprofil muss Firmendaten, Bestandsstruktur, Bilanzdaten und den Verkaufsparameter beinhalten. Aufbau, Gestaltung und Struktur sind nicht vorgeschrieben und können variieren. Es müssen stichhaltige und genaue Aussagen über das Unternehmen dokumentiert werden, die aussagekräftig sind, ggf. mit Nennung des Dritten, der die Vermittlung für den Verkäufer übernehmen soll. Je detaillierter die Expertise gestaltet ist, desto vertrauenswürdiger ist sie.

### AUFBAU:

1. Inhaltsverzeichnis
2. Expertise
3. Empfangsbestätigung

### Expertise

Max Mustermakler plant aus Altersgründen seine Unternehmensnachfolge. Gegenstand seiner Tätigkeit ist die Vermittlung von Versicherungen aller Art, Baufinanzierungen und Kapitalanlagen

als Versicherungsmakler und die Betreuung von Versicherungsverträgen bzw. Kunden.

**Erklärung zur Expertise (zu Beginn oder am Ende der Expertise):** Alle Angaben zu diesem Bericht sind durch den Versicherungsmakler wahrheitsgetreu gemacht worden. Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre des Unternehmens sind als Anlage beizufügen!

**Hinweis:** Alle Informationen und Daten, die in der Expertise ausgegeben werden, basieren auf Angaben des Verkäufers. Dieser hat eine Sorgfaltspflicht und haftet für die Richtigkeit sowie Vollständigkeit der Angaben. Je detaillierter und übersichtlicher eine Expertise gehalten ist, desto vertrauenswürdiger sind die Unterlagen und das Unternehmen.

## » Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsoptionen

Der Käufer hat das Unternehmen bzw. den Bestand genau analysiert und sich für den Bestandskauf entschlossen. Ein Kaufpreis wurde nach Unternehmens-

bewertung und Expertise festgelegt und von beiden Seiten akzeptiert. Nun gilt es für den Käufer, die Finanzierungsmöglichkeiten für eine Einmalzahlung zu identifizieren und zu realisieren oder andere Zahlungsoptionen in Betracht zu ziehen. Speziell für Unternehmensgründer gibt es die Möglichkeit eines KfW-Darlehens mit etwaigen öffentlichen Förderprogrammen. Für Existenzgründer (auch Freiberufler), Unternehmensnachfolger und junge Unternehmen bedeutet das einen »zinsgünstigen Gründerkredit«. Dieses Darlehen fördert den Kauf des Unternehmens sowie die Tätigkeit von notwendigen Investitionen.

### Unternehmenskauf ist nicht immer gleich Unternehmenskauf

Speziell bei der Beantragung eines Darlehens hat der Versicherungsmakler kein einfaches Spiel. Denn besonders die Beantragung eines Darlehens für den Kauf eines Maklerbestandes erweist sich als etwas schwieriger, da das Risiko für die Bank hier nicht richtig zugeordnet werden kann. Anders als beispielsweise bei einer »sicheren« Immobilie. Bei einer Immobilie sind der Sachverhalt und das zu kalkulierende Risiko für die Bank einschätzbar. Auch etwaige Sicherheiten können als unmittelbare Größe hieb- und stichfest zugeordnet werden. Der

Als Servicekomponente zu diesem Thema stellt die SDV AG ein **umfassendes Kompendium mit allen relevanten Informationen zum Thema »Kauf und Verkauf von Beständen«** für Interessierte bereit. Hier steht u. a. eine neutrale, beschreibbare Mustertexte mit den wichtigsten Angaben inkl. Inhaltsverzeichnis und Empfangsbestätigung zur Verfügung.

- » Kostenbeitrag: 500,- Euro
- » Kostenlos: Erhalt des Kompendiums nach Besuch des »1. Augsburger Maklerkongress 2015«

Kauf eines Versicherungsunternehmens ist für die Bank in der Regel nicht sehr beliebt und oft ein schwer einzuschätzendes Risiko, da hier aus Sicht der Bank »nur« Courtageansprüche und Kundenbeziehungen erworben werden, die ein höheres Risiko bergen.

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



## Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

### *Das neue Altersvorsorge-Konzept Congenial blue*

Die Altersvorsorge mit dem Ziel nachhaltiger stabiler Wertentwicklung.

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

Wählbar in allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.

Von einem der finanzstärksten  
Lebensversicherer Deutschlands.

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



## Alternative Lösung für Käufer und Verkäufer – wiederkehrende Zahlungen statt Einmalbeitrag?

Es kann auch zwischen den Parteien selbst eine moderate, allen Interessen gerecht werdende Lösung anvisiert werden. Statt eines Einmalbeitrages wäre eine mögliche Variante eine sogenannte »Verrentung«. Sollte der Nachfolger zum Zeitpunkt des Kaufes nicht genügend Kapital zur Verfügung haben, um eine Einmalzahlung leisten zu können, oder lässt seine derzeitige finanzielle Situation keine Kreditwürdigkeit zu, können kleinere Beiträge, in Form von Raten- oder Rentenzahlungen, vom Käufer einfacher gestemmt werden und die Aufnahme eines hohen Darlehens wäre nicht notwendig.

### Folgende Vereinbarungen könnten beispielsweise getroffen werden:

» Käufer und Verkäufer können zunächst eine **einfache Ratenzahlung** vereinbaren. Die Laufzeit der Ratenzahlungen kann auf maximal zehn Jahre begrenzt werden. Hier sollte auch geklärt werden, ob die Möglichkeit besteht,

Raten im Notfall anzupassen oder auszusetzen oder die Ratenzahlungsvereinbarung vorzeitig durch eine Einmalzahlung zu beenden. Eine geeignete Verzinsung ist ebenfalls zu klären und entsprechend zu dokumentieren.

» Eine weitere Variante einer wiederkehrenden Zahlung könnte eine **»schwankende« Zahlungsvereinbarung** sein. Mit festem Grundbeitrag, könnte die Höhe der Gesamtzahlungen durch eine vereinbarte Wertanpassung oder Anpassung nach Unternehmergewinn festgelegt werden.

» Eine ebenfalls denkbare Möglichkeit ist, dass Käufer und Verkäufer sich auf eine **Sonderform der Ratenzahlung** einigen. Eine sogenannte Leibrente oder eine zeitlich befristete Rente. Eine Leibrente wird bis ans Lebensende des Empfangsberechtigten gezahlt. Die zeitlich befristete Rente hat eine Mindestdauer von zehn Jahren.

Ob Einmalbeitrag oder wiederkehrende Zahlungen, in beiden Fällen hat der Käufer von Anfang an die freie Verfügungsgewalt über das Unternehmen. Es unterscheiden sich lediglich die Zahlungs-

modalitäten. Wichtig ist es, eine Einigung zwischen Käufer und Verkäufer und eine moderate und allen Interessen gerecht werdende Lösung zu finden. ■

#### TIPP:

**Es müssen beim Unternehmensverkauf bzw. -kauf steuerliche Aspekte berücksichtigt werden! Es ist dringend erforderlich, einen versierten Steuerberater hinzuzuziehen!**

Die ausführlichen Artikel, weitere Informationen zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« sowie weitere Fachartikel der Kanzlei Michaelis finden Sie in der **Sonderausgabe der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«, September 2014**. Diese können Sie jederzeit über [hauszeitung@sdv.ag](mailto:hauszeitung@sdv.ag) oder über die Redaktion online anfordern.

Informationen zu den Veranstaltungen 2015 zu diesem Thema finden Sie unter [www.maklerkongress.de](http://www.maklerkongress.de)



# 1. Augsburger Maklerkongress

am 24. Februar 2015  
im Parktheater im Kurhaus Göggingen



**Augsburger  
Maklerkongress**



**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

## VERANSTALTER

**SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG**

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

E-Mail [info@sdv.ag](mailto:info@sdv.ag) | [www.sdv.ag](http://www.sdv.ag)

## ANMELDUNG

Telefon: 08 21 / 71 008 -832

oder [anmeldung@maklerkongress.de](mailto:anmeldung@maklerkongress.de)

[www.maklerkongress.de](http://www.maklerkongress.de)

## ANFAHRT UND KONTAKT

für die Anmeldung, ganz einfach  
und schnell – auch auf's Handy:





# Vom Öffentlichen Dienst bis zur Krankenzusatzversicherung

## AXA sieht Neugeschäftspotenzial

**Gesetzliche Regularien und politische Diskussionen zum deutschen Gesundheitssystem stellen die Private Krankenversicherung (PKV) vor Herausforderungen. Trotzdem sieht die AXA in der PKV gute Chancen für Vermittler. Damit diese ihren Kunden passende Krankenversicherungslösungen anbieten können, setzt AXA auf eine breite Produktpalette.**

Konkret bedeutet das: Im Privatkundengeschäft bietet AXA Neukunden die Tarife Vital 300/900-U sowie den Tarif Elementar Bonus-U an. Für den Öffentlichen Dienst stehen der Premiumtarif Tarifgruppe B-U sowie der Komforttarif Vision B-U zur Verfügung. Für Neukunden im Bereich Ärzte/Heilwesen bietet AXA die VA Med-Reihe, die mit allen Zahntarifen kombinierbar ist. Zahnmedizinern steht die Tarifreihe VZ Dent offen. Alle Krankenvollversicherten von AXA und der DBV können kostenfrei das Service- und Leistungsangebot des gesundheitsservice360° nutzen.

### Beamtengeschäft als Wettbewerbsvorteil

In der PKV liegt das Augenmerk derzeit auf den Beihilfeversicherten: Hier wuchs 2013 im Markt das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr, während insgesamt weniger Vollversicherungstarife verkauft wurden. Unternehmen mit der Zielgruppe der Beihilfeversicherten wie die DBV gehören daher zu den Gewinnern des Wandels in der Versicherungsbranche. Das Beamtengeschäft erweist sich als Wettbewerbsvorteil. Die Assekurata-Studie »Marktausblick zur Privaten Krankenversicherung 2014« zeigt: Die DBV

gehört seit fünf Jahren regelmäßig zu den wachstumsstärksten Versicherern.

### Trend zur betrieblichen und internationalen Krankenversicherung

Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie mit einer betrieblichen Krankenversicherung im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter punkten können. AXA ermöglicht es Arbeitgebern mit dem Tarif FlexMed Privat Premium, ihren Mitarbeitern den Privatpatientenstatus und Tarife für zahnmedizinische Leistungen anzubieten. Mit den Bausteinen von FlexMed können sie kleinere Leistungspakete in ihr Anreizsystem integrieren. Unternehmen mit Sitz in Deutschland sichern ihre ins Ausland entsendeten Mitarbeiter mit dem Tarif FlexMed Global ab.

### Zusatzversicherungen gefragt

Knapp zwei Drittel der Deutschen sehen Lücken im Angebot der gesetzlichen Krankenversicherung – das belegt eine aktuelle Studie von Towers Watson. Eine private Krankenzusatzversicherung betrachten viele als unverzichtbar. Für gesetzlich Versicherte bietet AXA ihre erfolgreichen und von unabhängigen Stellen ausgezeichneten Produkte. So bietet Flex-U für die Pflegevorsorge Lösungen auf einem attraktiven Preis-Leistungs-Niveau, die individuell an die Lebenssituation der Kunden angepasst werden können. Auch in der Zahnvorsorge ermöglicht AXA mit der Tarif-Reihe DENT eine bedarfsgerechte Absicherung – von der Basisversorgung bis zum hochwertigen Rundum-Schutz. Die Zahnvorsorge Tarife DENT Premium-U und DENT Komfort-U umfassen Leistungen für Zahnerhalt, Zahnersatz, Prophylaxe

und Kieferorthopädie. Und: Mit der im Mai gestarteten stationären Zusatzversicherung ohne Alterungsrückstellungen Komfort Start-U ermöglicht es AXA nun auch jungen Familien und anderen Kunden mit begrenzten finanziellen Mitteln, bei Krankenhausaufenthalten vom Status als Privatpatienten zu profitieren. Der Leistungsumfang des neuen Tarifs ist mit dem bewährten Tarif Komfort-U identisch. Der Beitrag erhöht sich mit tariflich festgelegten Altersstufen; der Versicherungsnehmer kann aber jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Tarif Komfort-U wechseln, wenn sich seine finanzielle Situation ändert.

Weitere Informationen und Verkaufunterlagen zur Krankenversicherung bietet das Makler-Extranet unter [www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de).



### KONTAKT

**Sprechen Sie uns gerne an!  
Wir beraten Sie gerne.**

**Albert ten Voorde, Maklerbetreuer**

Maklervertrieb der AXA  
Krankenversicherung

Telefon 0 82 02 / 20 11  
Mobil 0 15 20 / 93 72 942  
E-Mail [albert.tenvoorde@axa.de](mailto:albert.tenvoorde@axa.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](http://www.makler.allianz.de)

**Allianz** 

# Führende Qualität für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte

## Was zeichnet die Freien Berufe besonders aus?

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte haben einen ganz speziellen Versicherungsbedarf. Sie sind im besonderen Maße von gesetzlichen Vorgaben und der ergänzenden Rechtsprechung betroffen. HDI bietet Versicherungsschutz auf höchstem Niveau. Als einer der führenden Versicherer von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten sind wir seit vielen Jahren der verlässliche Partner des Berufsstands.

## Mit diesen Vorteilen können Ihre Kunden rechnen

### Eine starke Partnerschaft, die weiterbringt

Schon seit vielen Jahren arbeiten wir eng mit Berufsorganisationen wie zum Beispiel dem Deutschen Steuerberaterverband und seinen Mitgliedsverbänden sowie dem Deutschen Anwaltsverein zusammen. Für Mitglieder zahlt sich diese langjährige Verbindung durch zahlreiche Vorteile aus.

### Vermögensschaden-Haftpflicht für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte

Der Druck auf Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte nimmt weiter zu. Bereits die vergangenen Jahre haben gezeigt: Die Neuschadenmeldungen sind signifikant gestiegen, jede zwölfte davon ist ein Großschaden. Gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig, einen starken und verlässlichen Partner zu haben.

Mit über 50 Jahren Erfahrung und Expertise auf dem Gebiet der Vermögensschaden-Haftpflicht stehen wir Ihren Kunden

dabei zur Seite. Die Besonderheiten der Vermögensschaden-Haftpflicht sind:

- » Risikogerechte Sozietätennachlässe
- » Nachlässe für Kleinpraxen
- » Mitversicherung von Insolvenzverwaltertätigkeiten
- » Prämienfreie Mitversicherung des Datenschutzrisikos
- » Rahmenvertragspartner der führenden Berufsverbände
- » Einheitliche Selbstbehaltsregelungen pro Vertrag
- » Speziallösungen zur Part mbB
- » Bedingungsgemäße Mitversicherung von ein- und austretenden Sozien und Partnern
- » Prämienfreie Deckung der Rechtspersonen GbR (Sozietät)

### Professionelles Schadenmanagement

Wenn es um hochprofessionelles Schadenmanagement geht, setzt HDI Maßstäbe in der Branche. Mehr als 20 Volljuristen sind ausschließlich für die Vermögensschaden-Haftpflicht von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten zuständig.

### Lückenloser Schutz für Ihre Kunden – beruflich und privat Compact

Compact sichert alle Risiken in nur einer Police ab. Das Produkt gleicht einem Baukasten, der Versicherungsschutz für sämtliche berufstypischen Risiken kann individuell auf die Bedürfnisse abgestimmt werden, zum Beispiel:

- » Bürohaftpflicht
- » Ertragsausfallversicherung
- » Inhalts- und Elektronikversicherung
- » Gebäudeversicherung
- » Unfallschutz

### Betriebliche Altersversorgung für Freiberufler und Arbeitgeber

Betriebliche Altersversorgung (bAV) hat für Unternehmen heute einen besonderen Stellenwert: Als gesetzlicher Rechtsanspruch ist sie nicht nur Pflichtmodell, sondern ein wichtiges personalpolitisches und betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument. Bedeutend sind dabei Konzepte, die dazu beitragen, Personalkosten zu optimieren und das Unternehmen am Arbeitsmarkt positiv zu positionieren. Die Mitarbeiter profitieren von zusätzlichen Sozialleistungen und können ihre betriebliche Zusatzversorgung steuer- und sozialversicherungsfrei finanzieren.

Besonderheiten für den Steuerberater:

- » VBB-Unterstützungskasse für den Deutschen Steuerberaterverband e.V.
- » Unterstützung des Steuerberaters in der Mandantenberatung

## KONTAKT

### Ihre HDI Ansprechpartner

Vertriebsdirektion München  
Ganghoferstr. 37–39  
80339 München

### Leben / bAV: Mark Mühlhäußer

Telefon 0 89 / 21 07 -485  
Telefax 0 221 / 144 -6012-192  
Mobil 0 172 / 237 44 15  
E-Mail mark.muehlhaeusser@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



**DEURAG:  
RECHT SICHER UNTERWEGS!**

## In jedem Rechtsfall gut angeschnallt.

Wer auf dem Fahrersitz Platz nimmt, wird häufig mit überraschenden Situationen konfrontiert. Das geht nicht immer glimpflich aus und kann zum Rechtsstreit führen, der in ein kostspieliges Verfahren mündet. Mit dem DEURAG-Rechtsschutz profitieren Sie von unserer Kompetenz im Verkehrsrecht. Insbesondere, wenn's gerade geknallt hat.

Unter 0800 0338724 – der Hotline unserer telefonischen Rechtsberatung – stehen Ihnen unabhängige Rechtsanwälte zur Seite. Sie helfen, im ersten Schreckmoment besonnene Entscheidungen zu treffen. Und auch sonst verstehen wir uns in Verkehrsrechtsfragen als Ihr Airbag.

Es lohnt sich, uns im Streitfall als Partner zu haben. Erfahren Sie mehr bei Ihrer Filialdirektion oder unter [www.deurag.de](http://www.deurag.de)

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

## AUSZUG EINIGER BESONDERER SERVICEHIGHLIGHTS DER SDV AG

### Ausbau Vergleichsrechner PflegeLotse und VorsorgeLotse

Als echter Servicepartner für Versicherungsmakler, der seit seiner Entstehung 2009 bereits einige Alleinstellungsmerkmale entwickelt hat, starteten wir in das Jahr 2014 mit zwei echten Highlights: dem VorsorgeLotse und dem PflegeLotse. Diese wurden in Zusammenarbeit mit der Firma Softfair entwickelt und sind Ergebnis unserer jahrelangen Erfahrung am Maklermarkt.

Die vorgestellten Vergleichsrechner wurden kostenfrei und in vollem Umfang unseren Partnern zur Verfügung gestellt. Bereits in der Vergangenheit bestand die Möglichkeit, in den Bereichen Lebens- und Krankenversicherung Vergleichsberechnungen, Vorschläge und VVG-konforme Angebote zu erstellen. Dieses Angebot haben wir für unsere Partner ausgeweitet und bieten ihnen nun seit Januar ein exzellentes Analysetool der Vorsorge-situation an. Zudem besteht im Zuge dessen, auch im Bereich der privaten Pflegeversicherung die Möglichkeit Vergleiche und Angebote zu erstellen.

JANUAR 2014

### Schnittstelle Softfair

Durch die Verknüpfung unseres Vertriebsportals mit den Softfair-Vergleichsrechnern wurde ein besonderer Mehrwert geschaffen, der die Angebotserstellung in den Bereichen Kranken- und Lebensversicherung erheblich erleichtert. Kundendaten, die bereits im Kundenverwaltungssystem hinterlegt sind, lassen sich mit einem Mausklick in den Angebotsrechner übertragen – die zeitraubende Eingabe entfällt!

### Gewerbeversicherung – branchenspezifische Fragebögen

Dass besonders im Gewerbebereich die Angebotserstellung und -absicherung keine einfache Sache ist, ist nicht von der Hand zu weisen. Bei gewissen Zielgruppen sind bei der Angebotserstellung teilweise weitreichende und umfangreiche Angaben notwendig, die aufgrund der fachlichen Tiefe bisher nicht in den Angebotsanforderungsformularen berücksichtigt waren.

Nun haben wir für Sie zur Vermögensschadenhaftpflicht für Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie zur Berufshaftpflicht für Architekten und Ingenieure einheitliche Angebotsanforderungsbögen entwickelt. Diese Angebotsanforderungsformulare berücksichtigen alle notwendigen versicherungstechnischen Angaben aller Anbieter. Erheblicher Mehrwert: ein Formular – mehrere Angebote bei verschiedenen Risikoträgern! Alle Fragebögen sind unter »Dokumente« im Extranet für Sie hinterlegt.

MÄRZ 2014

## Modul »Ihre Kunden«

Im April wurde ein komplett neues und einzigartiges Modul für unsere Partner an den Start gebracht: das Modul »Ihre Kunden«. Unsere Kooperationspartner haben über dieses Modul die Möglichkeit, ihren eigenen Kundenbestand nach verschiedenen Kriterien zu filtern und zu selektieren. Mit einem Klick wird die selektierte Kundengruppe in eine Excel-Tabelle übernommen. Dieses Modul ist die Basis für den Makler-Kunden-Newsletter.

Unsere Kooperationspartner können die E-Mail-Adresse sowie die Telefonnummer ihrer Kunden mit Klick auf den jeweiligen Kunden innerhalb dieses Moduls selbstständig pflegen und ergänzen. Zum Monatsanfang werden die von Ihnen eingepflegten Daten im Modul »Ihre Kunden« automatisch in das Kunden- und Verwaltungsprogramm »IWM« übernommen.

## NAFI Online: Der Kfz-Vergleichsrechner

Mit Starttermin 1. Juli 2014 stellten wir unseren Kooperationspartnern den Marktführer für Kfz-Vergleichsberechnungen im SDV-Extranet mittels Single-Sign-on kostenlos zur Verfügung. Der Kfz-Vergleichsrechner ist mit zahlreichen Sonderfunktionen ausgestattet, die eine **schnelle und unkomplizierte** Berechnung von nahezu jedem Wagnis erlauben. Nach Berechnung und entsprechender Tarifauswahl ist ein sofortiger Online-Abschluss mit schneller Bearbeitung und sicherem Datentransfer der Kundendaten gewährleistet.

## Personalisierter Makler-Kunden-Newsletter

Als Servicedienstleister nach dem »White-Label-Prinzip« wird die »eigene Marke« des Maklers gefördert. Das bedeutet, wir arbeiten stets im Hintergrund und treten gegenüber dem Endkunden nicht in Erscheinung. Die Versicherungstechnik, entsprechende Prozesse und kompetente Ansprechpartner unterstützen den Makler in seiner täglichen Arbeit. Zudem gibt es verschiedene Instrumentarien, mit deren Hilfe unsere Kooperationspartner die Möglichkeit haben, ihre Kunden in regelmäßigen Abständen anzusprechen. Dadurch können sogenannte »Karteileichen« vermieden werden. Ein Beispiel hierfür ist der Makler-Kunden-Newsletter. Hier werden in regelmäßigen Abständen durch die SDV AG Newslettervorlagen erstellt und zur Verfügung gestellt. Unsere Partner können den eigenen Kundenbestand einfach nach bestimmten Filterkriterien selektieren und den personalisierten Newsletter in eigenem Namen und eigener CI an ihre Kunden versenden. Es werden Cross-Selling-Potenziale ausgeschöpft und der klassische Präsenzvertrieb mit dem Onlinevertrieb vernetzt. Unsere Partner können mithilfe des Makler-Kunden-Newsletters regelmäßig ihre Kunden erreichen und fördern somit ihre Kundenbindung.



**Der Makler-Kunden-Newsletter**  
**Kein Muss – aber eine echte Möglichkeit!**

## vers.diagnose

Automatisierte Risikoprüfung mit direkter Annahmeentscheidung und einer Übersicht mehrerer Anbieter auf einen Blick! Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG kooperiert seit September 2014 mit der vers.diagnose GmbH, einer Kooperation von Franke und Bornberg und der Munich Re. Als Servicedienstleister stellt die SDV AG ihren Maklern damit ein ebenso wettbewerbs- wie praxisorientiertes Instrument zur Verfügung. vers.diagnose ist der erste anbieterunabhängige Marktplatz für Vermittler zur Risikodiagnostik bei Produkten der Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Risikoprüfung findet damit direkt beim Interessenten statt, die Voten mehrerer Anbieter werden auf einen Blick parallel dargestellt.

Im Beratungsgespräch ist es nur einmal notwendig, die Antworten zu Gesundheits- und Freizeitrissen anzugeben. Nach der Eingabe liefert vers.diagnose auf Knopfdruck verbindliche Aussagen aller teilnehmenden Gesellschaften zum geprüften Risiko. Die dokumentierten Eingaben, das verbindliche Votum und der Antrag werden über die SDV AG bei der Versicherungsgesellschaft eingereicht. Das aus vers.diagnose erhaltene Votum mit Protokoll ersetzt dabei die Antragsfragen, eine erneute Beantwortung im Antrag selbst entfällt! Der unterbrechungsfreie Antragsprozess gewährleistet zudem eine schnelle Policierung, da die individuelle Risikoprüfung des Versicherungsunternehmens in der Regel nicht mehr notwendig ist.

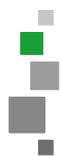
## Sonderausgabe SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER: »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen«



Mitte September erschien die Sonderausgabe »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen«. Diese Sonderausgabe wurde von uns in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis erstellt. Neben informativen Artikeln der SDV AG sowie Fachartikeln der Kanzlei Michaelis wurde das Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« eruiert und bot einen umfangreichen Wissenstransfer über dieses an Bedeutung zunehmende Thema.

## 1. Augsburger Maklerkongress am 24. Februar 2015

**Augsburger  
Maklerkongress**



Am 24. Februar 2015 findet der 1. Augsburger Maklerkongress im Parktheater im Kurhaus Göggingen statt. Veranstalter des Maklerkongresses in Augsburg zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« ist die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG. Zu diesem Thema stehen neben interessanten Vorträgen der SDV AG auch Fachbeiträge von Referenten der Kanzlei Michaelis auf der Agenda. Der Augsburger Maklerkongress soll nicht nur für dieses Thema Interesse wecken und sensibilisieren, sondern auch umfangreiches Wissen transferieren. Die SDV AG möchte als Servicedienstleister für Versicherungsmakler zusammen mit der Kanzlei Michaelis für einen möglichen Kauf oder Verkauf von Beständen entsprechende Hilfestellung geben und Unterstützung bieten.

**Informationen zum Augsburger Maklerkongress finden Sie unter [www.maklerkongress.de](http://www.maklerkongress.de)  
Anmeldung: [anmeldung@maklerkongress.de](mailto:anmeldung@maklerkongress.de) / Informationen: [info@maklerkongress.de](mailto:info@maklerkongress.de)**

# 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](http://www.standardlife.de/MyFolio)**

# Einfach, schnell, stark: »Gewerbe Kompakt«

## Rhion entwickelt neues Konzept für die Versicherung mittelständischer Firmen und Betriebe

von Erwin Probst, Maklerbetreuer der Rhion Versicherung AG

**Mit der konsequenten Ausrichtung auf bestimmte Zielgruppen hat sich Rhion auf die Versicherung kleiner und mittelgroßer Gewerbebetriebe spezialisiert. Um die Kompetenz als Gewerbeversicherer weiter zu schärfen, wurde mit »Gewerbe Kompakt« ein Versicherungskonzept entwickelt, dessen wichtigster Vorteil in der Zeitersparnis liegt.**

Größtes Highlight von »Gewerbe Kompakt« ist der Tarifschnellrechner. Auf den Punkt gebracht heißt das: Lange Auswahlmenüs mit Dutzenden von Häkchen und Eingaben gehören der Vergangenheit an! Angebotserstellung, Angebotsversand und Vertragsabschluss sind bei »Gewerbe Kompakt« dank des Internets in wenigen Augenblicken möglich.

### Für 800 Betriebsarten

»Gewerbe Kompakt« bietet drei Möglichkeiten, aus denen der Vermittler eine passende Inhaltsversicherung auswählen und – als Besonderheit – eine Höchstentschädigung festlegen kann. Darüber hinaus besteht noch die Option für eines von drei Betriebshaftpflichtmodellen. Fertig! Dabei muss weder auf Leistung noch auf betriebsbezogene Anpassungen verzichtet werden, denn »Gewerbe Kompakt« ist ungeachtet der nutzerfreundlichen Bedienung äußerst flexibel.

»Gewerbe Kompakt« ist für die Branchen Handwerk, Bauhaupt- und Bauneben-gewerbe, Gesundheit, Wellness, Fitness, Handel und Dienstleistung entwickelt worden. Die hierfür zur Verfügung stehenden Pakete »Basis«, »Modular« und »Premium« eignen sich für mehr als 800 Betriebsarten.

Wer sich auf das Paket »Basis« fokussiert, entscheidet sich bereits für eine Absicherung auf hohem Niveau mit umfassendem Deckungskonzept. Bei der Inhaltsversicherung sind beispielsweise Glas und Kleine Ertragsausfall (KEA) direkt enthalten, die jedoch abgewählt werden können. Bei »Modular« heißt es: »Stellen Sie selbst das Paket zusammen.« Flexibilität ist Trumpf! Über optionale Zusatzbausteine lässt sich der Versicherungsschutz ganz individuell auf den Kunden abstimmen. Gewerbeschutz für höchste Ansprüche bietet »Premium«, bei dem sieben Zusatzbausteine von Anfang an mit eingeschlossen sind. Die Absicherung von Elementarschäden kann bei allen drei Paketen unkompliziert ergänzt werden.

### Uneingeschränkter Unterversicherungsverzicht

»Gewerbe Kompakt« punktet durch einen uneingeschränkten Unterversicherungsverzicht bei der Inhaltsversicherung: Im Schadenfall wird ohne Wertprüfung

bis zur vereinbarten Höchstentschädigungssumme geleistet. Eine klassische Versicherungssumme bei der »Gewerbe Kompakt«-Inhaltsversicherung gibt es nicht; die maximal wählbare Höchstentschädigung beträgt 500.000 Euro, die niedrigste liegt bei 25.000 Euro. Neben vielen individuellen Leistungserweiterungen in den jeweiligen Zielgruppen sind insbesondere folgende mitversicherte Leistungen hervorzuheben: der Verzicht auf Prüfung grober Fahrlässigkeit bis 25.000 Euro, Explosionsschäden durch Blindgänger sowie Überspannungsschäden durch Blitzschlag bis zur vereinbarten Höchstentschädigung, Kosten durch Medien- oder Gasverlust bis 10.000 Euro und die Update-Garantie.

Über die »Gewerbe Kompakt«-Betriebshaftpflichtversicherung, die je nach Paket eine Versicherungssumme von drei, fünf oder zehn Millionen Euro umfasst, sind mittelständische Unternehmen weit über dem Marktniveau abgesichert; so sind z. B. Nebearbeiten in anderen Handwerken gemäß einschlägiger Bestimmungen der Handwerksordnung abgedeckt. Darüber hinaus sind die Teilnahme an Ausstellungen und Messen sowie die Vorführung von Maschinen, Fabrikationsmethoden und Produkten des Betriebs versichert. Der Versicherungsschutz erstreckt sich ferner auf Filial- und Zweigbetriebe, Zweigniederlassungen, Hilfs- und Nebenbetriebe, Lager und Verkaufsstellen – bis

hin zum Marktstand. Umweltschäden sind mitversichert, ebenso sämtliche stationäre und mobile Lagerstätten beispielsweise für Heizöl, Diesel und Farben.

In der Betriebshaftpflichtversicherung enthalten sind zudem eine Umwelthaftpflichtbasis- und eine Privathaftpflichtversicherung für den Inhaber und dessen Familie. Die Versicherungssummen richten sich hier nach dem jeweiligen Paket, »Basis«, »Modular« oder »Premium«.

**Fazit:** Die Synthese aus umfangreichem und professionellem Versicherungskonzept, flexibler und einfacher Handhabung sowie Vertriebsaspekten wie Zeitersparnis und Beratungsqualität bilden ein Gesamtpaket, das seinesgleichen sucht.

**Zur Person:** Erwin Probst ist Direktionsbeauftragter der Rhion Versicherung AG ([www.rhion.de](http://www.rhion.de)) und dort verantwortlich für Versicherungsmakler und Finanzvertriebe im Großraum Bayern sowie deren bundesweit angeschlossenen Vertriebspartner. Bevor er zu Rhion wechselte, war er bereits mehrere Jahre erfolgreich im Maklervertrieb bei anderen Versicherungsunternehmen als Maklerbetreuer für das Schaden-, und Kraftfahrtgeschäft zuständig. Erwin Probst kann auf über 37 Jahre Berufserfahrung zurückblicken, davon 14 Jahre im Maklervertrieb sowie 10 Jahre als Angestellter beim Versicherungsmakler. Seine Ausbildung umfasst neben der Ausbildung zum Versicherungskaufmann auch die Weiterbildung zum Geprüften Maklerbetreuer (DVA).



## KONTAKT

Rhion Versicherung AG

**Erwin Probst**

Johann-Strauß-Str. 4  
82008 Unterhaching

Telefon 089 / 96 28 08 12

Telefax 089 / 96 28 09 03

Mobil 0 160 / 90 57 62 92

E-Mail [erwin.probst@rhion.de](mailto:erwin.probst@rhion.de)

# Gewerbe Kompakt einfach schnell stark

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

[www.rhion.de](http://www.rhion.de) | [maklervertrieb@rhion.de](mailto:maklervertrieb@rhion.de) | Telefon: 02131 6099-6633



**Rhion**  
VERSICHERUNGEN

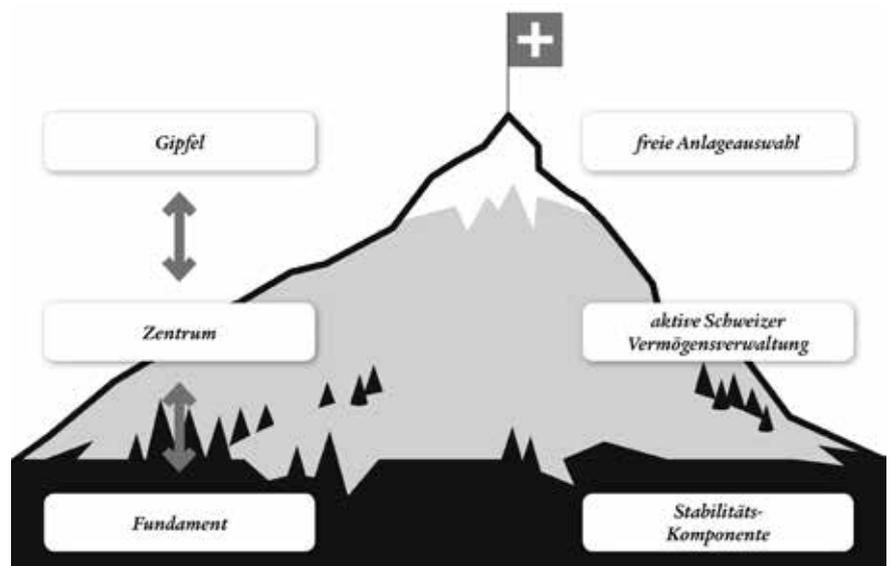
# Swiss Life Maximo

## Innovatives Produktkonzept für die betriebliche Altersvorsorge

Angesichts der Niedrigzinsphase und der nächsten verordneten Garantiezinssenkung gilt es, bewährte klassische LV-Modelle sinnvoll zu ergänzen. In der betrieblichen Altersversorgung (bAV) kommen weitere Herausforderungen hinzu: Man muss den unterschiedlichen Interessen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern hinsichtlich Sicherheit, Haftungsfreiheit, Recht auf Entgeltumwandlung, Gleichbehandlung sowie Vermeidung von Altersdiskriminierung gerecht werden. Arbeitgeber und Vermittler müssen dafür Sorge tragen, dass das ausgewählte Vorsorgeprodukt die gesetzlichen Auflagen des Betriebsrentengesetzes und der laufenden Rechtsprechung erfüllt. In diesem Sinne hat Swiss Life Deutschland ein neues Konzept für die betriebliche Altersversorgung entwickelt.

### Ein neues Betriebsrentenmodell

Swiss Life entwickelte aufgrund dieser gestiegenen Anforderungen Swiss Life Maximo, eine neue Produktplattform für alle Kunden- und Anlegertypen, die die klassischen Angebote ergänzt. Dabei arbeitete der Schweizer Lebensversicherer mit Maklern zusammen, die über eine profunde Expertise im bAV- und Investment-Bereich verfügen und die Bedürfnisse der Kunden kennen.



(Vor-)Bild ist dabei ein Schweizer Berg: Das Fundament bildet die Garantiekomponente mit einer fixen Verzinsung. Im Zentrum steht die aktive Schweizer Vermögensverwaltung. Hier kann je nach Anlegertyp der Swiss Life Index Fund mit den Varianten Income (sicherheitsorientiert), Balance (ausgewogen) und Dynamic (chancenorientiert) gewählt werden.

Am Gipfel stehen ergänzend fünf Fondsportfolios zur Auswahl. Darunter finden sich reine Aktienfonds, Mischfonds sowie ein freies Portfolio für Vermittler und Kunden, die sich selbst laufend mit der Fondsauswahl beschäftigen wollen und das dafür notwendige Fachwissen mitbringen. Je nach gewähltem

Aktienanteil nimmt die Kapitalanlage bei ihrer Bergwanderung nach oben den Serpentinweg oder strebt den direkten Aufstieg an.

Auf dem Weg zum Gipfel stehen verschiedene Sicherungsmechanismen zur Verfügung, etwa eine automatische oder manuelle Gewinnsicherung sowie ein intelligentes Ablaufmanagement. Dem Kunden bleibt es frei überlassen, ob und wie er seine Gestaltungsrechte bei der Kapitalanlage ausübt. In der betrieblichen Altersversorgung kann der Arbeitgeber bei Antragstellung bestimmen, ob er diese komplett auf den Arbeitnehmer überträgt oder sie selbst wahrnimmt. In beiden Fällen bleibt jedoch seine Haftungsfreiheit gewährleistet.

Bei der Verwaltung des Kapitals können sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf die Vermögensverwalter und Kapitalanleger von Swiss Life verlassen, die heute bereits knapp 150 Mrd. CHF Kundengelder im Konzern verwalten. Sie prüfen täglich den Kapitalmarkt und schichten, wenn nötig, auch täglich um.

Vermittler können Firmenkunden mit Swiss Life Maximo für den Durchführungsweg Direktversicherung eine attraktive und renditestarke fondsgebundene Rentenversicherung zur Verfügung stellen – ohne dabei Haftungsrisiken einzugehen: Denn auch bei kurzen Vertragslaufzeiten und bei vorzeitiger Beitragsfreistellung ist immer eine endfällige Beitragsgarantie sichergestellt. Die Anforderung des Betriebsrentengesetzes, umgewandelte Gehaltsbestandteile für eine wertgleiche Versorgung verwenden zu müssen, kann damit in jedem Fall erfüllt werden. Swiss Life Maximo gibt Vermittlern damit die Möglichkeit, eine übergreifende Versorgungslösung für die gesamte Unternehmensbelegschaft anzubieten, die gleichzeitig umfassende Rechtssicherheit für Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Vermittler gewährleistet.

### Klassische Garantien und mehr

Swiss Life Maximo erfüllt also alle Garantien der klassischen Produktwelt und geht noch einen Schritt weiter: Durch die Bruttobeitragsgarantie erhalten die Kunden unabhängig von der Vertragslaufzeit auf alle Fälle Leistungen in Höhe ihrer eingezahlten Beiträge. Bei Rentenbeginn findet zusätzlich eine »Günstigerprüfung« statt: Ergibt die Verrentung des angesparten Kapitals anhand der zu diesem Zeitpunkt gültigen Rechnungs-

grundlagen von Swiss Life eine höhere Rente als Swiss Life Maximo; wird automatisch diese gewährt – eine weitere Sorglos-Komponente für Versicherte und Vermittler.

Doch unabhängig von der Zusageart kann Swiss Life Maximo sowohl als beitragsorientierte Leistungszusage wie auch als Beitragszusage mit Mindestleistung dargestellt werden. Aus »emotionalen« Gründen ist es sinnvoll, die eingezahlten Beiträge als Mindestleistung darzustellen, damit die Rentabilität der bAV nicht in Frage gestellt wird.

Im Rahmen einer Beitragszusage mit Mindestleistung ist damit gewährleistet, dass auch bei kurzen Laufzeiten, z. B. bei einem 65-jährigen Mitarbeiter mit einem Schlussalter von 67 Jahren, die Beitragssumme zur Verfügung steht. Vermittler können mit Swiss Life Maximo auch älteren Mitarbeitern die bAV als sinnvolle und lukrative Alternative darstellen. So kommt man nicht in die Verlegenheit, einen aus demografischen Gründen ständig wachsenden Personenkreis auszuklammern, was wiederum Haftungsfragen nach sich zöge.

**Und nicht vergessen:** Das gilt nicht nur für die Neueinrichtung, das gilt auch für Anpassungen, die im Rahmen einer bAV die Regel sind. Wer will schon eine Beitragserhöhung ablehnen?

### Weitere Highlights im Zusammenhang mit der bAV:

- » flexible Fondsauswahl
- » Beitragsfreistellung ab dem ersten Euro und nicht ab einem bestimmten Fondsguthaben

- » Einschluss einer BUZ möglich
- » professionelles Ablaufmanagement
- » automatische Gewinnsicherung
- » Fonds-Shift und -Switch für Arbeitnehmer nutzbar (sofern der Arbeitgeber die obligatorische Übertragung nicht ausschließt)
- » Absicherung ganzer Belegschaften möglich
- » Entgeltumwandlung auch für ältere Arbeitnehmer und Teilzeitkräfte
- » Haftungssicherheit durch Bruttobeitragsgarantie – bei jeder Vertragslaufzeit und auch bei vorzeitiger Beitragsfreistellung



## KONTAKT

### Antonios Tsiakiris

Diplom-Mathematiker,  
Aktuar (DAV)  
Berater/-in für das betriebliche  
Versorgungswesen

### Swiss Life Deutschland

Regionaldirektion München  
Zeppelinstraße 1  
85748 Garching b. München

Telefon 0 89 / 38 109 -3257  
Telefax 0 89 / 38 109 -3199  
E-Mail Antonios.Tsiakiris@swisslife.de

## HanseMerkur mit neuem Angebot für Beamtenanwärter und Referendare

Die HanseMerkur konnte auch im für die PKV-Branche schwierigen Jahr 2013 im Hauptgeschäftsfeld Gesundheit und Pflege deutlich über Marktschnitt um 5,4% (Branche: 0,7%) zulegen. Damit waren Ende 2013 1.391.536 Personen bei der HanseMerkur krankenversichert, davon 229.378 in der Vollversicherung und 1.162.158 im Zusatzschutz.

Auch in 2014 setzt sich dieser Trend weiter fort, was sicher auch durch die bereits ausgesprochene **Beitragsgarantie für alle verkaufsoffenen Unisex-Tarifversionen** in der Voll- und Zusatzversicherung begünstigt wird.



Um hier in allen Bereichen optimal aufgestellt zu sein, wurden die erst kürzlich mehrfach ausgezeichneten Beihilfetarife der **Be Fit-Reihe** um den **Tarif BGA** erweitert.

**Das besondere Angebot für Anwärter und Referendare (Beamte auf Widerruf):** Während der Zeit als Anwärter oder Referendar besteht bereits ein An-

spruch auf Beihilfe, das Einkommen während dieser Zeit ist jedoch gering. Der Anwärter bzw. Referendar benötigt deshalb bis zum Ende der Ausbildung eine möglichst günstige Krankenversicherung, bis er Beamter auf Probe wird. Für diese Zeit haben wir die Beiträge extra günstig kalkuliert: **Der 20-jährige Anwärter kann sich bei der HanseMerkur beispielsweise mit der Basisabsicherung (Tarif BGA) ab 51,39 EUR inklusive Pflegepflichtversicherung versichern.**

Die Basisabsicherung unterscheidet sich lediglich in einigen Leistungen vom normalen Leistungskatalog. Nach Ende der Anwärterzeit oder des Referendariats enthält der Tarif die Option auf Umstellung in die Hochleistungstarife.

### Gesundheitsberatung inklusive

Auch über die tariflichen Leistungen hinaus hat die HanseMerkur ein umfassendes Angebot für ihre Kunden. Unter [www.diegesundheitsprofis.de](http://www.diegesundheitsprofis.de) finden sie unter anderem Informationen zu den Themen gesunde Ernährung, Sport, Krankheiten und ihren Symptomen, eine Arzt- und Kliniksuche, Vorsorgeangebote und vieles mehr. Bestätigt wird die Kompetenz in der Gesundheitsberatung seit Jahren durch Spitzenplatzierungen im Ranking des unabhängigen Branchen dienstes map report.



### Noch ein Ausblick

Rechtzeitig zum Jahresendgeschäft wird auch die Produktpalette im Angestelltensegment um einen herausragenden Tarif erweitert werden. Über Details werden wir Sie rechtzeitig informieren. Bei Fragen wenden Sie sich gerne an Thomas Hocker. Wir wünschen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft mit den Produkten der HanseMerkur!



### KONTAKT

#### Thomas Hocker

Telefon 0 62 22 / 67 98 67  
Telefax 0 62 22 / 67 98 69  
E-Mail [thomas.hocker@hansemerkur.de](mailto:thomas.hocker@hansemerkur.de)

# MEHR GESUNDHEIT

Fit bleiben – mit der besten Krankenversicherung für mich



[www.hansemerkur.de](http://www.hansemerkur.de)

**HanseMerkur**   
*Versicherungsgruppe*

**Mehr Qualität im Leben.**

# Neues in Sachen Pflege

**Alljährlich zum Juli entwickelt Allianz Leben sein Produktportfolio weiter. Diesmal lag der Fokus auf der Pflegevorsorge – als eigenständiges Angebot mit flexiblen Beiträgen sowie als ergänzender Schutz zur BU.**



## »Pflege – so, wie ich es will!«

Die Allianz PflegePolice Flexi ist ein neues eigenständiges Tarifangebot von Allianz Leben. Zahlreiche individuelle Gestaltungselemente ermöglichen eine große Flexibilität.

## Flexibilität beim Versicherungsschutz

Kunden wählen bei Vertragsabschluss frei, in welcher Höhe sie in den drei Pflegestufen abgesichert sein möchten. Entsprechend verändert sich ihr Beitrag. Für einen bestmöglichen Demenzschutz in jeder Leistungsstufe gibt es standardmäßig einen eigenen Demenzauslöser. Er greift bereits bei erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz, der sogenannten Pflegestufe 0.

## Individuelle Gestaltung der Beitragszahlung

Der Beitrag kann lebenslang, abgekürzt oder in Kombination mit einem Einmalbeitrag gezahlt werden. Auch beitragsmindernde Zuzahlungen sind möglich.

## Weitere Highlights

- » Einschlussmöglichkeit einer einmaligen Kapitalzahlung bei mindestens schwerer Pflegebedürftigkeit, z. B. um entsprechende Umbaumaßnahmen zu finanzieren.
- » Flexible und stabile Beiträge für mehr Planungssicherheit und Gestaltungsfreiheit.
- » Bei Zahlungsschwierigkeiten stehen flexible Lösungen zur Verfügung.
- » Beitragsbefreiung im Leistungsfall.

Ebenso lässt die Allianz PflegePolice grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, den Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung anzupassen zu. Ein integrierter Schutz für die Hinterbliebenen gehört ebenfalls zu den standardmäßigen Leistungen: Stirbt der Versicherte, ohne vorher pflegebedürftig geworden zu sein, umfasst die Todesfalleistung die bereits gezahlten Beiträge, maximiert auf die Höhe einer Jahresrente bei schwerster Pflegebedürftigkeit. Damit ist eine Leistung aus der Police immer garantiert.

## Weitere Informationen zur Allianz PflegePolice Flexi

Eine Vielzahl von nützlichen Informationen zur Allianz PflegePolice Flexi finden Sie unter: [https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/pool/produkte/PflegePolice\\_Flexi/index.html](https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/pool/produkte/PflegePolice_Flexi/index.html)

## Pflegezusatzrente inklusive Pflegeanschlussoption:

Bereits 2013 wurden die BU-Plus-Policen durch Leistungen bei langer Krankheit erweitert. Allianz Leben zahlt hier spätestens dann, wenn ein Kunde sechs Monate lang ununterbrochen krankgeschrieben war – unabhängig davon, ob über eine mögliche Berufsunfähigkeit bereits

entschieden ist. Bei den BU-Plus-Policen ist nun auch ein zusätzlicher Pflegeschutz möglich: Ist ein Kunde über die Berufsunfähigkeit hinaus zu einem Pflegefall geworden, zahlt Allianz Leben doppelt. Neben der BU-Rente wird dann eine zusätzliche Pflegerente fällig. Im Gegensatz zu einer BU-Rente, die üblicherweise bis zum Endalter 65 oder 67 Jahre gezahlt wird, läuft die Pflegerente lebenslang.

Damit der Kunde nach dem Ende der Hauptversicherung weiterhin pflegeversichert ist, kann er die versicherte Pflegezusatzrente in eine selbstständige Pflegeversicherung umwandeln.



## KONTAKT

### Allianz Lebensversicherungs AG Mario Granzer

Key Account Manager Maklerverbände,  
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](mailto:mario.granzer@allianz.de)

# Für alles, was morgen wichtig ist.

Für entschlossene Vorsorger:

## Generali PflegeRente

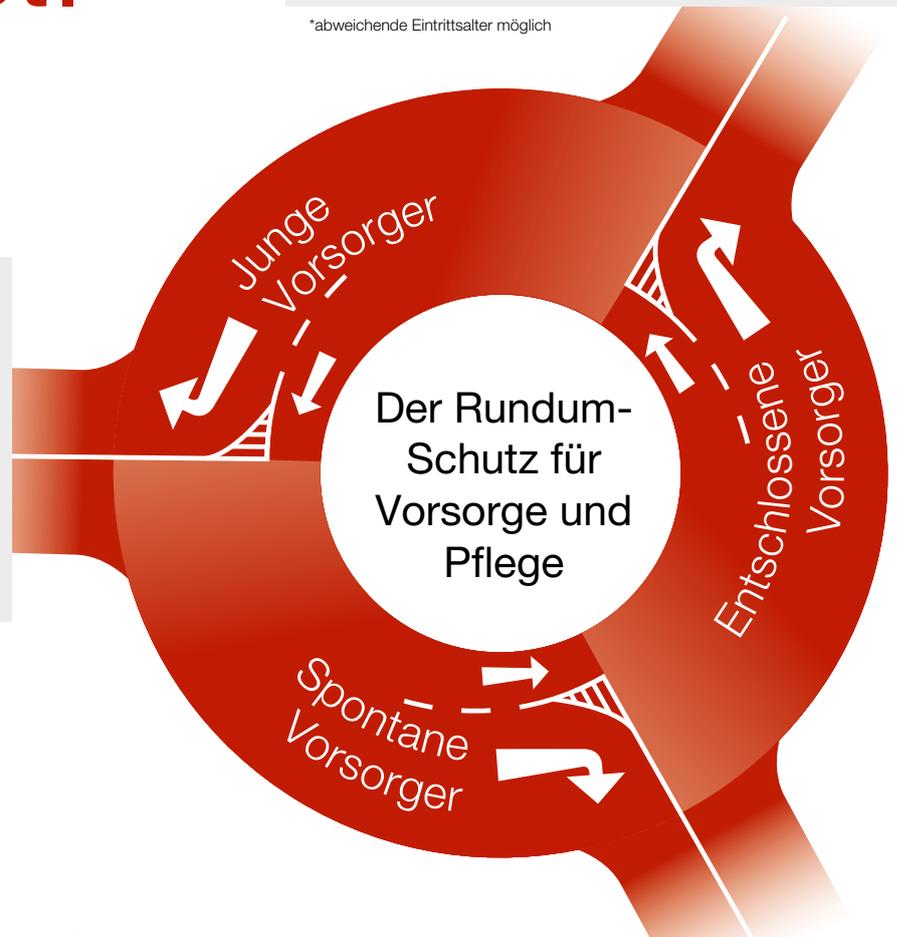
- ▶ Zielgruppe: Alter 45–75\* Jahre
- ▶ Nur 6 Gesundheitsfragen
- ▶ Sofortschutz schon bei 2 ADL
- ▶ Absicherung Pflege + Todesfall

\*abweichende Eintrittsalter möglich

Für junge Vorsorger:

## Vorsorge Plus

- ▶ Zielgruppe: Alter 15–40 Jahre
- ▶ Nur eine Gesundheitsprüfung
- ▶ Schutz während der Erwerbsphase sowie lebenslanger Schutz während der Rentenphase
- ▶ Absicherung für BU / EU / Pflege



Ihre Kunden wollen Sicherheit und eine sorgenfreie Zukunft. Aber Zukunftspläne sind individuell. Deshalb bietet die Generali Schutz für jede Lebensplanung: Mit unseren Vorsorge- und Pflegeversicherungsprodukten machen wir es Ihnen leicht, für jeden Kundentyp das passende Paket zu schnüren.

### Mit der Generali gut versichert – und betreut

Damit Sie Ihre Kunden hervorragend versorgt wissen, stehen Ihnen kompetente Ansprechpartner zur Seite. Sprechen Sie mit uns, wir beraten Sie gerne.

Für spontane Vorsorger:

## 3-D Pflegevorsorge

- ▶ Zielgruppe: Alter 40–60\* Jahre
- ▶ Keine Gesundheitsfragen
- ▶ Wahl bei Ablauf: Rente, Kapital, Pflege
- ▶ Rentenversicherung + Absicherung Todesfall oder Absicherung Tod

\*abweichende Eintrittsalter möglich

Generali Lebensversicherung AG  
81731 München  
[www.generali.de](http://www.generali.de)



Besuchen Sie unsere Aktionsseite  
[www.makler-pflegevorsorge.de](http://www.makler-pflegevorsorge.de)



GENERALI



Wettbewerb  
**TOP SERVICE**  
DEUTSCHLAND  
2015

## TOP SERVICE Deutschland 2015

**Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG wird, wie bereits erfolgreich im Jahr 2011 und 2013, wieder an dem renommierten Wettbewerb »TOP SERVICE Deutschland 2015« teilnehmen.**

In diesem Jahr wird der Wettbewerb unter dem neuen Namen »TOP SERVICE Deutschland 2015« fortgesetzt. Die Durchführung wird von der Service-Rating GmbH übernommen. Die wissenschaftliche Begleitung des Wettbewerbs leistet die Universität St. Gallen – der mediale Partner des Wettbewerbs ist das Handelsblatt. Mit der Teilnahme am Wettbewerb »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister« in den vergangenen Jahren hat die SDV AG bereits bewiesen, dass Kundenorientierung eine zentrale Rolle spielt.

Die Besonderheit des Wettbewerbs »TOP SERVICE Deutschland 2015« liegt in der Erfassung der Kundenorientierung innerhalb des Wettbewerbs und der simultanen Betrachtung der Kunden- und Managementsicht auf die Servicequalität der Unternehmen. Grundlage hierfür

bildet das 7-K-Modell der Universität St. Gallen, welches die 7 Bewertungsdimensionen **Kundenorientierung des Management, Konfiguration, Kommunikation, Kommerzialisierung, Kompetenz, Kooperation und Kontrolle** in Bezug auf Kundenorientierung abfragt. Diese vielseitige Betrachtungsperspektive garantiert die Berücksichtigung aller relevanter Daten

und vermittelt ein umfassendes Bild der Servicequalität. Durch die ganzheitliche Messung der Kundenorientierung, durch Erhebung des Kundenerlebens und der Managementstrategien möchte die SDV AG die Beurteilung aus dem Jahr 2011 und 2013 überprüfen und natürlich die Weiterentwicklung des Servicemanagements fördern. ■

**Der Erhalt der Auszeichnungen war nur mit Ihrer Hilfe möglich! Daher möchten wir Sie darum bitten, uns auch bei diesem Wettbewerb zu unterstützen. Im Zuge dessen, findet im Zeitraum KW 40 bis KW 50 eine Onlinebefragung statt. Per Zufallsverfahren wird Ihnen ein Link mit dem entsprechenden Fragebogen übersandt.**



**Hier heißt es: Mitmachen!**

**Nehmen Sie sich 10 Minuten Ihrer Zeit und helfen Sie uns, einen Platz unter den Top 50 zu sichern.**

**Wir freuen uns über ihre positive Bewertung und bedanken uns für Ihre Mithilfe!**



## Der Continentale Garantiezins-Retter

1,75% auch für alle zukünftigen Erhöhungen gerettet!

Der Garantiezins sinkt auf 1,25 % p.a. Das heißt garantierte Leistungen werden ab dem nächsten Jahr erheblich teurer. Ein Abschluss bis zum 31.12.2014 lohnt sich, denn die Beitragsersparnis kann bis zu 20 % und mehr erreichen.

Dank Garantiezins-Retter profitieren Ihre Kunden immer und immer wieder.

Der höhere Garantiezins von jährlich 1,75% gilt auch für

- Beitragsdynamik
- Individuelle Beitragserhöhungen
- Nachversicherungen
- Sonderzahlungen



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/garantiezins-retter



# Moderne Produkte profitieren von den neuen Regelungen

**Die Auswirkungen des anhaltenden Niedrigzinsniveaus stellt für die Branche eine unverändert große Herausforderung dar. Gerade klassische Versicherungsprodukte haben unter den niedrigen Zinsen zu leiden. Jetzt hat auch der Gesetzgeber mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf die Auswirkungen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase reagiert.**

Ein zentraler Aspekt des neuen Gesetzes ist die erneute Absenkung des Garantiezinses. Der Garantiezins für Neuverträge wird ab dem 1. Januar 2015 auf 1,25 Prozent abgesenkt, um dem gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld Rechnung zu tragen und die Solvenz der Gesellschaften sicherzustellen. Als Konsequenz davon wird die klassische deutsche Lebensversicherung weiter an Attraktivität verlieren – mehr denn je sind Alternativen zu den klassischen Tarifen gesucht.

Aufgrund des unterschiedlichen Produktmodells ist Standard Life vom LVRG ganz überwiegend nicht betroffen. Die neuen Vorgaben können sogar ein Vorteil für Standard Life sein. Sie bestätigen uns vor allem darin, dass wir mit unserem zurückhaltenden Umgang mit Garantien richtig liegen. Im Gegensatz zu den starren, kostspieligen Garantien, wie sie in klassischen deutschen Produkten zu finden sind, setzt Standard Life auf endfällige Garantien. Dies bringt gleich mehrere Vorteile mit sich: Erstens sind die Garantien dadurch langfristig finanzierbar und zweitens – und dies ist

mindestens genauso wichtig – lassen uns diese Garantien die nötige Freiheit, unsere Investmentkompetenz gewinnbringend im Interesse unserer Kunden auszuspielen. Standard Life nutzt die Investmentfreiheit, legt die Kundengelder breit gestreut an und bietet den Kunden so eine moderne, aktiv gemanagte Kapitalanlage. Dabei wird nicht ausschließlich in festverzinsliche Anlagen investiert, sondern auch in höher verzinsliche Anlageklassen wie Aktien. Gerade der höhere Aktienanteil sorgt langfristig für höhere Renditechancen.

Neue Vorgaben gibt es auch für die Beteiligung an den Bewertungsreserven. Bewertungsreserven, die für die Sicherstellung des Garantiezinses der verbleibenden Versicherten benötigt werden, sollen der Gemeinschaft aller Versicherten erhalten bleiben. Ausscheidende Versicherte werden deshalb in geringem Umfang an den Bewertungsreserven beteiligt. Bewertungsreserven sind für viele Versicherte ein relevantes Thema. Sie entstehen, weil Versicherte einen Großteil der Kapitalanlagen nicht zu Marktwerten, sondern zu den möglicherweise niedrigeren Buchwerten bilanzieren. Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere bedeuten zum Beispiel, dass diese Papiere einen höheren Zins bieten als zur jeweiligen Zeit am Markt erhältlich. Diesen höheren Zins brauchen die Versicherungsunternehmen, um die Garantien der verbleibenden Kunden zu erfüllen. Die Reduzierung der Beteiligung an den Bewertungsreserven hilft so den verbleibenden Kunden auf Kosten der

ausscheidenden Kunden. Bei Standard Life werden die Kapitalanlagen zu Marktwerten bewertet, sodass keine Bewertungsreserven entstehen können – sie können damit dem Kunden auch nicht vorenthalten werden. Das Lebensversicherungsreformgesetz ist daher auch in diesem Punkt nicht von Belang.

Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat der Gesetzgeber auf die Folgen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase reagiert. Betroffen sind fast ausschließlich deutsche Lebensversicherer, die langfristige Zinsgarantien gegeben haben. Während also klassische Produkte durch das neue Gesetz weiter an Attraktivität verlieren werden, bestehen für Anbieter alternativer Vorsorgeprodukte künftig große Chancen.



## KONTAKT

**Klaus Seiwerth**  
Senior Sales Consultant

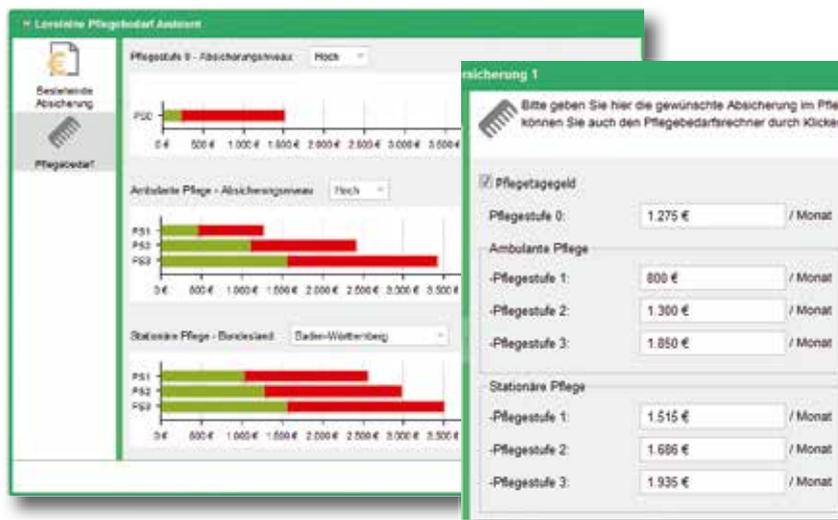
Telefon 0 81 42 / 65 26 306  
Fax 0 81 42 / 65 26 307  
E-Mail klaus.seiwerth@standardlife.de  
www.standardlife.de

# Gothaer unterstützt qualifizierte, neutrale Pflegeberatung!

## Die Pflegeberatung der Zukunft: Non-Plus-Ultra Pflege-Vergleichsrechner

Die Pflege ist in der Politik auf der Tagesordnung. Durch den demografischen Wandel rückt das Pflege Thema immer mehr in den Vordergrund – mehr ältere Leute bedeuten mehr Pflegefälle. Trotz medialem Rückenwind ist das Thema bei den Verbrauchern noch nicht angekommen, der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung ist eher die Ausnahme. Umso größer ist der Aufklärungs- und Beratungsbedarf für die Branche.

Vermittler fragen vermehrt nach Hilfestellungen, um das komplexe Pflege Thema standardisiert und hoch-frequentiert beim Endkunden platzieren zu können.



Ab sofort unterstützt Sie hierbei ein neuer, einzigartiger **Pflegebedarfs- und Produktrechner!!**

In Kooperation mit dem Vergleichsrechnerspezialisten ObjectiveIT (KV-Vergleichssoftware „LevelNine“) wurde ein **neuer, intuitiv zu bedienender Vergleichsrechner** entwickelt, der alle am Markt gängigen Tarife nach den speziellen Wünschen des Kunden auswertet.

Im Ergebnis kommt nicht unbedingt ein Produkt der Gothaer heraus. Auch hier wurde bewusst auf Neutralität und sachliche Information großer Wert gelegt. Oliver Fink, Geschäftsführer ObjectiveIT betont: „Unser Ziel bei der Entwicklung des Rechners war, dass neben anspruchsvollen Vermittlern auch Pflege-Neulinge sicher, effizient und bedarfsorientiert beraten können.“

Der Rechner kann unter der folgenden Webadresse getestet werden: <http://gothaer.levelnine.biz/>

Weitere Informationen finden Sie im Maklerportal unter: [www.makler.gothaer.de](http://www.makler.gothaer.de)

Versicherer	Typ	Tarife	% ↓	Gesamt
Gothaer		MedIP 1 MedIP 2 MedIP 3	100%	77,60 €
Gothaer		MedIP 0 MedIP 1 MedIP 2 MedIP 3	100%	85,34 €
Gothaer		MedIP 0 MedIP 2 MedIP 3	100%	69,14 €
Arag		P0 P2 P11	95%	91,26 €
Arag		P1nest	95%	126,00 €
Arag		P2nest	95%	156,00 €
Arag		P0 P2 P11 P10	95%	106,88 €
Württembergische		PremiumPlus (PTPU)	95%	87,00 €
Allianz		PflegegeldBest	91%	106,00 €
AXA - DBV		Flex3-U 100% Flex2-U 100% Flex1-U 100%	86%	128,53 €

# Unternehmensverkauf und Unternehmensankauf

## Worauf hat der Versicherungsmakler zu achten?

von RA Stephan Michaelis – Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

**Jeder Versicherungsmakler als Unternehmer muss sich mit der Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens beschäftigen. Für den Unternehmer ist es eines der maßgeblichen Ziele, den eigenen Unternehmenswert zu steigern. Eine Steigerung des Unternehmenswertes erfolgt nicht nur durch die Ankäufe von Betriebsmitteln, wie beispielsweise der Büroausstattung bis hin zur eigengenutzten Immobilie.**

Maßgebliche Unternehmenswerte entstehen für einen Versicherungsmakler durch den Aufbau eines großen Kundenbestandes mit langfristigen Verträgen und regelmäßigen Courtageeinnahmen. Je sicherer und je langfristiger diese Ansprüche des Versicherungsmaklers sind, umso werthaltiger und nachhaltiger ist der Unternehmenswert.

### 1) 34 d GewO – Problem

Für den Versicherungsmakler ist es mit der Zulassungspflicht nach § 34d GewO erheblich schwieriger geworden, einen Unternehmensnachfolger zu finden. Hat er einen Unternehmensnachfolger gefunden, so stellen sich diverse Fragen, wie in optimaler Weise die Kundenbe-

treuung fortgeführt werden kann, sämtliche Rechtsansprüche auf einen Erwerber übergehen und wie eine Kontinuität in der Firmenfortführung gewährleistet werden kann.

### 2) Fragen

Meine Kollegen und ich haben mit verschiedenen rechtlichen Ausarbeitungen die unterschiedlichen Facetten dieser Problemkreis näher beleuchtet. Was passiert wenn der Unternehmer unerwartet verstirbt? Wie verhindert der Datenschutz die Übertragung von Maklerbeständen? Wie verhält es sich mit der Haftung aus dem Altbestand? Was passiert mit den Mitarbeitern? Verändert sich die Rechtsbeziehung zum Kunden? Welche steuerlichen Aspekte sind zu beachten?

Diese und viele weitere Fragen ergeben sich spontan, wenn man über die Frage nachdenkt, wie das eigene Unternehmen auf einen anderen übertragen werden kann. Selbige Fragestellungen ergeben sich natürlich auch im umgekehrten Verhältnis. Wie kann ich ein anderes Maklerunternehmen aufkaufen, ohne, dass sich daraus unbekannte rechtliche Probleme ergeben, die in der Preisfindung überhaupt nicht berücksichtigt wurden?

### 3) Bestandswert

Zunächst möchte ich mich kurz mit der Werthaltigkeit eines Bestandes beschäftigen. Die Werthaltigkeit ergibt sich aus der festen und rechtssicheren Beziehung zwischen dem Maklerhaus (oder dem Makler selbst) und seinem Kunden. Natürlich langt bereits ein mündlicher Beratungsvertrag »und eine Karteikarte«, wie denn der Kunde versichert ist. Dieses entspricht aber nicht dem aktuellen Stand der Technik. Risikoveränderungen oder Verbesserungen des Versicherungsschutzes müssen dem Kunden kommuniziert werden. Bei einem »etwas größeren Bestand« geht dies nur im Rahmen eines automatisierten Verfahrens mit Serienbriefen an einen selektierbaren Kundenkreis. Nur wenn dieses Informationsmedium in EDV-technischer Form zur Verfügung steht, ist überhaupt eine haftungsfreie Betreuung des Kunden gewährleistet, um auch weiterhin die Betreuungscourtagel für eine gute Dienstleistung beanspruchen zu können.

Verfügt ein Versicherungsmakler nicht über adäquate EDV Lösungen, so bedarf es eines erheblichen Aufwandes, sämtliche Informationen zu digitalisieren um eine laufende Betreuung sicherstellen zu können.

#### 4) Verträge

Überdies müssen aber auch sämtliche Berechtigungen des Versicherungsmaklers vorliegen, den Kunden adäquat betreuen zu dürfen. Hieraus folgt wiederum, dass der Versicherungsmakler über eine adäquate Datenschutzerklärung verfügen muss, über eine umfassende Vollmacht und über die Vereinbarungen des Tätigkeitsumfanges (Maklervertrag). Bestehen hier keine hinreichenden Vereinbarungen, so ist der Makler nach der Auffassung des Gesetzgebers möglicherweise verpflichtet, den Kunden in allen Bereichen schadlos zu halten. Unvorhersehbare Haftungsansprüche wären die Folge mangelhafter Vereinbarungen zwischen Makler und Kunde. Aus meiner Sicht ist es daher unerlässlich, dass jeder Kunde mit dem Makler vertragsbezogen einen Maklervertrag schließt. Dies dient zur Konkretisierung des Betreuungsver-

hältnisses, zur Reduzierung der Haftung und zu einer vernünftigen Definition der wechselseitigen Aufgaben- und Verantwortungsbereiche. Ein ungepflegter Kundenbestand ist eher als »tickende Zeitbombe« zu bezeichnen, als dass sich hieraus eine nennenswerte Werthaltigkeit ableitet. Anders ist es hingegen, wenn ein gut betreuter, regelmäßig gepflegter und vertraglich solide aufgebauter Bestand zu bewerten ist. Hierdurch erhöht sich die Werthaltigkeit und das Risikomanagement für die Parteien um ein vielfaches!

Es ist daher sehr wichtig nochmals zu betonen, dass die vertragliche Beziehung zwischen Makler und Kunden das Fundament der künftigen Zusammenarbeit ist. Hier sollte nicht »auf Sand gebaut werden« wie es schon das biblische Bild darstellt. Es bedarf eines soliden und festen Fundamentes auf der Grundlage

des Maklervertrages, der Vollmacht und einer Datenschutzerklärung.

#### 5) Bestandsverkauf

Nachdem in einem ersten Schritt nunmehr in etwa der Wert des Unternehmens und seiner Vermögensbestandteile bewertet wurde, stellt sich nunmehr die Frage, wie eine Übertragung erfolgen kann.

Der Bestandsverkauf, wie ihn alle älteren Kollegen noch sehr gut kennen, wird künftig nicht mehr durchgeführt werden können. Der Fachmann spricht hier auch von einem »Asset Deal«. Es bedarf hier der Übertragung des Versicherungsvertrages auf einen Dritten. An dem Versicherungsvertrag hängen wiederum persönliche Daten, beginnend von den Adressdaten bis hin zu Gesundheitsda-

BESSER WIR SIND  
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®  
RECHTSANWÄLTE

ten. Die Übertragung dieser Informationen (Daten) ist nicht ohne vorherige Einwilligung des Betroffenen möglich. Aus diesem Grunde verlangen viele Versicherer die Einholung einer neuen Maklervollmacht, die diese Rechte beinhaltet. Der Praktiker kann insoweit nur den Kopf schütteln, weil er weiß, dass es nahezu unmöglich ist, von allen Kunden eine neue Einwilligung (Maklervollmacht) zu erhalten. Würde dieses gesetzliche Erfordernis der Einwilligung durch den Kunden stets bestehen bleiben, so ist es nahezu unmöglich einen größeren Kundenbestand zu verkaufen und damit auf einen Dritten (Erwerber) zu übertragen.

Natürlich können einzelne Großkundenverbindungen auf diese Weise noch übertragen werden. Dies wäre dann natürlich aus praktikablen Gründen leicht machbar. Die Übertragung größerer Privatkundenbestände oder gemischter Gewerbebestände wird jedoch durch diese datenschutzrechtlichen Erfordernisse erheblich blockiert.

Ein guter Maklervertrag und eine gute Datenschutzerklärung sollten die Bestimmung enthalten, dass eine Übertragung auf einen Rechtsnachfolger zulässig ist. Die Einwilligung kann insoweit auch vorweggenommen werden. Darum sollte dieser zwingend vertraglicher Bestandteil sein. Problematisch bleibt es aber, weil der Erwerber oder Rechtsnachfolger nicht hinreichend konkretisiert werden kann. Wie also die Rechtsprechung damit umgeht, dass der Kunde grundsätzlich mit der Weitergabe seiner Daten einverstanden ist, ohne im Vorwege zu wissen, an wen die Daten weitergegeben werden,

bleibt abzuwarten. Datenschutzrechtler sehen diesen Aspekt jedoch als äußerst problematisch. Von einer bedenkenlosen vorweggenommenen Einwilligung würde ich also nicht ausgehen und hoffe, dass in Einvernehmen aller Beteiligten – auch der Versicherer – eine kundenorientierte und in seinem Interesse zu erfolgende Übertragung stattfinden kann. Denn der Kunde hat auch nichts davon, wenn die Fortbetreuung seines Versicherungsvertrages entfällt, weil kein anderer Makler über die Daten verfügen kann, um den Kunden weiter zu betreuen. Schlussendlich hätte dies zur Folge, dass der Kunde in die Betreuung des Versicherers fällt. Hierdurch wird aber genau das Gegenteil erreicht. Der Versicherer hat als Vertragspartner nur seine Interessen zu vertreten. Eine Interessenvertretung durch einen qualifizierten Berater, dem Makler, findet dann plötzlich nicht mehr statt.

Der Datenschutz kann also die Interessen an einer objektiven Beratung durch einen Versicherungsmakler vereiteln, wenn nicht Möglichkeiten geschaffen werden, die Kundenbetreuung auch weiterhin fortzusetzen. Sowohl bei der freiwilligen Geschäftsaufgabe, wie auch bei unfreiwilligen Ereignissen wie dem Tod oder der Berufsunfähigkeit, sollten die Interessen des Kunden sichergestellt werden, als dass ein Rechtsnachfolger berechtigt sein muss, die Betreuung zunächst fortzusetzen.

Es bleibt also zunächst bei der rechtlichen Problematik, dass Bestandsübertragungen eigentlich nur mit Zustimmung des Kunden vorgenommen werden kön-

nen. Auch die bloße Information eines Kunden wird als nicht ausreichend angesehen. Es ist also zu klären, inwieweit eine vorweggenommene Einwilligung dafür sorgt, dass eine Übertragung auf einen Dritten möglich ist, um gerade die Interessen des Kunden zu gewährleisten.

## 6) Verkauf / Kauf von GmbH-Anteilen

Unproblematischer ist es, wenn eine Kapitalgesellschaft veräußert wird (Share Deal). Hier werden nur die Gesellschaftsanteile veräußert und ggf. ein neuer Geschäftsführer bestellt. Diese Form der Übertragung auf einen Erwerber ist der unproblematische Weg. Es bedarf lediglich des formalen Aktes der notariellen Beurkundung. In einem solchen Fall müssen nicht einmal die Courtagezusagen abgeändert und es bedarf auch keiner Zustimmung aus dem Kundenbestand. Nicht nur aus haftungsrechtlichen Aspekten, sondern auch wegen der einfachen Veräußerbarkeit einer Kapitalgesellschaft ist dieser Weg zu bevorzugen.

Wir empfehlen jedoch einen Rechtsformwechsel nicht nur für den Fall der Unternehmensveräußerung, sondern um auch hier ein tragfähiges Fundament zu schaffen, welches viele erhebliche rechtliche Vorteile bildet.

Auch hinsichtlich der erbrechtlichen Fragestellungen bleibt festzuhalten, dass eine GmbH nicht sterben kann. Die Vererbbarkeit der Unternehmensanteile kann sowohl aufgrund testamentarischer Verfügungen wie auch aufgrund

der gesetzlichen Regelungen problemlos vollzogen werden. Schlussendlich ist auch die Unternehmenszusammenführung zweier Maklerhäuser, z.B. durch eine Verschmelzung unproblematisch realisierbar.

### Fazit

Diese kleine Einführung in die Vor- und Nachteile und Problemstellungen, die sich aus einem Unternehmensankauf oder Unternehmensverkauf ergeben,

sollen für ihre grundsätzlichen Überlegungen eine kleine Entscheidungshilfe bieten. Die weiteren Artikel vertiefen die aufgeworfenen Aspekte. Im Rahmen weiterer Vortragsveranstaltungen werden wir Ihnen im Vortrag und im persönlichen Gespräch die weiteren beachtenswerten Aspekte darlegen und erläutern. ■

### KONTAKT

#### Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Glockengießerwall 2

20095 Hamburg

Telefon 040 / 888 88-777

Telefax 040 / 888 88-737

E-Mail [info@kanzlei-michaelis.de](mailto:info@kanzlei-michaelis.de)

[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

ARAG. Auf ins Leben.

## Mit innovativen Produkten begeistern



- ARAG Rechtsschutz-Immobilie! In der Premium-Variante zum Beispiel mit:
- ✓ Bauherren-Rechtsschutz (bis 10.000 Euro) – für Privat- und Gewerbekunden
  - ✓ Sofort-Schutz für bereits geschlossene Mietverträge (bis 3 Monate vor Beginn des Rechtsschutzvertrages)
  - ✓ Übergabeprotokoll für Mieter und Vermieter (2 x pro Jahr kostenfrei)
  - ✓ ARAG Online Rechts-Service – Datenbank mit über 1.000 Musterverträgen
  - ✓ Bonitäts-Check potenzieller Mieter und Handwerker

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

Wir beraten Sie gerne.

Roger Endraß · Key Account Manager · ARAG Partnervertrieb  
Mobil 015146761859 · [roger.endrass@ARAG.de](mailto:roger.endrass@ARAG.de) · [www.ARAG-Partnervertrieb.de](http://www.ARAG-Partnervertrieb.de)





Das gute Gefühl, jederzeit Hilfe zu bekommen, gibt es jetzt auch **für Handwerksbetriebe.**

Das Leben könnte so einfach sein – wenn die Absicherung des Betriebes nicht oft so umständlich wäre. Deshalb haben wir jetzt das Versicherungspaket MeisterPolicePro geschnürt. So viel Schutz wie nötig, so wenig Aufwand wie möglich. Ob gegen Feuer, Einbruch oder Ertragsausfall: Alles ist optimal versichert. Kompakt, flexibel und ganz einfach. Jetzt informieren!

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

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# 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

Isabell Kramer

## GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

## DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe

Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

## BILDNACHWEISE

Titel, Seite 03 / 06 / 09 / 11 / 19 / 20:

© contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 13: © Kaarsten / Fotolia.com

Seite 47: © pressmaster / Fotolia.com

Seite 51 / 53: © goodluz / Fotolia.com

Seite 52: © FunkyKoval / Fotolia.com

Rückseite: © vege / 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?



**Beitragsgarantie**  
auch für 2015



**Unbegrenzte Versicherungssumme – weltweit**



**Kostenschutz auch bei Verbrechen und Strafbefehl wegen Vorsatz**



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



**Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken**



**Anrechnung schadenfreier Vorversicherungsjahre, sogar bis SB 0,- €**



**Konzernunabhängigkeit**



**Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis**

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

[www.ks-auxilia.de](http://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



## Anmerkung der SDV AG zum LVRG

Unmittelbar nach Beschluss des LVRG erreichten uns erste, recht verunsicherte Anrufe unserer angebundnen Makler. Auch jetzt, wo es mehr Informationen und immer mehr Einschätzungen von vielen Experten und manchen Versicherern gibt, erhalten wir immer mehr Anfragen, die sich meist auf die Zukunftsaussichten der Lebensversicherung am Maklermarkt beziehen.

Aus unserer Sicht sind eine seriöse Einschätzung und eine Zukunftsprognose jedoch derzeit gar nicht abzugeben. Wir sind der Annahme, dass zum aktuellen Zeitpunkt konkrete Prognosen nicht möglich sind. Abgegebene »Prognosen«, je nach Standpunkt, schüren derzeit unnötig Panik oder wecken Erwartungen, die vielleicht gar nicht erfüllt werden können. **Lassen Sie sich deshalb nicht verunsichern!**

Die SDV AG versteht ihr Serviceversprechen auch als Verpflichtung, ihren Kooperationspartnern gegenüber fair und objektiv mit Veränderungen umzugehen und sie ausfühlich zu den bestmöglichen Lösungen für ihre Kunden zu beraten. Die durch das LVRG nötigen neuen Produktgeneratoren im Lebensversicherungsmarkt werden wir deshalb zeitnah und vertriebsfreundlich aufbereitet präsentieren.

**Ja, es wird zu Veränderungen am Markt kommen, eine derart umfassende Reform kann weder an Tarifen noch an Versicherungsnehmern oder Versicherungsmaklern spurlos vorübergehen.** Es gilt aber, diese Veränderungen auch als Teil eines positiven Prozesses zu verstehen und anzunehmen.

Wir halten uns deshalb an die Fakten, und die bestehen bisher aus einem Gesetzesbeschluss, der sehr klar ist. Wir nehmen aktuell keinerlei Stellung zu Zukunftsaussichten, werden den Markt aber sehr genau beobachten und haben bereits für jedes denkbare Szenario passende Pläne entwickelt. Je nach Reaktion der großen Lebensversicherer werden wir dann rechtzeitig und mit gewohnt einfachen, zukunftsorientierten Lösungen auf Sie zukommen. Denn der

**Viele hatten mit einer Offenlegung der Provisionen sowie der Erweiterung der Stornohaftungszeit auf 10 Jahre gerechnet. Diese wurden nun im Gesetz nicht verankert. Stellt dies Ihrer Meinung nach ein »Trostfläschchen« für die Vermittler dar?**

**Markus Ferber:** Nein, das glaube ich nicht. Es ist richtig, dass der Bundesgesetzgeber auf neue Regeln zur Offenlegung der Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen vorläufig verzichtet hat. Schließlich sollten wir zunächst die Verhandlungen über die Versicherungs-

vermittler-Richtlinie IMD II auf europäischer Ebene abwarten.

Erst wenn der europäische Rahmen steht, hat es Sinn, über die nationale Umsetzung nachzudenken. Andernfalls würden wir den zweiten Schritt vor dem ersten machen.

**Stefan Eisenmann:** Ich weiß nicht, ob man das als Trostfläschchen bezeichnen kann. Eine Stornohaftungszeit von 10



Markus Ferber, MdEP

Jahren beispielsweise ist, nach meinem Verständnis, völlig indiskutabel. Kein Mensch kann bei den heutigen dynamischen Lebensläufen eine Prognose für die nächsten 10 Jahre abgeben. Auch eine Offenlegung der Provisionen sehe ich sehr kritisch. Vielleicht war es in Bezug auf diese beiden Punkte sogar gut, dass der Gesetzessentwurf schnell »durchgeboxt« worden ist.

**Zum Abschluss wagen wir einen Blick in die Zukunft: Wie wird sich Ihrer Ansicht nach der Versicherungsmarkt verändern? Werden bestimmte Versicherer dadurch ihren Platz am Markt verlieren?**

**Markus Ferber:** Wir werden auf jeden Fall noch eine ganze Weile mit dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld zu kämpfen haben. Hier sind die Versicherungsunternehmen gefragt, innovative Lösungsansätze zu finden. Dazu könnten zum Beispiel der Aufbau einer Zinszusatzreserve, eine Senkung der Überschussbeteiligung oder eine Diversifizierung der Kapitalanlagen gehören. Wer hier den besten Ansatzpunkt findet, kann sicherlich einen gewaltigen Vorteil am Markt erzielen.

**Stefan Eisenmann:** Ob es durch die genannten Reformen sogar zu einer Reduzierung der Versicherungsgesellschaften am deutschen Markt kommt, wage ich nicht zu prognostizieren. Es bleibt abzuwarten, wie schnell und flexibel die Gesellschaften auf die Neuerungen reagieren können.

Ich würde mir wünschen, dass diese Veränderungen auch die eine oder andere positive Weiterentwicklung der LV-Produkte mit sich bringt und dadurch sowohl Vorteile für den Vermittler als auch für den Endkunden entstehen.

**Jahren beispielsweise ist, nach meinem Verständnis, völlig indiskutabel. Kein Mensch kann bei den heutigen dynamischen Lebensläufen eine Prognose für die nächsten 10 Jahre abgeben. Auch eine Offenlegung der Provisionen sehe ich sehr kritisch. Vielleicht war es in Bezug auf diese beiden Punkte sogar gut, dass der Gesetzessentwurf schnell »durchgeboxt« worden ist.**

**Zum Abschluss wagen wir einen Blick in die Zukunft: Wie wird sich Ihrer Ansicht nach der Versicherungsmarkt verändern? Werden bestimmte Versicherer dadurch ihren Platz am Markt verlieren?**

**Markus Ferber:** Wir werden auf jeden Fall noch eine ganze Weile mit dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld zu kämpfen haben. Hier sind die Versicherungsunternehmen gefragt, innovative Lösungsansätze zu finden. Dazu könnten zum Beispiel der Aufbau einer Zinszusatzreserve, eine Senkung der Überschussbeteiligung oder eine Diversifizierung der Kapitalanlagen gehören. Wer hier den besten Ansatzpunkt findet, kann sicherlich einen gewaltigen Vorteil am Markt erzielen.

**Stefan Eisenmann:** Ob es durch die genannten Reformen sogar zu einer Reduzierung der Versicherungsgesellschaften am deutschen Markt kommt, wage ich nicht zu prognostizieren. Es bleibt abzuwarten, wie schnell und flexibel die Gesellschaften auf die Neuerungen reagieren können.

Ich würde mir wünschen, dass diese Veränderungen auch die eine oder andere positive Weiterentwicklung der LV-Produkte mit sich bringt und dadurch sowohl Vorteile für den Vermittler als auch für den Endkunden entstehen.

**Wie wirkt sich die Reform auf die unterschiedlichen Vertriebswege aus?**

**Markus Ferber:** Ich bin immer sehr für das Prinzip, dass Regulierung keinen bestimmten Vertriebsweg begünstigen oder benachteiligen sollte. Ich glaube, dass das Lebensversicherungsreformgesetz diesem Grundsatz ausreichend Rechnung trägt.

**Stefan Eisenmann:** Wie die Auswirkungen auf die unterschiedlichen Vertriebswege sein werden, möchte ich an dieser Stelle nicht beurteilen.

**Erlauben Sie uns noch eine letzte Frage, Herr Eisenmann. Welche Auswirkungen wird das Gesetz Ihrem Empfinden nach auf die SDV AG haben?**

**Stefan Eisenmann:** Ich sehe speziell auf die SDV AG keine großen negativen Umwälzungen zukommen, da der eingeschlagene Weg beispielsweise von Anfang an auch das Thema Bestand in den Vordergrund gestellt hat. Hierzu habe ich heute bereits unseren sogenannten Maklervertragsservice erwähnt, dieser stellt ein Puzzleteil hinsichtlich der Rundumbetreuung des jeweiligen Endkunden dar. Unsere weiteren Servicebausteine in Form von Technikttools und Manpower können künftig sogar noch an Bedeutung gewinnen und positive Impulse für den Vermittler geben. Ich bin sehr optimistisch, dass wir gemeinsam die zukünftigen Veränderungen positiv für uns nutzen können.

**Vielen Dank für Ihre Zeit und die ausführlichen Antworten.**

Das Interview führten Lukas Härle und Nicole Golly von der SDV AG.

die schnelle Umsetzung zum 1. Januar 2015 kritisch betrachtet werden können und dieses Vorgehen auch gewisse Risiken mit sich bringt. Durch die Brille eines Dienstleisters oder Vermittlers beziehungsweise Maklers betrachtet, bleibt natürlich vor allem mit Spannung abzuwarten, wie die Lösungsansätze der Gesellschaften aussehen. Hier kann zurzeit jedoch auch in Bezug auf die Vergütung noch kein abschließendes Fazit gezogen werden.

**Halten Sie das Gesetz ungeachtet der Deckelung der Abschluss- und Vermittlungskosten gerade im Hinblick auf die Garantieziabsenkung für tatsächlich für eine Verbesserung für den Verbraucher?**

**Markus Ferber:** Erst mal gilt die Absenkung des Garantieziinses nur für neu abgeschlossene Verträge. Der Großteil der Verbraucher erfährt dadurch also keinen Nachteil. Grundsätzlich sollte der Garantieziins das tatsächliche längerfristige Zinsniveau reflektieren. Schaut man sich die Zinsentwicklung der vergangenen Jahre an, dann war der Trend recht deutlich und das macht auch Anpassungen sich um eine solche komplexe Materie wie beim Lebensversicherungsreformgesetz handelt. Andererseits gibt es manchmal einfach einen gewissen Handlungsdruck, der zu einer zügigen Behandlung eines Themas zwingt. Letztendlich müssen die Kollegen im Deutschen Bundestag immer selbst bewerten, ob die Zeit genügt, um sich in ein Thema ausreichend einzuarbeiten.

**Markus Ferber:** Grundsätzlich bin ich immer ein Freund davon, sich für die Gesetzgebung die notwendige Zeit zu nehmen. Das gilt umso mehr, wenn es sich um eine solche komplexe Materie wie beim Lebensversicherungsreformgesetz handelt. Andererseits gibt es manchmal einfach einen gewissen Handlungsdruck, der zu einer zügigen Behandlung eines Themas zwingt. Letztendlich müssen die Kollegen im Deutschen Bundestag immer selbst bewerten, ob die Zeit genügt, um sich in ein Thema ausreichend einzuarbeiten.

**Herr Eisenmann, wie beurteilen Sie die Informationspolitik im Allgemeinen sowie den Informationsfluss und die Maßnahmen der SDV AG zum LVRG im Speziellen?**

**Stefan Eisenmann:** Es ist aktuell schwer zu beurteilen, ob durch die Veränderungen auch tatsächlich eine Verbesserung für den Verbraucher eintritt. Wobei ich diese Diskussion auch nicht ganz nachvollziehen kann. Ich bin der Meinung, die Zufriedenheit des Kunden steht und fällt mit der Qualität der Beratung, daran ändern auch ein paar Paragraphen und die Senkung des Garantieziinses nichts.

**Zu Recht sind viele Makler verunsichert, ob sie auch in Zukunft ihren Lebensunterhalt mit der Vermittlung von Lebensversicherungsprodukten bestreiten können. Herr Eisenmann, wie reagieren Sie auf solche Anfragen von Seiten Ihrer Makler?**

**Stefan Eisenmann:** Selbstverständlich habe ich Verständnis für die vorhande-

**Stefan Eisenmann:** Ich denke, wir haben seitens der SDV AG den richtigen Weg gewählt und uns nicht im Vorfeld permanent an Gerüchten oder vagen Vermutungen beteiligt. Alle waren letztlich nach aufgrund der obengenannten Hektik beziehungsweise Eile nicht gerade üppig.

nen Bedenken und kann die vorgereichten Argumente auch nachvollziehen. Auf der anderen Seite bin ich mir sicher, dass das Thema Lebensversicherung – als Überbegriff – auch in Zukunft eine große Rolle spielen wird. Letztendlich nehmen auch die sogenannten biometrischen Risiken in der Beratung des Endkunden einen immer größeren Platz ein und bieten somit ein enormes Umsatzpotenzial. Sie hatten jedoch in Ihrer Fragestellung auch das Wort »Lebensunterhalt« erwähnt, hier muss in der Tat auch die provisions-technische Umsetzung der Versicherer abgewartet werden.

Auf der anderen Seite wird es selbstverständlich für jeden Makler und jede Maklerin immer wichtiger, den Endkunden rundum zu betreuen, um dadurch auch Folgeprovisionen generieren zu können. Jeder Partner der SDV AG hat auch in diesem Zusammenhang durch unseren Maklertragservice beste Voraussetzungen und ist somit für die Zukunft gut aufgestellt.



Stefan Eisenmann, Leiter Maklervertrieb

# »Die Lebensversicherung spielt auch in Zukunft eine wichtige Rolle«

## Interview mit Stefan Eisenmann und Markus Ferber, MDEP

Herr Eisenmann, Herr Ferber, vielen Dank, dass Sie sich bereit erklärt haben, in diesem Interview Rede und

Antwort zu stehen. Bitte stellen Sie sich vorab in ein paar kurzen Sätzen unseren Lesern vor.

**Markus Ferber:** Mein Name ist Markus Ferber. Ich bin 49 Jahre alt und komme aus Augsburg. Ich bin studierter Ingenieur und seit 1994 Mitglied des Europäischen Parlaments. Als Mitglied des Ausschusses für Wirtschaft und Währung beschäftige ich mich vor allem mit dem Thema Finanzmarktregulierung und habe in diesem Zusammenhang auch mit Versicherungsthemen Berührung.

**Stefan Eisenmann:** Innerhalb der SDV AG bin ich als Leiter Maklervertrieb Süd und anderem zuständig für die Betreuung angebundener Makler und somit Ansprechpartner für sämtliche Themen, die dem Versicherungsbereich zuzuordnen sind. Darüber hinaus gehört auch die Gewinnung neuer Kooperationspartner in meinen Zuständigkeitsbereich.

Herr Eisenmann, als Leiter Maklervertrieb der SDV AG für den Bereich Süd sind auch Sie vom Lebensversicherungsreformgesetz unmittelbar betroffen. Bitte schildern Sie uns kurz, inwieweit Sie von der Reform betroffen sind, und bewerten Sie das Gesetz aus Ihrer persönlichen Sicht.

**Stefan Eisenmann:** Insgesamt betrachtet muss man vorab sagen, dass der LV-

Markt in der jüngeren Vergangenheit sozusagen nicht gerade Rückenwind hatte. Jede zusätzliche Einschränkung und Diskussion in diesem Bereich führt natürlich zu gewissen weiteren Vernüchtigungen am Markt. Das LVRG an sich beinhaltet

ja unter anderem auch die Senkung des Höchstrechnungszinses auf 1,25 % ab dem 1. Januar 2015. Wobei in diesem Zusammenhang natürlich nicht erwähnt wird, dass die derzeitige Geldpolitik der Europäischen Zentralbank letztlich der Auslöser dafür ist, dass die Gemeinschaft der Versichereren durch den niedrigeren Garantiezins weniger Abflaufleistung erhalten wird.

Darüber hinaus muss hinsichtlich der neuen gesetzlichen Regelung selbstverständlich die sogenannte Zillmerung in Verbindung mit der zukünftigen Verprovisionierung betrachtet werden. Hier bleibt abzuwarten, wie die einzelnen Versicherungs-gesellschaften das Thema Provision am Ende tatsächlich umsetzen.

Herr Ferber, obwohl Sie selbst nicht in der Versicherungsbranche tätig sind, haben Sie sich als aktiver Politiker einer der Koalitionsparteien in den letzten Jahren vor allem im Europäischen Parlament viel mit dem Thema Wirtschaft und Währung auseinandergesetzt. Welche Berüh-

runfungspunkte haben Sie dabei mit der LV-Reform?

**Markus Ferber:** Europäische Regelungen sind auch im Versicherungsbereich die Grundlage für viele nationale Gesetze. So haben wir in der vergangenen Legislaturperiode eine neue europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) geschaffen und mit Solvency II und der Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II an vielen Stellen bereits die Weichen für die nationale Gesetzgebung gestellt.

Im Juli dieses Jahres wurde das Lebensversicherungsreformgesetz durch den Bundestag und den Bundesrat verabschiedet. Die Geschwindigkeit, mit der dieses Gesetz verabschiedet wurde, hat kaum Chancen für Diskussionen mit Verbraucherschützern und der Branche zugelassen. Diese kritisieren nun vor allem auch das schnelle Inkrafttreten zum 1. Januar 2015. Die Lebensversicherer stehen nun vor der großen Aufgabe, innerhalb kürzester Zeit adäquate Lösungen auszuarbeiten, ohne dabei andere Großprojekte wie Solvency II außer Acht zu lassen. Denken Sie, die damit verbundene Eile mindert die Qualität der Lösungsansätze?

**Stefan Eisenmann:** Es ist mit Sicherheit richtig, dass die Geschwindigkeit und

mentieren.« Jedoch soll nun, wie bei  
lichen Sparbetrag die Abschlusskosten  
und die laufenden Kosten inklusive der  
Kapitalanlagekosten abgezogen. Meist  
kommen noch allgemeine Verwaltungs-  
kosten sowie Vertragsänderungskosten  
hinzü. Dies sorgt dafür, dass die eigent-  
lichen Sparbeiträge nicht in der Höhe in  
den Vertrag fließen, wie der Versiche-  
rungsnehmer dieses sich höchstwah-  
rscheinlich vorgestellt hat. Hierauf sollte  
– um eine größtmögliche Transparenz  
zu schaffen – dem Versicherungsnehmer  
bereits bei der Planung der Altersvorsor-  
ge/Lebensversicherung darauf hingewie-  
sen werden, nämlich wie die Effektiv-  
kosten in dem jeweiligen Vertrag sind.  
Hinzu kommt, dass die Maximalgrenze  
für den Zillmersatz von 40% auf 25%  
abgesenkt wird. Dieses wird direkte Aus-  
wirkungen auf die Courtagöhe der  
Vermittler haben. Demnach ist auf jeden  
Fall zu empfehlen, dem Versicherungs-  
nehmer alle möglichen Kostenfaktoren  
sowie Risikoberschüsse, Beteiligungen  
an den Bewertungsreserven, aufzuzei-  
gen. Entsprechend empfiehlt es sich, die  
vorgenannten Punkte ebenfalls zu do-  
kumentieren und sich bestmöglich sogar  
vom Versicherungsnehmer gegenzeich-  
nen zu lassen.

Die vom Gesetzgeber gewollte Transpa-  
renz sollte Niederschlag in jeder Bera-  
tung finden. Der Makler ist gut beraten,  
über alle Faktoren des Vertrages aufzu-  
klären. Die Reformen im Versicherungs-  
bereich werdend dazu führen, dass sich  
gute Makler mit einer guten Beratung  
deutlich vom Markt abheben werden.  
Je mehr Transparenz die Beratung für  
den Versicherungsnehmer bietet, desto  
weniger wird es Unzufriedenheit und  
Lebensversicherungen geben. Wurde der  
Versicherungsnehmer über alle Faktoren

## KONTAKT

### Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Glockengießerwall 2  
20095 Hamburg  
Telefon 040 / 888 88-777  
Telefax 040 / 888 88-737  
E-Mail [info@kanzlei-michaelis.de](mailto:info@kanzlei-michaelis.de)  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

beraten, hat der Versicherungsmakler  
seine Beratung entsprechend dokumen-  
tiert und sich den Erhalt und Inhalt bes-  
tefalls gegenzeichnen lassen, so führt  
dies zu einer deutlichen Haftungsmini-  
mierung des Maklers. Der Makler sollte  
auch seine Kunden auf die aktuellen Me-  
dienberichterstattungen in den spezifi-  
schen Versicherungszweigen hinweisen,  
um eventuellen Unsicherheiten der Ver-  
sicherungsnehmer bereits vor der Zeich-  
nung des Lebensversicherungsvertrages  
vorzubeugen.

Vor diesem Hintergrund ist dem Makler  
anzuraten, sich mit dem Reformpaket  
«Lebensversicherungsreformgesetz» ein-  
gehend zu befassen und die verschiede-  
nen vorgenannten Punkte in die Bera-  
tung und Dokumentation einfließen zu  
lassen.

RA Dipl.Mag.-Jur. Björn Thorben M.  
Jöhnke ist Rechtsanwalt in der Kanzlei  
Michaelis Rechtsanwälte in Hamburg  
und betreut die Bereiche Versicherungs-  
recht und Gewerblichen Rechtsschutz.

# Lebensversicherungs- reformgesetz 2014

## Was hat der Makler in der Beratung zu beachten?

von RA Dipl. Mag.-Jur. Björn Thorben M. Jöhnke, Kanzlei Michaelis, Hamburg

Mit der oben genannten Fragestellung, nämlich was der Makler hinsichtlich des nun beschlossenen Lebensversicherungsreformgesetzes in der Beratung unbedingt beachten sollte und was die Eckpunkte des Lebensversicherungsreformgesetzes angeht, befasst sich der vorliegende Artikel.

in Kraft treten wird. Das Gesetz ist durch

BESSER WIR SIND  
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS  
RECHTSANWÄLTE

den Bundesrat gegangen und wird an-  
schließend vom Bundespräsidenten  
unterzeichnet werden. Das LVRG sieht  
zum Einen vor, dass Abschluss- und Ver-  
waltungskosten für ein Versicherungs-  
produkt gesenkt werden sollen. Es soll  
dadurch eine größere Produktpa-  
renz für den Verbraucher entstehen. Des  
Weiteren sieht das LVRG vor, dass eine  
Beteiligung an den Bewertungsreserven  
gesenkt wird, bzw. »fair« verteilt wird.  
Auch sieht das LVRG vor, den Höchst-  
rechnungsziins für neu abgeschlossene  
Lebensversicherungen von 1,75 % auf  
1,25 % abzusenken. Eine weitere Absen-  
kung soll auch der Zillmersatz erfahren:  
Die Maximalgrenze für den Zillmersatz  
wird von 40 % auf 25 % abgesenkt.  
Ein wichtiger Punkt wurde in der Be-  
schlussempfehlung des Finanzaus-  
schusses jedoch ersatzlos gestrichen:  
»Der Versicherungsvermittler hat dem  
Versicherungsnehmer die ihm für den  
Abschluss des Vertrages mit dem Versi-  
cherungsunternehmen vertraglich ver-  
einbarte Provision als Gesamtbetrag  
in Euro mitzuteilen und dies zu doku-

## Das »Plus« der Lebensversicherung im Überblick:

### Garantiertes Rentenkapital:

Durch das Gesetz der großen Zahlen und das große Versicherungskollektiv ist es im oben genannten Beispiel einem Lebensversicherer gelungen, auch mit einem geringen Höchstrechnungszinssatz von derzeit 1,75 % ein höheres garantiertes Rentenkapital auszuweisen als der herkömmliche Sparplan einer Hausbank. Das Ziel eines sicherheitsbewussten Kunden, möglichst rentabel Geld für die Sicherung seines Lebensstandards im Alter anzulegen, konnte demnach durch die Lebensversicherung eindeutig besser erfüllt werden.

### Überschussbeteiligungen:

Zum bereits garantierten Rentenkapital bzw. der garantierten Rente können die Versicherungsnehmer zusätzlich mit der Beteiligung an den erwirtschafteten Überschüssen des Versicherungsunternehmens rechnen. Diesen »Bonus« erhalten die Kunden bei der Lebensversicherung zum Ende der Laufzeit ihres Vertrages. Durch die gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung aus dem Versicherungsgeschäft des Versicherten gelingt es der Lebensversicherung oftmals, konservative Sparpläne der Hausbanken gemessen an der Rendite eindeutig aus dem Rennen zu nehmen.

### Dauer der Rentenzahlungen:

Die zuletzt im Juli dieses Jahres bereitgestellte Daten des Deutschen Rentenversicherung Bund für das Jahr 2013 zeigen: Aufgrund der steigenden Lebenserwartung stieg auch die durchschnittliche Länge des Rentenbezugs in Deutschland auf 19,3 Jahre. Zwar hat

sich auch der Renteneintritt nach hinten verschoben, dennoch zeichnet sich die steigende Tendenz der Lebenserwartung schon über Jahre hinweg ab und wird von Experten als weiterhin steigend prognostiziert. Durch die lebenslang garantierte Rente hat der Kunde sich das »Risiko« der Langlebigkeit abgesichert und muss sich als Rentner keine Sorgen um seinen Lebensunterhalt machen, wie es beispielsweise der Fall wäre, wenn die Kapitalauszahlung seines Sparplans nach einigen Jahren aufgebraucht wäre.

### Rentengarantiezeit:

Sollte die »Wette auf Lebenszeit« des Kunden der Versicherer für sich gewinnen und die versicherte Person innerhalb kürzester Zeit nach Renteneintritt versterben, haben die Bezugsberechtigten im Todesfall ein Recht auf Bezug der Rente bis zum Ende der Rentengarantiezeit. So kann der Versicherungsnehmer für seine Hinterbliebenen vorsorgen und vertraglich vereinbaren, dass die garantierte Rente für einen Zeitraum von 2 bis 25 Jahren weiterbezahlt wird. Bei Banksparglänen wird das zur Verfügung stehende Rentenkapital entsprechend der gesetzlichen Regelungen vererbt. Eine Hinterbliebenenversicherung durch Auszahlung einer Rente ist hier ausgeschlossen und nicht vorgesehen.

### Begünstigungsklausel:

Der Versicherungsnehmer kann bei Lebensversicherungsprodukten Begünstigte beim Ableben der versicherten Person benennen, da die Leistungen der Versicherung, anders als bei Banksparprodukten, nicht in den erbrechtlichen Nachlass fallen. Der Versicherer zahlt somit die Leistungen direkt an die im Vertrag genannten begünstigten Personen aus. Die

### Erbrechtliche Vorteile:

Sollte die versicherte Person bereits vor Renteneintritt oder bei Rentenbezug (ohne Rentengarantiezeit, mit Beitragsrückgewähr) versterben, erhalten die Begünstigten die versicherte Leistung ohne zeitintensive Erbteilung. Noch entscheidender ist jedoch, dass die Leistungen einer Lebensversicherung im Todesfall nicht in den Nachlass des Verstorbenen fallen. Begünstigte, die zugleich der gesetzlichen Erbfolge entsprechen, erhalten die Versicherungslleistung selbst dann, wenn die Erbschaft von ihnen z. B. aufgrund eines überschuldeten Erbes ausgeschlossen wurde.

## Erhöhung im Rentenbezug durch Bonusrente

Rentenbeginn	Rentenvers.	Bankspargplan
01.09.2046	465,85 Euro	465,85 Euro
01.09.2047	474,73 Euro	465,85 Euro
01.09.2048	483,79 Euro	465,85 Euro
01.09.2049	493,02 Euro	465,85 Euro
01.09.2050	502,43 Euro	465,85 Euro
01.09.2051	512,04 Euro	465,85 Euro
01.09.2052	521,82 Euro	465,85 Euro
01.09.2053	531,80 Euro	465,85 Euro
01.09.2054	541,99 Euro	465,85 Euro
01.09.2055	552,38 Euro	465,85 Euro
01.09.2056	562,97 Euro	465,85 Euro
01.09.2057	573,78 Euro	465,85 Euro
01.09.2058	584,80 Euro	465,85 Euro
01.09.2059	596,05 Euro	465,85 Euro
01.09.2060	607,53 Euro	465,85 Euro
01.09.2061	619,25 Euro	465,85 Euro
01.06.2062	625,00 Euro	–
01.09.2062	631,21 Euro	–
01.09.2063	643,42 Euro	–
01.09.2064	655,89 Euro	–
01.09.2065	668,62 Euro	–
01.09.2066	681,62 Euro	–

Ein Bankspargplan ist keine Alternati-  
ve zur biometrischen Lösung über eine  
klassische deutsche Lebensversicherung.  
Aus einem Sparplan mit Bankprodukten  
kann bei Rentenbeginn und später nur  
so viel entnommen werden, wie zuvor  
angespart wurde. Die Lebensversicherer  
garantieren im Gegensatz dazu eine be-  
stimmte Rente bis ans Lebensende – völ-  
lig unabhängig davon, ob der Versicherte  
nun 80 Jahre oder älter wird.

Die private Rente wird zuverlässig Monat  
für Monat ausbezahlt. Experten sprechen  
für den Folgen des Lebensversicherungs-  
reformgesetzes davon, dass dieses vor  
allem die private Altersvorsorge über die  
langfristige klassische Kapitallebensversi-  
cherung und die private Rentenversiche-

Folgen LVRG:  
Stärkung der lebenslangen  
Privatrente

rung wieder stärkt.



Ein aktueller Vergleich zwischen einer klassischen Rentenversicherung und einem Bankparplan soll den unveränderten Mehrwert eines Versicherungsproduktes unterstreichen:

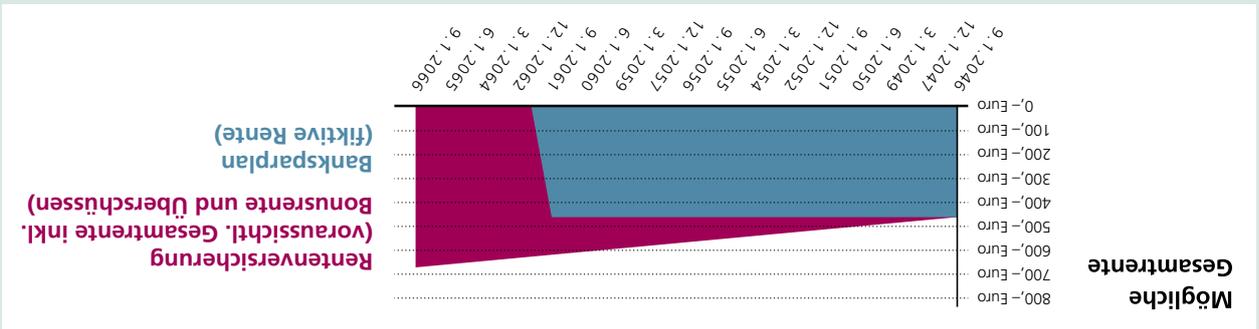
**BEISPIEL 1**

Max Mustermann, geb. 01.01.1979  
Anlage-/Sparbeginn: 01.09.2014  
monatlicher Beitrag: 200,- Euro  
Ablaufdatum: 01.09.2046

**ACHTUNG:** Rente wird natürlich lebenslang gezahlt und ist der Einfachheit halber in der Grafik nur bis zum 01.09.2066 dargestellt.

Bankparplan	Rentenvers. <sup>1</sup>	
322,42 Euro	465,85 Euro	garantierte mtl. Altersrente
–	–	gesamte mtl. Altersrente*
–	562,97 Euro	gesamte mtl. Rente inkl. Bonusrente nach 10 Jahren Rentenbezug
87.982,67 Euro	90.411,88 Euro	garantierte Kapitalabfindung
87.982,67 Euro	130.630,81 Euro	gesamte Kapitalabfindung*

\* mit Überschüssen, Zinssatz 0,81 %

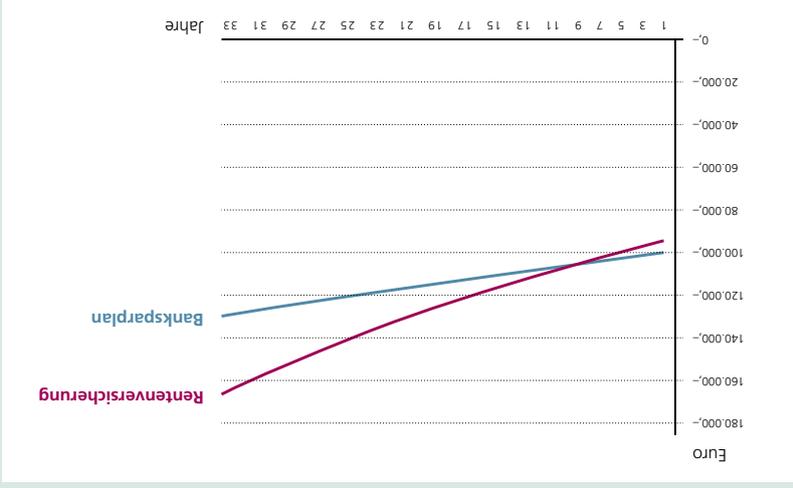


**BEISPIEL 2**

Max Mustermann, geb. 01.01.1979  
Anlage-/Sparbeginn: 01.09.2014  
Einmalbeitrag 100.000,- Euro  
Ablaufdatum 01.09.2046

Bankparplan	Rentenvers. <sup>2</sup>	Zahlung
129.454,06 Euro	165.723,00 Euro	100.000,00 Euro
100.000,00 Euro	94.600,60 Euro	100.000,00 Euro
01.09.2014	01.09.2014	01.09.2046

**ACHTUNG:** Diese Grafik betrachtet ausschließlich die Ansparphase der beiden Altersvorsorgemodelle. Während die Rentenversicherung dem Versicherungsnehmer bzw. der versicherten Person eine lebenslange Rente garantiert, basiert der Bankparplan auf dem Guthabenprinzip und ist nach einer gewissen Auszahlungsdauer erschöpft – es fließt keine Auszahlung mehr.



<sup>1</sup> Angebot Hanse Merkur | <sup>2</sup> Angebot Continental

# Attraktivität der Lebensversicherung

## Das besondere »Plus« des Versicherungsproduktes

von Isabell Kramer und Nicole Golly, SDV AG

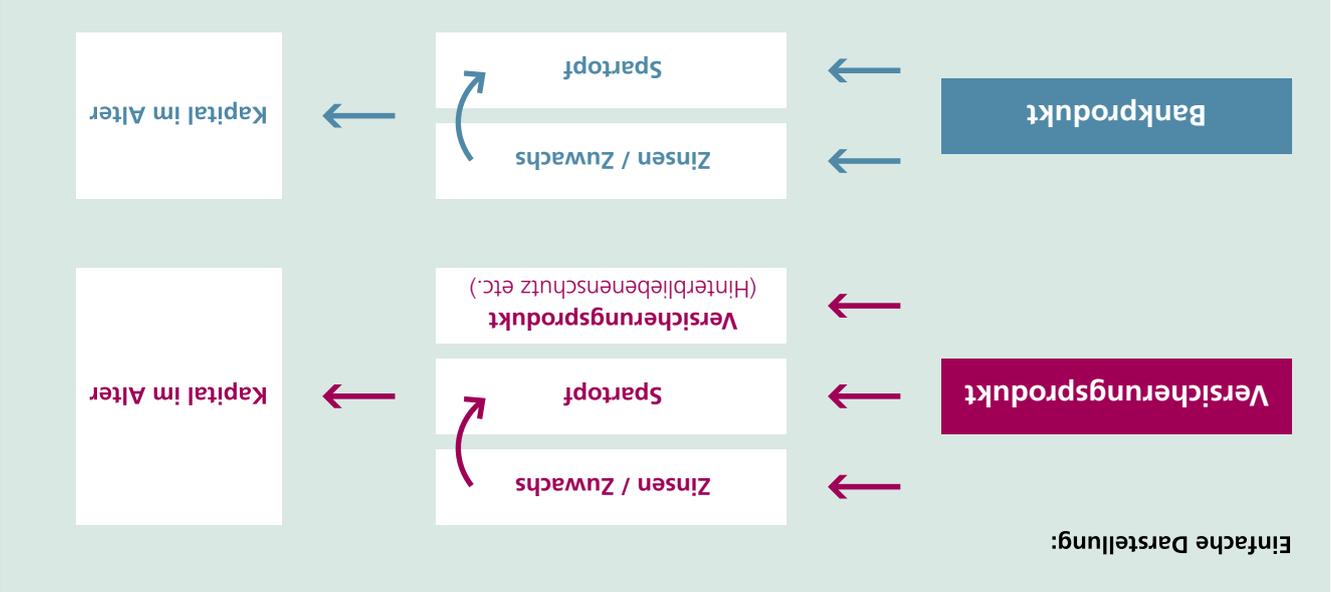
Die Versicherungsbranche befindet sich verstärkt in den Medien. Die Regierung hat nicht wenig in das neue Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) gepackt und die Anforderungen sind enorm. Das LVRG hat teilweise erhebliche Auswirkungen auf die bisherige Produkt- und Tariflandschaft.

Die vorgesehenen Regelungen zur Beschränkung der Zillmerung müssen sich in Vergütungsmodellen für den Vertrieb wiederfinden und neu definieren. Wird die Differenz zum bisherigen Höchstzillmerungssatz von den Gesellschaften getragen? Senkt die Versicherungs-gesellschaft die Abschlusskosten oder verlängert sie die Stornohaftung für Vermittler? Werden Abschlusskosten in Bestandsprovision umgewandelt? Zudem erfordert die Absenkung des Rechnungs-

zinses neue Kosten- und Garantiemodelle, um den Beitragserhalt zu sichern. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt kann man über Auswirkungen und Reaktionen der Versicherer noch wenig Auskunft geben und es lassen sich lediglich Tendenzen feststellen. Die Verunsicherung bei allen Teilnehmern der Versicherungsbranche ist zweifelsohne groß.

**Trotz aller offenen Fragen und Unsicherheiten ist jedoch eines nicht außer Acht zu lassen:** Der demografische Wandel und die damit einhergehenden Finanzierungserschwierigkeiten der gesetzlichen Rentenversicherung machen eine private Vorsorge nach wie vor unumgänglich. Status quo: In der Bevölkerung ist die Rentenlücke trotz der geplanten Garantiezinssenkung zum 1. Januar 2015 allgegenwärtig. Doch wie viel Sinn hat ein Lebensversicherungs-

Einfache Darstellung:



produkt? Die Vorteile eines klassischen Banksparglans liegen auf der Hand. Also weg von der Versicherung hin zum Bankprodukt? Oder ist und bleibt das Versicherungsprodukt, in Abhängigkeit von Risikobereitschaft, Eintrittsalter, Lebenssituation und bereits getroffener Altersvorsorge, eine lohnende Variante für Anleger? Ja und ja! Die Nachteile von Bankprodukten niederzuschreiben, wäre ebenso platt und unprofessionell wie im Zuge der aktuellen Veränderungen am Versicherungsmarkt den »Tod der Lebensversicherung« zu erklären. Bankprodukte bieten zweifelsohne solide Absicherungsmöglichkeiten, nichtsdestotrotz sind aber Versicherungsprodukte in ihrer Konzeption unverändert von einem deutlichen Mehrwert für Anleger geprägt und die Produkte offerieren neben dem angesparten Kapital auch den Versicherungsschutz.

chungsvermittlern bzw. Maklern entgegengekommen ist, indem er auf eine Ausweisung der Abschlussprovision verzichtet hat.

### Evaluation

Das Bundesfinanzministerium hat sich zum Ziel gesetzt, das Gesetzespaket zum 01.01.2018 zu evaluieren. Außerdem wird die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die Bundestagsabgeordneten einmal pro Jahr über den Sicherungsbedarf der Lebensversicherungen informieren.

### Neuartige Tarife

Einige dieser Punkte liefern durchaus neuen Mehrwert für den Kunden. Nichtsdestotrotz stellt die Reform die Gesellschaften erneut vor die Aufgabe, noch innovativer zu werden. Sie müssen künftig dem Vertrieb eine Perspektive bieten und neue, attraktive Tarife erarbeiten. Ein Beispiel hierfür sind die seit geraumer Zeit bei einigen Versicherern vorhandenen Tarife für Lebensversicherungen ohne Garantiezins. Die Abteilungen für Produktentwicklung werden weiter an neuen, für den Versicherungsnehmer profitablen Tarifen basteln.

Zusätzlich scheint der deutsche Markt auch immer attraktiver für ausländische Lebensversicherer zu werden, da eine größere Anzahl von ihnen inzwischen in Deutschland aktiv ist. Allerdings wird sich der Hauptbestand des Gesetzes erst zum Ablauf einer Lebensversicherung auswirken.

### Kündigung und Neueindeckung?

Bereits laufende Policen sind nur von der Beschränkung der Beteiligung an den Bewertungsreserven betroffen. Der garantierte Zins sowie die Überschussbeteiligung sind hiervon nicht betroffen. Eine Kündigung allein mit dem Hintergrund, das Gesetz zu umgehen, ist nicht mehr möglich, da der oben genannte Punkt, nämlich die Bewertungsreserven, bereits am 08.08.2014 in Kraft getreten ist. Sollten Sie dennoch aus gutem Grund einen Grund eine Kündigung erwägen, empfehlen wir Ihnen, den Kontakt zur Fachabteilung Lebensversicherung der SDV AG zu suchen, um die Situation des Kunden detailliert zu lösen und auch eine Neueindeckung anzustreben.

### Abschluss von Neuverträgen

»Hat das Ausfüllen eines Antrages nun noch Sinn?«, könnte die Frage der Kunden in den kommenden Monaten lauten. Die ehrliche Antwort darf auch in Zukunft halten. Versicherungen sind in Zukunft nur noch 1,25% Zinsen zugesichert, dennoch legt der Großteil der Versicherer sehr intelligent an und erwirtschaftet somit Überschüsse, die am Ende dem Kunden zugutekommen. Zu einem Vertrag, der noch mit einem Rechnungszins von 1,75% oder höher abgeschlossen wurde, mag ein positiver Vergleich schwer fallen. Nimmt man allerdings tatsächliche, aktuell abschließbare Alternativen, kommt eine private Rentenversicherung sehr gut weg. Außerdem sollte immer in den Vordergrund gestellt werden, dass der wichtigste Aspekt die Lebenslange Rente ist, die den Kunden im Alter ent-

### Fazit

lastet, und nicht der Spargedanke. Weiterhin sinkt die Verwaltungskostenquote stetig, während der Kapitalbestand der Versicherer steigt, wie die aktuellen Zahlen des GDV zeigen. Lesen Sie mehr dazu im Artikel »Attraktivität der Lebensversicherung« auf Seite 49.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die für den Kunden positiven Teile des Lebensversicherungs-reformgesetzes die Senkung des Garantiezinses nicht in ihrer Gänze auffangen können, aber eine private Rente, vor allem aufgrund der Situation der gesetzlichen Rentenversicherung und der möglichen Alternativen, eine sehr interessante und attraktive Lösung zur Absicherung des Altersrisikos im Alter darstellt.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Textquelle: GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Bund der Versicherer

## Dividendenausschüttungen an Aktionäre

Die Versicherer haben in Zukunft die Möglichkeit, in einer schwierigen Finanzmarktsituation wie der momentanen nur sehr geringe oder gar keine Dividenden mehr an ihre Aktionäre auszuzahlen. Der Gesetzgeber setzt hier ganz klar den Versicherungsnehmer über den Aktionär. Natürlich kann dieser Schritt dazu führen, dass Lebensversicherer für Geldanleger weniger interessant werden, allerdings soll dieses Gesetz am Ende den Versicherten fairere und stabilere Leistungen bringen. Einige Versicherer haben bereits angekündigt, von diesem Szenario Gebrauch zu machen. Mit dieser Änderung wird ebenso eine größere Kostentransparenz der Unternehmen notwendig und verpflichtend.

## Zusatzinfo VVaG: Ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) ist

eine der rechtlich zulässigen Rechtsformen für einen Versicherer. Die «Versicherungsnehmer» sind Mitglieder und Träger des Vereins. In Ausnahmefällen können VVaGs auch einzelne Verträge abschließen, deren Versicherungsnehmer nicht Mitglieder werden (Nichtmitgliederversicherung). VVaGs führen also in größerem Umfang als Aktiengesellschaften Gewinne dem Eigenkapital zu, dafür aber keine Dividenden an Aktionäre. Zusätzlich bieten sich für VVaGs als Alternative zur Kapitalbeschaffung börsennotierte Genussrechte an. Eine weitere Möglichkeit, den Kapitalmarkt zu nutzen, besteht durch die Schaffung von Tochterunternehmen in Form von Aktiengesellschaften und die Bündelung von Aktivitäten in Zwischending. Dies bietet bei ausreichendem Volumen sogar die Möglichkeit eines Börsengangs.<sup>2</sup>

## Versicherungsaufsicht

Im Zuge der Reform erhält die BaFin stärkere Eingriffsbefugnisse, zum Beispiel kann sie einen allgemeinen Sanierungsplan mit Szenarien, die zu einer Gefährdung des Unternehmens führen können, fordern. Damit «zwingt» das LVRG die handelnden Personen in den Versicherungsgesellschaften, sich noch genauer mit möglichen Risiken auseinanderzusetzen.

## Ausweisung der Effektivkosten

In Zukunft können Versicherungsnehmer einfacher die Kosten der Produkte unterschiedlicher Versicherer vergleichen, denn die Unternehmen sind dazu verpflichtet, ihre Gesamtkosten in Prozent für den Versicherungsabschluss offenzulegen, wie dies bereits bei Riester-Verträgen der Fall ist. Hierbei bleibt zu beachten, dass der Gesetzgeber Versi-



## Beteiligung an den Risiküberschüssen

Wichtig ist die tatsächliche Lebensdauer einer versicherten Person von der durch die Versicherer anhand von Sterbetafeln kalkulierten Lebenserwartung ab, entstehen Risiküberschüsse, an denen die Versicherten teilhaben können. Diese fließen dann in die Überschussbeteiligung, die dem Versicherungskonto einmal jährlich sowie als Schlussüberschussbeteiligung gutgeschrieben werden und somit das Gesamtkapital des Vertrages erhöhen.

Der Bund greift hier nun insofern ein, dass er diese Beteiligung auf 90 % erhöht und somit eine Besserstellung des Versicherungsnehmers erlangen will. Das mag tatsächlich einen Vorteil für den Versicherten darstellen, ob es jedoch die Absenkung der garantierten Leistung auffangen kann, bleibt zu bezweifeln.



Krankenversicherung, keine gesetzlichen Höchstgrenzen bezüglich der Provisionen wie oben beschrieben begrenzt.

## Bewertungsreserven

Laut dem neuen Gesetz darf lediglich jener Teil der Bewertungsreserven ausgeschüttet werden, der den sogenannten »Sicherungsbedarf« übersteigt. Der Sicherungsbedarf setzt sich zusammen aus dem für die Versicherungsverträge benötigten Bedarf, deren maßgeblicher Rechnungszins höher liegt als der maßgebliche Euro-Zins-Swap-Satz zum Zeitpunkt der Ermittlung der Bewertungsreserven. Kurz gesagt beschreibt dies den Betrag, der zur Finanzierung der zugesagten Garantien benötigt wird, wobei hier davon ausgegangen wird, dass die Niedrigzinsphase weiterhin anhält. Diese Regelung gilt ausschließlich für Bewertungsreserven aus festverzinslichen Anlagen und Zinsabsicherungsgeschäften.

Solange das Niedrigzinsumfeld anhält, geht diese Regelung somit zulasten der aktuell und in naher Zukunft ablaufenden Verträge, da diese nun noch weniger an den Bewertungsreserven beteiligt werden und somit auch die Rückkaufswerte weiter sinken werden. Daher sollte von einer vorzeitigen Vertragsauflösung Abstand genommen werden, da dementsprechend länger laufende Verträge profitieren. Die Erträge eines Lebensversicherers gehören dem Kollektiv und nicht ausschließlich den jetzt auslaufenden Verträgen. Diese Änderung ist bereits mit ihrer Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt in Kraft getreten und soll, sobald die Kapitalmarktzinsen wie möglich, da es im Bereich der Lebensversicherung, anders als in der privaten

seinem Versicherungsnehmer geben darf. Dieser Zinssatz wird jedes Jahr neu bestimmt und richtet sich nach der Umlaufrendite zehnjähriger, auf Euro lautender Staatsanleihen. Laut Versicherungsaufsichtsgesetz darf der Rechnungszins lediglich 60 % der durchschnittlichen Rendite betragen. Aufgrund dessen sank der Garantiezins seit Beginn des 21. Jahrhunderts von 4 % bis 2012 auf 1,75 %. Das seit 2008 anhaltende Niedrigzinsumfeld macht nun eine erneute Senkung zum 01.01.2015 auf 1,25 % notwendig, da der niedrigere Zins jeweils nur für Neuverträge gilt. Für Altverträge bleibt weiterhin der zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültige garantierte Zinssatz stehen.

## Reduzierung des Höchstzillmerungssatzes

Bei der Zillmerung handelt es sich um ein Verfahren, mit dem die Abschluss- und Vertriebskosten der Versicherung bilanziell auf den Vertrag umgeschlagen werden dürfen. Das bedeutet zugleich, dass der Versicherungsvertrag zu Beginn der Laufzeit ein negatives Guthaben und auch einen niedrigeren Rückkaufswert hat. Im Vergleich zu ungezillmernten Tarifen ist dafür die Ablaufleistung höher. Dies setzt jedoch selbstredend voraus, dass der Vertrag bis zum Ende bedient wird.

Diese Möglichkeit der Zillmerung wurde nun insoweit eingeschränkt, dass die Verträge nicht mehr 40 Promille, sondern lediglich 25 Promille bilanziell ansetzen dürfen. Ob und inwieweit sich dadurch die Höhe der Abschlussprovision senkt, müssen die einzelnen Versicherungsunternehmen für sich kalkulieren. Dies ist möglich, da es im Bereich der Lebensversicherung, anders als in der privaten

# » Änderungen und Neuheiten

## Welche Konsequenzen hat die Reform des Lebensversicherungsgesetzes?

von Lukas Härle, SDV AG

«Das niedrige Zinsniveau betrifft uns alle.« Die erste Antwort des Bundesministeriums der Finanzen, welche die Notwendigkeit des »Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte« klar machen sollte, zeigt, woher die Notwendigkeit dieser Reform kommt – aus der Gesamtwirtschaftslage der Europäischen Union.

Der Gesetzgeber versucht mit dem Lebensversicherungsreformgesetz, kurz Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) 91,8 Millionen Lebensversicherungsverträge in Deutschland. Somit hat theoretisch jeder Deutsche mehr als einen solchen Vertrag. Damit diese geschützt sind, setzt die Regierung auf mehrere Pfeiler, um am Ende eine optimale Lösung für alle Versicherungsnehmer zu schaffen. Ob dies gelingen ist? Auch darüber soll dieser Artikel Sie informieren.

### Garantiezinssenkung

<sup>1</sup> Zustand, indem Versicherer ihren kompletten oder Teile ihres Bestandes abwickeln oder veräußern

Das neue Gesetz hat Auswirkungen auf uns alle.



# Übersicht zum Sondertema LVRG

## LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZ (LVRG)

Änderungen & Neuheiten ..... Seite 53

## ATTRAKTIVITÄT DER LEBENSVERSICHERUNG

Das besondere »Plus« des Versicherungsproduktes ..... Seite 49

## RECHT & HAFTUNG

Lebensversicherungsriformgesetz 2014

Was hat der Makler in der Beratung zu beachten? ..... Seite 45

## IM GESPRÄCH

Interview mit Stefan Eisenmann und Markus Ferber, MdEP ..... Seite 43

## ANMERKUNG DER SDV AG ZUM LVRG

..... Seite 40

tig wird sich der Markt vor allem im Hinblick auf Garantien stark verändern. Ob diese Veränderung gelingen wird und die Zukunft der Lebensversicherung als wichtiges wirtschaftliches und sozialpolitisches Instrumentarium sichert, ist u. a. davon abhängig, welche neuen Garantiformen und Produkte von den Versicherungsgesellschaften entwickelt werden. Die ersten Kombinationsprodukte, zum Beispiel bestehend aus dem Erhalt der einbezahlten Beiträge, einer lebenslangen Mindestrente und der Chance auf eine zusätzliche Rendite, sind bereits an den Start gegangen. Doch neue und innovative Produkte allein sind nicht die Lösung! Die Produkte müssen auch »an den Mann« gebracht werden. Versicherungsgesellschaften und Vertrieb müssen an einem Strang ziehen, um gemeinsam neue Wege zu gehen. Es gilt, selbstbewusst in die Zukunft zu blicken und die mit dem Gesetz entstehenden Chancen zu nutzen. Der Anspruch an Versicherungsgesellschaften: neue Konzepte und Produkte. Im Gegenzug müssen Versicherungsvermittler ihren Kunden die Auswirkung der geänderten Finanzmarktsituation auf die klassische Lebensversicherung aufzeigen und ihnen die neue Produktwelt erläutern. Es ist wichtiger denn je, den Kunden zu informieren, aufzuklären und ihm zu verdeutlichen, dass die klassische deutsche Lebensversicherung nach dem LVRG in Zukunft mehr als nur ein Spar- oder Kapitalanlageprodukt sein wird. Das LVRG und die getroffenen Regelungen schaffen in Bezug auf die Bewertung reserven-Beteiligung eine gerechte Verteilung und sind gerade durch die Reformgesetze sicherer geworden. Denn künftig ist es erlaubt, Bewertungsreserven zugunsten der langfristig Versicher-

ten einzusetzen. Das aktuelle BGH-Urteil über die Gültigkeit von älteren Lebensversicherungs-Gegner unter den Verbraucherschützern in die Schranken und fördert die neue Entwicklung.

Die Auswahl der richtigen Lebensversicherer für das Neugeschäft mit privaten Kunden und Sanierungen betrieblicher Altersvorsorge werden künftig eine Herausforderung für Makler. Im Zuge dessen wird die SDV AG als Service- dienstleister ihren Kooperationspartnern helfen und sie dabei unterstützen, entsprechend auf die neuen Produkte zu reagieren und sich in der neuen, breit gefächerten Produktlandschaft zurechtzufinden. ■

# LVRG: Gemeinsam neue Wege gehen

## Einen kühlen Kopf bewahren und den Überblick behalten

von Isabell Kramer, SDV AG

**Die Bundesregierung und die Europäische Union überschwemmen Vermittler mit immer neuen Gesetzen und Richtlinien. Begriffe wie LVRG, MiFID und IMD2 gehören für den Vertrieb mittlerweile zum täglichen Geschäft wie der Abschluss einer Privathaftpflicht- oder einer Hausratversicherung.**

Doch es ist schwierig, bei allen neuen Regularien und Anforderungen den Überblick zu behalten. Um die neuen Chancen zu erkennen und zu nutzen, ist es wichtiger denn je, einen kühlen Kopf zu bewahren. Eigentlich könnten die Zeiten für Vermittler aber doch kaum besser sein. Die Bundesbürger verfügen über so viel Vermögen wie nie zuvor. Doch die Versicherungsbranche stand in vielerlei Hinsicht in den letzten Jahren im Fokus der Gesetzgeber und wurde unter anderem im Bereich der Lebensversicherungsgesetze mit neuen Regularien belegt. Es ist sicherlich keine leichte Aufgabe, die von Versicherungsgesellschaften und Vertrieb in Bezug auf etwaige Veränderungen gestemmt werden muss. Nach dem Bundestag hat auch der Bundesrat das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) inzwischen endgültig beschlossen.

<sup>1</sup> Quelle: Finanzwelt 04/2014, Artikel »Zu neuen Ufern«

Kunden auszahlen, wenn die zugesagten Leistungen aller Versicherter gesichert sind. Eine weitere Neuerung ist die Absenkung des Höchstrechnungszinsses von derzeit 1,75 auf 1,25%. Das ist der Wert, mit dem bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungen der gebildete Kapitalstock mindestens verzinst wird. Er bleibt während der gesamten Laufzeit gleich und wird deshalb auch Garantiezins genannt. Die Absenkung betrifft nur Neuverträge, die ab 2015 abgeschlossen werden. Bei allen bestehenden Verträgen bleibt es bei den abgegebenen Garantiezusagen. Der Garantiezins ist jedoch nur ein Baustein der Gesamtrendite einer Lebensversicherung. Zusätzlich erhalten Kunden auf ihren Sparanteil eine Überschussbeteiligung. Sie erhöht die vertraglich garantierte Versicherungssumme. Wie hoch die Überschussbeteiligung ausfällt, lässt sich zu Vertragsbeginn jedoch nicht abschätzen. Aktuell liegt die Gesamtverzinsung des Deckungskapitals im Durchschnitt bei rund 4%. Mehr dazu finden Sie im Artikel »Änderungen und Neuheiten« auf Seite 53.

Die tatsächlichen Auswirkungen werden sich erst mit Inkraftsetzung zum 1. Januar 2015 zeigen. Es steht jedoch außer Frage, dass die Versicherungswelt künftig anders aussehen wird. Langfristige Meinungen. Zum einen herrscht die Meinungsvielfalt es unterschiedliche Auswirkungen des LVRG im Versicherungswesen zu verteilen. Doch in Bezug auf die vorhandenen Mittel gerechter zwischen Niedrigzinsphase vorzubereiten und die versicherter auf eine lang andauernde Ziel der Reformierung des Lebensversicherungsgesetzes ist es, die Lebensversicherungsgesetzgeber zu überzeugen und die abnehmende Haltung der Kundenschaft besonders stark ins Gewicht. Unter dem Strich standen hier fast 20% weniger Neugeschäft als noch 2012.<sup>1</sup>

4% steigern. »Die Bruttobeiträge kletterten – ohne Pensionenkassen und Pensionsfonds – im Vergleich zum Vorjahr auf deutlich über 87 Mrd. Euro. Doch im Geschäft mit laufendem Beitrag gab es einen eklatanten Rückgang um 12,8% auf 5,2 Mrd. Euro. Ein Jahr zuvor, ebenfalls bereits geprägt vom Niedrigzins, hatte sich der Abrieb mit einem Minus von 3,2% noch in einem halbwegs erträglichen Rahmen gehalten. Bei klassischen Rentenpolice fiel die ablehnende Haltung der Kundenschaft besonders stark ins Gewicht. Unter dem Strich standen hier fast 20% weniger Neugeschäft als noch 2012.<sup>1</sup>

# SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDVI

HAUSZEITUNG | AUSGABE 11 | OKTOBER 2014

**SDV**

SERVICEPARTNER DER  
VERSICHERUNGSMAKLER AG

**SONDERTHEMA**

## Lebensversicherungs- reformgesetz (LVRG)

Seite 53



**LVRG**

Gemeinsam neue Wege gehen | Herausforderungen annehmen – Chancen nutzen

Seite 55

**RECHTSKOLUMNE**

LVRG 2014: Was bei der Beratung beachtet werden muss!

Seite 45

**IM GESPRÄCH**

Markus Ferber, MdEP und Stefan Eisenmann, Leiter Maklervertrieb

Seite 43