

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM INTERVIEW

Die Courtageabteilung
der SDV AG stellt sich vor!

Seite 18

ZEITSTRAHL

»Makler meets Company« –
400er-Marke – Multiplikatoren-
treffen – Social Media

Seite 20

WETTBEWERB

Deutschlands
kundenorientierteste
Dienstleister 2013

Seite 39

Seite 08 **PFLEGE – HERAUSFORDERUNG DER ZUKUNFT**

Erfahrungswerte, Möglichkeiten, Bedarf





LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Zunächst einmal möchten wir uns für das überragende Feedback zur ersten Ausgabe der »Szene der Versicherungsmakler« bedanken. Sowohl von unseren Kooperationspartnern als auch von Seiten »zufälliger« Leser und aus dem weitläufigen Netzwerk der SDV AG erreichten uns ausschließlich positive Rückmeldungen, oft versehen mit Anregungen und Wünschen für die nächsten Ausgaben.

So werden wir die Berichterstattung über erfolgreiche, an die SDV AG angebundene Makler intensivieren, unsere Kooperationspartner noch stärker in laufende Berichte zu Fachthemen mit einbinden und ihren Erfahrungsschatz nutzen, um tiefgehendes Fachwissen, verkäuferische Erfahrung und erfolgreiche Marktstrategien in die Basis der »Szene der Versicherungsmakler« einfließen zu lassen.

Die Redaktion der Hauszeitung ist auch weiterhin für jedes Feedback dankbar und unter der E-Mail-Adresse hauszeitung@sdv.ag gerne direkt für Sie erreichbar, um Ihre Wünsche und Anregungen entgegen zu nehmen.

Die zweite Ausgabe unserer Hauszeitung steht ganz im Zeichen der Pflegeversicherung. Nachdem bereits das Jahr 2011 vom damaligen Bundesgesundheitsminister zum »Jahr der Pflege« ausgerufen worden war, die Umsetzung aber eher schleppend verlief, erreichten uns doch sehr viele Fragen und Anregungen zu diesem interessanten Thema. So finden Sie in dieser Ausgabe ausführliche Informationen zu den grundlegenden Produktarten der Pflegeversicherung, Highlights aus Tarifen und Neuerungen, die Sie in die Lage versetzen, Ihre Beratung und den Absatz von Pflegeversicherungen so erfolgreich in Ihr Produktportfolio aufzunehmen, wie der Stellenwert dieser Absicherung es eigentlich schon lange rechtfertigt. Die Fachabteilungen der Kranken- und der Lebensversicherung sind Ihnen bei der Umsetzung gerne behilflich und freuen sich auf viele Anfragen und die Möglichkeit, mit Ihnen zusammen Konzepte zu erarbeiten!

Natürlich finden Sie auch andere interessante und informative Berichte und Informationen und wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre der »Szene der Versicherungsmakler« und hoffen, Ihnen spannende Unterhaltung und interessante Neuigkeiten liefern zu können!

Ihr Armin Christofori und Sascha Sönning
Vorstand der SDV AG

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

IVI: Ideen – Vorschläge – Innovation Seite 04

DEURAG Rechtsschutz mit Mehrwert. Seite 06



UNSER TITELTHEMA

Die private Pflegevorsorge Seite 08

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Die magischen sechs Seite 14

ZURICH Ist Tod wirklich gleich Tod? Seite 16

REIHE: IM INTERVIEW

Fachabteilung Courtage Seite 18



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 20

MAKLER IM GESPRÄCH

mehr-finanz24 GmbH aus Augsburg Seite 22

LV 1871 PRIMUS, die Kindervorsorge Seite 24

SWISS LIFE Die Rente ohne Wartezeit Seite 26

IWM SOFTWARE AG Innovationspreis-IT 2012 Seite 30

HDI Versicherungen, die sich einfach und erfolgreich verkaufen Seite 31

HANSE MERKUR Flexible Vorsorge Seite 32

RECHT & HAFTUNG

Provisionsabgabeverbot Seite 34

VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Neues vom Gesetzgeber und interessante Serviceleistungen Seite 36



ANKÜNDIGUNG | IMPRESSUM

Wettbewerb: »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2013« Seite 39

DIE SDV AG PRÄSENTIERT: IVI IDEEN – VORSCHLÄGE – INNOVATIONEN

Sehr geehrte Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner!

Heute dürfen wir Ihnen eine neue Mitarbeiterin vorstellen: IVI! IVI ist ein virtuelles Tool, das Ihnen ab sofort erlaubt, noch schneller und effektiver mit den Mitarbeitern der SDV AG in den Austausch zu treten, Ihre Ideen einzubringen und so an der stetigen Weiterentwicklung und damit der Zukunftsfähigkeit der SDV AG aktiv mitzuarbeiten.

WOFÜR STEHT IVI?

I wie Ideen:

Ihre Ideen, über die Sie mit uns sprechen möchten!

V wie Vorschläge:

Ihre Vorschläge, wie die Zusammenarbeit mit der SDV AG noch effektiver gestaltet werden kann!

I wie Innovationen:

Die Innovationen, die aus Ihren Ideen und Vorschlägen entstanden sind!

WARUM GIBT ES IVI?

Mit beinahe 400 aktiven Kooperationspartnern hat die SDV AG mittlerweile eine stattliche Größe erreicht, die eine Menge Potenzial für Fortschritt und noch mehr Wachstum bietet. Dieses Potenzial zu nutzen und in Know-how, Effektivität, Service und eine Vielzahl an kleinen und großen Verbesserungen umzuwandeln, war die Anforderung, die zur Entwicklung von IVI geführt hat. Mit IVI möchten wir das größte Potenzial der SDV AG, nämlich das Wissen und die Erfahrung unserer Kooperationspartner, in Innovation und Fortentwicklung umwandeln.

**»Eine Investition in Wissen bringt noch immer
die besten Zinsen!«**

Benjamin Franklin

WIE GEHT IVI?

IVI steht ab sofort exklusiv für Sie als Kooperationspartner im Extranet der SDV AG zur Verfügung. In Form eines Forums werden hier Ihre Vorschläge gesammelt, ausgewertet und in eine von der SDV AG moderierte Diskussion umgewandelt. Durch Ihr Feedback und eine rege Diskussion zwischen Kooperationspartnern und Mitarbeitern der SDV AG reifen Vorschläge zu Innovationen, die schlussendlich in Prozessen umgesetzt und damit effektiv genutzt werden.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und jede Menge gute Ideen, Kreativität und regen Austausch bei IVI! ■

ANSPRECHPARTNER UND SERVICE

Um IVI in der Zukunft optimal nutzen zu können, erhalten Sie im Punkt »Über IVI« eine ausführliche Beschreibung, welche Möglichkeiten Sie in diesem Bereich haben und was Sie erwartet.

**Als Projektleiter und Ansprechpartner für IVI steht
Ihnen Herr Röltgen gerne zur Verfügung:**

Telefon 08 21 / 71 008 -312

Telefax 08 21 / 71 008 -312

E-Mail stefan.roeltgen@sdv.ag bzw. ivi@sdv.ag

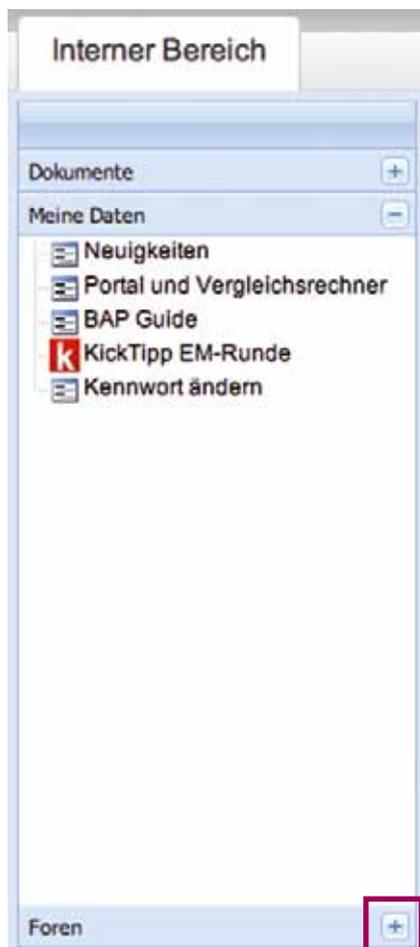
EINE WEGBESCHREIBUNG! – SO FINDEN SIE IVI:

IVI steht über das Extranet der SDV AG zur Verfügung. Bitte loggen Sie sich mit Ihren bekannten Benutzerdaten auf der Homepage der SDV AG ein.

1. Sie sehen dann auf der linken Seite Ihres Bildschirms folgendes Feld:

2. Beim Klick auf das Plus-Feld rechts unten erscheint dieses Fenster:

3. Auch hier klicken Sie bitte auf das Plus-Feld vor dem Ordner. Sie erhalten dann die Übersicht über die Foren in IVI – und schon kann es losgehen!



DEURAG. RECHTSSCHUTZ MIT MEHRWERT.

Ganz gleich wie er zustande kommt, ein Rechtsstreit ist immer unangenehm. Leider kann aus einer Kleinigkeit ganz schnell ein unerwartet langwieriges und kostspieliges Risiko werden. Aus diesem Grund bietet die DEURAG Deutsche Rechtsschutzversicherung seit über 55 Jahren leistungsstarke Rechtsschutzversicherungen und arbeitet ständig an der Weiterentwicklung ihres flexiblen Produktangebotes.



DEURAG Serviceleistungen.
Perfekt abgestimmt.

DER TARIF SB-VARIO.

Flexibel ist auch der Tarif SB-Vario, mit dem die DEURAG vor einigen Jahren als erster Rechtsschutzversicherer am Markt eine Innovation geschaffen hat. Erstmals gab es einen Tarif, bei dem ein Kunde über die Höhe seiner Selbstbeteiligung im jeweiligen Schadenfall selbst entscheiden kann. Bis heute ist der Tarif SB-Vario ein überaus erfolgreicher und gefragter Rechtsschutztarif. Grundsätzlich wird im SB-Vario eine Selbstbeteiligung von 300,- Euro je Rechtsschutzfall vereinbart. Diese ermäßigt sich auf 150,- Euro, wenn im Schadenfall ein Rechtsanwalt aus dem Kreis der von der DEURAG empfohlenen Rechtsanwälte aus dem bundesweiten Anwaltsnetz beauftragt wird. Der DEURAG-Kunde kann im Tarif SBVario damit nicht nur einen Rechtsschutzvertrag zu günstigen Konditionen abschließen, sondern wird durch die Wahl eines Rechtsanwaltes aus einem bundesweiten Anwaltsnetz auch hervorragend betreut.

DAS BUNDESWEITE ANWALTSNETZ.

Die Vorteile bei den von der DEURAG empfohlenen Rechtsanwälten liegen klar auf der Hand: Es handelt sich um kompetente und unabhängige Rechtsanwälte mit langjähriger Berufserfahrung. Auf Wunsch nennt die DEURAG einen geeigneten Rechtsanwalt in Wohnortnähe, der genau auf den jeweiligen Fall spezialisiert ist. Aber auch auf der DEURAG-Website oder in der App fürs iPhone ist die Anwaltssuche hinterlegt. Bei der Auswahl der Rechtsanwälte wird auf langjährige Erfahrung, fachliche Kompetenz und eine hohe Serviceorientierung geachtet, die den DEURAG-Kriterien entspricht. Bei der Terminvereinbarung vor Ort werden Kunden der DEURAG bevorzugt behandelt und auch bei geringen Streitwerten umfassend betreut.

DIE SERVICELEISTUNGEN.

Die Fälle, in denen Menschen Rechtsschutz brauchen, sind vielfältig und immer sehr individuell. Hierfür bedarf es differenzierter Lösungen und umfassender Serviceleistungen. Daher hat es sich die DEURAG zum Ziel gesetzt, ihren Kunden Rechtsschutz mit Mehrwert zu bieten, und ergänzt ihre gesamten Rechtsschutzprodukte um ein umfassendes Serviceangebot. Dieses steht DEURAG-Kunden ohne Mehrbeitrag zur Verfügung. Kunden wünschen sich von ihrer Rechtsschutzversicherung immer auch präventive Beratung – und nicht erst Unterstützung, wenn ein Rechtsschutzfall bereits eingetreten ist. Eine gerichtliche Auseinandersetzung kann oft schon vermieden werden, wenn im Vorfeld eine kompetente telefonische Beratung durch

einen erfahrenen Rechtsanwalt stattgefunden hat. Daher stellt die DEURAG ihren Kunden die unabhängige anwaltliche Beratung zur Verfügung. Die Beratung erfolgt qualifiziert durch kompetente Rechtsanwälte und unabhängig vom bestehenden Rechtsschutzvertrag in allen Rechtsgebieten – sogar wenn die Fragen über den eigentlichen Versicherungsschutz hinausgehen. Mit der Serviceleistung Schriftsatz-Service-Online ist für DEURAG-Kunden eine Rechtsberatung über das Internet möglich. Bei der Formulierung juristischer Schriftsätze kommt es auf jedes einzelne Wort an. Für Laien ist das eine besondere Herausforderung, für Kunden der DEURAG ist es nur ein Klick. Sie haben Zugriff auf eine kostenlose Schriftsatzhilfe für alle versicherten Angelegenheiten. Kompetente und unabhängige Rechtsanwälte beraten schriftlich oder entwerfen den gewünschten Schriftsatz an den Gegner.

Es gibt viele Anlässe und noch mehr gute Gründe, auf Formulare zurückzugreifen. Formulare stellen eine verbindliche Rechtsgrundlage dar, damit Form- oder Formulierungsfehler

ausgeschlossen werden. Auch hier unterstützt die DEURAG ihre Kunden, indem sie online ein umfangreiches Angebot an Musterverträgen, Musterschreiben sowie Formularen für viele Rechtsgebiete kostenfrei zum Download zur Verfügung stellt. Die Unterlagen werden ständig aktualisiert und erweitert.

IHR ANSPRECHPARTNER

DEURAG

Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Str. 3
D-65189 Wiesbaden

Service-Telefon für Vertriebspartner

06 11 – 771-237

info@deurag.de | www.deurag.de

Immer auf der Pole-Position.
Die DEURAG.



**Bleiben Sie auf Erfolgskurs.
Mit der DEURAG.**

Wir starten für Sie durch – mit innovativer Unterstützung für Ihren Beratungs- und Verkaufsprozess. Mit optimalen Rechtsschutzlösungen, leistungsstarken Tarifen und hervorragenden Serviceleistungen für Ihre Kunden. Damit Rechtsschutz einfach und verständlich bleibt.

Unser Ziel ist Ihr Vertrauen als stabile Basis der Zusammenarbeit. Dafür geben wir weiterhin nur unser Bestes!

DEURAG. Wir sind Ihre Nr. 1





Im Alter wünschen sich Viele, zu Hause gepflegt zu werden.



DIE PRIVATE PFLEGEVORSORGE

»Ziemlich beste Freunde« – die französische Komödie zieht seit ihrem Kinostart Anfang des Jahres viele Menschen in ihren Bann und basiert auf einer wahren Begebenheit.

Philippe – durch seine Lähmung vom Hals abwärts gänzlich auf fremde Hilfe angewiesen – sucht eine neue Pflegekraft. Diese findet er in Driss – einem im ersten Moment abweisenden Arbeitslosen, der ihn jedoch als Menschen wahrnimmt und ihm kein Mitleid entgegenbringt. Die beiden überwinden die anfänglichen Differenzen und Philippe findet einen Freund, der charakterlich verschiedener nicht sein könnte. Der schöne und tiefgründige Film wandelt zwischen Komik und großen Gefühlen und versucht aufzuzeigen, dass sozialen und kulturellen Unterschieden auch mit Solidarität anstelle von Vorurteilen und Distanz begegnet werden kann. Ein erfolgreicher Film, der sich an der Spitze der Kinocharts platzieren

konnte, mit schwerem Hintergrund und einem ungeliebten, jedoch allgegenwärtigem Thema:

PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT / PFLEGEVERSICHERUNG

Der demografische Wandel ist ein aktuelles Schlagwort unserer Zeit – aufgrund der gewandelten Altersstruktur ist es an der Zeit, dass die Gesellschaft sich mehr und mehr mit der privaten Vorsorge für das Alter auseinandersetzt und damit natürlich auch mit dem Thema Pflegebedürftigkeit.

Die Sozialen Sicherungssysteme sind nicht nur mit der Alters- und Gesundheitsversorgung zunehmend überfordert, auch die »jüngste« Sozialversicherung, die gesetzliche Pflegeversicherung, stößt bereits jetzt an ihre Grenzen – und das obwohl von einer adäquaten Leistung niemals gesprochen werden konnte.

Unser Kooperationspartner Michael Plöber, der eng mit Marcela Fiser vom Marcelas-Pflegedienst zusammenarbeitet, hat sich bereiterklärt, einen Erfahrungsbericht zum Thema Pflegebedürftigkeit und Pflegeversicherung zu verfassen, und demonstriert hier deutlich, wie die Bedeutung und Wichtigkeit für Versicherungsmakler im Rahmen einer umfassenden Beratung steigt und wie eklatant der Bedarf einer zusätzlichen privaten Vorsorge bereits heute ist!

ERFAHRUNGSBERICHT: REFORM AM ROLLATOR!

Michael Plöber, Versicherungsmakler

Marcela Fiser, Geschäftsführerin Marcelas-Pflegedienst

Jeder wird täglich direkt oder indirekt damit konfrontiert und doch macht man sich erst wirklich Gedanken darüber, wenn man selbst oder ein direktes Familienmitglied betroffen ist: Der plötzliche Pflegefall, z. B. durch Krankheit oder Unfall. Deshalb kann ich als Versicherungsmakler nur jedem dringend raten, rechtzeitig eine private Pflegeversicherung abzuschließen, um sich und Ihre Angehörigen vor der hohen finanziellen Belastung im Pflegefall zu schützen! Je früher Sie handeln, umso günstiger sind die Beiträge, und Sie können die erforderliche Gesundheitsprüfung besser bewältigen!

Die gesetzliche Pflegeversicherung kann insgesamt nur den Charakter einer Teilkaskoversicherung erfüllen und es liegt bei jedem Einzelnen, die darüber hinausgehende Belastung selbst zu tragen oder für eine private Pflegeabsicherung Sorge zu tragen! Zum Glück konnte ich mich als meine Mutter krank wurde von Schwester Marcela – Marcelas-Pflegedienst – optimal beraten und aufklären lassen, welche Leistungen die gesetzliche Pflegeversicherung erbringt und welche Leistungen hier in Frage kommen.

PRIVATE VS. PROFESSIONELLE PFLEGE – EINE FRAGE DES GELDES

Die gesetzliche Pflegeversicherung unterscheidet deutlich zwischen der Pflege durch Laien (meist Familienangehörige) und professionelle Pflegedienste und leistet, obwohl die Pflegebedürftigkeit festgestellt ist, in sehr unterschiedlicher Höhe (siehe Tabelle unten).

Private Pflegevorsorge unterscheidet natürlich nicht, wer die Pflegeleistung erbringt, sondern nur, ob Pflegebedürftigkeit besteht, und honoriert damit die Leistung der Familienangehörigen!



Beispiel meiner Mutter, für die ich KEINE Pflegeversicherung hatte.

Meine Mutter war 79 Jahre alt, bekam 820 EUR monatliche Rente, hatte schweres Rheuma und chronische Kopfschmerzen. Eine Einstufung als Pflegebedürftigkeit erfolgte nicht. Bei einem Sturz im September 2010 erlitt sie einen Oberschenkelhalsbruch und konnte ab diesem Zeitpunkt ihren Alltag nicht mehr ohne fremde Hilfe bestreiten. Sie wurde zweimal begutachtet und eine Einstufung in eine Pflegestufe wurde beide Male abgelehnt. An dieser Stelle möchte ich kurz die monatlichen finanziellen Zuwendungen und Belastungen meiner Mutter veranschaulichen, um die finanzielle Belastung aufzeigen: Der monatlichen Rente von 820 EUR standen die fixen Ausgaben durch Miete (450 EUR) und Kosten (wie z. B. Essen auf Rädern, Medikamente, Putzfrau, usw. – insg. ca. 335 EUR) gegenüber. Dadurch blieben ihr noch 35 EUR monatlich zum Leben – die Mehrkosten von ca. 150 EUR wurden durch mich getragen.

Die gesetzliche Pflegeversicherung leistet monatlich:

STUFE	PFLEGEGELD (durch Laienpflege)	TEILSTATIONÄR (durch Pflegedienst / Sozialstation)	VOLLSTATIONÄR (Unterbringung in einem Pflegeheim)
1	235 EUR	450 EUR	1.023 EUR
2	440 EUR	1.100 EUR	1.279 EUR
3	700 EUR	1.550 EUR	1.550 EUR

Durch die Unterbringung im Pflegeheim änderten sich die monatlichen Kosten folgendermaßen:

Grundkosten	2.078 EUR
plus Einzelzimmerzuschlag	106 EUR
Medikamente, Körperpflege	228 EUR
Taschengeld für Zeitungen, Obst, Deo usw.	60 EUR
GESAMTKOSTEN	2.472 EUR
abzgl. Rente	820 EUR
abzgl. Leistung gesetzl. Pflegeversicherung	1.023 EUR
Private Kosten für mich PRO MONAT:	629 EUR

Erst bei der 3. Begutachtung durch den MDK (Medizinischer Dienst der Krankenkassen) erfolgte endlich die Einstufung in Pflegestufe 1. Dieser kleine Erfolg ist der Unterstützung durch Schwester Marcela zu verdanken, die uns bei der Einstufungsuntersuchung unterstützend beigestanden hat. Ihr gebührt hier großer Dank und ich kann nur jedem empfehlen, sich hier Unterstützung von professionellen Pflegekräften einzuholen. Durch die Einstufung konnte ich den privaten finanziellen Aufwand für die Pflege meiner Mutter senken. Von einer Kostenneutralität waren wir trotzdem weit entfernt!

Nach einer schweren Darm-OP im September 2011 war es nicht mehr möglich, die Pflege durch einen ambulanten Pflegedienst zu gewährleisten, und eine Unterbringung im Pflegeheim wurde unumgänglich. Es gelang uns, einen noch relativ günstigen Pflegeheimplatz zu finden. Dennoch folgte eine hohe finanzielle Belastung, die durch mich getragen werden musste.

Aufgrund dieser persönlichen Erfahrung ist es aus meiner Sicht unmittelbar notwendig, eine private Pflegeversicherung abzuschließen! Deshalb habe ich für mich selbst eine private Pflegegeldversicherung abgeschlossen. Und natürlich hat sich auch Schwester Marcela für eine private Pflegeversicherung entschieden. Ich bin 50 Jahre alt, bezahle ca. 50 EUR monatlich und die Beiträge sind steuerlich absetzbar! Heute ist Pflegevorsorge wichtiger denn je, denn 82 % aller Pflegepatienten würden eine ambulante Pflege bevorzugen, wenn sie sich es leisten könnten. Wer heute pflegebedürftig wird, ist dies im Schnitt 4 bis 5 Jahre und braucht professionelle Hilfe von einem Pflegedienst,

der auch Leistungen übernimmt, die nicht von der gesetzlichen Pflegekasse gedeckt werden – eine finanzielle Belastung, die die wenigsten Familien aufbringen können – und der Staat nimmt hier die Kinder in die Pflicht!

**LASSEN SIE SICH BERATEN,
SOLANGE SIE GESUND SIND!**

Dieser Erfahrungsbericht soll den akuten Bedarf aufzeigen und »wachrütteln«. Das Thema Pflegebedürftigkeit und Pflegeversicherung darf nicht als Tabuthema betrachtet werden, sondern muss elementarer Baustein der Beratungsleistung eines Maklers werden! Die private Pflegeversicherung soll Pflegebedürftigen helfen, in Würde alt zu werden und ihre Angehörigen physisch, psychisch und finanziell zu entlasten.

AKTUELL

Pflegereform 2012: Noch in diesem Jahr soll das Gesetz für eine Verbesserung für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen erarbeitet werden.

HILFESTELLUNG UND INFORMATIONEN RUND UMS THEMA PFLEGE

Private Pflegevorsorge: Pflegetagegeld oder Pflegerente – was ist die richtige Absicherung für meine Kunden?

Beide Produktarten sichern aus verschiedenen Tarifierungsrichtungen (Lebens- bzw. Krankenversicherung) das Pflegerisiko ab. Vielfach herrscht Unklarheit über die Unterschiede und die

Merkmale der beiden aktuell vorherrschenden Produktarten. Welches Produkt für Ihren Kunden das Richtige ist, ist nicht pauschal zu beantworten. Um Ihnen eine Orientierungshilfe zu geben, haben wir die Unterschiede aufgeführt und gegenübergestellt. Die Einstufungen sind als pauschale Richtgröße zu betrachten und können für einzelne Tarife natürlich davon abweichen.

LEISTUNGEN / PRODUKTE	PFLEGETAGEGELD	PFLEGERENTE
Anbieter	Krankenversicherer	Lebensversicherer
Beitrag	deutlich niedrigerer Anfangsbeitrag	höherer Anfangsbeitrag (oftmals mehr als doppelt so hoch)
Beitragsentwicklung	steigende Beiträge sind zu erwarten (BAP, wie bei KV üblich; größtenteils Tarife mit Altersrückstellungen)	konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
Beitragszahlungsdauer	gesamte Vertragslaufzeit	gesamte Vertragslaufzeit oder auch abgekürzt möglich (üblich: bis 67. Lebensjahr oder bis 85. Lebensjahr)
Überschussverwendung	Altersrückstellungen, Begrenzung BAP	wahlweise: Erhöhung Pflegerente, Kapitalanlage
Einmalbeitrag	nein	oftmals Ja
Beitragsbefreiung bei Leistung	tarifabhängig (häufig: bei Pflegestufe 3)	ja
Pflegeeinstufung	nach Sozialgesetzbuch (SGB) durch medizinischen Dienst der Krankenkassen	nach SGB; oftmals auch nach Grundfähigkeiten oder ADL (activities of daily living)
Leistung bei Demenz	ja (meist bei Pflegebedürftigkeit nach SGB aufgrund Demenz) bzw. als geson- dert festgelegter Leistungsbaustein mit Pflegestufe 0	ja (eigenständig in AVB definierter Begriff)
Leistungshöhe bei Demenz	tarifabhängig; niedrige Leistung (Beispiel: bei Pflegestufe 0 aufgrund Demenz bis zu 200 EUR p.M.); auch Einmalzahlungen möglich	relativ hoch (oftmals Rente wie in Pflegestufe 2; Beispiel: versicherbar bis zu 3.000 EUR)
Leistung bei Kündigung	keine / Vertrag erlischt	Zahlung Rückkaufswert / beitragsfreie Pflegerente
Assistanceleistungen	ja	ja



Gemeinsam vorsorgen und sich frühzeitig beraten lassen.

**Private Pflegezusatzversicherung:
Was sollte ein Mindestschutz beinhalten?**

Beim Mindestschutz sollte der Tagessatz des Pfl egetagegelds ausreichend und bedarfsgerecht ermittelt werden. Voraussetzung sollte ein Tagessatz von 30 EUR sein. Es gilt zu berücksichtigen, dass die Lücke zur gesetzlichen Erstattung/Leistung ausgeglichen werden sollte, um so den Eigenanteil des Kunden gering zu halten oder gar vollständig ausgleichen zu können.

Des Weiteren sollte bei dem gewählten Tarif auf die Leistungserweiterung für Demenzerkrankungen geachtet werden.

Demenzerkrankungen nehmen laut einer Schätzung in den nächsten Jahren drastisch zu (Spiegel.de spricht in einem Artikel vom 22. Februar 2011 von »Zahl der Demenzerkrankten wird sich bis 2050 verdoppeln«) und sind derzeit nicht in jedem Tarif abgesichert. Daher sollte hier unbedingt darauf geachtet werden, dass diese Leistungen zum Grundschatz essenziell dazu gehören.

Der Zusatz »Beitragsfreiheit« im Pflegefall ist sehr entscheidend, damit sich die zu zahlenden Beiträge im Pflegefall nicht zu einem finanziellen Defizit entwickeln. Hier werden ab einem Pflegefall (MDK-Festlegung) die zu zahlenden Beiträge ausgesetzt.

Als wichtigsten und auch beratungstechnisch sehr wichtigen Punkt ist der Kündigungsverzicht des Versicherten zu nennen. Dieser besagt, dass im Leistungsfall, der Versicherte auf sein Recht zur Kündigung verzichtet, was natürlich im Pflegefall, also Leistungsfall schnell zu einer schlechten Einnahmen-Kostenquote für den Versicherten führt und ihm so die Möglichkeit einer Vertragsbeendigung nimmt. Dieser Baustein sollte in jedem Pflegezusatzprodukt beinhaltet sein, da Sie als Makler hier im Leistungs- bzw. dann Kündigungsfall vom Kunden schnell in die Pflicht genommen werden können.



HINWEIS

BEITRAGSBEFREIUNG BEI PFLEGETAGEGELD

Bei vielen Tarifen tritt eine Beitragsbefreiung erst ab Pflegestufe 3 ein. Sonst erhält der Kunde lediglich die vereinbarte Leistung und muss weiterhin Beiträge bezahlen.

Bei einer Grundschatzabsicherung ist die Pflegeleistung erst ab Pflegestufe 3 gegeben, hier wird bei Pflegestufe 1 nicht zum vereinbarten Tagessatz, sondern prozentual, also tarifabhängig, geleistet.

Private Pflegezusatzversicherung:**Welchen Umfang bietet ein Top-Pflegezusatzschutz?**

Ein hochwertiger Pflegezusatzschutz beinhaltet grundlegend gleiche Leistungen wie im Mindestschutz, dementsprechend ist die Demenzleistung, die Beitragsbefreiung als auch der Kündigungsverzicht im Leistungsfall/Pflegefall eingeschlossen.

Als Ergänzung sollten für einen Topschutz Merkmale wie »Assistanceleistungen« mitversichert werden. Bei diesen Leistungen handelt es sich um Leistungen, die meist über einen Drittanbieter/Kooperationspartner des Versicherers angeboten werden. Hierbei werden beispielsweise Dienste bezahlt, die dem Versicherten im Pflegefall z. B. einen Essensservice (also für den Kunden kochen), Einkaufsservice, Wäsche- und Bügelservice, Putzservice etc. bereitstellen.

Um den stetig steigenden Kosten (Pflegeheime und Pflegedienste) vorzubeugen, kann in einer Pflegeabsicherung eine Dynamik (vergleichbar mit der Dynamik aus der Lebensversicherung) eingeschlossen werden. Die Dynamik hat den gleichen Nutzen wie in der Lebensversicherung und dient als Kosten- und Inflationsausgleich. Ein Topschutz sollte auch die Leistungen ab Pflegestufe 1 beinhalten. Somit würde dem Versicherten ein Tagessatz in der vereinbarten Höhe ab der ersten festgestellten Pflegestufe bereitstehen.

Optionale Ergänzung:

Produkthinweis: In letzter Zeit kommen vermehrt Pflegeerenprodukte auf den Markt, die eine Beitragsrückzahlung bei Tod (egal ob vorher Pflegebedürftigkeit bestand oder nicht) anbieten. Auch dies könnte ein interessanter Akquiseansatz sein.

FAZIT DER SDV AG

Wie man der Tabelle entnehmen kann, bildet unserer Meinung nach die Pflegerente das stärkere Bedingungsnetzwerk ab, jedoch zu einem deutlich höheren Preis. Die Pflegeetagegelder werden eine Beitragsanpassung analog der privaten Krankenversicherung (aufgrund steigender Zahl Pflegebedürftiger, steigender Pflegedauer und damit -kosten sowie Inflation) erfahren. Charmant im Bereich der Pflegerenten sind die Möglichkeiten einer abgekürzten Beitragszahlungsdauer sowie die signifikant höhere Leistung bei Demenz.

Leider können auch wir Ihnen die Entscheidung nicht abnehmen, welches Produkt für Sie oder Ihren Kunden das »richtige« ist. Eines jedoch ist klar: Private Pflegevorsorge ist unbedingt nötig – egal ob als Pflegeetagegeld oder als Pflegerente! ■

HIER SOLLTE BEACHTET WERDEN

Falls der Interessent vorhat, im Rentenalter seinen Lebensmittelpunkt in ein anderes Land zu verlegen (z. B. Mallorca), sollte auf den weltweiten Geltungsbereich im Tarif geachtet werden.



DIE MAGISCHEN SECHS

Ansatzpunkte für die Akquise kleiner und mittelständischer Unternehmen in der betrieblichen Altersversorgung

Der bereits seit dem Jahr 2002 bestehende Rechtsanspruch der Arbeitnehmer auf betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung – § 1a Betriebsrentengesetz (BetrAVG) – hat insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Vielzahl unterschiedlicher Durchführungswege, Versorgungsträger und vertraglicher Ausgestaltungsvarianten hervorgebracht. Verwunderlich ist das nicht! Haben wir doch in den vergangenen Jahren von den Entscheidungsträgern dieser Unternehmen, als Begründung für die Zurückhaltung bei der einheitlichen Gestaltung der betrieblichen Altersversorgung, immer wieder zu hören bekommen, dass es sich bei dem Rechtsanspruch um eine sogenannte Holschuld des Arbeitnehmers handelt und eine eigenständige Verpflichtung des Arbeitgebers in diesem Zusammenhang zu handeln, nicht bestehe. So weit, so zutreffend.

Die großen Unternehmen hingegen haben mehrheitlich von Beginn an eine ganz andere Haltung eingenommen. Hier wurde nämlich sehr schnell erkannt, dass ein Abwarten auf das Einfordern des Rechtsanspruchs durch die Arbeitnehmer und die damit zwingend verbundene Vielfalt in der Ausgestaltung der betrieblichen Altersversorgung nicht nur vielfältige Probleme, sondern auch einen nicht unerheblichen Verwaltungsaufwand mit sich bringen wird. Ungeachtet der nicht vorhandenen juristischen Verpflichtung zum eigeninitiativen Handeln, haben diese Unternehmen die ihnen durch das Betriebsrentengesetz eingeräumten Handlungsspielräume genutzt und so von Beginn an die Einheitlichkeit und Effizienz der betrieblichen Altersversorgung sichergestellt.

Eine Erkenntnis, die sich inzwischen auch im Mittelstand zunehmend durchsetzt. In unserer täglichen Arbeit im Zusammenhang mit Beratungsmandaten, die Vereinheitlichung bestehender betriebliche Altersversorgung betreffend, dominieren die »magischen Sechs« beinahe jede Bestandsaufnahme. Es handelt sich hierbei um die am häufigsten vorgefundenen Mängel, Fehler und daraus resultierenden Risiken, die in ihrer Entstehung insbesondere der in den ersten Jahren nach Einführung des Rechtsanspruchs dominierenden Ignoranz der Unternehmen zuzuschreiben sind:

» Weitreichende Unkenntnis hinsichtlich des Haftungsrisikos für den Arbeitgeber auch im Rahmen einer ausschließlichen Finanzierung durch Entgeltumwandlung

- » Dadurch bedingt bedenkenlose Akzeptanz ungeprüfter Versicherungsanträge und -verträge
- » Das Fehlen einer einheitlichen Versorgungsordnung als verbindlichen rechtlichen Rahmen
- » Ausgelöst durch die Fluktuation, fällt in zunehmendem Maße das Fehlen von Entgeltumwandlungsvereinbarungen auf, die beim Versicherungsnehmerwechsel auf den neuen Arbeitgeber schlichtweg vergessen werden, was der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderung die Grundlage entzieht
- » Es werden die unterschiedlichen Entgeltumwandlungsvereinbarungen der Versicherungsunternehmen genutzt, obwohl es sich hierbei ausschließlich um die arbeitsrechtliche Ergänzung des Anstellungsvertrages handelt, die nichts mit dem Antrag auf eine Versicherung zu tun hat, und daher nahelegt, dass es hierfür einen einheitlichen Text für alle Arbeitnehmer geben sollte
- » Die regelmäßige Überschreitung der steuerlich zulässigen Obergrenzen beim Zusammentreffen von sogenannten Alt-Zusagen aus der Zeit vor 2005 und Neu-Zusagen aus den hierauf folgenden Jahren

Nun ist es für viele Arbeitgeber an der Zeit, die Versäumnisse der Vergangenheit aufzuarbeiten. Dies geschieht nicht nur mit dem Ziel der Vereinheitlichung und Vereinfachung der betrieblichen Versorgung für die Zukunft, sondern auch mit dem Hinweis auf die wiederentdeckte soziale Verantwortung, die dem für viele Unternehmen schon spürbaren Fachkräftemangel als Folge der demografischen Entwicklung geschuldet ist. Dieses Umdenken gilt es vertrieblich zu nutzen! Hierbei stehen wir Ihnen gerne als spezialisierter Kooperationspartner der SDV AG zur Seite und freuen uns auf die Zusammenarbeit! ■

Ulrich Watermann

geschäftsführender Gesellschafter
der vB Pension Consultants UG(h)

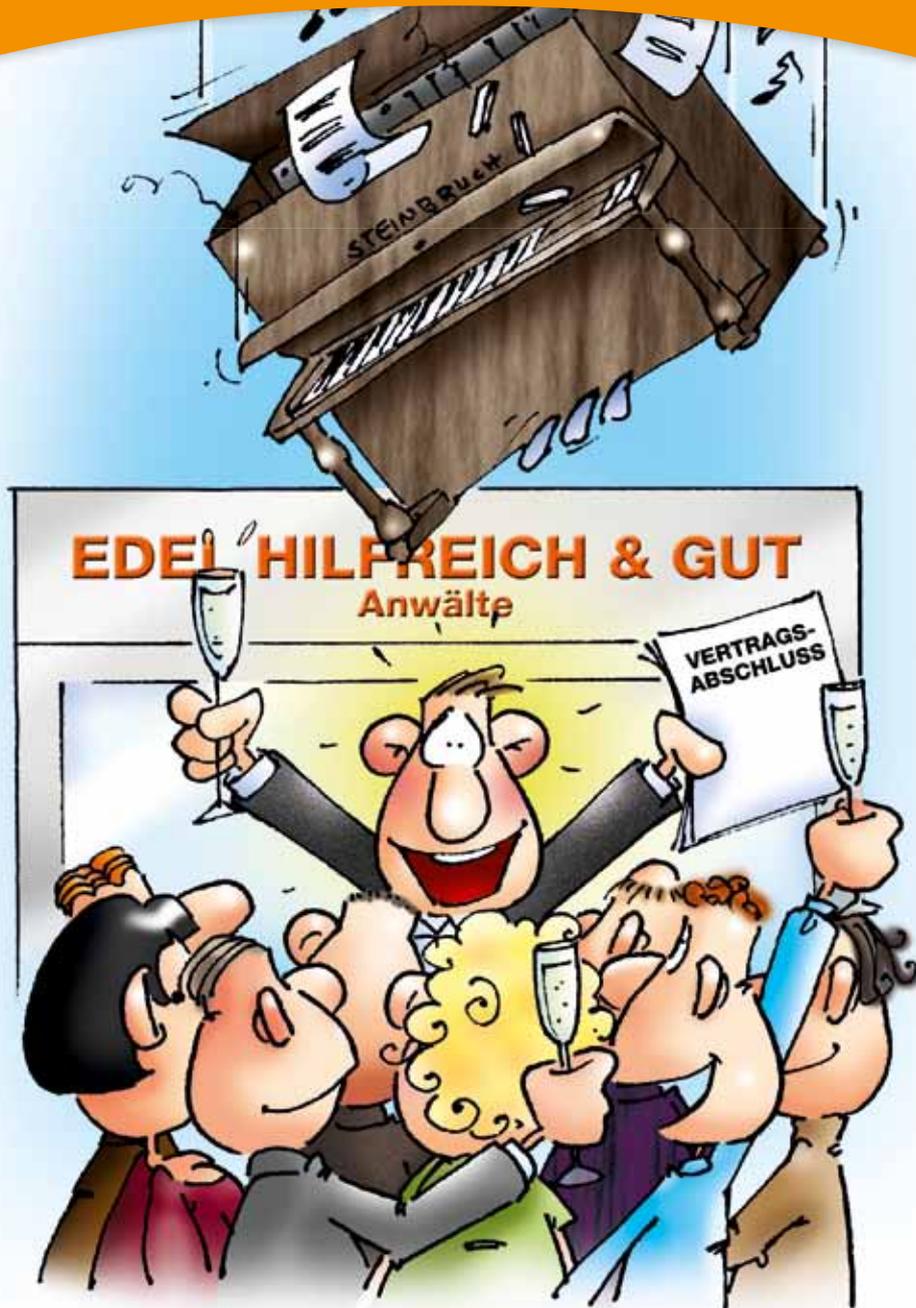
KONTAKT über die SDV AG

Johannes Knapp

Telefon 08 21 / 71 008 -750

E-Mail johannes.knapp@sdv.ag





9x finanzielle Sicherheit.

Gemeinsam zum Erfolg – gemeinsam in den Abgrund? In Unternehmen mit mehreren Partnern kann das Ableben von einem dieser Teilhaber durch Ansprüche von Außenstehenden den Ruin der Firma bedeuten. Muss aber nicht. Denn unsere Key-Man-Absicherung für bis zu neun verbundene Leben sorgt im Ernstfall einfach für den finanziellen Ausgleich.

Mehr Infos unter [www.dialog-leben.de!](http://www.dialog-leben.de)

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Alle Risiken sind kombinierbar mit BUZ, UZV und EUZ!



IST TOD WIRKLICH GLEICH TOD?

Oder: Gibt es außerhalb des Beitrags noch signifikante Unterschiede in der Risiko-LV?

Betrachtet man das Für und Wider bei der Auswahl der passenden Risikolebensversicherung, so stellt man fest, dass häufig allein der Beitrag als Auswahlkriterium herangezogen wird. Argumente wie »Tod = Tod« lassen Tarifunterschiede vorerst unwichtig erscheinen. Aber ist der Fokus auf den Beitrag vor dem Hintergrund der EU-Vermittlerrichtlinie, der Beratungspflicht, der damit einhergehenden Maklerhaftung und des »best-advice«-Gedankens wirklich ausreichend?

Garantierte, günstige Beiträge

Wenn man sich auf den Beitrag als Entscheidungskriterium beschränkt, ist zunächst zu prüfen, ob als Vergleichsmaßstab der Brutto- oder Nettobeitrag herangezogen wird. Die Unterschiede zwischen dem zu zahlenden Nettobeitrag und dem maximal möglichen Bruttobeitrag sind teilweise erheblich. So beträgt der Bruttobeitrag i. d. R. etwa das Doppelte des Nettobeitrags, in einigen Fällen sogar das bis zu Dreifache. Bei Senkung der Überschussbeteiligung aufgrund einer beispielsweise lang anhaltenden Niedrigzinsphase (!) kann sich somit der Beitrag drastisch erhöhen.

Hier liegt der auffälligste Vorteil der Eagle Star-Tarife der Zurich Life: **Sicherheit und Kalkulierbarkeit**. Bei garantierter Versicherungssumme bleibt der bei Versicherungsbeginn vereinbarte Beitrag garantiert unverändert bestehen. Es gibt **keine Netto- oder Bruttobeiträge**, sondern nur **einen günstigen Beitrag**. Vom Anfang bis zum Ende. Ohne Überraschung.

Nachversicherungsgarantie

Der Hinweis, dass der Kunde bei bestimmten Lebensumständen wie z. B. Heirat, Geburt eines Kindes etc. den Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung anpassen kann, wird in den Kundenprospekten immer wieder beworben. Allerdings sind diese Erhöhungsmöglichkeiten prozentual und vor allem auch in der absoluten Summe begrenzt. Manche Versicherer erlauben zwar eine Nachversicherung über 100 % der ursprünglichen Summe, beschränken dies aber auf 10.000,- EUR je Ereignis bzw. 20.000,- EUR insgesamt.

Des Weiteren ist die Nachversicherungsgarantie an ein gewisses maximales Alter gebunden. Je nach Anbieter und Tarif liegt dieses zwischen 45 und 55 Jahren. Zumindest ein Anbieter beschränkt dies sogar zusätzlich auf die ersten fünf Jahre nach Vertragsbeginn.

Hier unterscheidet sich die Zurich Life-Regelung grundlegend: Zwar beträgt die Anpassungsmöglichkeit »nur« 50 % der Ursprungssumme, maximiert dies aber erst bei 100.000,- EUR je Ereignis bzw. insgesamt 200.000,- EUR – und dies bis zu einem Alter von 55 Jahren. Somit kann hier eine Nachversicherung erfolgen, die wirklich dem Kundenbedarf entspricht und nicht nur vordergründig als Werbeversprechen gelten kann.

Folglich ist sowohl aus Kunden-, aber auch aus kaufmännischer Sicht des Vermittlers die genaue Betrachtung der Details der Nachversicherungsgarantie durchaus sinnvoll. Schließlich kann dies auch als Policierungsgarantie verstanden werden.

Absicherungsvariante DUAL

Zudem bietet Zurich Life mit der DUAL-Absicherung eine Variante, welche in nur einem Vertrag das Leben zweier Personen mit zwei individuellen Summen absichern kann. Hier liegt der Unterschied zu der herkömmlichen Versicherung auf verbundene Leben.

Stirbt im DUAL-Tarif eine der beiden Personen, wird die entsprechende Summe an den Bezugsberechtigten geleistet und der Schutz für die zweite Person bleibt zum reduzierten Beitrag bestehen. Stirbt die zweite Person, wird auch die zweite Versicherungssumme ausbezahlt. Die Beiträge für diese Absicherungsvariante sind im Vergleich zur verbundenen Leben nur marginal höher.

Zwei Produktvarianten: basic & top

Beide Varianten bieten garantiert gleichbleibende Beiträge, die Absicherungsvariante **DUAL** und die Option zur **Dynamikerhöhung**.

Aber die **Eagle Star RisikoLeben-top** kann noch mehr:

- » **Nachversicherungsgarantie** bei besonderen Umständen wie Hochzeit, Geburt oder Adoption, Eigenheimkauf, Berufseinstieg, akademischer Abschluss (bis zu 100.000,- EUR je Ereignis/200.000,- EUR insgesamt)
- » **Vorgezogene Todesfalleistung** bei Diagnose einer schweren Krankheit mit einer Lebenserwartung von maximal 12 Monaten
- » **Automatische Mitversicherung von Kindern**

Auszeichnungen in Deutschland

- » **2007** Goldener Bulle für Innovativstes Produkt
- » **2007** KPMG – Innovation Excellence
- » **2011** AssCompact – Service & Produkt Platz 4
- » **2011** Ökotest – Rang 1

Zurich Life

Seit über zehn Jahren ist der irische Versicherungsdienstleister **Zurich Life** Teil der Zurich Insurance Group, die rund 60.000 Mitarbeiter in mehr als 170 Ländern beschäftigt. Auf dem irischen Versicherungsmarkt ist Zurich Life Assurance plc als einer der führenden Anbieter von Lebensversicherungen fest etabliert und bietet eine große Auswahl an Vorsorgeprodukten, die vorrangig durch unabhängige Vermittler vertrieben werden. Das Unternehmen hat zahlreiche Auszeichnungen der Versicherungsindustrie gewonnen und ist der viertgrößte Anbieter von Lebensversicherungsprodukten auf dem irischen Markt. Bezüglich der finanziellen Stärke unterhält Zurich Life eine Solvabilitätsspanne, die etwa dem Dreifachen entspricht, was von der aktuellen Gesetzgebung der EU und Irlands verlangt wird.

In Deutschland brachte Zurich Life 2006 die oben beschriebene Risiko-LV auf den Markt, die heute unter dem Namen Eagle Star RisikoLeben zu den besten und innovativsten Produkten dieser Art auf dem deutschen Markt zählt.



Schützen Sie die Dinge, die Ihnen am Herzen liegen

Verantwortung heißt weiter zu denken. Ganz gleich, ob Berufseinstieg, Heirat, Nachwuchs, Hausbau oder der Schritt in die Selbstständigkeit. Die Risikolebensversicherung von der Zurich Gruppe bietet Ihnen in jeder Lebensphase neben hoher Flexibilität mehr als nur marktübliche Hinterbliebenenleistungen zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Zurich HelpPoint. Weil Sie uns wichtig sind.

Tobias Reiter – Maklerbetreuer Leben

Telefon 089 350944-155, (Service-Team -110)
 tobias.reiter@zurich.com, maklerservice-leben.sued@zurich.com
 www.maklerweb.de, www.zurich-irland.de


ZURICH®

» COURTAGES – (K)EINE LEICHTE AUFGABE!

Hallo Herr Aidelsburger, vielen Dank vorab, dass Sie sich die Zeit nehmen und uns die Möglichkeit bieten, ein Interview mit Ihnen zu führen.

Sie sind ein angesehener und beliebter Mitarbeiter »der ersten Stunde« und haben das »Baby« SDV AG ab der ersten Stunde quasi mit großgezogen. Wie sehen Sie die Entwicklung in den letzten zwei Jahren?

Ich habe die erfolgreiche Entwicklung der SDV AG von Anfang an mitverfolgen können. Bemerkenswert ist, dass die Pläne und Ideen seit Gründung schnell und unkompliziert umgesetzt wurden. Diese Entwicklung war und ist gerade deswegen möglich, weil die Mitarbeiter an der Entstehung und Verbesserung der Servicedienstleistungen direkt beteiligt sind.

Sie sind zuständig für Courtagerechnungen und Provisionsabrechnungen. Wie viele Leute sind in Ihrer Abteilung beschäftigt?

Unser Team ist mittlerweile auf eine Größe von sechs Personen angewachsen.

Gibt es hier eine klare Aufgabenverteilung oder macht hier jeder alles?

Im Prinzip soll jeder die Aufgaben in der Abteilung bearbeiten können. Es gibt aber ein paar Aufgabengebiete, die klar verteilt sind. Als Beispiel möchte ich hier die Courtagerecherche nennen, die das Hauptaufgabengebiet von Herrn Asam ist.

Was ist ihre Aufgabe?

Meine Aufgabe war es, ein funktionierendes Courtagensystem aufzubauen. Jetzt gehört die Pflege und Optimierung des Systems zu meinen Aufgaben.

Können Sie einem Laien das Abrechnungssystem der SDV AG erklären?

Wir verteilen die Courtagerechnungen, die wir von den verschiedenen Versicherungsgesellschaften erhalten, an unsere Vertriebspartner. Was sich aber so einfach anhört, kann auch seine Tücken haben.

Welche Besonderheiten gibt es hier?

Jede Versicherungsgesellschaft berechnet den Courtagerechnungsbetrag mit unterschiedlichen Bewertungsfaktoren. Daher sieht jede Abrechnung anders aus. Unser System hat aber die nötige Flexibilität, die verschiedenen Berechnungen der Gesellschaften abbilden zu können. Anhand der von uns hinterlegten Formeln können wir schon vorab die zu erwartende Courtagerechnung errechnen und somit auf Richtigkeit prüfen.

Wie hebt sich hier die SDV AG von anderen Mitbewerbern ab?

Die SDV AG ist kein klassischer Versicherungspool, sondern ein Dienstleister. Mit speziellem Service möchten wir uns vom Markt abheben. Zwei dieser Serviceleistungen möchte ich kurz ansprechen: Die eingehenden Courtagerechnungen werden überprüft, ob z.B. die Höhe der Courtagerechnung korrekt oder ein eingehendes Storno überhaupt berechtigt ist. Die Courtagerecherche ist der zweite Bereich, den ich hervorheben möchte. Es kommt nicht selten vor, dass eingereichte Verträge nicht bzw. nicht richtig vom Versicherer abgerechnet werden. In diesem Fall werden wir aktiv und fordern die fällige Courtagerechnung nach.

Welche Vorteile bietet dieses Abrechnungssystem?

Unsere Abrechnungssysteme beinhalten eine Schnittstelle, mit der wir elektronische Abrechnungen der Versicherungsgesellschaften einlesen und weiterverarbeiten können. Damit können Fehler weiter eingeschränkt und Verarbeitungszeit eingespart werden. Leider bieten nur einige Versicherungsgesellschaften den Service der elektronischen Abrechnung an.

Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen, welche Prognose würden Sie treffen?

Die zukünftige Entwicklung der SDV AG wird maßgeblich von der Attraktivität der Serviceleistungen für unsere Vertriebspartner abhängen. Wenn wir weiterhin auf Marktveränderungen schnell und innovativ reagieren und über neue Projekte die Serviceleistungen weiter ausbauen, sehe ich einer erfolgreichen Zukunft entgegen. ■

Das Interview führte Isabell Kramer von der SDV AG.

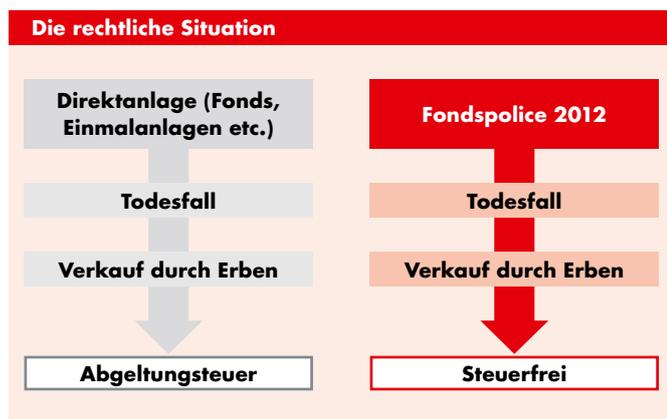


Das Team Courtagerechnungen; Markus Aidelsburger hier ganz links.

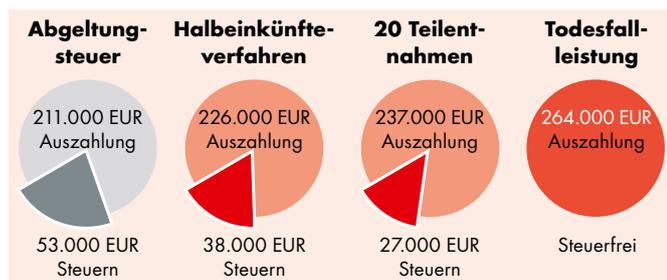
Steuerfreiheit für Ihr Depot. Die Fondspolice CleVesto Allcase.

Ist Steuerfreiheit überhaupt noch möglich nach Alterseinkünftegesetz und Abgeltungsteuer? Mit einer Versicherungslösung ja – die Helvetia zeigt Ihnen wie!

Gerade ältere Kunden verfügen oftmals über größere Depots oder Guthaben. Bei der Anlageauswahl spielen sowohl Flexibilität als auch Steuervorteile eine wichtige Rolle. Insbesondere die Einkommensteuerfreiheit wird von vielen Kunden nachgefragt. Mit einer Versicherungslösung der Helvetia haben Sie ein Vertriebsinstrument an der Hand, das speziell diese Kundenwünsche erfüllt.



Die rechtliche Situation im Erbschaftsfall ist besonders bei einer Versicherung von Vorteil. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Anlage oder einem Depot sind die Erträge bei Auszahlung einkommensteuerfrei – je nach Freibetrag ggf. auch erbschaftsteuerfrei. Wie vorteilhaft diese Situation sein kann, zeigt ein konkretes Beispiel:



Fondspolice, 100 EUR mtl., 6% Wertentwicklung p. a., Laufzeit 45 Jahre, Einkommen mit 65 Jahren: 30.000 EUR, verheiratet, Vertragsguthaben 264.000 EUR

Im Erbschaftsfall ist die Auszahlung an die Hinterbliebenen komplett einkommensteuerfrei. Bei einer Direktanlage hingegen wären mindestens 53.000 EUR an Abgeltungssteuer zu zahlen.

Aber Ihre Kunden möchten auch zu Lebzeiten etwas von ihrem Geld haben. Hier bietet die Helvetia mit der Fondspolice CleVesto Allcase eine einzigartige Lösung. Ihre Kunden können sie wie „ein Depot“ nutzen und jederzeit über das Guthaben verfügen – z. B. mit Teilentnahmen, Auszahlplänen, Teilverrentungen, Policendarlehen und deren Kombination. Da es sich um einen Whole-Life-Tarif handelt, lässt sich der Rentenbeginn mehrmals verschieben und so die Anlagezeit steuern. Neben vielen fondsbasierten Anlagen bietet CleVesto Allcase mit dem Sicherungsguthaben eine Anlage, die nicht direkten Kursschwankungen unterliegt und somit als Sicherungsinstrument flexibel beigemischt werden kann. Das Sicherungsguthaben bietet 2012 eine Überschussbeteiligung von maximal 4,6 Prozent – bei voller Flexibilität. Natürlich profitiert der Kunde auch bei CleVesto Allcase vom vorteilhaften Halbeinkünfteverfahren – auch bei Teilentnahmen – ab einer Laufzeit von 12 Jahren.

Wie vorteilhaft gezielte Teilentnahmen sind, können Sie dem Schaubild links unten entnehmen. Wird die Rente gewählt, so greift die günstige Ertragsanteilsbesteuerung. Auch während des Rentenbezugs können Ihre Kunden bis zum 85. Lebensjahr jederzeit über ihr Geld verfügen.

Ihre Vertriebschance mit CleVesto Allcase:

- Sicherheit nach Wunsch
- Flexibilität wie bei einem Depot
- Einkommensteuerfreie Vererbung
- Individueller Rentenbeginn

Mit dem Helvetia Konzept können Sie für Ihre Kunden eine einkommensteuerfreie Vermögensübertragung sichern. Ein Top-Verkaufsargument für 2012 gerade in der aktuellen Unisex-Diskussion. **Informieren Sie sich auf www.hl-maklerservice.de/onlineschulungen**

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

Weißbadlergasse 2, 60311 Frankfurt am Main
T 069 1332-0, F 069 1332-896
www.helvetia.de

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 

»MAKLER MEETS COMPANY«

Ein weiterer Servicegedanke der SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG ist die Veranstaltung »Makler meets Company«. Diese fand erstmalig am 19. März 2012 bei der SDV AG in Augsburg statt. Der Grundgedanke ist, den Versicherungsmaklern der SDV AG u.a. einen einheitlichen Wissenstand zu vermitteln, eine Marktübersicht zu verschaffen und auf die Aktualitäten des Versicherungsmarktes hinzuweisen. Des Weiteren soll hier die Möglichkeit geboten werden, die Räumlichkeiten der SDV AG kennenzulernen und sich mit Maklerkollegen/-innen auszutauschen.

Inhalt und Schwerpunkt der Erstveranstaltung in Augsburg war, das Grundprinzip bzw. die »Marke« SDV AG als Serviceplattform zu erörtern. Es wurde insbesondere auf das SDV-Extranet und die Servicetools eingegangen und u.a. Hilfestellung für das komplexe Thema der Gewerbeversicherung, Angebotserstellung und Orientierung in den Bereichen Kranken- und Lebensversicherung gegeben, um hier Rückläufer zu minimieren und die Zusammenarbeit mit dem Innendienst zu verbessern. Ein weiterer Bestandteil der Veranstaltung »Makler meets Company« sind auch die Präsentationen von Versicherungsgesellschaften. Im März referierte Hans Ostermair, Maklerbetreuer der Helvetia, unter anderem über die allgemeine Tariflandschaft der Fondsgebundenen Altersvorsorge und stellte die aktuellen Highlights der Helvetia vor.



Dass ein solcher Tag durchaus willkommen ist, reflektierte das positive Feedback der 48 Teilnehmer der Veranstaltung »Makler Meets Company«. Für die Zukunft sind weitere Veranstaltungen in der Zentrale in Augsburg wie auch im regionalen Bereich in Planung. Feste Termine und Orte stehen hierzu noch nicht fest, diese werden aber zu gegebener Zeit über die Maklerbetreuer bzw. über die Serviceplattform der SDV AG rechtzeitig kommuniziert. Die SDV AG freut sich auf weiterhin tolle Zusammenarbeit und die Umsetzung des Servicegedankens für unsere Kooperationspartner!

DIE 400ER-MARKE IST ERREICHT!

Mit der SDV AG geht es weiterhin bergauf. So haben sich inzwischen 400 Makler für eine aktive Zusammenarbeit mit der SDV AG entschieden (Stand April 2012). Es besteht große Freude über diesen dynamischen Zuwachs von freien Vertrieben und Versicherungsmaklern. Im Allgemeinen nutzen viele Versicherungsmakler mehrere Anbindungen, mehrere Servicedienstleister und Maklerpools. Der Großteil der Kooperationspartner der SDV AG agiert anders und schätzt die umfassenden Dienstleistungen der SDV AG sehr, was sich in der ganzheitlichen Zusammenarbeit mit der SDV AG widerspiegelt.

Wir freuen uns, mit unseren Kooperationspartnern in eine vielversprechende Zukunft gehen zu können und gemeinsam erfolgreich zu sein!

MULTIPLIKATORENTREFFEN IN DORTMUND

Vom 7. bis 10. Mai 2012 versammelte Bereichsleiter Gerhard Lippert die Multiplikatoren und Leiter Maklervertrieb der SDV AG in der SIGNAL-IDUNA-Hauptverwaltung in Dortmund. Inhalte des Zusammentreffes waren verschiedene Präsentationen, in denen u. a. der Mutterkonzern, deren Leitlinie und Konzept vorgestellt wurden.

Risikoprüfer aus den Bereichen private Krankenversicherung und Lebensversicherung erörterten die Risikoprüfung aus »dem anderen Blickwinkel«, beschrieben Vorgehensweise und Faktoren der Annahmerichtlinien, die es hier zu beachten gilt.

Es wurden des Weiteren die Produktpalette der SIGNAL Kranken und IDUNA Leben vorgestellt und die neuen Produkte und Highlights präsentiert. In Einzel- und Teamgesprächen wurden zukünftige Vorgehensweisen und neue Vertriebsziele besprochen und festgelegt. Nach fachlichem Austausch wurde durch gemeinsame Unternehmungen auch der persönliche Zusammenhalt gestärkt und es ergab sich die Möglichkeit, hier untereinander gesammelte Erfahrungen und »Erfolgsrezepte« auszutauschen.

Resonanz des Multiplikatorentreffens: durchweg positiv!



SDV AG GOES SOCIAL MEDIA

»Social Media« (auch Soziale Medien) ist eines der Trendthemen, das mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Es handelt sich hier um digitale Medien, die es Nutzern ermöglichen, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten. Nicht nur die privaten Nutzerzahlen steigen in diesem Bereich kontinuierlich an, auch Unternehmen werden in den Sozialen Netzwerken immer präsenter und erkennen ihre Chance. Auch die SDV AG möchte sich diesem neuen Trend anschließen und ihre internen Werte von Offenheit, Transparenz und Zusammenarbeit auch nach außen leben.

Die SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat sich entschlossen, das Projekt Social Media Marketing in Angriff zu nehmen, und ist aktuell in der Entwicklungsphase. Ein in diesem Bereich erfolgreicher Partner steht hier für das neue Design und eine intelligente Nutzung der vorhandenen Kapazitäten und Möglichkeiten zur Seite. Geplant sind Social-Media-Auftritte über die Plattformen Facebook, XING, Google Plus und mit einem eigenen YouTube Chanel.

» EINE STARKE PARTNERSCHAFT – DIE SDV AG UND DIE MEHR-FINANZ24 GMBH

Im August 2010 wurde der SDV AG ein Geschäftsmodell durch die Gründer der mehr-finanz24 GmbH, Markus Eckstein und Harald Reißner, vorgestellt. Mit dieser Art des Geschäftsmodells hatte die SDV AG in Ihrer Vergangenheit wenige Berührungspunkte. Beide wollten einen klassischen Lead-Vertrieb im KV-Markt aufbauen, der zum Ziel hatte, den Kunden nach dem KV-Abschluss ganzheitlich zu beraten. Bei der Vorstellung haben wir sofort erkannt, dass wir der ideale Geschäftspartner für die mehr-finanz24 GmbH sein könnten. Partnerschaften, die sich gegenseitig ergänzen können, sind oftmals durch Erfolg geprägt.

Die SDV AG konnte ihre Prozesse in der Abwicklung von Krankenversicherungen durch das Wissen der beiden KV-Profis nochmals verbessern. Von diesen Prozessen können nun alle anderen Kooperationspartner der SDV AG profitieren. Die mehr-finanz24 GmbH wiederum genießt den Service rund um die Abwicklung der ganzheitlichen Beratung ihrer Kunden und schaffte sich dadurch einen breitere Basis verbunden mit deutlichen Umsatzsteigerungen.

1. Wie kam Ihnen der Gedanke, einen klassischen Lead-Vertrieb im KV-Markt aufzubauen?

Da wir bereits vor der Gründung unseres Unternehmens in einem leadgetriebenen KV-Vertrieb tätig waren, wollten wir unser bereits gewonnenes Know-how verwenden, um eine Möglichkeit zu schaffen, Menschen als Partner zu gewinnen und ein »Zuhause« zu bieten.

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

Bei unserer Planung der Selbstständigkeit und des Aufbaus eines eigenen Vertriebes war uns sofort klar, dass wir nicht alle Backoffice-Aufgaben übernehmen können. Das hätte für den

Anfang einen zu großen Personalaufwand bedeutet und uns vor annähernd unlösbare Aufgaben gestellt. Nachdem wir aber Gespräche mit der SDV AG geführt hatten, wurde uns klar, dass wir diese Anbindung nicht als Übergangslösung sehen, sondern fortwährend uns so perfekt ergänzen könnten, dass wir uns weiterhin auf den Vertrieb konzentrieren können.

3. Hatten Sie Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Serviceplattformen?

Na klar – drum prüfet, wer sich (ewig) bindet! Die Entscheidung für die SDV AG beruht aber auf vielen Punkten. Einmal die vorab beschriebenen Vorteile des Backoffice, aber auch die Menschen innerhalb der SDV AG haben uns überzeugt. Bei einer neuen Geschäftsbeziehung muss man sich ja erst einmal darauf verlassen, was der neue Partner einem verspricht – Versprechungen haben uns viele Servicedienstleister gegeben, aber wirklich glauben konnten wir nur wenigen. Umso erfreulicher, dass sich die Versprechungen nicht als leere Worthülsen entpuppt haben.

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

Mit einem Wort: fruchtbar! Vor allem die Bereitschaft, Neues zu lernen, war für uns besonders wichtig! Da wir aus einer anderen Welt gekommen sind, waren wir rund um das Thema KV einiges gewöhnt, viele Dinge waren und sind für uns selbstverständlich und wurden von uns von Anfang an eingefordert. Was seit dieser Zeit für eine Entwicklung von beiden Seiten vollzogen wurde, geht über das normale Maß weit hinaus.

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

Ich denke »zufrieden« ist das falsche Wort. Denn alle im Innendienst der SDV AG werden sagen »die (Mitarbeiter der mehr-finanz24 GmbH – Annahme der Redaktion) sind schwer zufriedenzustellen«! Aber wir sind über die Zusammenarbeit

sehr erfreut, jeden Tag entwickelt sich die SDV AG ein Stück weiter. Einen Servicepartner zu haben, der sich immer wieder neu erfindet und sich komplett auf unsere Bedürfnisse einstellt, das macht uns gemeinsam erfolgreich.

6. Ihre Umsatzzahlen sprechen für sich, wie erklären Sie sich Ihren Erfolg?

Eigentlich möchten wir unser Erfolgsgeheimnis nicht offenlegen, aber allen sei nur so viel gesagt: Die Ursache, warum manche Menschen auf der Erfolgsleiter nicht wirklich nach oben kommen, liegt oft daran, dass sie glauben, sie stehen auf einer Rolltreppe. Eigentlich wollen wir damit nur zum Ausdruck bringen, dass wir alle für unseren Erfolg arbeiten müssen, von alleine wird's nicht funktionieren. Natürlich sind die richtigen Rahmenbedingungen sehr wichtig, aber unseren Erfolg kann vielleicht ein Stück weit auch die SDV AG erklären?!

7. Wie war Ihre Entwicklung seit der Zusammenarbeit mit der SDV AG?

Unsere eigene Entwicklung sehen wir vor allem außerhalb der Krankenversicherung. Heute betreuen wir nahezu alle unsere Kunden über sämtliche Sparten. Alleine die nachweislich bessere Kundenbeziehung fördert nicht nur unseren Umsatz, sondern auch die Verbundenheit zwischen Kunde und Berater. Wir haben in der doch eigentlich kurzen Zeit unser Spektrum durch die Zusammenarbeit mit der SDV AG deutlich vergrößert. Früher war der erste und letzte Vertrag, den wir mit dem Kunden geschlossen haben, die KV und heute zeigen wir unseren Privat-

kunden, welches Potenzial in den Sachversicherungen steckt und wie sie ihre Ziele für z. B. die Rente erreichen können. Aber auch auf der betrieblichen Seite haben wir uns deutlich entwickeln können. So richten wir heute professionell eine Versorgungsordnung innerhalb mittelständischer Betriebe ein oder versichern gewerbliche Sachrisiken.

8. Bitte schildern Sie Ihre Prognose für die Zukunft.

Eine Prognose ist schwer abzugeben. Wenn wir uns den Markt innerhalb der Krankenversicherung mal genauer ansehen, ist dieser in einem großen Umbruch. Wir sagen aber, dass unter anderem aufgrund unserer oben geschilderten Kundenbeziehungen genau diese Makler weiterhin bestehen, die dem Kunden einfach etwas mehr bieten als nur einen schnellen Abschluss. Somit haben wir uns auch für dieses Jahr große Ziele gesetzt und werden diese hoffentlich auch erreichen!

9. Sie haben die erste Ausgabe unserer Hauszeitung erhalten, können Sie uns hier ein kurzes Feedback geben? Wie war die Wirkung dieses Werbeträgers auf Sie?

Eine professionelle Aufmachung mit toller Optik. Außerdem eine tolle Plattform, um Neuigkeiten zu präsentieren und für den Maklern eine Möglichkeit, neugierig auf mehr zu werden. ■

Das Interview führte Isabell Kramer SDV AG mit Markus Eckstein von der mehr-finanz24 GmbH.

FÜR DIE MÄUSE NUR DAS BESTE: PRIMUS, DIE KINDERVORSORGE

Unseren Kindern soll es später an nichts fehlen. Deshalb ist es wichtig, frühzeitig und langfristig vorzusorgen. Dafür ist PRIMUS genau die richtige Lösung. Schon mit geringen Sparbeiträgen können Erwachsene einen wichtigen finanziellen Grundstein für das spätere Leben ihrer Schützlinge legen: mit einem umfassenden Versorger-schutz, einer Starthilfe ins Berufsleben, vielen begleitenden Extras und dem Aufbau einer attraktiven Rente.

Wer seinen Schützlingen nur das Beste wünscht, für den ist PRIMUS genau die richtige Lösung. Mit den fondsgebundenen Rentenversicherungen Performer PRIMUS® und Performer PRIMUS 50*plus*® der Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) kann die Zukunft kommen.

Der perfekte Wegbegleiter

Mit PRIMUS arbeiten Erwachsene und Kinder Hand in Hand und bauen gemeinsam langfristig eine Altersvorsorge auf. In der Versorgungsphase zahlt zunächst der Versorger die Beiträge. Zusätzlich kann er entscheiden, wann der Vertrag auf den Sprössling übertragen werden soll. Das ist zwischen dem 18. und 27. Lebensjahr des Kindes möglich. Mit dem Beginn der Erwachsenenphase kann dann das nun erwachsene Kind zum Versicherungsnehmer werden und die Beitragszahlung übernehmen.

Wenn das Kind den Vertrag bis zur Rente bespart hat, stehen danach verschiedene Auszahlungsmöglichkeiten zur Verfügung: Es kann eine lebenslange Rente, eine Kapitalauszahlung, eine Kombination aus beidem oder eine Übertragung der Fondsanteile gewählt werden.

Von Extras profitieren

Mit PRIMUS profitieren Kinder und Versorger von neuen PRIMUS Extras. Neu ist auch die BU-Option. Sie ermöglicht es dem Kind, sich bei Karrierestart ohne Gesundheitsprüfung gegen Berufsunfähigkeit abzusichern. Bei PRIMUS werden die Gesundheitsfragen bereits im Kindesalter gestellt. Ganz unabhängig davon, wie sich der Gesundheitszustand des Kindes später entwickelt hat, müssen bei Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung keine Gesundheitsfragen mehr beantwortet werden.

Mit der optionalen Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit des Versorgers übernimmt die LV 1871 im Ernstfall die Beiträge bis zum Ende der Versorgungsphase. Zu Fragen rund um Erbschaft, Elterngeld und Familie gibt die PRIMUS Rechtsberatung Auskunft. Bis zum Ende der Versorgungsphase steht ein Rechtsexperte zu Fragen telefonisch zur Verfügung.



Für einen guten Schulabschluss erhält das Kind eine Belohnung: Die Schulprämie beträgt bis zu 1.000 Euro. Auch wenn die Kinder später selbst Eltern werden, zahlt die LV 1871 eine Prämie. Der Klapperstorch bringt also die Mäuse gleich mit, wenn er das erwachsene Kind besucht. Der Babybonus beträgt 400 Euro pro Kind – für maximal fünf Kinder.

Performer PRIMUS 50*plus*® für alle ab 50

Schon ab 25 Euro im Monat kann jeder ab 50 PRIMUS 50*plus*® verschenken – ganz ohne lästige Gesundheitsprüfung oder Zustimmung der Erziehungsberechtigten. Durch die Rückkauf-sperre hat der Versorger die Hand auf dem Vertrag: Er allein bestimmt, gegebenenfalls über seinen Tod hinaus, ab wann ein Zugriff auf das eingezahlte Geld möglich ist. Davon unabhängig kann ein Teil des angesparten Kapitals mit der Zustimmung des Versorgers als Startgeld ausgezahlt werden.

Sicherheit mit der Sachwertpolice

Für alle, die sich eine klare und überzeugende Lösung für eine möglichst sichere und inflationsgeschützte Anlage wünschen, ist die Kombination von PRIMUS mit der Sachwertpolice der LV 1871 ideal. Weil Ökonomen einen Anstieg der Inflation prognostizieren, suchen Anleger nachhaltige Investitionsmöglichkeiten. Sachwerte sind daher in aller Munde. Die Sachwertpolice verbindet die Vorteile einer fondsgebundenen Versicherungspolice mit der Anlage in Sachwerte wie Bodenschätze, Rohstoffe, Immobilien und Beteiligungen an werthaltigen Unternehmen. Das Vermögen wird für das Kind solide, langfristig und nachhaltig aufgebaut. Die breit gestreute Investition in Sachwerte ermöglicht dauerhafte Wertbeständigkeit, langfristige Sicherheit und Inflationsschutz.

Mehr zu den neuen PRIMUS Lösungen: www.lv1871-primus.de



DER PREMIUMTARIF DER SDV AG

Haftpflicht

UNSER NEUES DECKUNGSKONZEPT

Wie bereits in Ausgabe 01-2012 unserer Hauszeitung »Szene der Versicherungsmakler« angekündigt, ist nun die erste Versicherungssparte fertig. Seit einigen Wochen kann der neue **Premiumtarif der SDV AG** für die Sparte Haftpflicht vermittelt werden. Der Premiumtarif ist die Weiterentwicklung des bisherigen Servicetarifes der SDV AG. Zusammen mit unserem Assekurateur des Schleswiger Versicherungsvereins freuen wir uns, einen Rundum-Sorglos-Tarif entwickelt zu haben, der in der Champions League ganz oben mitspielt.

Hier einige Top-Leistungsinhalte des Premiumtarifs für die Sparte Haftpflicht:

- » Deckungssumme 12 Millionen EUR
- » Keine Selbstbeteiligung
- » Mietsachschäden
- » Sachschäden durch nichtverantwortliche Minderjährige
- » Schäden an geliehenen, gemieteten oder überlassenen Sachen
- » Verlust von privaten und beruflichen Schlüsseln
- » Forderungsausfalldeckung
- » Gefälligkeitsschäden
- » Attraktive und variable Prämie
- » Attraktive Courtage und vieles mehr ...

Für detaillierte Auskünfte steht Ihnen das Sachteam der SDV AG gerne zur Verfügung.

Der **Premiumtarif der SDV AG** für die Sparten Hausrat und Wohngebäude befindet sich auf der Zielgeraden. In der nächsten Ausgabe unserer Hauszeitung stellen wir Ihnen die Highlights der Hausratversicherung vor.

Lassen Sie sich überraschen!

info@sdv.ag | www.sdv.ag

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

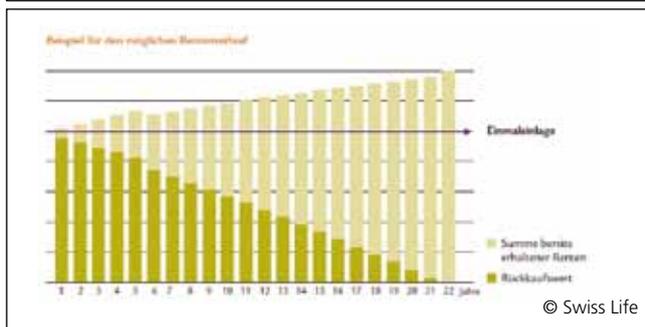
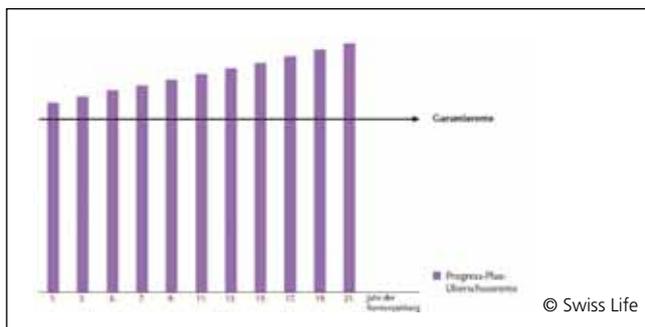
SWISS LIFE SOFORTRENTE

Die Rente ohne Wartezeit

Für viele Versicherte ist es ein besonderer Moment, wenn die Lebensversicherung fällig und ein größerer Geldbetrag ausbezahlt wird. Dabei stellt sich oft die Frage: Was tun mit dem Geld? Soll man sich doch endlich mal das Traumauto gönnen oder eine größere Reise buchen? Wer lieber auf Nummer sicher geht, kann auch seine gesetzliche Rente aufbessern. Eine attraktive Wiederanlage macht's möglich. Eine sichere und solide Alternative, bei der man trotzdem auf sein Geld zugreifen kann.

Wiederanlage bedeutet in diesem Fall eine sofort beginnende private Rentenversicherung mit garantierter und lebenslanger Rentenzahlung. So bietet die Sofortrente von Swiss Life ihren Kunden eine lebenslang garantierte Rente. Damit kann man die Rentenlücke aus der gesetzlichen Rentenversicherung verringern und den erreichten Lebensstandard erhalten.

Die Sicherheit der Geldanlage steht bei Swiss Life an erster Stelle – riskante Spekulationen kommen nicht in Frage. Als professioneller Großanleger verfügt das Unternehmen über vielfältige Möglichkeiten, auf veränderte Marktbedingungen umgehend zu reagieren. Als Kunde müssen Sie sich um nichts kümmern – und können mit der Swiss Life Sofortrente rechnen. Denn unabhängig von der Entwicklung des Kapitalmarkts ist die Rente ab Beginn garantiert und sicher. Durch die Überschussrente »Progress-Plus« erhöht sich die Gesamtrente ab dem zweiten Versicherungsjahr.



DIE FLEXIBILITÄTSGARANTIE

Mit dem Recht auf Kapitalentnahme ist es außerdem jederzeit möglich, auf unvorhergesehene Ereignisse im Leben zu reagieren. Sollte man also für eine notwendige Renovierung der Wohnung oder wegen einer Krankheit plötzlich Geld benötigen, kann man auf das Kapital der Sofortrente zurückgreifen. Im Todesfall erhalten die Angehörigen das noch nicht verbrauchte Kapital zurück (es werden im Todesfall von der Einmaleinlage nur die bereits bezahlten Tarifrenten (= Grantierrenten) abgezogen).

DER STEUERVORTEIL

Lebenslange Leibrenten wie diese Zusatzrente werden nur mit dem niedrigen, sogenannten Ertragsanteil besteuert. So bleiben z. B. zum Rentenbeginnalter 65 Jahre stolze 82 Prozent der Swiss Life Sofortrente steuerfrei.

DIE VORTEILE DER SWISS LIFE SOFORTRENTE

Das macht die Swiss Life Sofortrente zu einer flexiblen Anlage gerade vor oder zu Beginn des Ruhestands:

- » Mehr Rente für's Geld: verlässliche und regelmäßige Versorgung – ganz nach Plan
- » Zahlung einer hohen garantierten Rente mindestens in vereinbarter Höhe, unabhängig von Schwankungen an den Finanzmärkten
- » Hohe Flexibilität: Laufzeit von 3 bis 20 Jahren; monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder jährliche Rentenzahlungsweise (Sofortrente Aktiv)
- » Bei Bedarf können Sie Kapital entnehmen (Tarif 610 und Sofortrente Aktiv)
- » Anfallende Überschüsse erhalten Sie als zusätzliche Rente
- » Steuerliche Vorteile bei Tarif 610: Nur der Ertragsanteil der Rente ist steuerpflichtig (z. B. bei Rente ab 65 Jahren nur 18%)

Sie wünschen weitere Informationen dazu?

KONTAKT

Georg Karl Mayer
Swiss Life

Organisationsleiter

Filialdirektion München

Telefon (089) 21 01 47 - 0

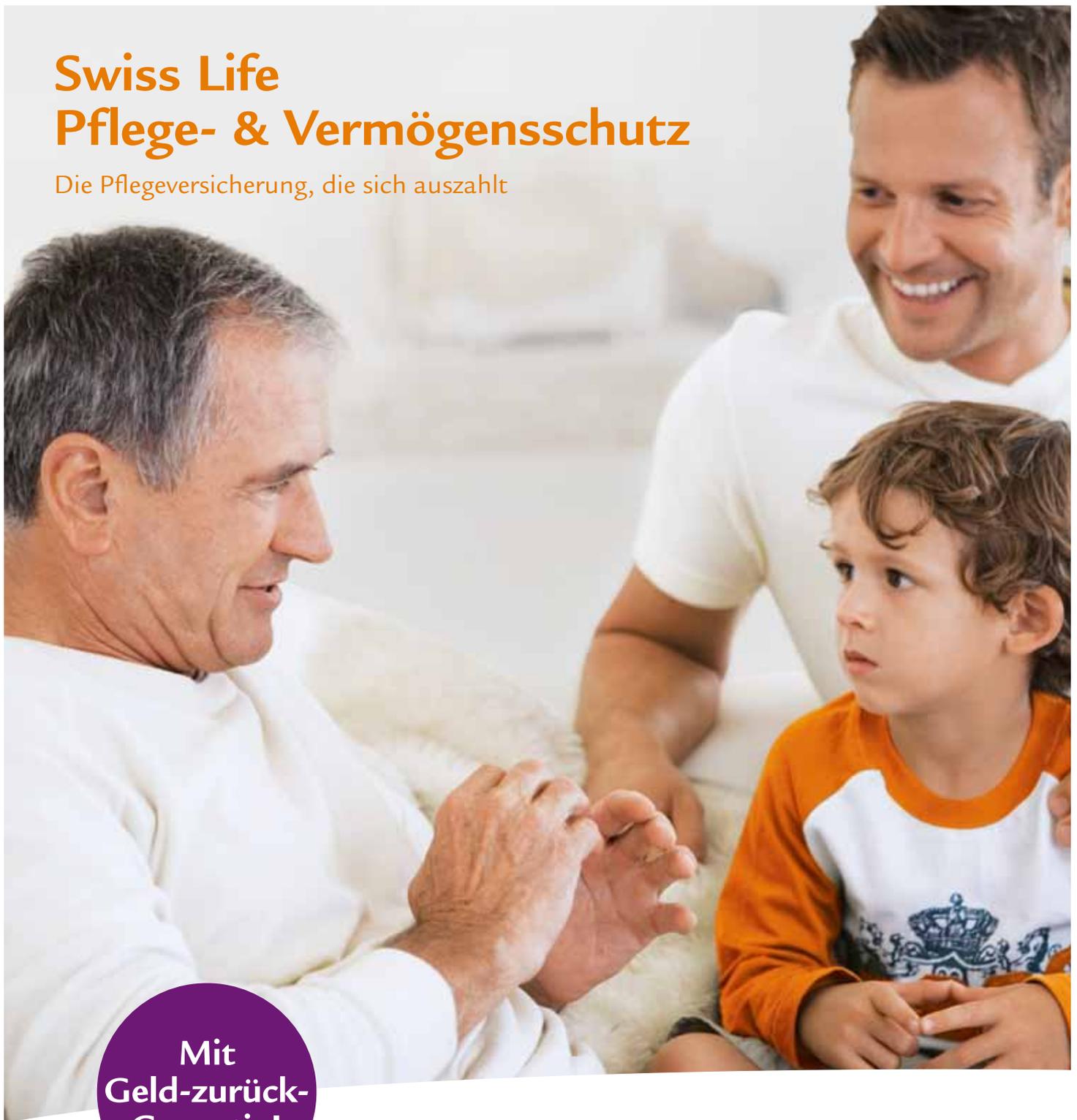
Telefax (089) 21 01 47 - 11

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.

» EINFACH MACHEN, ABER *EINFACH MACHEN!*

Guten Morgen Herr Lippert.

Sie sind ein Mitarbeiter der SDV AG der ersten Stunde. Wie beurteilen Sie den Start und die bisherige Entwicklung der SDV AG aus Ihrer Sicht?

Im Herbst 2009 sind wir mit einer klaren Idee eines Dienstleisters für Versicherungsmakler gestartet und haben diese sukzessive umgesetzt. In der Umsetzung haben wir das Feedback unserer Kooperationspartner der ersten Stunde direkt eingebaut und somit konnten unsere Partner direkt bei der Gestaltung der SDV AG mitwirken. Dass die Struktur der SDV AG die Bedürfnisse unserer Partner widerspiegelt, ist an den bisherigen Produktionserfolgen gut erkennbar.

Auch heute bauen wir in großem Maße auf die Rückkopplung unserer Kooperationspartner, mit der Zielsetzung, unseren Maklern das zu bieten, was sie sich wünschen, um ihren Vertriebs-erfolg zu erhöhen und die Akquisemöglichkeiten auszuweiten. Die SDV AG möchte stets ein Gerüst und kein Korsett für ihre Kooperationspartner sein.

Ihr Tätigkeitsfeld hat sich zum Jahresanfang vom Bereich Key Account auf die Gesamtverantwortung für die Partnerbetreuung und den Vertrieb erweitert.

Wird die SDV AG ihren Weg des stetigen Wachstums und Fortschritts weiterführen können?

Was erwarten Sie für die kommenden ca. zwei Jahre?

Wir möchten bis zum Jahresende 2012 gerne mehr als 500 Kooperationspartner betreuen dürfen. Dieses Ziel werden wir sicher erreichen, wie wir aus den vielen Interessentenanfragen von Maklern und auch Vertriebsgruppen erkennen können. In den 2,5 Jahren, in denen wir am Markt agieren, bekamen wir diverse Anfragen von Vertriebsgruppen, die gerne den Schritt in den Maklermarkt wagen möchten. Gerne sind wir hier unterstützend und begleitend tätig.

Künftig möchten wir auch ein verstärktes Augenmerk auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten über kooperierende Banken legen. Wir sehen hier die ideale Möglichkeit, den Allfinanzansatz zu leben, und stellen auch eine zunehmend positive Resonanz für die Maklerstellung im Bankenbereich fest.

Insgesamt sehe ich die SDV AG auf einem sehr guten Weg. Es hat sich bereits herauskristallisiert, dass im undurchsichtigen Versicherungsdschungel ein Servicedienstleister für Makler mittlerweile fast unverzichtbar wird. Kein Makler kann in der heutigen Zeit der Spezialist für alle Sparten sein.

Sie sind lange im Bereich Versicherungsvertrieb und auch als Coach für Makler tätig. Welche Tipps und Anregungen können Sie den Kooperationspartnern der SDV AG geben?

Die Tarifwelt im Versicherungsbereich wird zunehmend undurchschaubar und ein einzelner Makler wendet immer mehr Zeit auf, um die Orientierung nicht gänzlich zu verlieren. Die Vorbereitung auf die eigentliche Kerntätigkeit – die Kundengespräche – wird immer aufwendiger. Die SDV AG möchte ihre Kooperationspartner hier möglichst stark unterstützen, z.B. mit unserem Angebotsservice, der die Vorbereitungszeit verkürzt.

Die permanente Herausforderung, am Ball zu bleiben, die ständigen Veränderungen mitzubekommen und diese dann auch im Alltag umzusetzen, wird immer größer. Die SDV AG möchte deshalb hier Unterstützung bieten, den Vertriebsalltag einfach zu machen. Jedoch liegt der eigentliche Vertriebsprozess beim Makler – diesen muss er einfach machen!

Meine Erfahrung im Verkauf hat über die Jahre immer gezeigt, dass in der Einfachheit der Erfolg liegt und der Endkunde sehr häufig bei komplizierten Sachverhalten dem Gespräch nicht folgen kann und dadurch der Abschluss stark gefährdet wird.

Die SDV AG bietet ihren Kooperationspartnern bereits eine Fülle von Dienstleistungen und Erleichterungen an. In welchen Bereichen sehen Sie hier noch Raum für Erweiterungen? Sind bereits Erweiterungen oder weitere Dienstleistungen in Planung?

Wir arbeiten an einer Vielzahl von Projekten, die wir wie gewohnt vor der Einführung mit einigen ausgewählten Partnern testen. Auch hier werden unsere Kooperationspartner in nächster Zeit einige willkommene Überraschungen erfahren!

Die Versicherungsbranche ist davon bestimmt, jedes Jahr besondere Beratungs- und Vertriebsansätze in den Fokus zu stellen. Was denken Sie werden die Hauptgesprächsthemen in diesem Jahr sein?

Wie Sie dieser Ausgabe der »Szene der Versicherungsmakler« entnehmen können, erfahren wir eine deutliche Zunahme der Nachfragen im Bereich der privaten Pflegeversicherung. Weiter sind natürlich die Themen Novellierung der Krankenversicherung und Unisex-Tarife in diesem Jahr stark in den Medien präsent und sehr gute Akquiseoptionen.

Besonders das Thema Unisex stellt in vielen Sparten eine deutliche Veränderung dar. So können sich viele Endkunden nur noch dieses Jahr – bzw. bis zum 21.12.2012 – günstigere Konditionen u.a. in der Kranken-, Berufsunfähigkeits-, Renten- und Lebensversicherung sichern.

Auch dieses Jahr – wie in jedem der vergangenen Jahre des Versicherungsvertriebs – werden wir zu einem aktuellen Thema eine Jahresendrally erfahren. Der Versicherungsbranche gelingt es stets, einen mehr oder minder neuen aktuellen Aufhänger zu finden, und wir im Versicherungsvertrieb greifen diesen gerne auf. ■

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre ausführlichen Antworten!

Das Interview führte Johannes Knapp von der SDV AG.



GERHARD LIPPERT

ist Prokurist und Bereichsleiter Vertrieb der SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG.

Der Versicherungskaufmann mit Wurzeln bei der SIGNAL Krankenversicherung ist bereits seit über 25 Jahren im Versicherungsvertrieb und davon ein Jahrzehnt im Maklermarkt tätig.

MIT DEM INNOVATIONSPREIS-IT 2012 AUSGEZEICHNET

IWM FinanzOffice mit dem »Innovationspreis-IT – BEST OF 2012 – initiative mittelstand« ausgezeichnet

IWM FinanzOffice sichert sich in diesem Jahr den INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand. IWM FinanzOffice erhält die Auszeichnung »BEST OF 2012« in der Kategorie Branchensoftware und überzeugte die Jury durch seinen hohen Nutzwert, Innovationsgehalt und seine Mittelstandseignung. Gerade die hohe Integrationstiefe des IWM-Komplettsystems und die damit durchgängige Prozessunterstützung hat maßgeblich zu dieser Auszeichnung beigetragen.



Seit 2004 verleiht die Initiative Mittelstand jährlich den INNOVATIONSPREIS-IT auf der CeBIT für die mittelstandsg Geeigneten IT-Lösungen. Eine über 100-köpfige unabhängige Jury aus Professoren, Branchenexperten, Wissenschaftlern und Fachjournalisten bewertete die über 2.500 eingereichten Produkte in 40 Kategorien.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeitern, welche durch ihr großartiges Engagement der letzten Jahre dies erst möglich gemacht haben. Weiterhin bedanken wir uns bei unseren Kunden, welche uns unermüdlich ihre Verbesserungswünsche übermitteln. Nur in enger Zusammenarbeit mit den Anwendern kann eine mittelstandstaugliche Softwarelösung dieser Qualität entstehen.

INFORMATIONEN 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. IWM-Kunden gibt es im gesamten Bundesgebiet, der Schweiz und in Österreich. Die Produkte IWM FinanzOffice, IWM FinanzAnalyse und IWM FinanzConsult sind speziell auf die Bedürfnisse der täglichen Arbeit für die Zielgruppe Finanzdienstleister (Makler, vertriebsorientierte Finanzdienstleister) abgestimmt.

Die Systeme können sowohl allein als auch integriert genutzt werden; je nach Anforderung. Es handelt sich dabei um intelligente Softwarelösungen, die den Verwaltungs- und Beratungsprozess erleichtern und optimieren. Mehr als 14.000 Endanwender, darunter zahlreiche Großkunden, setzen die IWM-Software ein.

DER VORSTAND DER IWM SOFTWARE AG



Hans-Jürgen Müller



Bernd Jakobs

Weitere Informationen zu den Produkten der IWM Software AG erhalten Sie hier:



IWM Software AG

Alte Eiweilerstr. 38
66620 Nonnweiler-Primstal

Telefon 0 68 75 / 91 02 -0
Telefax 0 68 75 / 91 02 -70

vertrieb@iwm-software.de
www.iwm-software.de

VERSICHERUNGEN, DIE SICH EINFACH UND ERFOLGREICH VERKAUFEN

Seit einem Jahr geht die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG neue Wege in der Produktgestaltung. Mit positiver Bilanz: Die neue Produktstruktur bietet nicht nur für Kunden Vorteile – auch Sie als Vermittler oder Makler profitieren von der Übersichtlichkeit, einem reduzierten Haftungsrisiko und zusätzlichen Verkaufschancen.

Bedarfsgerechte Bausteine ermöglichen Flexibilität in der Beratung

Zum 1. März 2011 wurde das gesamte Privatschutz-Sachversicherungsangebot auf eine vereinfachte, modulare Produktstruktur umgestellt. Leistungsstarke Basis-Pakete in Haftpflicht-, Unfall- und Sach- sowie Rechtsschutzversicherungen können jeweils durch bedarfsgerechte Bausteine ergänzt werden. So lässt sich der Schutz für jeden Kunden einfach und flexibel zusammenstellen. Wer besonders viel Wert auf eine umfangreiche Absicherung legt, kann ein sogenanntes Rundum-Sorglos-Paket abschließen, welches mindestens die Einzelbausteine für die jeweilige Sparte umfasst.

PAKETAUFBAU AM BEISPIEL DER HDI-GERLING PRIVATHAFTPFLICHTVERSICHERUNG



* Optional, nicht bei Single-PHV

Vorteile für Makler und Vermittler

Das modulare Produktsystem bietet nicht nur Vorteile für Versicherungsnehmer. Insbesondere auch Makler und Vermittler profitieren von der Übersichtlichkeit.

» Das Haftungsrisiko wird reduziert. Der Grund: Die neue Produktstruktur zeichnet sich durch umfassenden Schutz bei voller Kostentransparenz aus. Sie werden damit bei der Erfüllung Ihrer Beratungspflicht optimal unterstützt.

» Transparenz erleichtert die Beratung: Durch die übersichtliche Paket-Systematik mit sprechenden Bezeichnungen können Sie Ihren Kunden ganz einfach den Umfang des Schutzes aufzeigen und optimal zu Notwendigkeiten oder Ausschlüssen beraten.

Zum Abschluss mit Bündelvorteil und Sonderkonditionen

Neben umfangreichen Leistungsmerkmalen bietet das Privatschutz-Bündel von HDI-Gerling Ihren Kunden einen besonderen Preisvorteil: Durch die Bündelung mehrerer Privatschutz-Sparten ergeben sich Nachlässe von bis zu 20%. Nutzen Sie den Bündelnachlass und die besonderen Konditionen, die wir Ihnen über die SDV AG gewähren, um Ihren Kunden ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten!

Positive Bilanz im Vertrieb – neue Ansätze für den Verkauf

Mit der umfassenden Überarbeitung des Angebots setzte HDI-Gerling 2011 direkt die Wünsche von Kunden und Vertriebspartnern um. Umfangreiche Befragungen zeigten, wie wichtig insbesondere Transparenz und Übersicht sind. Neueste Vertriebsrunden mit Maklern und Vermittlern bestätigen, dass das modulare Privatschutz-Konzept diesen Anspruch voll erfüllt.

Die Erfahrungen zeigen sogar zusätzliche Verkaufschancen auf: »Mit dem modularen Privatschutz können Sie einen Bedarf, den Ihr Kunde äußert, direkt einem der Pakete zuordnen«, erläutert Ralph Krammenschneider, Leiter Produkte/Vermarktung bei HDI-Gerling, das erfolgreiche Verkaufskonzept hinter dem Privatschutz, »mit dem konkreten Angebot holen Sie seinen Bedarf unmittelbar ab und erhöhen Ihre Verkaufschancen.«

Erfahren Sie mehr zum HDI Privatschutz im Makler Extranet Sach:

<http://maklervertrieb-sach.hdi-gerling.de/>

KONTAKT

HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

Vertriebsdirektion München Vertrieb Makler

Ganghoferstr. 39

80339 München

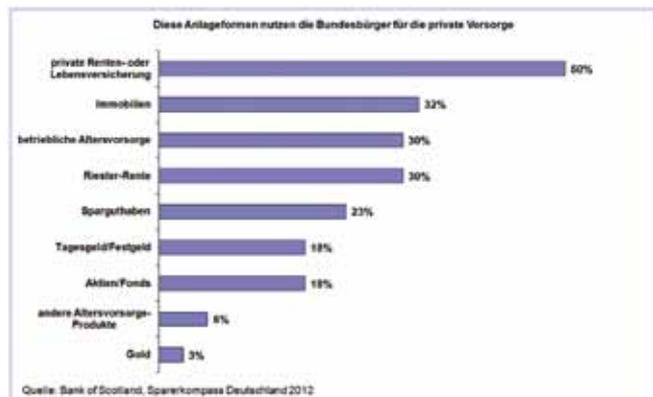
AUCH EINE BASISRENTE KANN FLEXIBEL SEIN!

Wer langfristig vorsorgt, muss in der Vertragsgestaltung flexibel auf veränderte Lebensumstände reagieren können. Gleichzeitig sollten aber auch entsprechende Renditen erwirtschaftet werden. Basis Care, die Basis-Rente der HanseMerkur, bietet Ihnen diesbezüglich ein Produkt, das in puncto Flexibilität neue Maßstäbe setzt und zudem Top-Leistungen bietet.

Steuervorteile nutzen

Die private Renten- oder Lebensversicherung ist bei der Altersvorsorge immer noch die erste Wahl. Wer sich für diesen Weg entscheidet, dem bietet der Staat verschiedenste Fördermöglichkeiten: Eine der interessantesten ist die Basis-Rente. Diese Form der Altersvorsorge ermöglicht jedem den Zugang zu attraktiven Steuervorteilen. Können in 2012 unter Berücksichtigung der maximalen Sonderausgaben (Alleinstehende 20.000 EUR / Verheiratete 40.000 EUR) bereits 74 % der eingezahlten Beiträge steuerlich geltend gemacht werden, steigt diese Form der Förderung bis zum Jahr 2025 auf 100 % an. Die Rentenleistung unterliegt während der Leistungsphase der vollen Besteuerung. Der zu besteuerte Sonderausgabenabzug steigt bis zum Jahr 2040 sukzessive auf 100 %. Ingesamt fällt der dann zu zahlende Steueranteil in der Regel aufgrund des geringeren Einkommens und den damit verbundenen geringeren Steuersatz weitaus niedriger aus.

Basis Care bietet über den Vorteil der Förderung hinaus exzellente Gestaltungsmöglichkeiten für langfristige Vorsorgeverträge. Angefangen mit einer für alle Anlagementalitäten passenden Investmentstruktur, diversen Zahlungsarten und der freien Wahl einer Hinterbliebenenabsicherung bietet Basis Care Besonderheiten der Extraklasse: Während der Vertragslaufzeiten können Vertragsänderungen, Leistungserhöhungen, Beitragsherabsetzungen, -freistellungen, -stundungen oder auch -pausen gebührenfrei vorgenommen werden. Auch der Zeitpunkt der Rentenleistung kann unter Berücksichtigung der gesetzlichen Prämissen flexibel gewählt werden.



Interessante Möglichkeiten:

Risiko-Zusatzversicherung und Pflegeoption

Doch was ist, wenn Ihre Kunden die gesetzlichen Vorgaben in der Basis-Rente – gerade bezogen auf die Todesfallleistung – abschrecken? Das Geld soll nicht an die Versichertengemeinschaft verfallen ... Was nun? Die HanseMerkur Risiko-Zusatzversicherung bietet diesbezüglich eine interessante Alternative: Ihr Kunde kann in der Ansparphase ohne Beantwortung gesonderter Gesundheitsfragen die Todesfallleistung flexibel vererben – als Kapitalleistung und egal an wen, kein Cent geht verloren. Der Kunde bezieht eine lebenslange Altersrente und wird z.B. durch einen Unfall oder Krankheit 100 % pflegebedürftig. Die Rentenzahlung hätte als Grundversorgung gereicht ... aber nun? Auch hier bietet die Flexibilität von Basis Care ein Stück mehr Leistung: Die kostenlos integrierte Pflegeoption bietet im Tausch mit einer vorhandenen Todesfallleistung in der Leistungsphase eine erhöhte Altersrente, die die Angehörigen finanziell kräftig entlasten kann.

Und noch ein Argument für Basis Care

Der Gesetzgeber ermöglicht im Rahmen einer Basis-Rente auch eine steuerlich geförderte zusätzliche Absicherung der Arbeitskraft. Voraussetzung für die Förderfähigkeit ist, dass die Beiträge zur Rentenvorsorge mindestens 51 % des Gesamtbeitrags ausmachen müssen. Die HanseMerkur Berufsunfähigkeitsversicherung Profi Care ist eine der Besten am deutschen Markt. Profi Care wurde in den letzten Monaten mit Bestbewertungen von ÖKO-TEST, Franke & Bornberg, Morgen & Morgen, Stiftung Warentest und InFinMa ausgezeichnet. Erstklassige Bedingungen und Top-Leistungsmerkmale prägen den Tarif. Somit bildet Profi Care eine optimale zusätzliche Absicherung zur Altersvorsorge.

Erstklassig vorsorgen, erstklassig abgesichert und maximale Flexibilität – mit HanseMerkur-Produkten sind Ihre Kunden immer gut beraten ...



IHR ANSPRECHPARTNER

Tobias Müller

Vertriebsleiter Leben der HanseMerkur Versicherungsgruppe
Siegfried-Wedells-Platz 1, 20354 Hamburg

Telefon +49 40 41 19 -40 50

Telefax +49 40 41 19 -91 40 50

Mobil +49 172 54 23 824

E-Mail tobias.mueller@hansemerkur.de

Mehr Freiheit:

Vorsorge, die so flexibel ist wie ich.

Jasmin Schornberg,
Kanuslalom-Weltmeisterin

Mehr Lebensqualität:

Private Altersvorsorge mit
maximaler Flexibilität.

www.hansemerkur.de



HanseMerkur

Versicherungsgruppe



Mehr Qualität im Leben.

PROVISIONSABGABEVERBOT

von Rechtsanwalt Alexander Deierling, EMLE (Kanzlei Michaelis, Hamburg)

Seit einer Entscheidung des Verwaltungsgerichts (VG) Frankfurt vom 24. Oktober 2011, wonach das Provisionsabgabeverbot für Versicherungsvermittler im konkreten Einzelfall für unwirksam und nicht anwendbar erklärt worden ist, befindet sich dieses Thema in aller Munde. In diesem Verfahren vor dem VG Frankfurt hatte der Finanzvermittler AVL auf Feststellung geklagt, den 90 %-igen Rabatt der fondsspezifischen Kosten, den der Lebensversicherer bei Abschluss der fondsgebundenen Lebensversicherung anbietet, an die Endkunden abgeben zu dürfen. Die BaFin, also die zuständige Aufsichtsbehörde, hatte die Weitergabe dieses 90 %-igen Rabatts an Endkunden als Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot gewertet und im Ergebnis untersagt.

Das Provisionsabgabeverbot (im Hinblick auf Lebensversicherungen) beruht auf § 81 Abs. 3 VAG i. V. m. einer Rechtsverordnung von 1934, laut derer unmittelbare und mittelbare Sondervergütungen an Versicherungsnehmer oder versicherte Personen verboten sind. Im Ergebnis bewertet das VG Frankfurt dieses Provisionsabgabeverbot für zu unbestimmt. Unklar sei insbesondere, was im Bereich des Verkaufs oder der Vermittlung von Lebensversicherungen eine Sondervergütung darstellt und wann im Gegensatz dazu eine bloße Vergütung anzunehmen sei. Beispielhaft wirft das VG Frankfurt in diesem Zusammenhang die Frage auf, ob es eine Sondervergütung darstellt, wenn eine an einer Versicherung interessierte Person gegenüber dem Versicherungsvermittler auf jegliche Beratungsleistung verzichtet und der Vermittler die trotzdem von der Versicherung gezahlte Provision an den Kunden weiterreicht.

Darüber hinaus scheint das VG Frankfurt auch im Hinblick auf die grundgesetzlich geschützte Berufsfreiheit nach Art. 12 GG erhebliche Zweifel an der Wirksamkeit des Provisionsabgabeverbots im Bereich Lebensversicherungen zu haben. In diesem Zusammenhang stellt das VG Frankfurt fest, dass es schon an einem legitimen Ziel des Allgemeinwohls fehlen dürfte, das

eine derartige Beschränkung des Versicherungsvermittlers im Hinblick auf die Weitergabe von Provisionen an Versicherungsnehmer rechtfertigen würde. Dabei stellt das VG Frankfurt fest, dass z. B. eine eventuell angestrebte Bindung der Versicherungsvermittler an die Versicherungsunternehmer kein solches legitimes Ziel des Allgemeinwohls darstellt. Auch diene das Provisionsabgabeverbot nicht dem Verbraucherschutz und der Markttransparenz.

Nachdem die BaFin die angekündigte Sprungrevision (also die Revision vor dem Bundesverwaltungsgericht) Ende Februar (überraschend) zurückgezogen hat, wurde das Urteil des VG Frankfurt rechtskräftig. Dies bedeutet aber nicht, dass nunmehr das Provisionsabgabeverbot nicht mehr gilt. Es ist vielmehr so, dass das Provisionsabgabeverbot nur im konkreten Einzelfall, welcher durch das VG Frankfurt entschieden worden ist, für unwirksam und nicht anwendbar erklärt worden ist. Das Provisionsabgabeverbot bleibt daher bestehen und ist zu beachten. Die Kompetenz, das Provisionsabgabeverbot als solches zu kippen, haben lediglich der Gesetzgeber und das Bundesverfassungsgericht.

Nach der vielbeachteten Entscheidung der BaFin, gegen das Urteil des VG Frankfurt nicht im Rahmen der Sprungrevision vorzugehen, ist allerdings die Diskussion um die Zukunft des Provisionsabgabeverbots wieder voll entbrannt. Kurz zusammengefasst kann festgehalten werden, dass sich der GDV vehement für den Erhalt des Provisionsabgabeverbots ausspricht. Dabei diene das Provisionsabgabeverbot dem Verbraucherschutz, da es Kunden vor übereilten Abschlüssen und unnötigen Prämiensteigerungen schütze.

Die Verbraucherzentralen treten hingegen schon seit Jahren für die Abschaffung des Provisionsabgabeverbots ein. Sie sehen darin eine maßgebliche Hürde auf dem Weg einer flächendeckenden Honorarberatung. Nur durch eine flächendeckende Honorarberatung sei tatsächlich mehr Transparenz im Hinblick auf die Höhe der tatsächlich gezahlten Kosten möglich.

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Die BaFin hat bezüglich der Zukunft des Provisionsabgabeverbots ein ergebnisoffenes Konsultationsverfahren eingeleitet. Es waren demnach alle interessierten Verbände, Unternehmen und Einzelpersonen bis zum 25. Mai 2012 zur Abgabe einer Stellungnahme aufgefordert. Hieraus kann geschlossen werden, dass das Provisionsabgabeverbot wohl geändert werden wird. Bis zu einer tatsächlichen Gesetzesänderung bleibt das Provisionsabgabeverbot aber in Kraft und muss von den Marktteilnehmern beachtet werden. ■

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

NEUES VOM GESETZGEBER UND INTERESSANTE SERVICELEISTUNGEN

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für unsere Kooperationspartner

Spätestens zum 01. Januar 2013 wird für viele Vermittler die eigene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) wieder zu einem zentralen Thema. Zu diesem Zeitpunkt tritt die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft, die unter anderem den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung vorsieht. Die FinVermV kann in 3 Kategorien unterteilt werden, für welche die Berufshaftpflichtversicherung Deckung bieten muss:

1. VERMITTLUNG VON »OFFENEN« INVESTMENTFONDS

2. VERMITTLUNG VON GESCHLOSSENEN FONDS

3. VERMITTLUNG VON SONSTIGEN VERMÖGENSANLAGEN

(z. B. Treuhandvermögen, Genussrechte und Namensschuldverschreibungen sowie sonstige geschlossene Fonds)

Analog der aktuellen Pflichtdeckung für den Bereich der Versicherungsvermittlung muss für alle drei Kategorien insgesamt (nicht pro Kategorie) eine Deckungssumme von 1,13 Mio. EUR pro Schaden bzw. 1,7 Mio. EUR für alle Schäden innerhalb eines Jahres vorhanden sein. Die genannten Mindestversicherungssummen erhöhen oder vermindern sich ab dem 15. Januar 2013 und danach regelmäßig alle fünf Jahre prozentual entsprechend den von Eurostat veröffentlichten Anforderungen des Europäischen Verbraucherpreisindexes.

Mit anderen Worten: Eventuell gelten zwei Wochen nach Inkrafttreten der Verordnung gleich wieder neue Mindestversicherungssummen. Das mag auf den ersten Blick verwundern, ist aber durchaus sinnvoll: Auch im Bereich der Versicherungsvermittlung gilt der 15. Januar 2013 als nächster Anpassungstermin. Somit ist gewährleistet, dass die Mindestversicherungssummen in den beiden Bereichen (Versicherungsvermittlung einerseits und Finanzanlagenvermittlung andererseits) immer zeitgleich angepasst werden. Es ist aus Gründen einer einfachen und schlanken Verwaltung davon auszugehen, dass in den entsprechenden Versicherungsbestätigungen gleich die ab 15. Januar 2013 gültige Versicherungssumme enthalten sein wird, sollte diese rechtzeitig bekanntgegeben werden.

Um Ihnen als Kooperationspartner der SDV AG bei der Wahl bzw. der Überprüfung Ihrer eigenen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung behilflich zu sein, möchten wir Sie auf die unterschiedlichen VSH-Tarife der Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e. V. (SdV e. V.) aufmerksam machen. Der SdV e. V. gilt als einer der Marktführer in diesem Bereich und überzeugt neben fachlichem Know-how durch seine verschiedenen Serviceleistungen. Dazu zählt unter anderem das für Sie kostenlose Angebot eines individuellen Policen-Checks: Anhand von fachlich ausgesuchten Kriterien überprüft das Kompetenz-Team des SdV e. V. Ihre Versicherungsbedingungen und erstellt einen direkten Leistungsvergleich. Eventuelle Deckungslücken Ihrer aktuellen Absicherung werden dadurch sofort sichtbar und zudem auch erklärt.

Die flexible Tarifvielfalt ermöglicht eine sehr individuelle Beratung und Absicherung von Vermittlern mit unterschiedlichstem Tätigkeitsprofil, unabhängig von Rechtsform und Unternehmensgröße. Der SdV e. V. überzeugt auch dadurch, dass die VSH-Produkte auch unabhängig von gesetzlichen Anforderungen regelmäßig überprüft und kontinuierlich verbessert werden. Die Prämien sind dabei seit 2004 bis heute unverändert geblieben! Dabei konnten zahlreiche innovative und zum Teil einzigartige Produkthighlights im Versicherungsschutz integriert werden wie zum Beispiel die Mitversicherung von Tippgebern, verbesserte Meldepflichten im Schadenfall, unbegrenzte Nachhaftung für Finanzdienstleistungen oder weit über dem Marktdurchschnitt liegende Deckungssummen. ■

Weitere interessante Informationen zum Thema Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung:

Telefon 0 800 – 73 88 748 (gebührenfrei)
www.sdv-online.de



Wer Mäuse mag, wird die neuen PRIMUS Vorteile lieben

Alles was Sie über die Kindervorsorge Performer PRIMUS®
und Performer PRIMUS 50*plus*® wissen sollten:

www.lv1871-primus.de



Altersvorsorge oder Pflegeabsicherung – machen Sie doch beides!

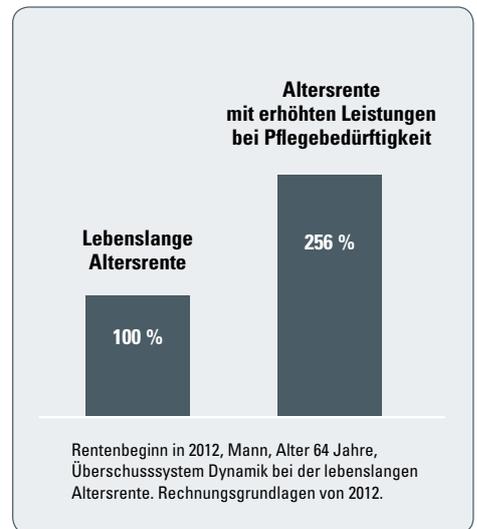
Die Lösung: MONEYMAXX Discover verbindet ein Höchstmaß an Flexibilität im Rahmen einer fondsgebundenen Altersvorsorge mit zusätzlicher Pflegeabsicherung.



- **Zum Rentenbeginn nicht pflegebedürftig?** Die kostenlose **Pflegeoption** bietet Ihren Kunden die Möglichkeit eine eigenständige Pflegeversicherung gegen Einmalbeitrag oder laufenden Beitrag bis zu 1.500 EUR mtl. Pflegerente **ohne Gesundheitsprüfung** abzuschließen.



- **Zum Rentenbeginn bereits pflegebedürftig?** Wenn Ihr Kunde zu Rentenbeginn pflegebedürftig ist, erhält er eine sofort **erhöhte Rente** – und das **ohne vorherige Gesundheitsprüfung**.



XXX

MONEYMAXX Discover

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.



ANKÜNDIGUNG: WETTBEWERB

»DEUTSCHLANDS KUNDENORIENTIERTESTE DIENSTLEISTER 2013«

Die SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG wird, wie bereits erfolgreich im Jahr 2011, an dem renommierten Wettbewerb »Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister 2013« teilnehmen. Diese Ausschreibung ist seit 2006 als führender Wettbewerb zum Thema Kundenorientierung für Unternehmen aller Branchen etabliert und wird vom Handelsblatt in Kooperation mit der Universität St. Gallen durchgeführt. Als Grundlage dient das 7-K-Modell, das den Begriff »Kundenorientierung« an sieben Dimensionen festlegt: Kompetenz, Kontrolle, Konfiguration, Kommunikation, Kooperation und Kommerzialisierung. Alle sieben Dimensionen wirken nicht isoliert, sondern bilden ein Geflecht, das als eine starke Gemeinschaft wirkt. Dieses Geflecht möchte die SDV AG für die Optimierung des Servicegedankens nutzen.

Im Jahre 2011 zählte die SDV AG, trotz ihres damaligen Status als Start-up-Unternehmen, zu den 50 kundenorientiertesten Dienstleistern. Hier nahmen alle Unternehmen teil, die als rechtlich eigenständige Gesellschaft Dienstleistungen erbringen. Durch die ganzheitliche Messung der Kundenorientierung durch Erhebung des Kundenerlebens und der Managementstrategien möchte die SDV AG die Beurteilung aus dem Jahr 2011 überprüfen und natürlich die Weiterentwicklung des Servicemanagements fördern.

Der Erhalt der Auszeichnung »Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister 2011« war nur mit Ihrer Hilfe möglich! Daher möchten wir, die SDV AG, Sie darum bitten, uns auch beim Wettbewerb 2013 zu unterstützen.

Bei der Kundenzufriedenheitsbefragung werden ca. 100 Kooperationspartner der SDV AG per Zufallsverfahren ausgewählt und am Point of Sale, telefonisch oder online befragt. HIER HEISST ES: MITMACHEN!

Helfen Sie uns, das Servicemanagement auszubauen und so die Weiterentwicklung und Stärkung unserer gemeinsamen Ziele zu erreichen! Vielen lieben Dank für Ihre Mühen!

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

BILDNACHWEISE

Titelseite:
© Yuri Arcurs/Fotolia.com

Seite 08 – 13:
© Monkey Business/Fotolia.com
© scusi/Fotolia.com
© openlens/Fotolia.com

Seite 25:
© iStockphoto.com/kali9

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.

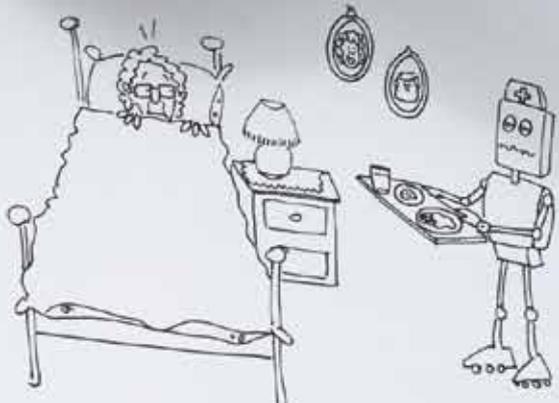
**Pflege kann arm
machen.
Vorsorge nicht!**

MENÜPLAN FRÜHSTÜCK

Station/Zimmer: Name: Herr/Frau **M. Weiß** Datum/Zeitraum:

Es gibt immer mehr alte Menschen
weniger Junge
Pflege wird teurer
und Schwestern seltener

Kaffee Schokolade Saft/Beim Müllchen Pastille/Milch Müllchen Gebäck Kekse Soft-Drinks etc.





Gut zu wissen, dass Sie sich und Ihre Familie vor den hohen Kosten im Pflegefall schützen können.

Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen – und für Monate oder Jahre zum Pflegefall machen. Mit den Pflegezusatzversicherungen der SIGNAL IDUNA können Sie sich und Ihre Familie vor den hohen Kosten schützen.

SIGNAL IDUNA
Versicherungen und Finanzen



Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.