

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM INTERVIEW

Die Sach- / Gewerbeabteilung
der SDV AG stellt sich vor!

Seite 12

ZEITSTRAHL

Roadshow – Zahlen bitte! –
KV-Novellierung

Seite 14

EM-GEWINNSPIEL

Alle Spiele tippen und tolle
Preise gewinnen!

Seite 27

A close-up photograph of Reinhold Schulte, a man with glasses and a mustache, wearing a dark suit and a red and white striped tie. He is gesturing with his hands as if speaking.

»DIE SDV AG WIRD WEITER WACHSEN«

Reinhold Schulte im Interview

Seite 08



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Stolz präsentieren wir Ihnen heute die erste Ausgabe der »Szene der Versicherungsmakler«.

Seit dem Start der SDV AG im November 2009 konnten wir mithilfe unserer Mitarbeiter zahlreiche Projekte realisieren, den Servicestandard für Sie als unsere Kooperationspartner erheblich steigern und Neuerungen schaffen, die den Markt aufhorchen lassen. Um diese Themen künftig für Sie noch transparenter und greifbarer zu machen, erscheint ab sofort jeweils zu Quartalsbeginn die »Szene der Versicherungsmakler«. Diese Hauszeitung soll auch ein »Dankeschön« für die außerordentliche Qualität der Zusammenarbeit sein, welche die Partnerschaft der SDV AG mit ihren Kunden so erfolgreich macht. Als kostenlose Plattform bietet Ihnen die »Szene der Versicherungsmakler« Informationen zu Neuerungen der SDV AG, Entwicklungen aus der Versicherungswirtschaft und politischen, unsere Branche betreffenden, Veränderungen. Wir möchten damit Themen widerspiegeln, die Sie als zukunftsorientierten Makler täglich beschäftigen!

Wir dokumentieren die Entwicklung der SDV AG seit ihrer Gründung mit Erfahrungsberichten unserer umsatzstärksten Partner, Bewertungen aus Fachabteilungen und Zusammenfassungen der wichtigsten Projekte: Welche Innovationen befinden sich aktuell in der Umsetzung? Wie können wir Ihnen weiterhin eine schnelle und individuelle Serviceplattform für effizientes Arbeiten bieten?

Um in der täglichen Praxis die Nähe unserer Kooperationspartner zu den Versicherern zu verbessern, enthält jede Ausgabe Reportagen aus verschiedenen Versicherungsunternehmen und Interviews mit Entscheidungsträgern. Als besonderes Highlight konnten wir für unsere erste Ausgabe Reinhold Schulte, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe und des PKV-Verbandes, für ein ausführliches Interview gewinnen. Wir bedanken uns an dieser Stelle herzlich bei Herrn Schulte!

Als Vorstand der SDV AG hoffen wir, dass die »Szene der Versicherungsmakler« bei Ihnen regen Anklang findet, und wünschen Ihnen eine gewinnbringende Lektüre!

Ihr Armin Christofori und Sascha Sönning
Vorstand der SDV AG

INHALTSVERZEICHNIS



MITTENDRIN

Wie tauft man eine Zeitung? Seite 04

IWM SOFTWARE AG

Entscheidungshilfen in Frageform Seite 06

DEURAG

Alles klar mit M-Aktiv! Seite 07

UNSER TITELTHEMA

Interview mit Reinhold Schulte,
Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe **Seite 08**



SWISS LIFE

Pflege- und Vermögensschutz Seite 10

REIHE: IM INTERVIEW

Fachabteilung Sach / Gewerbe Seite 12

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 14

MAKLER IM GESPRÄCH

HKM aus Leipzig **Seite 16**



bKV

Wenn der Arbeitgeber den Arzt zahlt Seite 18

RECHT & HAFTUNG

Kranken- und Lebensversicherungen richtig optimieren Seite 20

HANSEMERKUR

Auswirkungen des Altersgrenzenanpassungsgesetzes Seite 22

DIE SDV AG

Geschichte und das neue Deckungskonzept **Seite 24**

SPIEL & SPASS | IMPRESSUM

EM-Gewinnspiel mit tollen Preisen Seite 27

WIE TAUFT MAN EINE ZEITUNG?

Alles Neue braucht einen Namen. So richtig bildlich vorstellen kann man sich das meist erst dann, wenn man diesen Namen gefunden hat. Doch wie tauft man so eine Zeitung?

Darüber zerbrachen sich nach dem Entschluss, die Hauszeitung der SDV AG ins Leben zu rufen, gleich mehrere Personen den Kopf. Und weil viele Köpfe mehr Ideen haben als ein paar, beschloss der Vorstand der SDV AG, den besten, schönsten und passendsten Namen über einen Wettbewerb im Backoffice der SDV AG suchen und finden zu lassen.

Aus über 80 Vorschlägen wurde es dann eine Mischung aus zwei Namensvorschlägen:

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER Think now, think SDV!

Die »Szene der Versicherungsmakler« ist glücklich mit ihrem Namen und bedankt sich für die vielen kreativen Vorschläge! ■



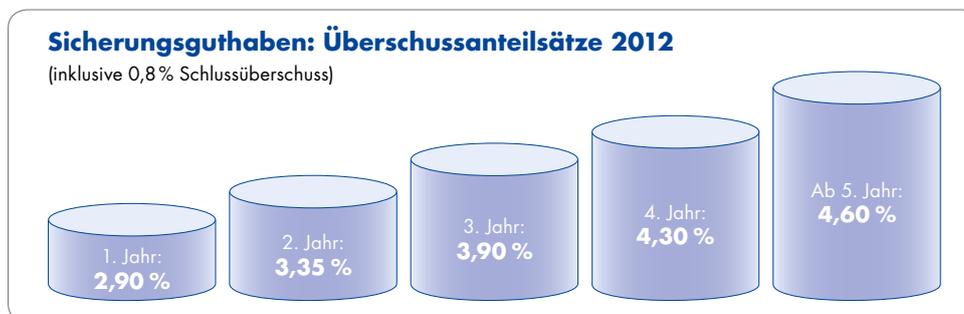
Armin Christofori (links) bedankte sich persönlich bei den »Taufpaten« Martyna Czorny und Stefan Wolf mit einem Präsent.

Helvetia CleVesto Allcase mit Sicherungsguthaben: Der flexible Whole-Life-Tarif für die 1. und 3. Schicht mit individuellem Garantieelement

Kennen Sie diese Situation? In schwierigen Börsenphasen möchten Kunden gerne in Sicherheit investieren. Sobald die Märkte jedoch wieder anziehen, möchten sie so schnell wie möglich raus aus der sicheren Anlage und rein in chancenreichere Aktieninvestments. Bei den meisten Versicherern, die eine Garantie innerhalb des Deckungsstocks bieten, können die Kunden ein Umschichten nicht selbst bestimmen. Insbesondere in späteren Jahren, wenn der Kunde kurz vor dem geplanten Rentenbeginn steht, wird ein Großteil des Guthabens und der Beiträge benötigt, um die Garantie sicherzustellen. Sollten gerade in solch einer Phase die Märkte positiv verlaufen, profitiert der Kunde nur bedingt davon.

Flexibilität durch Sicherungsguthaben

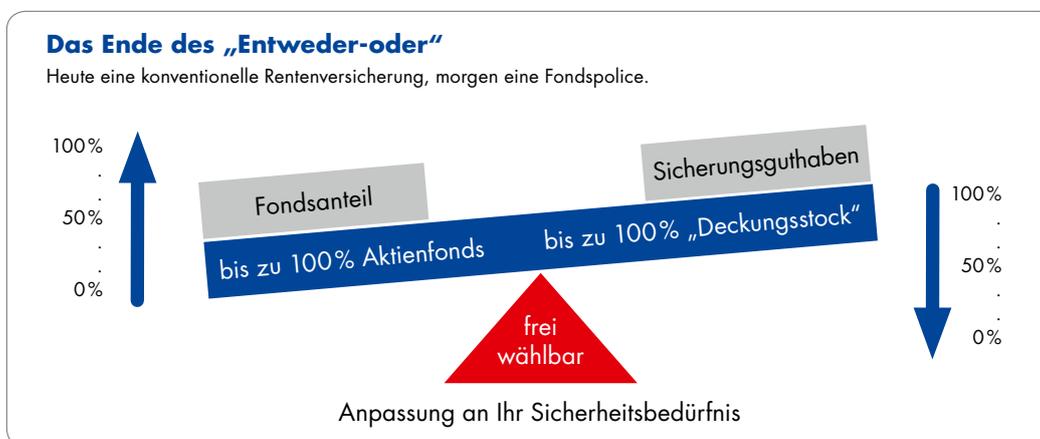
Bei der fondsgebundenen Rentenversicherung CleVesto Allcase sieht dies anders aus. Dank des Sicherungsguthabens kann der Kunde flexibel auf Marktschwankungen reagieren und sein Garantieniveau aktiv steuern. Das Sicherungsguthaben ist sowohl mit Einzelfonds als auch den Helvetia Anlagestrategien flexibel kombinierbar. Die Anlage erfolgt gemäß § 54 Versicherungsaufsichtsgesetz im gebundenen Vermögen der Helvetia schweizerischen Lebensversicherungs-AG (Deckungsstock). Zudem werden Kapitalerhalt und eine attraktive Überschussbeteiligung geboten, die je nach Verweildauer ansteigen kann. Im Jahr 2012 gibt es für das erste Jahr 2,9% bis hin zu maximal 4,6% im fünften Jahr.



Die Verwendungsmöglichkeiten für das Sicherungsguthaben sind vielfältig: So kann es von Beginn an ganz oder teilweise eingesetzt werden, um sich ein sicheres Polster aufzubauen. Darüber hinaus können erreichte Gewinne abgesichert und diese vor Kursschwankungen geschützt werden.

Das Ende des „Entweder-oder“

Bei CleVesto Allcase lassen sich über das Sicherungsguthaben Renditechancen und Sicherheit jederzeit flexibel kombinieren. Somit hat der Kunde die Möglichkeit, stets selbst zu steuern, ob er eine „konventionelle“ oder „fondsgebundene“ Rentenversicherung haben möchte. Die besten Voraussetzungen also für eine individuelle Kundenbetreuung während der Vertragslaufzeit.



ENTSCHEIDUNGSHILFE IN FRAGEFORM

Wie finde ich die passende Software? Die Entscheidung für eine neue Maklersoftware ist heute schwieriger denn je. Vor Vertragsabschluss sollten Sie mit dem Anbieter daher die wichtigsten Fragen klären – zum Unternehmen und zu den Produkten.

Mit über 60 Anbietern von Maklersoftware, die teilweise unterschiedliche Ausrichtungen haben, ist der Markt nur schwer überschaubar. Hinzu kommt, dass die professionellen Systeme heute mit einer Vielzahl nützlicher Funktionen aufwarten, die den Anwender in der Entscheidungsphase in der Regel völlig erschlagen. Was neben der Leistungsfähigkeit der Softwarelösung immer wieder in Vergessenheit gerät ist die Leistungsfähigkeit des Softwarehauses selbst. Als Finanzdienstleister gehen Sie mit der Entscheidung für eine Maklersoftware eine langfristige Beziehung ein, die in der Regel nicht ohne Aufwand wieder zu beenden ist. Daher sollten Sie vor Vertragsabschluss die wichtigsten Fragen klären.

FRAGEN ZUM UNTERNEHMEN

Wie lange ist das Unternehmen am Markt?

» Ein Softwarehaus was, das circa 10 Jahre oder länger am Markt ist, hat seine Marktfähigkeit bewiesen.

Wie viele Kunden hat das Unternehmen?

» Mehr als 500 Kunden sind eine solide Basis, lassen Sie sich Referenzen zeigen.

» Zusätzlich ist das Kundensegment von Bedeutung.

Finanzdienstleister ist eben nicht gleich Finanzdienstleister.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen?

» Wenn das Unternehmenswissen auf viele Köpfe verteilt ist, ist ein etwaiger Ausfall eines einzelnen »genialen« Mitarbeiters kein Risiko.

Wie ist die wirtschaftliche Situation des Herstellers?

» Nur wer Überschüsse erwirtschaftet, kann diese in zukünftige Entwicklungen investieren. Lassen Sie sich relevante Unternehmenskennzahlen zeigen.

FRAGEN ZUR SOFTWARE UND DEREN AUSSAGE

Bietet der Hersteller ein Komplettsystem aus einer Hand (MVP, FinanzAnalyse, Vergleicher)?

» Können Sie alle notwendigen Funktionalitäten aus einer Hand beziehen?

» Einen Ansprechpartner für alle Fragen zu haben ist gerade bei Problemen wichtig.

Ist die Software online- und/oder offlinefähig?

» Unsere Arbeitswelt ist von Mobilität geprägt.

Ein modernes System sollte daher offline und online zur Verfügung zu stehen. Können Standard- aber auch individuelle Arbeitsabläufe automatisiert werden?

» Moderne Systeme sollten Standardprozesse in der Verwaltung automatisiert abarbeiten. Zudem sollte der Bestand permanent durch das System auf Umsatzpotenzial durchforstet werden.

Können Sie jederzeit auch ohne den Hersteller auf Ihre Daten zugreifen?

» Können Sie jederzeit ohne den Hersteller auf Ihre Daten/ Dokumente zugreifen?

» Die Faustregel lautet: Keine verschlüsselten Daten!

Wird neben der Softwarelösung ein professioneller Support geboten?

» Wird die System Einführung unterstützt?

» Existiert eine Telefonhotline oder nur E-Mail-Support?

» Wie ist die Erreichbarkeit?

» Wie ist die Reaktionszeit vereinbart?

Den kompletten Fragenkatalog können Sie unter vertrieb@iwm-software.de anfordern.



Bernd Jakobs ist Vorstand der IWM Software AG.

IWM Software: Infos zum Unternehmen

Die IWM Software AG aus Primstal beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Softwarelösungen für die Bereiche Versicherungen- und Finanzdienstleistungen. Mehr als 30 Mitarbeiter sind bei IWM mit der Entwicklung, der Schulung und dem Vertrieb der Software beschäftigt. Die Produkte »IWM FinanzOffice«, »IWM FinanzAnalyse« und »IWM FinanzConsult« sind speziell auf die Bedürfnisse von Finanzdienstleistern abgestimmt.

Roadshow: IWM Software tourt durchs Land

Von April bis Mai 2012 führt IWM Software eine bundesweite Roadshow durch. Interessierte Unternehmer können sich dabei einen Überblick über das Softwarehaus und seine Produkte verschaffen. Anmelden können Sie sich kostenlos und für Ihren bevorzugten Standort auf der Internetseite des Unternehmens: www.iwm-software.de

DEURAG. ALLES KLAR MIT M-AKTIV.

Immer häufiger landet ein Streit vor Gericht – ganz gleich, ob Mieter mit ihren Vermietern oder Arbeitgeber mit ihren Mitarbeitern in Konflikt geraten. Die Liste der Streitfälle lässt sich beliebig erweitern. Wer eine Rechtsschutzversicherung hat, kann ruhig und gelassen bleiben. Doch Gerichtsprozesse kosten auch Zeit und Nerven. Aber das können Vermittler ihren Kunden ebenfalls ersparen: Mit einer Rechtsschutzversicherung, die auf die Konfliktlösung durch Mediation ausgerichtet ist. Denn durch Einschaltung eines neutralen Mediators lässt sich meist ein nervenaufreibender Gerichtsprozess vermeiden.

Seit Erlass der europäischen Mediationsrichtlinie zur Förderung von gütlichen Konfliktlösungen wurde das Thema Mediation viel diskutiert. Die DEURAG hat hierauf reagiert und ihr Produktangebot bereits 2009 mit dem innovativen Tarif M-Aktiv ergänzt, der speziell auf die außergerichtliche Konfliktlösung durch Mediation ausgerichtet ist. Mit dieser Neuheit war die DEURAG Vorreiter im Rechtsschutzmarkt.

Der Erfolg von M-Aktiv ist überwältigend. Über 30.000 Rechtsschutzverträge wurden bereits als M-Aktiv abgeschlossen. Der

Pluspunkt: M-Aktiv ist mehr als reiner Kostenschutz, denn neben der Übernahme der Mediationskosten kümmert sich die DEURAG aktiv um ihre Kunden. Ihr Ziel ist es, deren Interessen effektiv und optimal durchzusetzen. Hierfür bietet das Mediationsverfahren großes Potential.

Ein Mediator löst zusammen mit den streitenden Parteien den Konflikt oft schon in wenigen Tagen, im Gegensatz zu einem Gerichtsprozess, der Jahre dauern kann. Führt die Mediation nicht zur Streitbeilegung, besteht selbstverständlich Anspruch auf Rechtsschutz für eine gerichtliche Auseinandersetzung mit Hilfe eines Rechtsanwalts.

Der Tarif M-Aktiv wird ausschließlich ohne Selbstbeteiligung und zu einem attraktiven Beitrag angeboten. Die große Zufriedenheit mit dem zügigen Mediationsverfahren und der angestrebten einvernehmlichen Lösung zwischen den Parteien ist für Vertriebspartner der DEURAG ein wichtiger Faktor bei der Stärkung der Kundenbindung. Mit dem zeitgemäßen Tarif M-Aktiv hat die DEURAG Lösungen geschaffen und erneut Rechtsschutz mit Mehrwert zur Verfügung gestellt.

Alles klar mit M-Aktiv!



Mehr als Rechtsschutz. Mit M-Aktiv.

Wir sind für Sie aktiv und lösen Ihre Probleme. Schnell und einvernehmlich. Ohne Stress und Ärger. Ohne Selbstbeteiligung.

Mit dem neuen Tarif M-Aktiv und der außergerichtlichen Konfliktlösung durch Mediation. Damit Sie erst gar nicht vor Gericht müssen.

M-Aktiv ist mehr als reiner Kostenschutz. Nur bei der DEURAG – ist doch klar.

DEURAG. So ist's Recht.



Reinhold Schulte, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe, im Interview bei der SDV AG.



DIE SDV AG WIRD WEITER WACHSEN

Herr Schulte, vielen Dank für die Gelegenheit, für die erste Ausgabe unserer Hauszeitung »Szene der Versicherungsmakler« mit Ihnen sprechen zu dürfen.

Als Vorstandsvorsitzender des Gesamtkonzerns Signal Iduna Gruppe verfolgen Sie sicherlich auch die Entwicklung der SDV AG?

Selbstverständlich verfolge ich die Entwicklung der SDV AG und freue mich, dass sich unsere jüngste Gesellschaft so positiv entwickelt. Mit der SDV AG haben wir eine Maklerbetreuungs-gesellschaft gegründet, die individuell auf die Bedürfnisse der Makler reagiert.

Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung?

Die SDV AG entwickelt sich sehr dynamisch. Zum Ende des letzten Jahres haben sich fast 400 Makler für die SDV AG entschieden.

Inwiefern profitieren die Unternehmen der Signal Iduna Gruppe von der SDV AG?

Die Signal Iduna Gruppe hat traditionell ein starkes Standbein in der Ausschließlichkeit. Mit der SDV AG haben wir unser Engagement im Bereich der freien Vertriebe – neben unserer Maklerbetreuung über die Signal Iduna Vertriebspartnerservice AG – gezielt ausgebaut.

Die bisherige Entwicklung der SDV AG war von stetem Fortschritt und Wachstum geprägt. Welche Pläne gibt es für die nächsten, sagen wir einmal, zwei Jahre?

Der Vorstand der SDV AG hat in den letzten zwei Jahren seine Ziele erreicht. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass die Ziele auch in den nächsten Jahren erreicht werden. Die SDV AG wird weiter wie geplant wachsen.

Ab April 2012 gelten neue, erstmals durch den Gesetzgeber festgelegte Courtageregelungen für die privaten Krankenversicherer. In Ihrer Funktion als Vorsitzender des PKV-Verbands waren Sie unmittelbar und intensiv an den Verhandlungen im Vorfeld der Beschlussfassung

beteiligt. Worin liegen die Chancen für die Branche als Konsequenzen aus den neuen Regelungen?

Die Branche wurde hier von der Politik aufgrund der Entwicklung der letzten Jahre sehr argwöhnisch beobachtet und zuletzt heftig kritisiert. Letztendlich ging es darum, das Geschäftsmodell der privaten Krankenvollversicherung auch dadurch aus der Kritik zu nehmen, dass wir aktiv etwas gegen Provisionsexzesse tun. Hier war das Einschreiten des Gesetzgebers aus kartellrechtlichen Gründen die einzige Möglichkeit.

Wie wird sich Ihrer Ansicht nach der PKV-Markt verändern? Werden bestimmte Vertriebswege gestärkt?

Die private Krankenversicherung hat eine große Zukunft. Der Staat wird aufgrund der hohen Staatsverschuldung, auch in Deutschland, keine Spielräume mehr haben, die Sozialsysteme weiter zu stützen. Im Gegenteil, der Staat muss dringend weiter sparen, um handlungsfähig zu bleiben und sich nicht weiter zulasten zukünftiger Generationen zu verschulden. Hier ist die private Krankenversicherung eine wichtige Säule für eine demografiefeste Gesundheitsvorsorge. Für alle Vertriebswege gilt deshalb, dass die private Krankenversicherung ein weiteres wichtiges Standbein sein wird.

Eine weitere Veränderung steht der Branche durch die Einführung der Unisex-Tarife bevor. Wie wird die Strategie der Signal Krankenversicherung hierzu aussehen?

Wir werden hier die Vorgaben selbstverständlich erfüllen. Das bedeutet für alle Beteiligten einen großen Umsetzungsaufwand.

Das zurückliegende Jahr 2011 war geprägt von Veränderungen, vor denen zwar gewarnt wurde, die aber in diesem Umfang für Aufsehen gesorgt haben. So wurden viele günstige Einsteigertarife, die vor allem neue Kunden mit günstigen Beiträgen anziehen sollten, wieder geschlossen. Bei der Central führte das zu einem regelrechten Umsturz. Andere Versicherer, unter anderem auch die Signal PKV, haben ihre Annahmerichtlinien zum Teil recht restriktiv verändert. Genügen diese Maßnahmen, um Tarife wie den Privat »Start« auch auf lange Sicht kostengünstig und somit als echten Einsteigertarif zu gestalten?

Zu Mitbewerbern äußere ich mich nicht. Wir haben mit dem Tarif »Start« einen sehr guten Einsteigertarif mit einem Optionsrecht zu höherwertigen Tarifen, der auch im Marktvergleich gut dasteht. Wir werden dafür Sorge tragen, dass das auch so bleibt.

Erlauben Sie uns noch eine Frage zu Ihrer Person. Das Jahr 2012 bringt für Sie persönlich gleich zwei Jubiläen: Zum einen sind Sie nun seit 25 Jahren im Vorstand der Signal

Iduna. Viele andere Vorstandschaften im Versicherungsmarkt sind von häufigen Veränderungen statt von Kontinuität geprägt. Wie gelingt es der Signal Iduna, Erfolg mit Kontinuität zu verbinden?

Indem wird bei allen unseren Entscheidungen immer langfristig denken. Wir begleiten unsere Kunden ein ganzes Leben lang, also zum Teil 80 Jahre und länger. Da gilt es, Sicherheit und Solidität immer in den Vordergrund zu stellen.



»Die private Krankenversicherung hat eine große Zukunft.«

Zum anderen feiern Sie am 1. Februar 2012 Ihr 40-jähriges Dienstjubiläum im Signal-Iduna-Konzern. Bei Ihrem Firmeneintritt hatte der Konzern 3.566 Mitarbeiter – heute beschäftigt die Signal Iduna Gruppe mehr als 13.000 Mitarbeiter in Innen- und Außendienst. Gewähren Sie uns einen kurzen Rückblick auf diese enorme Entwicklung?

Mir war es immer wichtig, den Konzern auf ein breites Fundament zu stellen. Als ich anfing bei den Signal Versicherungen, kamen 100 Prozent der Beitragseinnahmen aus der Kranken- und Unfallversicherung. Heute sind wir ein Allfinanzkonzern mit einer starken Kompositsparte, einer großen Lebensversicherung und der viertgrößten deutschen Privatbank sowie Auslandsgesellschaften in Polen, Ungarn, Rumänien und einer Rückversicherung in der Schweiz. Mit der DEURAG haben wir einen großen Rechtsschutzversicherer in unseren Reihen. Aus unserer Tradition heraus ist das größte Standbein die private Krankenversicherung, auch hier sind wir mit der Signal Kranken und der Deutscher Ring Kranken exzellent aufgestellt. Politische Veränderungen im Bereich der Krankenversicherung würden uns aber nicht mehr in unseren Grundfesten erschüttern, wobei ich davon überzeugt bin, dass es nur positive Veränderungen für die private Krankenversicherung geben wird. ■

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre ausführlichen Antworten.

Das Interview führte Stefan Röltgen von der SDV AG.

SWISS LIFE PFLEGE- UND VERMÖGENSSCHUTZ

Die erste Pflegeversicherung mit »Geld-zurück-Garantie«

Heutzutage wird beinahe jeder Dritte über 80 Jahre zum Pflegefall. Nahezu jede zweite Frau und jeder dritte Mann – so die aktuellsten Zahlen – müssen damit rechnen, im Alter dement und somit pflegebedürftig zu werden.

Bei Pflegebedürftigkeit entstehen schnell hohe Kosten, von denen die gesetzliche Pflegeversicherung nur einen Bruchteil abdeckt. Die tatsächlichen Kosten für professionelle Pflege zu Hause oder in einer Institution belaufen sich jedoch bei Pflegestufe III auf derzeit monatlich bis zu 3.700 Euro. So entsteht eine Versorgungslücke von ca. 2.200 Euro monatlich. Pflege kann viel Geld kosten. Wenn es hart auf hart kommt, ein Vermögen.

DIE LÖSUNG FÜR IHRE KUNDEN:

Der neue Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz

Die Pflegerentenversicherung mit Schweizer Qualität leistet auch bei Demenz und garantiert im Pflegefall eine lebenslange Rente. Neben diesen Vorteilen gibt es einen ganz grundlegenden Unterschied: Der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz setzt andere Prioritäten als die Ihnen bislang bekannten Produkte dieses Segments. Denn diese innovative Zukunftsvorsorge betrachtet die Investition in eine Pflegerente als ideale Lösung, um mehrere Ziele gleichzeitig zu erreichen: Das Geld Ihrer Kunden sinnvoll zu investieren, um das familiäre Vermögen zu schützen, ja sogar durch Sparen zu vermehren und im gleichen Atemzug das Risiko einer Pflegebedürftigkeit abzudecken.

Normalerweise sieht man von den eingezahlten Beiträgen zur Pflegeversicherung keinen Cent wieder. Anders beim Pflege- & Vermögensschutz von Swiss Life, dieser bietet die Möglichkeit der Kapitalsicherung auch im Pflegefall:

- » Bei Tod vor Beginn der Pflegerentenzahlung werden 90 % der Beiträge und die dem Vertrag zugeteilten Überschussanteile ausgezahlt.
- » Bei Tod während der Pflegerentenzahlung wird ebenso verfahren, lediglich bis zum Todeszeitpunkt bereits geleistete tarifliche Pflegerenten sowie die einmalige Sofortzahlung werden in Abzug gebracht.

- » Die Entnahme-Option ermöglicht einen jederzeitigen Zugriff auf den Rückkaufswert bis zum Eintritt der Pflegebedürftigkeit.

WEITERE HIGHLIGHTS IM ÜBERBLICK:

- » Pflegebedürftigkeit bei Demenz ist versichert
- » Sofortzahlung von 6 Monats-Pflegerenten gemäß Pflegestufe III als Einmalzahlung
- » Sofortiger Versicherungsschutz bei der Variante »Sofortschutz«
- » Bei der Variante »Aufbauplan« gibt es keine Risikoprüfung (nur eine Gesundheitserklärung ohne Arzt)
- » Lebenslanger und weltweiter Versicherungsschutz
- » Zwei Leistungsformen: Komfort und Premium
- » Anpassungsoption bei bestimmten Ereignissen
- » »Best-of«-Einstufung im Pflegefall nach §§ 14 und 15 SGB XI oder dem ADL-Punktesystem (»Activities of daily Living«)
- » Erhöhung der Leistungszahlung bei fortschreitender Demenz
- » Rückwirkende Anerkennung der Leistungspflicht
- » Leistungsgarantie in Pflegestufe III

Sie wünschen weitere Informationen zum Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz?

KONTAKT

Georg Karl Mayer
Swiss Life

Organisationsleiter

Filialdirektion München

Telefon: (089) 21 01 47 - 0

Fax: (089) 21 01 47 - 11

E-Mail: Georg.Mayer@swisslife.de



Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz

Die Pflegeversicherung, die sich auszahlt



Mit
Geld-zurück-
Garantie!

Die wichtigsten Pluspunkte auf einen Blick:

- ▶ Swiss Life als erfahrener Top-Versicherer und starker zuverlässiger Partner
- ▶ »Geld-zurück-Garantie«
- ▶ Pflegebedürftigkeit infolge von Demenz ist versichert
- ▶ Sofortzahlung von sechs Monats-Pflegereuten gemäß Pflegestufe III als Einmalzahlung
- ▶ Lebenslanger und weltweiter Versicherungsschutz

Swiss Life AG, Filialdirektion München, Georg Karl Mayer,
Herzog-Heinrich-Str. 22, 80336 München, Telefon 089-210147-0
E-Mail Georg.Mayer@swisslife.de, www.swisslife-weboffice.de



SwissLife
So fängt Zukunft an.



GESETZTES ZIEL FÜR 2011 ZUSAMMEN IM TEAM ERREICHT

Vielen Dank für Ihre Bereitschaft, uns für die erste Ausgabe unserer Hauszeitung zur Verfügung zu stehen.

Welche Erwartungen haben Sie an die »Hauszeitung«?

Thomas Melder

Meine Erwartungen an unsere Hauszeitung sind hoch. Auf der einen Seite erwarte ich durch diese weitere Serviceleistung für unsere Kooperationspartner eine noch höhere Bindung an die SDV AG und persönlich habe ich die Erwartung, dass ich mich weiterentwickle. Die Hauszeitung soll mir helfen, mein Know-how über die komplette Versicherungsbranche zu verbessern und auf dem Laufenden zu halten.

Markus Wild

Ich erwarte von der Hauszeitung eine neue Informationsplattform für unsere Partner über wichtige und aktuelle Veränderungen in der Versicherungswirtschaft speziell im Hinblick auf neue Produkte von Produktgebern in allen Versicherungssparten, aber auch Hilfestellungen für unsere Partner im täglichen Beratungsgespräch mit den Endkunden.

Wie viele Mitarbeiter sind momentan in Ihren Abteilungen beschäftigt? Gibt es eine spezielle Aufgabenverteilung oder macht jeder Mitarbeiter alles?

Thomas Melder

In meinem Verantwortungsbereich sind insgesamt 16 Mitarbeiter beschäftigt. Diese Mitarbeiter gliedern sich in die Bereiche Datenpflege (vier Mitarbeiter), Gewerbeversicherungen (vier Mitarbeiter) und Sach- bzw. Kfz-Versicherungen (acht Mitarbeiter). In den einzelnen Fachbereichen macht jeder Mitarbeiter »alles«. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Ausfälle durch Urlaub oder Krankheit problemlos von den anderen Mitarbeitern übernommen werden können.

Zusätzlich bin ich als Ausbildungsleiter noch für sieben Auszubildende verantwortlich, die zum »Kaufmann für Versicherung und Finanzen« ausgebildet werden.

Markus Wild

Das Team Gewerbe besteht derzeit aus insgesamt vier Sachbearbeitern. Es gibt bei uns keine spezielle Aufgabenverteilung wie bei klassischen Versicherungsunternehmen wie z. B. eine eigene Antragsabteilung, Schadenabteilung oder Angebotsabteilung. Wir bieten für unsere Partner einen gemeinsamen Service angefangen von der fachlichen Unterstützung im gewerblichen Sachversicherungssegment über die Angebotserstellung und Antragsverarbeitung bis hin zur Unterstützung bei Schadensfäl-

len. Ebenso gibt es keine Aufteilung nach einzelnen Gewerbesparten. Jedes Teammitglied unterstützt unsere Partner in allen Gewerbebelangen und ist hierfür entsprechend qualifiziert – sei es Rechtsschutz, Haftpflicht-, Sach-, Technische Versicherung, Transport-, Kautionsversicherung oder Kfz-Flotten.

Um im schnell wachsenden und sich verändernden Versicherungsmarkt auf dem Laufenden zu bleiben und unseren Kooperationspartnern immer den optimalen Service bieten zu können, ist es wichtig, neue Produkte und Rechtslagen schnell und transparent aufbereitet an unsere Vertriebspartner weiterzugeben.

Wie bilden sich Ihre Mitarbeiter dafür fort? Welche Maßnahmen sind aktuell?

Thomas Melder

Durch regelmäßige Teambesprechungen werden die neuen Informationen aktuell und schnell in die einzelnen Bereiche transportiert. Zusätzlich nehmen wir auch gerne die Angebote unserer Produktgeber an, wenn diese vor Ort neue Tarife oder Produkt-Highlights vorstellen möchten.

Gab es in letzter Zeit Veränderungen in Ihrer Abteilung? Welche Neuerungen wurden eingeführt?

Thomas Melder

Veränderungen gibt es ständig. Im Rahmen der Auszubildenden-Ausbildung rotieren die Azubis in die verschiedenen Fachbereiche und werden durch die Ausbilder auf die neue Aufgabensituation vorbereitet.

Zusätzlich wurde der Sachversicherungsbereich mit zwei weiteren Mitarbeiterinnen aufgestockt. Besonders stolz sind wir, dass die SDV AG im Gewerbebereich einen besonderen Service anbieten kann. Unsere Kooperationspartner haben bei größeren Risiken die Möglichkeit, das Risiko durch einen unabhängigen Gutachter bewerten zu lassen.

Markus Wild

Geplante Veränderung gibt es speziell im Weiterbildungswesen: Weiterbildung der einzelnen Mitarbeiter z. B. zum technischen Underwriter (DVA) und Experte Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbebekundengeschäft (DVA).

Zudem steht Herr Leisching uns als externer Risikobewerter mit seiner Firma PML Risk Service GmbH im hochwertigen Gewerbegeschäft und Industriegeschäft zur Verfügung und ermöglicht es uns, hier den serviceorientierten Grundgedanken optimal umzusetzen.

Der Aufwand, den Sie offensichtlich betreiben, schlägt sich sicher auch in Ertrag nieder. Wie zufrieden waren Sie mit dem Jahr 2011?

Thomas Melder

Insgesamt war ich mit dem Jahr 2011 zufrieden. Die Erwartungen unserer Kooperationspartner konnten überwiegend erfüllt werden. Arbeitsspitzen, vor allem im Jahresendgeschäft, wurden an vier Samstagen abgefedert.

Es war für die Mitarbeiter selbstverständlich, dass diese Samstagarbeit notwendig und erforderlich war.

Markus Wild

Mein persönlich gesetztes Ziel haben wir zusammen im Team erreicht.

Was ergibt sich daraus für das Jahr 2012? Welche mittel- und langfristige Entwicklung erwarten Sie?

Thomas Melder

Stillstand ist in unserer Branche Rückschritt. Aus diesem Grund wird die SDV AG mittelfristig ein neues und überarbeitetes Deckungskonzept in den Sparten Haftpflicht, Hausrat und Wohn-

gebäude vorstellen. Langfristig habe ich die Erwartung, dass sich die SDV AG im Konzern der Signal Iduna weiter etabliert.

Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern der SDV AG?

Was kann man voneinander lernen?

Thomas Melder

Ich finde, dass die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern sehr partnerschaftlich ist. Dies wird dadurch erreicht, dass jeder Kooperationspartner die Möglichkeit nutzen kann, das Backoffice in Augsburg und die Innendienstmitarbeiter persönlich kennenzulernen. Im persönlichen Gespräch können gemeinsame Wünsche abgesteckt und umgesetzt werden.

Markus Wild

Es herrscht eine gute Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern. ■

Das Interview führten Isabell Kramer und Stefan Röltgen von der SDV AG.



Im Interview: die Verantwortlichen Thomas Melder links (Sachabteilung) und Markus Wild rechts (Gewerbeabteilung).

SDV Roadshow 2011 informiert über Versicherungsmakler in der Datenschutzfalle

» IST IHR BESTAND IHR EIGENTUM?«

In den ersten beiden Oktoberwochen 2011 hatte die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG in Kooperation mit der Rechtsanwaltskanzlei Michaelis und der SdV Schutzvereinigung deutscher Versicherungsmakler e.V. in sieben deutschen Städten zur Roadshow unter der Themenüberschrift »Ist Ihr Bestand Ihr Eigentum?« eingeladen. Insgesamt nahmen an den Veranstaltungen mehr als 400 Versicherungsmakler teil. Zum Auftakt informierte Rechtsanwalt Stephan Michaelis über die rechtliche Situation rund um den Versicherungsbestand. Dabei ging er zunächst auf Aspekte wie Eigentum, Share Deal, Asset Deal und Bestandsbewertung ein. Anschließend folgte eine Darstellung zu den tiefgreifenden gesetzlichen Veränderungen im letzten Jahr, die es im Datenschutz bei Bestandsübertragungen gegeben hat. Kaum jemand am Markt hat die Tragweite dieser Regulierung bisher erkannt. Der »Aha-Effekt« im Publikum war entsprechend groß, als Michaelis detailliert auf den rechtlichen Sachverhalt und die damit verbundenen Konsequenzen einging und über die Vorgehensweise der Versicherungsgesellschaften bei Bestandsübertragungen mit allen Rechten und Pflichten reflektierte.

Im zweiten Teil zeigte Armin Christofori, Vorstand der SDV AG und Veranstalter der Roadshow, anhand von Praxisbeispielen Lösungswege für die rechtlichen Problemstellungen auf. Sein Vortrag war darauf ausgerichtet, den Mehrwert einer Zusammenarbeit mit der SDV AG klar zu stellen. Zu guter Letzt referierte Christian Henseler von der SdV Schutzvereinigung deutscher Versicherungsmakler e.V. über die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH). Dabei reflektierte er den Versicherungsmarkt und zeigte den Teilnehmern, welche Deckungslücken bestehen können. Nach den Vorträgen wurde mit den jeweiligen Referenten noch konstruktiv diskutiert.

LUFT NACH OBEN

So, wir befinden uns im ersten Viertel des Jahres 2012. In der Zeit, in der die »festen« Vorsätze des Silvesterabends nach und nach über den Haufen geworfen werden und die Mitgliedschaften in Fitnessstudios wieder neue Höchstzahlen aufweisen, um das antrainierte Weihnachts-Wohlstandsbäuchlein schweren Herzens doch wieder loszuwerden. Und nachdem der erste Schock über die Nachricht des Weltunterganges 2012 verarbeitet ist, beginnt man dieses Jahr, wie 2011 geendet hat – in altbekannter Frische!

Doch nicht nur unsere Kooperationspartner würde es wohl interessieren, was hier mit altbekannter Frische gemeint ist und wie 2011 denn »geendet« hat. Fest steht, dass das Jahresendgeschäft wie immer von hektischer Betriebsamkeit und, zumindest dem Gefühl nach, fast täglich neuen Umsatzrekorden geprägt war. Gefühlt reicht uns aber nicht – wie sah denn das vierte Quartal 2011 wirklich aus?

Wenn wir nun das vierte Quartal des Jahres 2011 Revue passieren lassen, können wir einen wirklich positiven Aufwind feststellen. So haben wir im Kfz-Bereich eine Umsatzsteigerung von 8,9 %, im Bereich Lebensversicherung um 74,4 % und in der KV-Abteilung sogar eine Steigerung um 80 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu verzeichnen! So zeigen diese Zahlen ganz deutlich, dass wir alle mit stolzgeschwellter Brust festhalten können: Die Anstrengungen und Mühen der SDV AG und ihrer Kooperationspartner tragen Früchte und haben zu diesem wirklich tollen Ergebnis geführt!

Und genau so, mit dieser altbekannten Frische, gehts 2012 weiter! Denn nach oben ist ja immer noch Luft!

APRIL 2012

KV-NOVELLIERUNG TRITT IN KRAFT!

Erstmals in der deutschen Versicherungswirtschaft werden Courtagehöhen und Haftungszeiträume vom Gesetzgeber festgelegt. Im Rahmen des »Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts« werden Abschlussprovisionen in der PKV auf maximal neun Monatsbeiträge begrenzt und die Haftungszeit auf 60 Monate festgelegt. Betroffen davon sind alle Tarife der substitutiven Krankenversicherung. Ausnahmen gelten bei eintretender Versicherungspflicht des VN oder Tod. In diesen Fällen bleibt es bei zwölf Monaten Stornohaftung.

Die Meinungen in der Branche sind geteilt; wo viele Vermittler und Pools sich zu sehr kontrolliert fühlen, sehen PKV-Unternehmen und Servicedienstleister endlich die Chance gekommen, Provisionsexzesse zu verhindern und ein verbindliches Niveau einzuführen.

Umfassender Versicherungsschutz für Firmen- und Privatkunden

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT



Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT ist als reiner Maklerversicherer für ihre innovativen, leistungsstarken und zugleich günstigen Produkte bekannt. Diese werden Jahr für Jahr von unabhängigen Testinstituten mit Bestnoten ausgezeichnet.

Einer ständig wachsenden Anzahl von gewerblichen und privaten Kunden bieten wir umfassenden Haftpflicht- sowie privaten Unfall- und Hausrat-Versicherungsschutz. Das konstante Wachstum der Versicherungsbestände ist auch das Ergebnis eines schnellen und direkten Service für Vertriebspartner und Versicherte.



HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
– Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG
Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf

Telefon: 06154/601-0
Fax: 06154/601-2288
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
Internet: www.haftpflichtkasse.de

Wir sind für Sie da!



ERFOLGREICH MIT DER SDV AG

Mit dieser Reihe möchte die SDV AG erfolgreiche Kooperationen vorstellen. Den Start macht die HMK aus Leipzig, ein Verbund aus Versicherungsmaklern, der schon lange Zeit besteht. Gestartet und aufgebaut wurde die Mannschaft als Strukturvertrieb einer Ausschließlichkeitsorganisation. Über die Zeit hinweg verlor man den Glauben an das Konzept Strukturvertrieb und an das Verkaufen der Produkte von nur einer Versicherungsgesellschaft.

In der Neuorientierung wurde der Weg der Maklerschaft eingeschlagen, um den eigenen Anspruch einer ganzheitlichen Beratung über den kompletten Markt erfüllen zu können. Für die HMK war es sofort klar, dass ihre Stärken im Vertrieb liegen und der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit entsprechend gelegt werden sollte. Aus diesem Grund hat man einen Servicedienstleister gesucht und in der SDV AG gefunden. Die HMK ist ein Paradebeispiel dafür, wie man einen Paradigmenwechsel vom Strukturvertrieb zur Maklerschaft vollziehen kann.

Interview mit Thomas Merz – das »M« aus HMK

Seit wann arbeiten Sie mit der SDV AG zusammen?

Wir arbeiten seit dem 1. September 2010 mit der SDV AG zusammen.

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

Das Thema Serviceplattform hat uns schon seit dem Jahr 2007 beschäftigt, als wir uns neu erfinden mussten. Unser Ziel war es, sich auf den Vertrieb konzentrieren zu können und nicht mit Backoffice-Aufgaben belastet zu werden. Dabei wollten wir möglichst viele Versicherungsgesellschaften angebunden haben, mit der Maßgabe, nicht mit Softwareupdates und Informationen »zugeschüttelt« zu werden, sondern alles aus einer Hand konsolidiert geliefert zu bekommen.

Ein weiterer Punkt war die Verfügbarkeit eines Kunden- und Verwaltungsprogramms mit diversen Funktionen wie z. B. die Archivierung sämtlicher Korrespondenz sowie der Erhalt einer einzigen Provisionsabrechnung, die zudem noch strukturiert gegliedert werden kann. Wichtig war uns auch eine kostenfreie Plattform mit Vergleichsrechnern über alle Versicherungssparten.

Wenn man diese Anforderungen mal aus kaufmännischer Sicht betrachtet, erkennt man sehr schnell, dass wir bei einem Vertrieb von 22 Personen monatlich einen fünfstelligen in die Hand neh-

men müssten, um dies alles selbst zu stemmen. Also lieber auf ein paar Prozent monatlich verzichtet und dadurch den Rücken frei haben, um beruhigt arbeiten zu können.

Haben Sie Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Serviceplattformen?

All die oben genannten Dinge bot uns zuerst eine andere Serviceplattform an. Dort mussten wir aber recht schnell erkennen, dass allein die guten Vorsätze nicht ausreichen. Die Umsetzung war alles andere als professionell. Also suchten wir uns eine neue Plattform. Die Anforderungen blieben die gleichen. Der Fairness halber sollten wir erwähnen, dass wir natürlich nun wussten, auf welche Stellschrauben wir zu achten haben.

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

Aus heutiger Sicht dürfen wir sagen, dass dies der SDV AG zu 95 % gelingt. Die Zusammenarbeit mit dem Backoffice funktioniert sehr gut. Der gesamte Innendienst ist kompetent, schnell und vor allem immer bereit, etwas mehr zu tun.

Der Ton machte schon immer die Musik und so, wie wir dort reinrufen, so schallt es auch wieder heraus. Freundlichkeit und Höflichkeit sind Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit.

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

In der Führungsetage der SDV AG sitzen Menschen, bei denen ein Wort noch zählt. Wir könnten zig Punkte nennen, die mündlich besprochen wurden. Alle wurden genau so durchgeführt. Aber auch die schriftlichen Verträge und Vereinbarungen sind einfach und übersichtlich. Man muss kein Jura studiert haben, um diese zu verstehen.

Sie sind ein sehr erfolgreicher Vertrieb, wie würden Sie selbst Ihr »Erfolgsgeheimnis« beschreiben?

Wir wissen nicht, ob es überhaupt ein Erfolgsgeheimnis gibt. Die Basis für einen erfolgreichen Vertrieb ist, dass alle das Gefühl haben sollten: »Du bist ok, ich bin ok.«

Ein Mitarbeiter verlässt ganz selten die Firma, er verlässt fast immer seine Führungskraft. Natürlich spielen auch die Provisionen und Courtagen eine Rolle. Gute Leute müssen gut bezahlt werden.

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

Seit wir bei der SDV AG sind, haben wir eine stetige Steigerung in allen Sparten. Wie wir oben schon erwähnt haben, hat dies

etwas damit zu tun, dass man uns den Rücken frei hält. Nur dann ist man in der Lage, sich zu 100 % auf seine eigentliche Arbeit zu konzentrieren.

Würden Sie uns Ihre Prognose für die Zukunft schildern?

Wir sind uns ganz sicher, dass in der Zukunft immer mehr auf Serviceplattformen zurückgegriffen wird. Die Anforderungen an den Versicherungsmakler werden immer höher und der zeitliche, buchhalterische Aufwand immer intensiver.

Wir sind gut aufgestellt und erwarten trotz ständiger Marktveränderungen und Gesetzesänderungen auch für das Geschäftsjahr 2012 wieder eine Steigerung. ■

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen und uns die Möglichkeit gegeben haben, Ihren Vertrieb in der ersten Ausgabe unserer Hauszeitung vorzustellen. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf die Fortsetzung der hervorragenden Zusammenarbeit.

Das Interview führte Isabell Kramer von der SDV AG.



Das Team der HMK aus Leipzig.

WENN DER ARBEITGEBER DEN ARZT ZAHLT

VERSICHERUNG Die betriebliche Krankenversicherung stellt in Deutschland noch einen absoluten Nischenmarkt dar und ist vor allem in mittelständischen Unternehmen noch relativ unbekannt. Experten zufolge wird sich dies in den nächsten Jahren aber grundlegend ändern und der BKV werden hohe Wachstumsraten prophezeit. Der Fachkräftemangel in Deutschland nimmt zu. Unternehmen schaffen neue Anreize, um qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig an sich zu binden. Umfragen bestätigen, allein das Gehalt ist heute dafür nicht mehr ausschlaggebend, sog. weiche Faktoren, wie Sozialkompetenz und Fürsorge müssen ebenfalls stimmen.

Die betriebliche Krankenversicherung

Die Arbeitnehmer auf der anderen Seite mussten in den letzten Jahren zahllose Kürzungen im Gesundheitswesen bei steigenden Beiträgen und Eigenbeteiligungen hinnehmen. Entsprechend nimmt das Thema Gesundheit für den Arbeitnehmer und seine Familie einen immer höheren Stellenwert ein.

Ein interessantes, bisher viel zu wenig bekanntes und berücksichtigtes Instrument zur Mitarbeiterbindung, stellt hier die betriebliche Krankenversicherung (BKV) dar. Sie wird als Gruppenvertrag des Arbeitgebers mit einem privaten Krankenversicherer zu Gunsten der Mitarbeiter abgeschlossen. Während die betriebliche Altersvorsorge inzwischen nahezu als etabliert gilt, bieten bisher die wenigsten deutschen Firmen eine innerbetriebliche Krankenversicherung für ihre Mitarbeiter an. Am ehesten etabliert ist dieses System bei großen DAX-Unternehmen, obwohl in der Regel bereits Unternehmen mit nur 10 Mitarbeitern dieses Modell ausüben könnten. Erstaunlich dabei ist, dass in Umfragen über 50 % der Personalverantwortlichen das Thema für wichtig erachten, es tatsächlich aber bisher nur etwa 10–15 % der Unternehmen in Deutschland umsetzen.

Vorteile für Arbeitgeber

Die Einrichtung einer BKV bietet für das Unternehmen zahlreiche Vorteile. An erster Stelle ist hier die nachhaltig positive Auswirkung auf die Mitarbeiter zu nennen. Die BKV trägt zu einer höheren Arbeitszufriedenheit, Identifikation und Motivation bei. Die Chancen im Wettbewerb um Führungs- und Fachkräfte verbessern sich. Bei flächendeckender Einführung im Unternehmen verzichtet der Versicherer in der Regel gänzlich auf Gesundheitsfragen, somit wird auch chronisch erkrankten Arbeitnehmern der Zugang zu Krankenversicherungsschutz ermöglicht, den diese sonst nicht erlangen könnten. Entspre-

chend stärkt die Einführung einer BKV die soziale Kompetenz im Vergleich zum Wettbewerber. Studien bestätigen zudem ein Absinken des Krankenstands in Firmen mit einer BKV. Last but not least sind die Aufwendungen zur BKV bei entsprechender Gestaltung als Betriebsausgabe voll absetzbar.

Vorteile für Arbeitnehmer

Der Arbeitnehmer profitiert in vielfältiger Weise. Neben vergünstigten Beiträgen von im Regelfall 10 %, im Einzelfall bis zu 50 %, bieten viele Tarife Verzicht auf Wartezeiten, Aufnahmegarantien (!) und vereinfachten bis gänzlichen Verzicht auf Gesundheitsfragen. Auch die Mitversicherung von Familienangehörigen zu gleichen Vorzugskonditionen ist möglich!

Anbieter

Derzeit gibt es jedoch nur eine eingeschränkte Auswahl an Versicherern die Lösungswege für die BKV anbieten. Zu diesen gehören unter anderem die Allianz, Axa, Gothaer und Hallesche. Die Angebote dieser Anbieter unterscheiden sich jedoch zum Teil erheblich im Preis- und Leistungsumfang, als auch in der konkreten Abwicklung und Umsetzung. Interessierte Unternehmer und Personalverantwortliche sollten sich vom Fachmann beraten lassen und sich ein individualisiertes Umsetzungsangebot erstellen lassen.

Tarife

Der Umfang der betrieblichen Krankenversicherung reicht von Zusatzversicherungen für das Schließen der Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung bis hin zur privaten Krankenvollversicherung. Als Beispiele sind hier zu nennen:

- » Stationäre Zusatzversicherung
- » Zahnzusatzversicherung
- » Ambulante Zusatzversicherung (Brille, Heilpraktiker)
- » Pflegezusatzversicherung
- » Vorsorgetarife
- » Kostenerstattungstarife
- » Tagegeldtarife

Umsetzung

Die BKV kann sowohl arbeitgeberfinanziert, mischfinanziert, oder auch als reine Angebotsleistung installiert werden. Die einfachste und attraktivste Variante ist die arbeitgeberfinanzierte Lösung für alle Mitarbeiter innerhalb der steuerlichen Freigrenzen. Hier profitieren die Arbeitnehmer vom steuer- und sozialversicherungsfreien Zugang zu einer privaten Zusatzversi-



cherung ohne Gesundheitsprüfung. Die reine Angebotsvariante ist in der Regel die aufwändigste und trotzdem erfolgloseste Variante, da die Zugangsvoraussetzungen hier restriktiver sind und dadurch die obligatorische Mindestgröße häufig nicht erreicht wird. Zudem erschweren Diskussionen mit Arbeitnehmern über Leistungsumfang und Kosten die Abwicklung, wie Personalverantwortliche berichten.

Fazit

Die betriebliche Krankenversicherung stellt ein hervorragendes Instrument zur Mitarbeiterbindung im Unternehmen dar. Sie ist für alle Unternehmen mit einer Mindestgröße von 10 Mitarbeitern attraktiv und leicht installierbar. Mitarbeiter profitieren in hohem Umfang von einer solchen Regelung. Die BKV sollte arbeitgeberfinanziert erfolgen. Wer zügig handelt, sichert sich einen Wettbewerbsvorteil!

Erik Altmann

STEUERLICHER EXKURS

Bei der arbeitgeberfinanzierten BKV schließt der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter eine Zusatzversicherung für fremde Rechnung ab, wobei er die Beiträge bezahlt. Nach neuester Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes (BFH), können die Beiträge des Arbeitgebers zur betrieblichen Krankenversicherung einkommen- und lohnsteuerrechtlich wie Sachzuwendungen behandelt werden (BFH-Urteil vom 14.04.2011, BStBl II 2011, S. 767). Das bedeutet, sie bleiben bis zu einer monatlichen Gesamtsumme von 44 EURO (Freigrenze) pro Mitarbeiter lohnsteuer-

und sozialabgabenfrei. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass bei Überschreiten der Freigrenze die Steuerfreiheit insgesamt entfällt und der Freibetrag nicht bereits durch andere Sachbezüge ausgeschöpft ist.

In diesem Fall kann eine pauschale Versteuerung nach § 37 EStG erfolgen. Der Pauschalsteuersatz beträgt 30 % (zzgl. Kirchensteuer und Soli). Bis zu 10.000 Euro je Mitarbeiter und Wirtschaftsjahr sind möglich. Die Befreiung von der Sozialversicherungspflicht ist nicht möglich. Die Aufwendungen des Arbeitgebers stellen Betriebsausgaben dar.

Als zusätzliche Alternative besteht ansonsten die Möglichkeit der Individualversteuerung mit Sozialversicherungspflicht. Hier wird der BKV-Beitrag als Nettolohn betrachtet und auf den Bruttolohn hochgerechnet. Die Versteuerung und die Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge erfolgen nach den individuellen Merkmalen der einzelnen Arbeitnehmer. ■

Hinweis: Die hier aufgeführten Informationen stellen den gegenwärtigen Kenntnisstand des Autors dar und sind nicht als abschließend verbindliche steuerliche bzw. sozialversicherungsrechtliche Auskunft im Einzelfall zu verstehen und können eine solche auch nicht ersetzen. Eine zwischenzeitliche Gesetzesänderung ist möglich. Konkrete steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Fragen im Einzelfall darf der Autor nicht beantworten, sondern nur Steuerberater, oder ähnlich rechtskundige, dazu befugte Personen.

Erik Altmann ist regelmäßiger Gastautor in der Finanzzeitschrift AnlegerPlus. Dieser Beitrag ist ebenfalls erschienen in der Ausgabe 1/2012.

»AUF DIE VERMUTUNG KOMMT ES AN«

Kranken- und Lebensversicherungen richtig optimieren

von RA Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg

Die Optimierung von Kranken- oder Lebensversicherungsverträgen wird immer schwieriger und komplexer. Die deutschen Gerichte verlangen eine immer transparentere Beratung und insbesondere auch die vollständige Dokumentation einer solchen Beratung. Die juristischen Anforderungen gehen weit über die normalen Praktikabilitätsabwägungen hinaus. Dies verdeutlicht auch eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Karlsruhe mit dem Aktenzeichen 12 U 56/11.

Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, über die wirtschaftlichen und steuerlichen Auswirkungen bei dem Wechsel einer Personenversicherung aufzuklären. Welche konkreten Auswirkungen ergeben sich aus dieser verpflichtenden These?

Natürlich kann es sein, dass die Optimierung einer Kranken- oder Lebensversicherung zu wirtschaftlichen Vorteilen beim Kunden führt. Grundlage einer solchen Bewertung ist zumeist eine langfristige Prognosebetrachtung. Diese Aussage trifft sowohl aufgrund der Beitragsanpassungen in der Krankenversicherung als auch im Bezug auf die Ablaufleistung einer Altersvorsorge zu. Für die Beratungspflichten zum Zeitpunkt der Beratung ist es jedoch erforderlich, diese Prognosebetrachtungen vorzunehmen und dies insbesondere sorgfältig zu dokumentieren. Denn bei den Gerichten ist der Begriff der »Umdeckung« äußerst negativ belegt. Die Gerichte verlangen mithin eine plausible Begründung, warum dies für den einzelnen Kunden wirtschaftlich vorteilhaft war.

Insbesondere die steuerliche Aufklärung kann für den Versicherungsmakler zu einer erheblichen Fußangel werden. Denn Versicherungsverträge, die vor dem 01.01.2005 abgeschlossen waren, hatten eine steuerliche Privilegierung. Denn die Kapitalerträge aus diesen Lebensversicherungen brauchten aufgrund der gesetzlichen Regelungen nicht versteuert werden. Empfiehlt der Versicherungsmakler nunmehr ein anderes Produkt, so muss er jedenfalls im Rahmen eines Versichererwechsels darauf hinweisen, dass bei dem Altprodukt die steuerlichen Vorteile verloren gehen und das neue Produkt – aufgrund der geänderten Steuergesetzgebung – nicht mehr unter die steuerliche Privilegierung fällt. Dieser steuerliche Aspekt hinsichtlich der Versteuerung

von Kapitalerträgen ist zu erläutern und ausführlich zu dokumentieren. Denn was nützt es Ihnen, wenn Sie eine vollständige und richtige Beratung geleistet haben, dies aber nicht beweisen können? Bei Gericht heißt es daher auch schnell mal: »Recht haben, heißt nicht Recht bekommen.«

So ging der 12. Zivilsenat des Oberlandesgerichts Karlsruhe sogar noch einen Schritt weiter. Der Versicherungsmakler hatte sich durchaus darauf berufen, dass er entsprechende wirtschaftliche und steuerliche Auswirkungen dem Kunden erklärt hätte. Der Kunde wiederum behauptete das Gegenteil. Deshalb betrachteten die Richter die Dokumentation äußerst kritisch. In der Dokumentation waren keine Hinweise auf die Beratung in wirtschaftlicher oder steuerlicher Hinsicht. Deshalb stellte das Gericht die Vermutung auf, dass wenn eine Dokumentation nicht erfolgt ist, dieses auch nicht Gegenstand der Beratung war. Aufgrund dieser gerichtlichen These entsteht fast eine Beweislastumkehr. Für die Praxis übersetzt bedeutet diese Aussage: »Dokumentationslücken enthalten eine Vermutung, dass eine Beratung nicht erfolgte!«

Wenn diese Handhabung konsequent von den Gerichten angewendet werden würde, würde dies für die Maklerschaft erhebliche Probleme aufbereiten. Ich persönlich teile nicht die These, dass eine solche Vermutung aufgrund einer Dokumentationslücke überhaupt vorgenommen werden darf. Meines Erachtens ist das Gericht mit der vorgenannten These über das Ziel hinaus geschossen. Denn wenn etwas nicht dokumentiert ist, dann dürfte eine Vermutung weder in die eine noch in die andere Richtung entstehen. Vielmehr ist es im Rahmen einer Beweisaufnahme zu klären, welche der Behauptungen nun richtig ist. Möglicherweise kann eine Dokumentation als Urkunde oder auch gar im Rahmen einer Indizienbewertung herangezogen werden. Die These, die Nichtdokumentation gleichzusetzen mit der »Nichtberatung« erscheint zu weitreichend.

FAZIT

Die Konsequenz der Entscheidung war natürlich, dass der Versicherungsmakler aufgrund der durch das Gericht festgestellten Beratungspflichtverletzung in die Haftungsverantwortlichkeit kam. Die Rechtsfolgen einer Beratungshaftung können mannig-

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

faltig sein. Denn der Makler ist dem Kunden gegenüber zum Schadenersatz verpflichtet. Dies kann sowohl in der Rückabwicklung des Versicherungsvertrages bestehen. Es ist aber auch denkbar, dass sich die Vermögenslage bei dem Versicherungsnehmer anders entwickelt hätte, wenn er nicht der Empfehlung des Beraters gefolgt wäre. Daher besteht auch in diesem Fall die Gefahr erheblicher Spätschäden, wenn die tatsächlichen Ablaufleistungen der Versicherer deutlich unter den Erwartungen und Prognosen liegen würden. Hinsichtlich der vermittelten Krankenversicherung besteht die Gefahr, dass der Kunde die Unzufriedenheit über etwaige Beitragssteigerungen im Rahmen eines Prozesses gegenüber dem Vermittler kundtut.

Zur Vermeidung dieser Problematiken ist es daher empfehlenswert, unbedingt die wirtschaftlichen und steuerlichen Auswirkungen deutlich zu dokumentieren und diese sorgfältig aufzubewahren. Obwohl es gesetzlich nicht vorgeschrieben ist, empfehle ich Ihnen durchaus auch die Unterschrift des Kunden auf der Dokumentation. ■

KONTAKT

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Mittelweg 14
20148 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 / 888 88-777
Telefax: +49 (0)40 / 888 88-737
E-Mail: info@kanzlei-michaelis.de
www.kanzlei-michaelis.de

DIE MEISTEN MÜSSEN, ABER KAUM EINER WILL!

Auswirkungen des Altersgrenzenanpassungsgesetzes

Seit Beginn des Jahres werden die Regelungen des Altersgrenzenanpassungsgesetz für alle Erwerbstätigen spürbar. Denn nun steigt das gesetzliche Rentenalter von 65 auf 67 Jahre. Wer vorher seine gesetzliche Rente in Anspruch nehmen möchte, muss dauerhafte Abschläge von 0,3 Prozent pro Monat hinnehmen.

Die Regelungen im einzelnen

Von der Anhebung der Regelaltersgrenze sind alle Geburtsjahrgänge ab 1947 betroffen. Für alle anderen bleibt es beim Renteneintrittsalter 65. Wer im Jahre 1947 oder später geboren wurde, für den steigt das reguläre Renteneintrittsalter von Jahrgang zu Jahrgang um einen Monat. Bei den 1958 Geborenen gilt dann schon ein Renteneintrittsalter von 66 Jahren. Für die nach 1958 Geborenen steigt die Altersgrenze um jeweils zwei Monate pro Jahrgang. Der Geburtsjahrgang 1964 ist dann der erste, der erst mit 67 Jahren die volle Rente erhält.

45er-Regelung und langjährig Versicherte

Nur wer 45 Pflichtbeitragsjahre vorweisen kann, erhält die abschlagsfreie Rente bereits mit 65 Jahren. Und wer mindestens 35 Versicherungsjahre nachweist, kann weiterhin mit 63 Jahren vorzeitig in Rente gehen. Dafür muss der Betroffene Abschläge von 0,3 Prozent je Monat, den er vor der für ihn geltenden Altersgrenze in Rente geht, in Kauf nehmen. Die Abschläge gelten dauerhaft für die gesamte Zeit des Rentenbezugs.

Die für eine zusätzliche Altersvorsorge interessante Zielgruppe kann die abschlagsfreie Regelaltersrente in den meisten Fällen erst mit 67 Jahren erhalten. Schaut man sich allerdings aktuelle Umfragen an, wird deutlich, dass kaum einer bis 67 Jahre arbeiten möchte. Nur: wer kann es sich schon leisten, früher in Rente zu gehen? Schon heute bessern über 600.000 Rentner mit Minijobs ihre Bezüge auf.

Darstellung der Versorgungslücke anhand eines Eckrentners:

Rente mit 65 Jahren: 1.236 Euro*
Rente mit 63 Jahren inkl. Abschlag von 14,4%**: 1.011 Euro*

Lücke: 225 Euro

**0,3 % Abschlag x 48 Monate = 14,4 %
*Werte sind beispielhaft

Möchte Ihr Kunde mit 63 Jahren seine Altersrente beziehen, verzichtet er lebenslang auf monatliche Bezüge von 225 Euro. Das sind 2.700 Euro pro Jahr oder 54.000 Euro in 20 Jahren. Zudem ist der Wunsch nach Eintritt in das Rentenalter mit 60 Jahren gesetzlich gar nicht umsetzbar.

Zeitrente der HanseMerkur Lebensversicherung AG

Dennoch lässt sich diese Lebensplanung Ihres 60-jährigen Kunden – auch ohne Abschläge – realisieren. Die HanseMerkur Lebensversicherung AG bietet dafür ein Versorgungskonzept.

60 Jahre bis 63 Jahre:	1.236 Euro monatliche Rente
ab dem vollendeten 63. Lebensjahr:	1.011 Euro
	(gesetzliche Rente)

zzgl. 225 Euro (lebenslange Altersrente) = 1.236 Euro

Jene Rente, die vom gewünschten Rentenbeginn bis zum frühestmöglichen Beginn der gesetzlichen Rente von der HanseMerkur gezahlt wird, ist eine so genannte Zeitrente. Sie ist damit eine befristete Altersvorsorgeleistung, die nach Ablauf einer vertraglich festgelegten Zeit – unabhängig vom Alter des Rentenempfängers – endet. Für diese Lösung bieten sich Unternehmen mit einem flexiblen und innovativen Tarifwerk an.

Zielgruppen für das Thema »Generation Rente«

Für jeden Kunden, der früher als vom Gesetzgeber geplant in Rente gehen möchte, ist das Thema »Generation Rente« eine attraktive Option, zumal der abschlagspflichtige Eintritt in die gesetzliche Rente erst frühestens ab dem 63. Lebensjahr möglich ist.

Die HanseMerkur Lebensversicherung AG

Mit der HanseMerkur Lebensversicherung haben Sie einen kompetenten, finanzstarken und soliden Partner an Ihrer Seite, der speziell im Maklerbereich tätig ist.

Als Partner der SDV AG steht Ihnen Vertriebsleiter Tobias Müller für Fragen, Gespräche oder Angebote zu Verfügung.

Wenden Sie sich an:

HanseMerkur Lebensversicherung AG, Tobias Müller

Telefon: (040) 41 19-4050 oder

E-Mail: Tobias.Mueller@hansemerkur.de

Mehr Erfolg

durch Produkte nach Maß und Beitragsstabilität.

Jasmin Schornberg,
Kanuslalom-Weltmeisterin

Morgen & Morgen: Ausgezeichnet
in der Beitragsstabilität



HanseMerkur
Versicherungsgruppe



Aktuelle Informationen unter:
www.hansemerkur.de

Mehr Qualität im Leben.



DIE SDV AG

Die **SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG** wurde im September 2009 als Tochterunternehmen der Signal Iduna Holding mit Sitz in Augsburg gegründet. Der Aufsichtsrat der SDV AG hat Armin Christofori und Sascha Sönning als Vorstand bestellt. Die SDV AG ist die konsequente Fortführung und Weiterentwicklung der Markttendenz bezüglich der Nachfrage von Versicherungsmaklern, Maklervertrieben sowie Bankvertrieben nach Backoffice-Dienstleistungen.

Ziel unserer Unternehmung ist es, die Kosten unserer Kunden zu senken und deren Markenprofil zu stärken. Als Serviceplattform für Versicherungsmakler bieten wir unseren Kunden hochwertige Backoffice-Leistungen, insbesondere unter Einbezug der gesetzlichen Anforderungen, die durch die EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Reform notwendig wurden. Die SDV AG hat sechs Vertriebsniederlassungen in ganz Deutschland.

DAFÜR STEHEN WIR

Als Servicepartner der Versicherungsmakler haben wir die Philosophie, nach dem White-Label-Prinzip stets im Hintergrund für unseren Kunden zu agieren. Unsere Kunden behalten die Eigentumsrechte an ihren Beständen.

Seriosität verbunden mit Nachhaltigkeit ist unser Prinzip.

DAS ZEICHNET UNS AUS

Um den Service für unsere Kunden zu gewährleisten, stellen wir ein hoch qualifiziertes Backoffice zur Verfügung. Im Vordergrund stehen hoch automatisierte Prozesse, die unseren Kunden alle zeitraubenden und bürokratisierten Administrationsaufgaben abnehmen sollen.

Schnelligkeit, gepaart mit viel Know-how, kennzeichnet den Service der SDV AG.



DER PREMIUMTARIF DER SDV AG

UNSER NEUES DECKUNGSKONZEPT

Eine der Schlüsselaufgaben der SDV AG ist u. a. der Fremdvertrags-Umdeckungsservice im Privatkundenbereich. Durch ein systemunterstütztes Ablaufmanagement werden Vergleichsangebote erstellt und auf Wunsch unseres Kooperationspartners neu eingedeckt. Von der Kündigung der Vorversicherung bis zur Überwachung der Policierung werden sämtliche Aufgaben vom Backoffice der SDV AG übernommen.

Mit ausgewählten Produktgebern der SDV AG wurde ein Deckungskonzept konzipiert, das in der »Champions-League« der Versicherungsbranche ganz oben mitspielt. In wenigen Wochen wird das Deckungskonzept der SDV AG, das künftig den Namen **Premiumtarif der SDV AG** erhält, im Vergleichsrechner Innosystems vertreten sein.

Rahmenvereinbarungen machen es der SDV AG möglich, nahezu jeden Altvertrag mit besseren Konditionen im **Premiumtarif der SDV AG neu einzudecken.**

Lassen Sie sich überraschen!

info@sdv.ag | www.sdv.ag



MONEYMAXX hat seine Produktfamilie Discover seit Anfang diesen Jahres mit zusätzlichen neuen Leistungen und Produktmerkmalen ausgestattet, die dem Wunsch der Kunden nach Sicherheit und Flexibilität Rechnung tragen.

- **Erweiterung der Fondsauswahl** um Nachhaltigkeitsfonds, so dass jetzt rund 60 Einzelfonds und 3 gemanagte Varianten zur Auswahl stehen.
- Bei Discover-Tarifen mit Beitragssummengarantie kann ab sofort die „**Garantie PLUS**“ eingeschlossen werden, die die Garantiesumme je nach Wertentwicklung über die gesamte Laufzeit nach oben hin anpasst.
- Keine Angst vor dem richtigen Einstiegszeitpunkt. Für Kunden, die zwar keine Garantie benötigen, aber unsicher sind, ob Zuzahlungen/Einmalbeiträge jetzt angelegt werden sollen, bietet die „**Investitionsoptimierung**“ die perfekte Lösung mittels Cost-Average-Effekt innerhalb der Verträge.
- Für die Verrentungsphase bietet MONEYMAXX mit der neuen Tarifgeneration auch die **erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit**. Kunden, die zum Rentenbeginn bereits pflegebedürftig sind erhalten damit eine erhöhte Altersrente.



Private Vorsorge mit maximalen Möglichkeiten

XXX

MONEYMAXX Discover level 3 – Privatrente

MONEY MAXX[®]
clever vorsorgen



mm-maklerservice@maklermanagement.ag · Tel. 040/3599-4660

Die MONEYMAXX Produkte vertreibt die maklermanagement.ag exklusiv über unabhängige Finanzdienstleister und bietet ihnen darüber hinaus Service und Vertriebsunterstützung.



EM-GEWINNSPIEL

Endlich ist es wieder so weit: Ab dem 8. Juni 2012 rollt der Ball wieder, die EM-Endrunde 2012 in Polen und der Ukraine startet!

TIPPEN SIE JETZT UNTER

<http://www.kicktipp.de/sdv-em-tipprunde/> alle Spiele und gewinnen Sie:

- 1. PREIS:** Ein Reisegutschein im Wert von 250,- Euro des Reisebüros Antour Reisen
- 2. PREIS:** Zwei Karten für ein Bundesliga-Heimspiel von Borussia Dortmund in der Saison 2012/2013
- 3. PREIS:** Ein Tankgutschein im Wert von 50,- Euro

Teilnahmeberechtigt sind nur die Mitarbeiter und Kooperationspartner der SDV AG. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Schmetterling' ferienprofi Antour Reisen
Das freundliche Reisebüro

Alle Mitarbeiter/innen der SDV AG sowie deren Partner erhalten auf jede Pauschalreise 3% Rabatt!

Kontakt:
Jakobstraße 17
86152 Augsburg
Tel: +49 821-156295
Fax: +49 821-156296
Email: rtantour@t-online.de
www.antour-reisen.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Armin Christofori
SDV – Servicepartner der
Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
Telefon 08 21 . 71 008 -0
Telefax 08 21 . 71 008 -899
info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Stefan Röltgen, Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Thomas Müller, Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN
Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der Signal Iduna Gruppe
Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

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.

**Gestalten Sie Ihren
Vermögensaufbau.**



SIGGI, die Anlage, die Sie nicht festlegt.

SIGGI ist ein modernes Vorsorgekonzept, das hohe Ertragsaussichten mit gewünschten Garantien verbindet. So bleiben Sie heute und morgen flexibel abgesichert. Reden wir darüber

SIGNAL IDUNA
Versicherungen und Finanzen



Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.