



Maklerrente

Die Nachfolgelösungen der SDV AG

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

28.04.2021 10:00 und 15:00 Uhr



Experte für Nachfolgelösungen

Sven-Erik Sygusch

sven.sygusch@sdv.ag

+49 (0) 172 7481853

Ruhestandsplanung für Makler*innen

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



Verkauf?



Rente?



Laufen lassen?

Laut GDV / DIHK waren Ende 2020 45.062 Versicherungsmakler registriert



Bundesverband
Deutscher
Versicherungskaufleute e.V.

SUCHE

ÜBER DEN BVK LEISTUNGEN THEMEN

24.10.2018 | Pressemitteilung

Versicherungsmakler: Bestandsverkäufe scheitern am Kaufpreis

Die demografische Situation des Versicherungsvertriebs und speziell der von einzelnen Versicherern unabhängigen Maklern wird immer schwieriger. **Schätzungen zufolge liegt das Durchschnittsalter der Versicherungsmakler mittlerweile deutlich über 50 Jahre, mindestens die Hälfte wird in den nächsten 10-15 Jahren das Ruhestandsalter erreichen.** Die zunehmende Regulierung und fortgesetzte Diskussionen um Einschnitte bei den Provisionen und Courtagen senken die Attraktivität des Berufsstands, der Nachwuchs bleibt aus.

Existenzgründer werden abgeschreckt

„Noch vor gut etwas mehr als einem Jahrzehnt reichte eine Gewerbeanmeldung zur Existenzgründung aus“, so BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Heute müssen sich Nachwuchs-Makler mit einer komplexen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, einer EU-Datenschutzgrundverordnung, erheblichem Zusatzaufwand bei der Beratung zu Lebens- und Krankenversicherungen wegen der Niedrigzinsen und fortgesetzten Angriffen des

Der Vermittler NEU: E-Paper Abo bAV- und Vorsorge VersR-BLOG Redaktion Stellenmarkt Mediadaten

VersicherungswirtschaftHEUTE

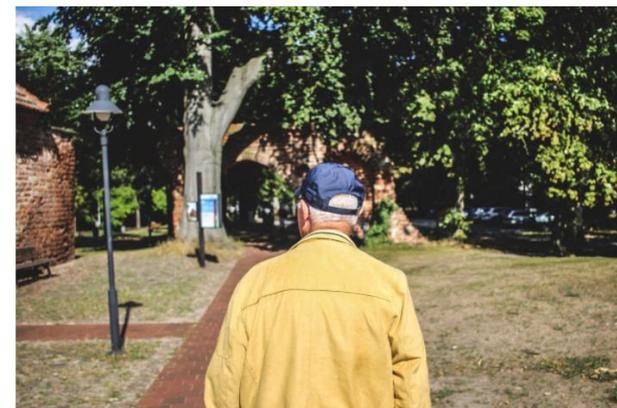
Suchen ...

SCHLAGLICHT UNTERNEHMEN & MANAGEMENT MÄRKTE & VERTRIEB POLITIK & REGULIERUNG KÖPFE & POSITIONEN

Startseite » Märkte & Vertrieb » Spaß oder Muss? Mehrheit der Makler plant über das gesetzliche Rentenalter hinaus weiterzuarbeiten

Spaß oder Muss? Mehrheit der Makler plant über das gesetzliche Rentenalter hinaus weiterzuarbeiten

23. Juli 2020



Linus Schütz auf Pixabay

Wenn es um die Altersvorsorge der Kunden geht, gelten Makler und Vermittler als kompetente Ansprechpartner. Geht es allerdings um die eigene Nachfolgeregelung, sieht es düster aus, wie eine aktuelle Analyse der Policen Direkt Gruppe zeigen will.

TAGESREPORT aboni

Der Vermittler
Das kostenlose E-Magazin für die Heiße
In diese
Lichten
Sales-Di
Brücken
digitale
Stornoh
Vertrieb
K&M-Ex
über Ku
Maklern
Jetzt kostenlos le

Neues April-Heft
In diese
Lageber
Versiche
und der
Interview
Sens-Lit
Jörg Arr
neue Pe
Expert: 2
von Finn
der Prax
Einzelheft jetzt be

VERANSTALTUNGEN

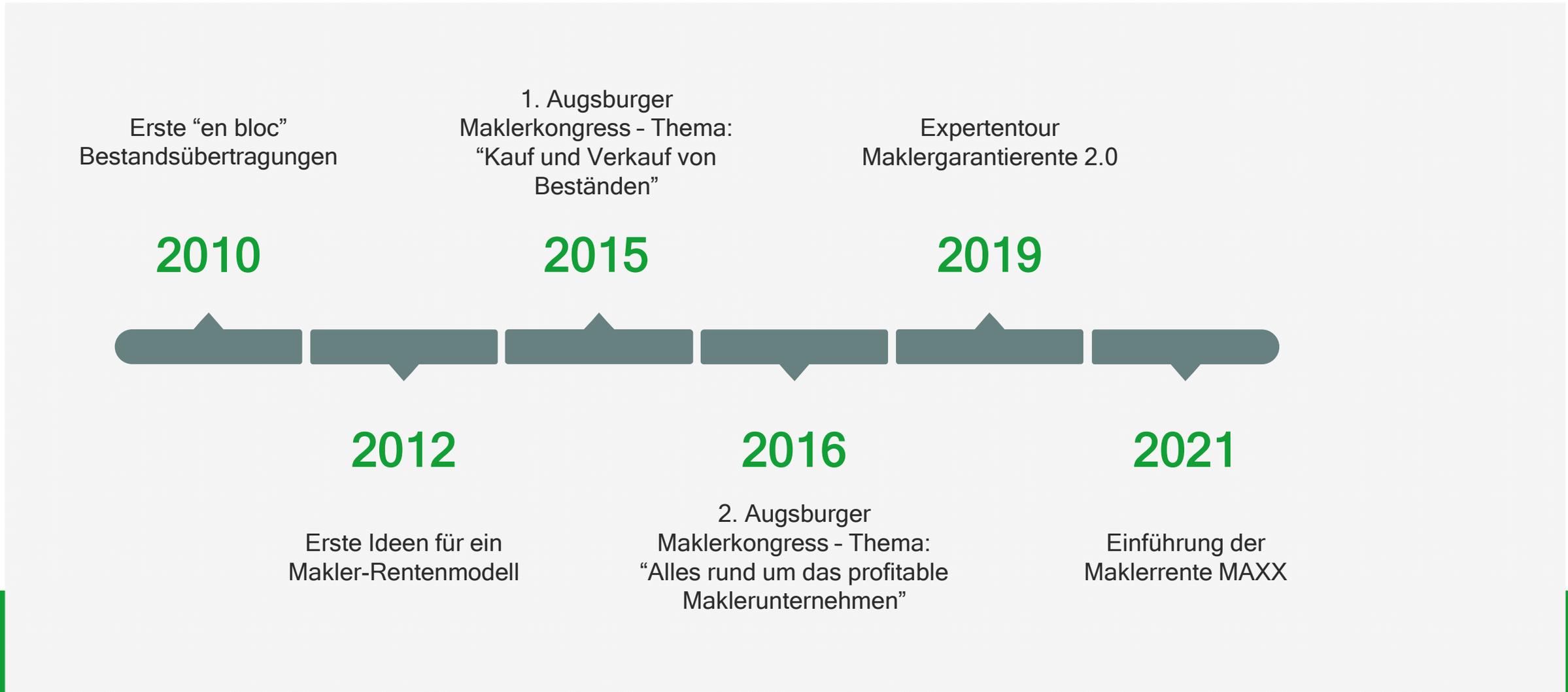
• 21.04.2021 - 22.04.2021: User Gr
*Aktuelle Fragen im Versicherungsve

Es gibt aber noch eine andere Situation die jeden treffen kann...



... und mit der man sich beschäftigen sollte!

Maklergarantierente - Wir sind die Erfinder!



Checkliste – Bestandsverkauf

- Gesellschaften; Vermittlernummer; Courtagesätze (AP/FP/BP); Vertrag nach § 84 oder §93 → Anlage 1 (Kooperation Versicherungs)
 - Poolanbindungen → Anlage 2 (Kooperation Poolanbindung)
 - sind spezielle Deckungskonzepte vorhanden?
 - Haftungsvolumen LV / KV (bei Gesellschaft anfordern)
 - Stornoreserve
 - Schadensquote
 - Provisionshöhe € p.a. letzten 3 Jahre
 - Kundenregion
 - vollständige Kontaktdaten vorhanden?
 - Anzahl vorhandener Kunden und Anzahl vorhandener Verträge (gesamt)
 - Vorhandene Maklerverträge (Durchdringung des Bestandes, wie viel Kur Maklermandat)
 - bisher genutzten Maklervertrag; Datenschutzerklärung (1 Exemplar mit
 - lückenlose EDV Historie vorhanden?
 - § 61 VVG beachtet (Muster mit einreichen)?
 - Bestand von Untervermittlern?
-
- Preisvorstellung
 - Vertraulichkeitserklärung → Anlage 3
 - Angaben zum Unternehmen → Anlage 4

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, Proviantbachstr.

- Gesellschaften nach § 84
 - Poolanbindungen
 - sind spezielle Deckungskonzepte vorhanden?
 - Haftungsvolumen LV / KV (bei Gesellschaft anfordern)
 - Stornoreserve
 - Schadensquote
 - Provisionshöhe € p.a. letzten 3 Jahre
 - Kundenregion
 - vollständige Kontaktdaten vorhanden?
 - Anzahl vorhandener Kunden und Anzahl vorhandener Verträge (gesamt)
 - Vorhandene Maklerverträge (Durchdringung des Bestandes, wie viel Kur Maklermandat)
 - bisher genutzten Maklervertrag; Datenschutzerklärung (1 Exemplar mit
 - lückenlose EDV Historie vorhanden?
 - § 61 VVG beachtet (Muster mit einreichen)?
 - Bestand von Untervermittlern?
-
- Preisvorstellung
 - Vertraulichkeitserklärung → Anlage 3
 - Angaben zum Unternehmen → Anlage 4

Absender: XXXXX

Max Mustermann

Musterstraße X

XX ORT



Ort, Datum

Kooperationsvereinbarung Ihres Maklers - Änderung der Betreuung - Weitergabe der Daten

Sehr geehrte(r) Frau / Herr ,

Ihr bekannter Ansprechpartner in allen Versicherungs- und Finanzangelegenheiten,

XXXX
 XXXX - Bitte DATEN ergänzen
 XXXX
 IHK-Registrierung:

stellt sich den geänderten Marktgegebenheiten und hat zur Verbesserung der Servicequalität eine Kooperation mit der

SDV- Servicepartner der Versicherungsmakler AG
 Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
 IHK-Registrierung: D-B7E0-MVQ00-96

vereinbart, welche uns bei den administrativen und logistischen Tätigkeiten im Bereich der Datenverarbeitung, Archivierung, und Weiterbildungsmaßnahmen unterstützt.

Auf Ihren Versicherungsvertrag hat diese Kooperation keinen Einfluss. Ihr Ansprechpartner XXX bleibt unverändert und steht Ihnen für Ihre Fragen und Wünsche jederzeit gerne zur Verfügung.

Für die organisatorische Unterstützung durch die SDV AG benötigen wir auch die Daten Ihrer Versicherungsverträge, welche wir von den jeweiligen Versicherungsgesellschaften erhalten. Dabei werden die datenschutzrechtlichen Bestimmungen eingehalten. In bestimmten Versicherungsbereichen können unter Umständen auch gesundheitsbezogene Daten enthalten sein, z.B. bei Lebens- und Krankenversicherungen. Dabei werden die datenschutzrechtlichen Bestimmungen eingehalten. Eine Weitergabe der Daten an andere Personen oder Gesellschaften erfolgt nicht.

Sollten Sie mit der Weitergabe Ihrer Daten an die SDV AG zum Zwecke der Durchführung der Kooperation nicht einverstanden sein, teilen Sie uns dies bitte innerhalb von 14 Tagen ab Zugang dieses Schreibens schriftlich mit. Wenn wir innerhalb dieser 14 Tage keine schriftliche Ablehnung von Ihnen erhalten, gehen wir davon aus, dass Sie mit der Weitergabe Ihrer Daten an die SDV AG einverstanden sind.

Info: Es kann vorkommen, dass die SDV in Ihrer Police auch als Vermittler/ Kooperationsmakler erscheint.

Für Ihre Fragen stehen wir das Versicherungsbüro XY gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Unterschrift

schaften
(en)

ein



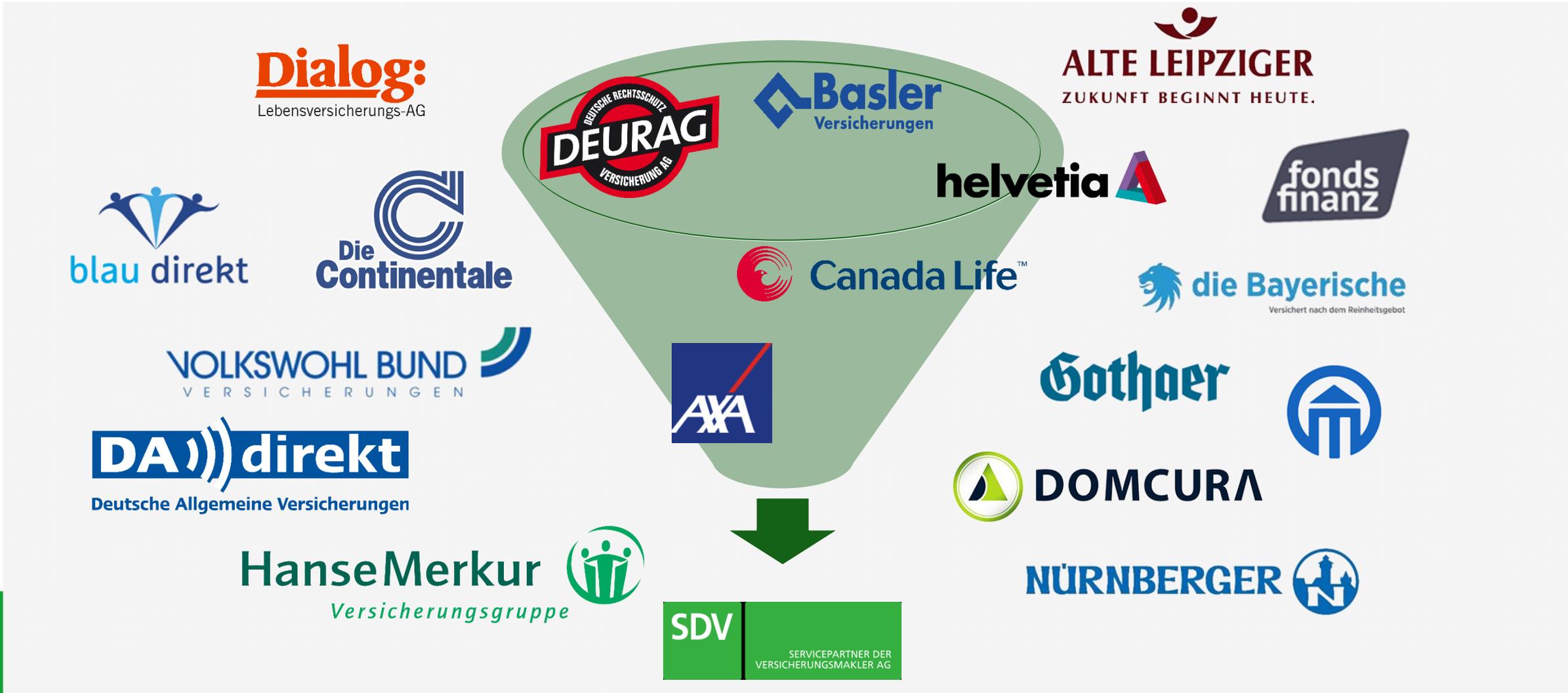
Unsere Expertin für Bestandsübertragungen

Nadine Hörmann

Nadine.hoermann@sdv.ag

+49 (0) 821 71008 344

Bestandsübertragungen „en Bloc“



Ruhestandsplanung für Makler

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

In der Regel rechnet ein Makler, der seinen Bestand verkauft, mit 2 - 3 Jahresnettocourttagen.

Wir bieten Ihnen zwei attraktive Alternativen - mit einem lebenslangen Beteiligungsmodell

Profitieren Sie weiterhin an Ihrem Lebenswerk durch unsere Vergütungsmodelle.

Für die in der Verwaltung der SDV AG befindlichen Versicherungsverträge übernehmen wir eine ordnungsgemäße und vollständige Betreuung.

Eine aktive oder passive Kundenpflege durch den Makler ist möglich.

Eine lebenslange „Rente“ aus Ihrem Bestand

Lebenslange „Maklergarantierente“

Sie erhalten mit der „**Maklergarantierente**“ eine lebenslange Zahlung aus Ihrem aufgebauten Versicherungsbestand.
Somit profitieren Sie weiterhin von Ihrem Lebenswerk!

Garantiephase (7 Jahre)

Im ersten Jahr **garantieren** wir Ihnen bis zu 100% der Vorjahrescourtage, im 2. Jahr bis zu 75% und für das 3.-7. Jahr erhalten Sie bis zu 50% der zu Beginn erwirtschafteten Courtage.

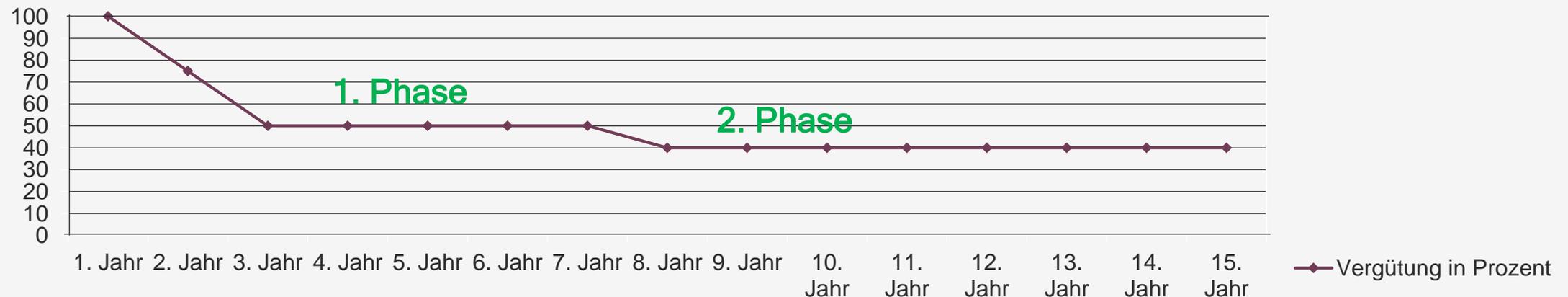
Weiterzahlung (Lebenslang)

Für die folgenden Jahre erhalten Sie bis zu 40% der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.

Lebenslange „Maklergarantierente“

1. Phase		Rechengröße / Basis	% Anteil
	1 Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	100 %
	2 Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	75 %
	3-7 Jahr	Vorjahrescourtage bzw. die zu Beginn erwirtschaftete Courtage	50 %
2. Phase			
	ab 8 Jahr	tatsächliche Courtageeinnahmen	40 %

„Maklergarantierente“



Klassischer Verkauf, Einmalzahlung

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

Maklergarantierente

Bei Inanspruchnahme der „Maklergarantierente“ erreichen Sie bereits in der **Garantiephase** eine Rente **425.000 €!**

Tatsächlich erfolgt eine lebenslange Zahlung!

Der bestehende Ergebnisabführungsvertrag mit der SIGNAL IDUNA Holding steht für ein hohes Maß an Sicherheit!

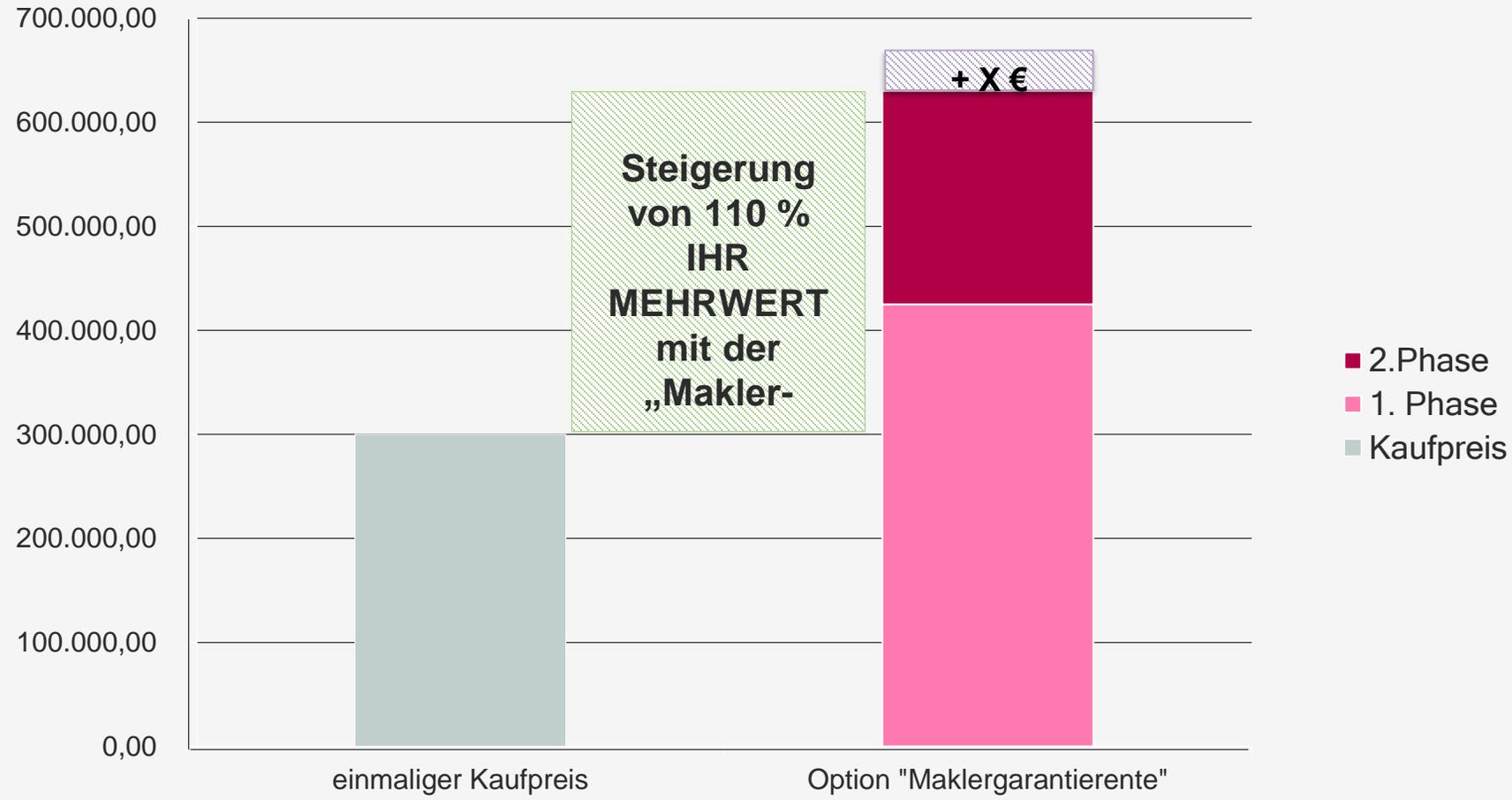
	Verkaufserlöse	Courtageerlöse	fiktiver Bestandsabrieb in %	fiktiver Bestandsabrieb in EURO	Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell in %	Renten-erwartung p.a.
1 Jahr	300.000,00 €	100.000,00 €			100 %	100.000,00 €
2 Jahr		100.000,00 €			75 %	75.000,00 €
3 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
4 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
5 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
6 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
7 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
8 Jahr		90.000,00 €	10,0%	10.000,00 €	40 %	36.000,00 €
9 Jahr		81.000,00 €	10,0%	9.000,00 €	40 %	32.400,00 €
10 Jahr		72.900,00 €	10,0%	8.100,00 €	40 %	29.160,00 €
11 Jahr		65.610,00 €	10,0%	7.290,00 €	40 %	26.244,00 €
12 Jahr		59.049,00 €	10,0%	6.561,00 €	40 %	23.619,60 €
13 Jahr		53.144,10 €	10,0%	5.904,90 €	40 %	21.257,64 €
14 Jahr		47.829,69 €	10,0%	5.314,41 €	40 %	19.131,88 €
15 Jahr		43.046,72 €	10,0%	4.782,97 €	40 %	17.218,69 €
	300.000,00 €					630.031,80 €

Garantiephase **425.000,00 €**

Weiterzahlung **205.031,80 €**

+ X €

Einfach Darstellung mit Betrachtungsweise auf 15 Jahre



Vertrauen wird belohnt

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Makler, die bereits seit drei Jahren vor Beginn der „**Maklergarantierente**“ mit der SDV AG aktiv zusammenarbeiten, profitieren von einer höheren garantierten „Rente“ aus Ihrem Versicherungsbestand.

Garantiephase

Im ersten Jahr garantieren wir Ihnen bis zu 100% der Vorjahrescourtage, im 2. Jahr bis zu **80%** und für das 3.-7. Jahr erhalten Sie bis zu **55%** der zu Beginn erwirtschafteten Courtage.

Weiterzahlung Lebenslang

Für die darauffolgenden Jahre erhalten Sie bis zu 40% der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.

Lebenslange „Maklerrente MAXX“



Sie erhalten mit der „**Maklerrente MAXX**“ eine lebenslange Zahlung aus Ihrem aufgebauten Versicherungsbestand.

Somit profitieren Sie weiterhin von Ihrem Lebenswerk!

Höchstrenten-Garantie

Die SDV AG garantiert die Zahlung der höchsten Maklerrente am Markt

Bis zu 100% Ihrer aktuellen Courtagen werden aus dem tatsächlichen Provisionseingang bei der SDV AG als Rente an Sie ausbezahlt.

Was heißt bis zu ... 100%

Nicht jeder Vertrag / jeder Bestand ist bei der
Maklergarantierrente / Maklerrente MAXX Rentenfähig!

Beispiele:

KFZ

Gewerbeverträge mit hohen Einzelbeiträgen

LV / KV - lastige Bestände

Berücksichtigt werden muss auch ein evtl. noch vorhandenes
Haftungsvolumen aus LV / KV Verträgen vs. vorhandene Stornoreserve

Auch müssen Mindest-Bestands-Größen beachtet werden... (mind.12.000 €)

Aktives oder Passives Weiterarbeiten

Der Makler kann sich nach Belieben aktiv oder passiv in die Kundenpflege und Betreuung einbringen:

→ **Aktiv:** Mitbetreuung / Neugeschäft

Zulassung § 34d und Berufshaftpflichtversicherung notwendig

Beratung bzw. Vermittlung ausschließlich über die SDV AG möglich

→ **Passiv:** „Tippgeber-Vereinbarung“

Zulassung § 34d und Berufshaftpflichtversicherung nicht mehr notwendig keine Beratung bzw. Vermittlung möglich

Es gibt aber noch eine andere Situation die jeden treffen kann...



... und mit der man sich beschäftigen sollte!

Unsere SDV - Maklervorruhestandslösung

Sie sind jünger als 65 Jahre und wollen / müssen geschäftlich kürzer treten oder sich spezialisieren?

Hierfür bieten wir Ihnen ab 58 Jahren unsere SDV Maklervorruhestandslösung an!

- Weiterzahlung von 50 % der Courtageeinnahmen an den Makler
- Betreuung erfolgt zu 100 % durch die SDV AG
- Neugeschäft weiterhin möglich (§34d nötig)

- Für die Berechnung der späteren Maklergarantierente werden 100 % der Courtageeinnahmen gewertet (ohne AP LV/KV/KFZ).

Bestandsparkplatz

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Der Bestand kann bis zur Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes oder bis zum Rentenbeginn bei der SDV AG geparkt werden.

Beratung und Betreuung übernimmt die SDV AG

Als Maklervorruhestandslösung möglich ab dem 58 Lebensjahr
(Bewertung für Rentenbasis)

Bei Krankheit oder Änderung des Geschäftsmodells auch vorher

Für Kleinst-Bestände machen wir Ihnen ein Angebot für eine Abschlagszahlung



Höchstdauer = 7 Jahre

Bestandsparkplatz

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Garantierte Bestandseinnahmen während des „PARKENS“

Die garantierte Vergütung ergibt sich aus den erzielten Courtageeinnahmen der SDV AG, welche mit dem übertragenen Versicherungsbestand erwirtschaftet werden.

Hiervon erhalten Sie in den ersten 7 Jahren garantiert 50% der tatsächlichen Courtageeinnahmen.

Bestand jederzeit an den Makler Rückübertragbar.

Höchstdauer = 7 Jahre
Angebot einer Einmalzahlung für Kleinst-Bestände

Ab dem 8. Jahr 40 % der tatsächlichen Courtageeinnahmen.

Bestand geht an die SDV AG.



SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



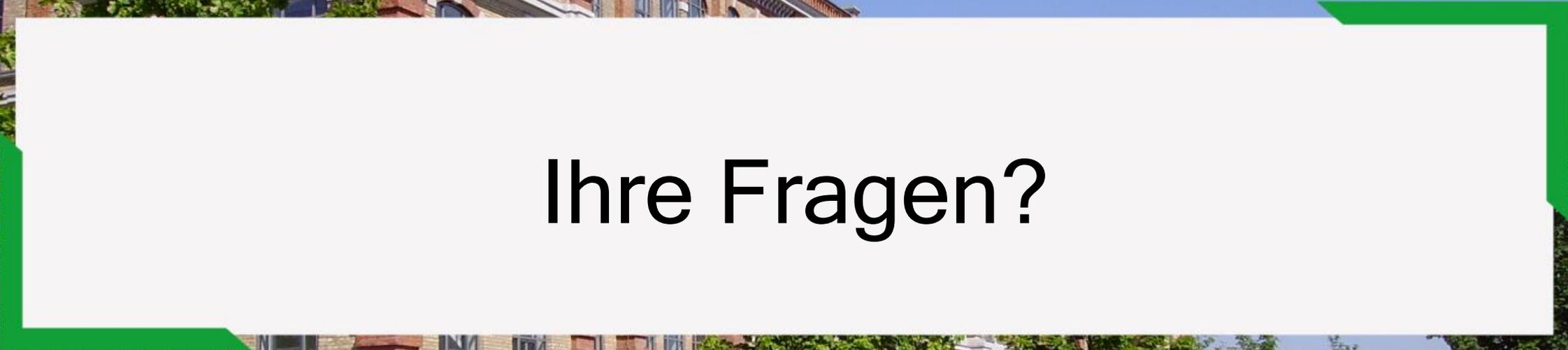
Maklergarantie Rente

Maklerrente MAXX - Neu ab 01.2021

App + Kundenvertragsverwaltung	Kunden + Makler App; Portalzugriff	Kunden + Makler App; Portalzugriff
Auszahlung Stornoreserve möglich	ja	ja
Begrenzung der BÜ in LV/KV	nein	nein
Bewertung aus Jahrescourtage vor Rentenbeginn	ja, Sach + Bepro LV/KV; KFZ wird teilw. weitergereicht	Bewertung aus tatsächlichem Eingang
Cash Option	ja, bei plötzlichem Geldbedarf	ja, bei plötzlichem Geldbedarf
Das Original	Erfinder der Maklergarantierente	Erfinder der Maklergarantierente
Einhaltung DSGVO / Unterstützung bei Vorbereitung	ja, Vollständig	ja, Vollständig
Einkommensart	Provision / Leibrente	Provision / Leibrente
Garantiezeit	7 Jahre ab Rentenbeginn	keine
Höchstrentengarantie	nein	ja
Gebühren für EDV etc.	keine	keine
Hinterbliebenenrente	84 Monate ab Tod, max 167 Monate	12 Monate ab Tod
Kleinstbestände möglich	ja, individuell	ja, individuell
Lebenslange Rente / Partizipation	7 Jahre Garantie, danach lebenslange Courtagepartizipation	ja
Lebensnachweis 1 x p.a.	nicht notwendig	nicht notwendig
LV Dynamik	ja, individuell	ja, individuell
Maklervorruhestandsregelung	ja, flexibel	ja, flexibel
Mitarbeit möglich	ja, nach Wunsch und Laune	ja, nach Wunsch und Laune
Neugeschäft möglich	ja, separate VM Nummer	ja, separate VM Nummer
Qualifizierte Sachbearbeitung vs.unbekannte Dritte	Betreuung durch Angestellte der SDV AG	Betreuung durch Angestellte der SDV AG
Rente mit §34 d	ja	ja
Rente ohne § 34 d	ja	ja
Rentenhöhe	100 % / 75 % / 50 % aus Bestands-Courtage vor Renteneintritt	bis zu 100 % aus Bestands-Courtage
Rentenreduzierung durch Storno	ab 10 % Stornoquote gegenüber Vorjahr, max. 15% Storno	ja
Rückwirkende VSH bis 30 Jahre möglich	ja, empfehlenswert	ja, empfehlenswert
Transparenz + alles unter einem Dach	ja, voller Zugriff auf Kundenverwaltung	ja, voller Zugriff auf Kundenverwaltung
Zahlungssicherheit	ja, Tochter der SI Holding	ja, Tochter der SI Holding
zusätzliche Gebühren nach Aufwand	nein	nein*
		* Kosten wie bei evtl. vorliegendem Mitbewerber-Angebot

The logo consists of the letters 'SDV' in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid green square.

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

A large white rectangular box with a green border on the top-right and bottom-left corners, containing the text 'Ihre Fragen?'.

Ihre Fragen?



SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



Maklergarantie Rente

Maklerrente MAXX - Neu ab 01.2021

App + Kundenvertragsverwaltung	Kunden + Makler App; Portalzugriff	Kunden + Makler App; Portalzugriff
Auszahlung Stornoreserve möglich	ja	ja
Begrenzung der BÜ in LV/KV	nein	nein
Bewertung aus Jahrescourtage vor Rentenbeginn	ja, Sach + Bepro LV/KV; KFZ wird teilw. weitergereicht	Bewertung aus tatsächlichem Eingang
Cash Option	ja, bei plötzlichem Geldbedarf	ja, bei plötzlichem Geldbedarf
Das Original	Erfinder der Maklergarantierente	Erfinder der Maklergarantierente
Einhaltung DSGVO / Unterstützung bei Vorbereitung	ja, Vollständig	ja, Vollständig
Einkommensart	Provision / Leibrente	Provision / Leibrente
Garantiezeit	7 Jahre ab Rentenbeginn	keine
Höchstrentengarantie	nein	ja
Gebühren für EDV etc.	keine	keine
Hinterbliebenenrente	84 Monate ab Tod, max 167 Monate	12 Monate ab Tod
Kleinstbestände möglich	ja, individuell	ja, individuell
Lebenslange Rente / Partizipation	7 Jahre Garantie, danach lebenslange Courtagepartizipation	ja
Lebensnachweis 1 x p.a.	nicht notwendig	nicht notwendig
LV Dynamik	ja, individuell	ja, individuell
Maklervorruhestandsregelung	ja, flexibel	ja, flexibel
Mitarbeit möglich	ja, nach Wunsch und Laune	ja, nach Wunsch und Laune
Neugeschäft möglich	ja, separate VM Nummer	ja, separate VM Nummer
Qualifizierte Sachbearbeitung vs.unbekannte Dritte	Betreuung durch Angestellte der SDV AG	Betreuung durch Angestellte der SDV AG
Rente mit §34 d	ja	ja
Rente ohne § 34 d	ja	ja
Rentenhöhe	100 % / 75 % / 50 % aus Bestands-Courtage vor Renteneintritt	bis zu 100 % aus Bestands-Courtage
Rentenreduzierung durch Storno	ab 10 % Stornoquote gegenüber Vorjahr, max. 15% Storno	ja
Rückwirkende VSH bis 30 Jahre möglich	ja, empfehlenswert	ja, empfehlenswert
Transparenz + alles unter einem Dach	ja, voller Zugriff auf Kundenverwaltung	ja, voller Zugriff auf Kundenverwaltung
Zahlungssicherheit	ja, Tochter der SI Holding	ja, Tochter der SI Holding
zusätzliche Gebühren nach Aufwand	nein	nein*
		* Kosten wie bei evtl. vorliegendem Mitbewerber-Angebot

The logo for SDV, consisting of the letters 'SDV' in white on a green square background.

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Sven-Erik Sygusch
sven.sygusch@sdv.ag
+49 (0) 172 7481853

Carina-Kim.Mayer
Carina-Kim.Mayer@sdv.ag
+49 (0) 821 71008 831