

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM INTERVIEW

Die Abteilungen Kranken- und Lebensversicherung stellen sich vor

Seite 14

ZEITSTRAHL

Veranstaltungen der SDV AG – Social Media: umgesetzt

Seite 20

IN EIGENER SACHE

Kennenlernaktion der SDV AG mit Coupon

Seite 32



UNISEX – DAS THEMA 2012

Seite 06

Fakten, Unterstützung und Möglichkeiten



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen heute die dritte Ausgabe unserer Hauszeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«.

Für diese Ausgabe haben wir das Schwerpunktthema »Unisex-Tarife 2012« gewählt. So kommt das Urteil des EuGH vom 1. März 2011 zum 21. Dezember 2012 nun zum Tragen und die Angleichung der Versicherungsbeiträge von Mann und Frau in privaten Versicherungstarifen zur Umsetzung. Sie finden in dieser Ausgabe ausführliche Fakten und Hintergrundinformationen zum Thema Unisex-Tarife.

Die SDV AG wird im Zusammenhang mit den neuen Unisex-Tarifen als Serviceplattform aktiv und bietet eine Unterstützung in Sachen Verkaufsförderung zum Jahresendgeschäft. Außerdem finden Sie weitere interessante und informative Berichte, Fakten und Neuigkeiten von Versicherungsgesellschaften und der SDV AG.

Nach wie vor freuen wir uns über ein Feedback an hauszeitung@sdv.ag. 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
Vorstand der SDV AG

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armin Christofori'.

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

Neuer Maklervertrag in Kooperation mit der SDV AG Seite 04

DONNER & REUSCHEL AG SIGNAL IDUNA PrivatkreditPlus Seite 05



UNSER TITELTHEMA

Die Auswirkungen der Unisex-Tarife Seite 06

DEURAG Erfolgreich durch starke Vertriebsunterstützung. Seite 12

PENSIONSVERPFLICHTUNGEN

Warum eine Überprüfung sinnvoll ist Seite 13

REIHE: IM INTERVIEW

Fachabteilungen Kranken- und Lebensversicherung Seite 14

DIE PERSONALENTWICKLUNG der SIGNAL IDUNA Seite 16

LV 1871 Mit Sachwerten sicher und inflationsgeschützt anlegen Seite 18



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 20

MAKLER IM GESPRÄCH

ALCON Versicherungsmakler GmbH aus Grünwald Seite 22

HDI-GERLING Unisex kommt: die Vorteile bei HDI-Gerling Seite 24

BKK MOBIL OIL Ein neuer Partner der SDV AG Seite 26

RECHT & HAFTUNG

Erste BGH-Entscheidung gegen Clerical Medical Seite 28

IWM SOFTWARE AG Innovationspreis-IT 2012 Seite 30

SIE MÖCHTEN DIE SDV AG KENNENLERNEN?

DANN MELDEN SIE SICH!

Telefon 08 21 / 71 008 -0
info@sdv.ag | www.sdv.ag

SDV AG Kennenlernaktion mit Coupon Seite 32

DIALOG Günstige und flexible Lösungen Seite 34

NÜRNBERGER Moderne Rentenversicherungen mit Mehrwert Seite 36

SWISS LIFE Unisex-Tarife: Mit Swiss Life optimal beraten Seite 38

STANDARD LIFE Auf der Suche nach der passenden Garantie Seite 40

SPIEL & SPASS | IMPRESSUM Auswertung SDV-Tippspiel Seite 43

SIGNAL IDUNA PRIVATKREDITPLUS

Ein Darlehen mit Sicherheiten

Wer kennt es nicht: Der Wunsch nach einem neuen Auto oder die Renovierung der Wohnung sind häufig zum fraglichen Zeitpunkt nicht immer gleich zu realisieren. Finanzielle Mittel, wie die Überziehung des Girokontos, die Auflösung des Sparbuches oder die Rücklagen aus eingezahlten Beiträgen einer Lebens- oder Rentenversicherung zu kündigen, sind Varianten, um schnell »flüssig« zu werden, jedoch nicht die beste Lösung.

Finanzielle Spielräume lassen sich auch einfacher realisieren, und zwar mit dem SIGNAL IDUNA PrivatkreditPlus. Umfragen bestätigen es immer wieder: Verbraucher legen bei einem Darlehen nicht nur Wert auf persönliche Beratung, sofortige Verfügbarkeit oder niedrige Sollzinsen. Ebenso wichtig ist es, bei niedriger Monatsbelastung das Darlehen möglichst flexibel zurückzahlen zu können. Dies alles gewährleistet der SIGNAL IDUNA PrivatkreditPlus. Verschaffen Sie Ihren Kunden Liquidität, ohne die Vermögenswerte zu veräußern.

DER GROSSE VORTEIL:

Für das zu gewährende Darlehen bilden bestehende Lebens- und Rentenversicherungen, Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr, Bausparguthaben oder andere Barsicherheiten die Basis. Sind die Werte aus den genannten Sicherheiten, die auch in Kombination hinterlegt werden können, hoch genug, dienen sie während der Laufzeit des Darlehens als Sicherheit. So bleiben die Vorteile und Rechte aus bestehenden Verträgen gewahrt und »Bares« gibt es trotzdem.

Ab einem Betrag von 3.000 Euro und einer Darlehenslaufzeit von zwölf bis 120 Monaten ist alles möglich. Durch die Hinterlegung der Sicherheit gestaltet sich das Darlehen günstig und während der gesamten Laufzeit profitieren Ihre Kunden von einem festen Sollzinssatz ab 4,99 % p. a. effektiv ohne jegliches Zinsänderungsrisiko.

Der Kunde hat die Möglichkeit, das Darlehen in Form eines Annuitätendarlehens zurückzuzahlen. Hierbei zahlt er über die gesamte Laufzeit hinweg eine feste monatliche Rate aus Zinsen und Tilgung. Wer sich dagegen für ein Zinszahlungsdarlehen entscheidet, zahlt während der Laufzeit nur die vereinbarten Zinsen und tilgt die Darlehenssumme am Ende der Laufzeit in einem Rutsch.

SIGNAL IDUNA PrivatkreditPlus

Sollzinsbindung	Effektiver Jahreszins*
12 – 36 Monate fest	4,99 %
37 – 72 Monate fest	5,49 %
73 – 120 Monate fest	5,99 %

Gültig seit 1.7.2012

* der Zinssatz ist freibleibend und abhängig von den aktuellen Marktkonditionen

Eine Auszahlung an den Kunden wird innerhalb kürzester Zeit garantiert. Handelt es sich um eine abtretbare Sicherheit der SIGNAL IDUNA Gruppe, so erfolgt die Auszahlung nach max. 48 Stunden, sofern alle notwendigen Unterlagen unterschrieben vorliegen.

Unterstützung zu allgemeinen Fragen erhalten Sie bei der ADP-Hotline der Donner & Reuschel AG:

Telefon: 0 40 / 302 17 -51 67

montags bis freitags von 8.00 bis 19.00 Uhr



Basierend auf dem Grundrecht der Europäischen Union werden die Beiträge einheitlich.



DIE AUSWIRKUNGEN DER UNISEX-TARIFE

PRIVATE VERSICHERUNGEN –
UMSTELLUNG ZUM 21. DEZEMBER 2012

Für viele private Versicherungen werden sich in den Tarifwelten Änderungen ergeben und die Beiträge zwischen Mann und Frau angeglichen werden. Bis Ende 2012 müssen alle privaten Versicherungen auf Unisex-Tarife umstellen. Nach Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) darf das Geschlecht die Versicherungsbeiträge und die Leistungen nicht mehr beeinflussen.

Damit werden sich die Beiträge für Männer und Frauen in den einzelnen Versicherungssparten teilweise stark ändern. Frauen zum Beispiel mussten bisher in der Krankenversicherung mehr zahlen, weil sie statistisch eine höhere Lebenserwartung haben

und häufiger zum Arzt gehen. In anderen Versicherungssparten wie der Kfz-Versicherung werden Frauen günstiger versichert als Männer. Basierend auf dem Gleichstellungsprinzip zwischen Mann und Frau werden sich die Beiträge angleichen. Das Unisex-Prinzip in der Versicherung basiert auf dem Grundrecht der Europäischen Union, in dem die Diskriminierung hinsichtlich des Geschlechtes verboten ist.

WICHTIG!

Von der Einführung der Unisex-Tarife sind nahezu alle privaten Versicherungssparten betroffen.

DIE BETROFFENEN VERSICHERUNGSPARTEN IM DETAIL

→ Krankenversicherung (inkl. private Krankenzusatzversicherungen)

Frauen profitieren von Unisex-Tarifen!

Die bisherige Regelung in der privaten Krankenversicherung geht davon aus, dass Frauen statistisch gesehen eine höhere Lebenserwartung haben als Männer und somit länger und mehr Leistungen aus der PKV beziehen.

Daher liegen PKV-Beiträge für Frauen bisher rund 15 bis 20 Prozent über denen für Männer. Weil dies nun bald nicht mehr zulässig ist, werden sich die Beiträge künftig angleichen. Das heißt: Die Beiträge für Männer dürften deutlich steigen, die für Frauen vorerst etwas sinken.

Praxisbeispiel:

Umverteilung der Kosten für die Schwangerschaft

Kosten, die im Zusammenhang mit Schwangerschaft und Mutterschutz anfallen, werden in der privaten Krankenversicherung schon seit 2008 auf Männer und Frauen aufgeteilt. Das schreibt das allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) vor. Allerdings bewirkte diese Gesetzesänderung damals nur eine Beitragsermäßigung für Frauen von zwei bis drei Prozent, weil:

- » die Lebenserwartung bei Frauen steigt
- » die allgemeinen Gesundheitskosten sich erhöhen
- » die Altersgruppen, die die Schwangerschaftskosten mittragen sollten, unterschiedlich eingegrenzt wurden

→ Lebens- / Rentenversicherung

Für Männer werden Rentenversicherungen teurer.

Andersherum als bei der Krankenversicherung verhält es sich bei Risikolebens- sowie Kapitallebensversicherungen. Hier waren Männer bisher stark im Nachteil. Denn laut Statistik sterben sie früher als Frauen, was sich die Versicherer mit höheren Prämien vergüten lassen. Die Wahrscheinlichkeit ist hier schließlich höher, dass die Versicherungssumme tatsächlich ausgezahlt werden muss. Mit Einführung der Unisex-Tarife sollten die Beiträge für Männer also sinken, die für Frauen im Gegenzug steigen.

- Gleiches gilt für die **private Pflegeversicherung** sowie für die **Berufsunfähigkeitsversicherung**.

Hinweis:

→ Riester-Rente

Bei der staatlich geförderten Riester-Rente gibt es schon seit 2006 einen einheitlichen Tarif für Männer und Frauen. Diese ist somit von der Umstellung nicht betroffen.

→ Kraftfahrzeugversicherungen

Höhere Kosten für weibliche Fahranfänger bei der Kfz-Versicherung!

Bei Kfz-Versicherungen unterscheiden sich die Prämienhöhen von Männern und Frauen bisher erheblich, allerdings fast nur bei Fahranfängern im Alter von 18 bis 25 Jahren. Weil junge Männer statistisch gesehen häufiger Unfälle verursachen, müssen sie bislang auch mehr zahlen. Daher könnte es sich für sie lohnen, die bestehende Police im November 2012 zu kündigen und einen neuen Vertrag mit Unisex-Tarif abzuschließen. Die Beiträge werden vermutlich etwas sinken.

Junge Frauen hingegen sollten sich zum jetzigen Zeitpunkt eher langfristig an einen Versicherer binden, der ihren Erwartungen entspricht. Denn neue Verträge werden für Autofahrerinnen wahrscheinlich teurer.

→ Betriebliche Altersvorsorge

Hinweis:

Die bAV ist nicht unmittelbar vom EuGH-Urteil betroffen. Dennoch gehen viele Experten davon aus, dass das Risiko einer mittelbaren Betroffenheit der bAV sehr hoch sein wird und daher für Zusagen ab dem 21. Dezember 2012 geschlechtsneutrale Tarife verwendet werden müssen. Daher sind auch Unisex-Tarife in der bAV stark im Kommen, damit gehen Arbeitgeber für Zusagen ab dem 21. Dezember 2012, die auf Leistungen aus einem Versicherungsvertrag Bezug nehmen, kein Risiko ein, dass »benachteiligte« Arbeitnehmer höhere als die versicherte Leistung gegen sie geltend machen können.

CHECKLISTE

Bei diesen Versicherungen sparen Männer / Frauen zukünftig:

VERSICHERUNGSART	AUSWIRKUNGEN MANN	AUSWIRKUNGEN FRAU
Private Krankenversicherung	Beitragssteigerung ↑	Beitragsreduzierung ↓
Private Pflegeversicherung	Beitragssteigerung ↑	Beitragsreduzierung ↓
Private Rentenversicherung	Beitragssteigerung ↑	Beitragsreduzierung ↓
Kapitallebensversicherung	Beitragsreduzierung ↓	Beitragssteigerung ↑
Risikolebensversicherung	Beitragsreduzierung ↓	Beitragssteigerung ↑
Betriebliche Altersvorsorge	Beitragssteigerung ↑	Beitragsreduzierung ↓
Berufsunfähigkeitsversicherung	Beitragssteigerung ↑	Beitragsreduzierung ↓
Sterbegeldversicherung	Beitragsreduzierung ↓	Beitragssteigerung ↑
Unfallversicherung	Beitragsreduzierung ↓	Beitragssteigerung ↑
Kfz-Versicherung (besonders für junge Versicherungsnehmer)	Beitragsreduzierung ↓	Beitragssteigerung ↑

REAKTIONEN

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ist über die Einführung der Unisex-Tarife wenig begeistert. Denn eine Differenzierung der Geschlechter hat für die Verbraucher bisher zu insgesamt günstigeren Beiträgen geführt. Sie sind nun die Verlierer des EuGH-Urteils. Denn mit seiner Entscheidung hat er die risikogerechte Kalkulation und damit ein zentrales Prinzip der privaten Versicherungswirtschaft in Frage gestellt, so der GDV. Was ungleich sei, dürfe man in der Versicherungsbranche nicht gleich behandeln.

EMPFEHLUNG:

Bedarf prüfen und entsprechend handeln!

Zuerst sollte jeder für sich überlegen, ob die Produkte unabhängig von den Unisex-Tarifen attraktiv für sich selbst sind. Wer sowieso schon einen Vertragsabschluss in Betracht gezogen hat, sollte sich spaten (z.B. Männer bei der PKV) beziehungsweise die neue Regelung abwarten (z.B. Frauen in der privaten Rentenversicherung oder Berufsunfähigkeitsversicherung).

Deswegen:

1. Vorsorge-Check

- Definieren Sie entsprechend die Lebenssituation und Lebensplanung den persönlichen Absicherungsbedarf des Kunden
- Überprüfen Sie vorhandenen Absicherungen hinsichtlich des Leistungsumfangs
- Ermitteln Sie Ihre Vorsorge-Lücken

2. »Günstiger-Prüfung«

- Schließen Sie existenzielle Risiko-Lücken sofort!
Einige Versicherer bieten schon heute neben den »Alt«-Tarifen die neuen Unisex-Tarife an. Wählen Sie die für Ihren Bedarf günstigere Tarifikalkulation.
- Prüfen Sie bestehende Verträge auf Leistung und Preis und wechseln Sie gegebenenfalls in einen neuen Unisextarif und unter Umständen dabei den Versicherer.

Die Wechsel-Garantie bei bestehenden Verträgen

gilt nicht für:

- Verträge aus rein arbeitgeberfinanzierter Altersversorgung und aus Unterstützungskassenversorgungen (Mischfinanzierungen sind möglich)
- Basis-Renten

- Verträge mit Risiko- oder Hinterbliebenen-Zusatzversicherungen und fondsgebundene Rentenversicherungen, bei denen eine Risikoprüfung stattgefunden hat
- Verträge mit eingeschlossenen Berufsunfähigkeitsrenten
- Zum Wechselzeitpunkt gekündigte oder beitragsfrei gestellte Verträge oder Verträge mit beantragten oder anerkannten BU-Leistungen

ALTVERTRÄGE SIND NICHT BETROFFEN!

Alle genannten Regelungen bezüglich der Einführung der Unisex-Tarife betreffen nur Vertragsneuabschlüsse.

Alle Verträge, die bis zum 21. Dezember 2012 abgeschlossen werden, bleiben unangetastet. Zwar gab es Diskussionen in der Versicherungsbranche, ob die Unisex-Tarife auch für Bestandskunden gelten sollten, laut erhobenen Gutachten würde dies allerdings einen Eingriff in die Grundrechte wie zum Beispiel Vertragsfreiheit oder Eigentumsgarantie bedeuten. ■

Isabell Kramer, SDV AG

(Quelle:Verbraucherportal)

DER SERVICE DER SDV AG FÜR SIE: UNISEX-TARIFE – IHR NUTZEN IM JAHRESENDGESCHÄFT



Um Ihnen die Orientierung im Dschungel der Unisex-Landschaft zu erleichtern und optimale Vertriebsansätze zu liefern, unterstützt die SDV AG Sie mit den wichtigsten Fakten und übernimmt in Absprache mit Ihnen die Steuerung von Bestandsaktionen. Ein erstes Rundschreiben hierzu haben wir im August 2012 an unsere Partner verschickt.

Die Abteilung Verkaufsförderung, ins Leben gerufen durch unseren Vorstand Armin Christofori und den Leiter Maklervertrieb, Gerhard Lippert, sowie auf vielfachen Wunsch unserer Partner, wird Ihnen auch in Zukunft mit einfachen Lösungen und originellen Vertriebsansätzen Ideen für Ihren Vertrieb liefern. Wir informieren Sie darüber in unregelmäßigen Abständen per Newsletter und geben in der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« einen Überblick über laufende Aktivitäten.

Hier sind wir auch gerne offen für Vorschläge und neue Ideen Ihrerseits! Diese richten Sie bitte an gerhard.lippert@sdv.ag und stefan.roeltgen@sdv.ag

Verkaufsförderung Unisex – so unterstützt die SDV AG Sie im Vertrieb!

Die deutsche Versicherungsbranche setzt zum **21. Dezember 2012** die EU-Gesetzgebung zum Thema Unisex-Tarife um. Grundlage ist ein Urteil des EuGH vom 1. März 2011, wonach Unisex-Beiträge zwingend einzuführen sind. Damit soll die Benachteiligung von Versicherungsnehmern bei der Tarifierung aufgrund ihres Geschlechts verhindert werden. Da somit altergebrachte versicherungsmathematische Methoden zur Tarifeinstufung in der Lebens- und der Krankenversicherung als wichtiges Kriterium wegfallen, gelten ab dem 21. Dezember 2012 für das Neugeschäft in den genannten Sparten einheitliche Beiträge. Hierbei kommt es teils zu erheblichen Verteuerungen der Beiträge in verschiedenen Bereichen!

Nutzen Sie diese Neuerungen aktiv und zu Ihrem Vorteil!

Wir unterstützen Sie mit Aktionen zu folgenden Themen:

- **»Schlussverkauf BU«** für Männer in der Berufsunfähigkeitsversicherung
- **»Bestandsselektion«** für bestehende BU-Verträge – bedarfsgerechte Anpassung jetzt!*
- **»Bestandsaktion Risiko-LV«** für Frauen – jetzt die günstigen Beiträge nutzen!
- **»Schlussverkauf KV-Voll«** für wechselwillige männliche Versicherungsnehmer
- **»Bestandsselektion KV-Zusatz«** für Personen ohne Krankenzusatzversicherung

Um genau auf Ihren Bedarf als Makler abgestimmte Aktionen starten und mit Ihnen zusammen einen erfolgreichen Wechsel von Bisex- auf Unisex-Beiträge vollziehen zu können, haben Sie mit Aushändigung per Newsletter eine Faxantwort erhalten, mit der Sie Ihren ganz individuellen Bedarf an Unterstützung angeben können. Im weiteren Verlauf stimmen die Fachabteilungen der SDV AG mit Ihnen ab, wie Ihr Potenzial optimal genutzt werden kann und welche Möglichkeiten es für Ihr Neugeschäft gibt. Als erste Verkaufs- und Merkhilfe erhalten Sie auf Anfrage unseren Flyer »Von Bisex zu Unisex – Sparten & Prozente«.

Weiteres Infomaterial zu allen Sparten erhalten Sie bei den entsprechenden Fachabteilungen. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an: unisex.verkaufsfoerderung@sdv.ag ■



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

DIE ZEIT LÄUFT

Ab 21. Dezember 2012 gelten für alle neuen Verträge
in den Sparten Kranken- und Lebensversicherung

UNISEX-BEITRÄGE!

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



DEURAG. ERFOLGREICH DURCH STARKE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG.

Seit beinahe 60 Jahren ist die DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG als kompetenter und zuverlässiger Rechtsschutzpartner für Privat- und Gewerbekunden bekannt. Ihr Vertriebs Erfolg basiert auf drei wesentlichen Säulen: Mit optimalen Rechtsschutzlösungen, einem leistungsstarken Bedingungs- werk und hervorragenden Serviceleistungen für ihre Kunden definiert sie ihren Anspruch an sich selbst. Ihre Vertriebspartner unterstützt die DEURAG durch schnelle, unkomplizierte Abläufe und durch einfache Lösungen für den Beratungs- und Verkaufsprozess.

EINFACHE UND VERSTÄNDLICHE PRODUKTE

Die DEURAG hat es sich zum Ziel gesetzt, ihren Kunden maximalen Rechtsschutz und ihren Vermittlern die Sicherheit zu geben, beim Verkauf von Rechtsschutzversicherungen das Richtige zu tun. Daher werden Produkte und Serviceleistungen ständig weiterentwickelt, um zeitgemäße Lösungen bieten zu können. Gefragt sind Produkte, die umfassende Leistungen beinhalten und preislich attraktiv, aber dennoch unkompliziert und verständlich sind. Zum Beispiel profitieren Kunden im Neugeschäft ab den ARB 2011 mit der sogenannten Upgrade-Garantie automatisch von künftigen prämieneutralen Leistungsverbesserungen. Alle Rechtsschutzprodukte der DEURAG werden durch zahlreiche Serviceleistungen ergänzt, die ohne Mehrbeitrag zur Verfügung gestellt werden. Hierzu gehören unter anderem die unabhängige anwaltliche Beratung am Telefon und der Formular-Service-Online. Der große Mehrwert und die hohe Zufriedenheit der Kunden sind auch für Vertriebspartner der DEURAG ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung.

KOMPETENTE ANSPRECHPARTNER VOR ORT

Gerade im Rechtsschutzgeschäft sind kompetente, zuverlässige Ansprechpartner erforderlich, die Vermittlern bei Fragen rund um das Thema Rechtsschutz und auch direkt vor Ort zur Verfügung stehen. Vertriebliche Unterstützung mit »Rat und Tat am point of sale« wird dabei jederzeit gewährleistet. Der seit vielen Jahren gewachsene, enge persönliche Kontakt zu ihren Vertriebspartnern ist die Stärke der DEURAG, die ein Filialnetz mit zehn Standorten unterhält.

SCHULUNGEN VOR ORT ODER ONLINE

Neben der Unterstützung vor Ort bietet die DEURAG ihren Vertriebspartnern auch die kostenfreie Teilnahme an Online-Schulungen an. So können Informationen schnell und individu-

ell transportiert werden. Vermittler können daran einfach und bequem vom Büro aus teilnehmen und so wertvolle Zeit sparen. Mit diesem zusätzlichen Serviceangebot soll die Kommunikation weiter optimiert und der schnelle Informationsaustausch verstärkt werden.

UNTERSTÜTZUNG BEIM VERKAUF

Damit Rechtsschutz einfach und verständlich bleibt und um ihre Vertriebspartner optimal beim Beratungs- und Verkaufsprozess zu unterstützen, stellt die DEURAG ihnen zusätzlich vertriebsorientierte Unterlagen zur Verfügung. Dazu gehören zum Beispiel Checklisten zur Angebotsanfrage und Anschreiben für Kunden, die Vermittler nach Bedarf zum Einsatz bringen können. Viele Beispiele aus der Praxis zum Thema Rechtsschutz liefern zusätzliche Verkaufsargumente. Übersichtliche Druckstücke helfen dabei, den Überblick zu behalten.

APP FÜRS IPHONE

Die kostenfreie DEURAG-App fürs iPhone unterstützt Kunden und Vertriebspartner zusätzlich und zuverlässig von unterwegs. Schnell und einfach lässt sich damit der passende Rechtsschutz-tarif berechnen und ein Angebot per E-Mail oder Telefon anfordern. Die App liefert direkte Ansprechpartner bei Fragen zum Vertrag oder Beiträgen und ermöglicht die telefonische Schadensmeldung. Über die integrierte Anwaltssuche kann die nächstgelegene kompetente Rechtsanwaltskanzlei gefunden und direkt Kontakt aufgenommen werden.

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

PENSIONSVERPFLICHTUNGEN

Warum eine Überprüfung sinnvoll ist

Bestehende Pensionsverpflichtungen schränken vielfältig den Entscheidungsspielraum der Unternehmensleitung ein. Dies insbesondere im Zusammenhang mit Nachfolgeüberlegungen, Unternehmenstransaktionen, dem Rating durch die Banken, ja sogar der Liquidation eines Unternehmens. Durch das seit dem 1. Januar 2010 auch für Pensionsverpflichtungen geltende Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) müssen die handelsrechtlich zu bildenden Rückstellungen zudem spürbar höher ausgewiesen werden, was die negativen Effekte verstärkt und darüber hinaus die Bemessungsgrundlage für die Gewinnausschüttung an die Gesellschafter entsprechend verringert. Die häufigste Form der Pensionszusage ist die sogenannte Leistungszusage. Dem Begünstigten wird seitens des Unternehmens eine monatliche, lebenslange Altersrente ab dem 65. (oder inzwischen 67.) Lebensjahr zugesagt. Diese Form der Zusage beinhaltet konzeptionsbedingt immer ein Finanzierungsrisiko für das zusagende Unternehmen.

EINE TICKENDE ZEITBOMBE – DIE FINANZIERUNGSLÜCKE

Bezogen auf schon seit einigen Jahren bestehende Pensionszusagen sind häufig näherungsweise folgende Zahlen vorzufinden:

Steuerbilanzielle Angaben

Gebildete Rückstellung in der Steuerbilanz: 100 Geldeinheiten

Aktivwert der Rückdeckungsversicherung: 60 Geldeinheiten

Die häufig getroffene Annahme, dass sich die Finanzierungslücke im obigen Beispiel auf 40 Geldeinheiten beläuft, kann zum folgenschweren Irrtum werden. Einzig ausschlaggebend für die Feststellung des tatsächlichen Verpflichtungsumfangs ist, welchen Betrag ein externer Dritter (z. B. ein Pensionsfonds, eine Versicherungsgesellschaft oder eine Unterstützungskasse) mit Renteneintritt verlangen würde, um die eingegangene Versorgungsverpflichtung wirtschaftlich enthaftend zu übernehmen. Der tatsächliche Verpflichtungsumfang!

Tatsächlicher Verpflichtungsumfang: 190 Geldeinheiten

(versicherungsmathematisch auf Garantiezinsbasis mit 1,75% kalkuliert)

Im obigen Fall ergibt sich somit eine Finanzierungslücke von 130 Geldeinheiten.

MÖGLICHE NACHTEILE UND RISIKEN IM ÜBERBLICK

- » Verzerrung des Bilanzbildes, Beeinträchtigung der Ratingkennzahlen, schlechtere Refinanzierungskonditionen
- » Bei Rentenbeginn Finanzierung von häufig wesentlichen Teilen der Rente aus dem cash flow und lediglich dem geringeren Anteil aus der vorgesehenen Rückdeckung
- » Minderung des Unternehmenswertes um den Betrag der Finanzierungslücke
- » Zusätzliche Belastung durch eine – nach dem Bilanzrechts-

modernisierungsgesetz (BilMoG) – seit 2010 erforderliche, bisweilen deutliche Erhöhung der handelsbilanziellen Rückstellungen

- » Minderung der Bemessungsgrundlage für die Gewinnausschüttungen an die Gesellschafter durch die Anpassung der handelsbilanziellen Rückstellung nach BilMoG
- » Uneingeschränkte Einstandspflicht der GmbH für die Leistungen aus dem Versorgungsversprechen
- » Erhebliche Erschwernis von Unternehmenstransaktionen (Verkauf, Investorensuche, Vererben, Liquidation)
- » Zunahme der Volatilität nicht operativer Bilanzzahlen durch den monatlich schwankenden, nach BilMoG für die Pensionsverpflichtungen anzusetzenden Rechnungszins
- » Auch nach Austritt der Versorgungsberechtigten aus dem Unternehmen bis zu deren Ableben erheblicher administrativer Aufwand in der GmbH (Bilanzierung der Rückstellung, versicherungsmathematische Gutachten, monatliche Abrechnung der Versorgungsbezüge etc.)
- » Das Finanzierungsrisiko (insbesondere das Langlebkeitsrisiko) bleibt bis zum Ableben der Versorgungsberechtigten vollumfänglich in der GmbH

Besonderheit aus Sicht des beherrschend beteiligten Geschäftsführers:

- » Auch nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen, bezüglich des betrieblichen Rentenbezugs, Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Schicksal des Unternehmens

Die Komplexität dieser Thematik macht eine reibungslose Integration von Steuer- und Rechtsberatung sowie auch des Know-hows eines unabhängigen Maklers als Experten für die am Markt erhältlichen oder verhandelbaren produkttechnischen Lösungen unabdingbar. Die Koordination der einzelnen Kompetenzen sowie der routinierte Umgang mit dem Themenfeld stellt zunehmend den entscheidenden Erfolgsfaktor für eine gelungene Restrukturierung – gleich welcher Art – dar. ■

Ulrich Watermann

geschäftsführender Gesellschafter
der vB Pension Consultants UG(h)

KONTAKT über die SDV AG

Stefan Röltgen

Telefon 08 21 / 71 008 -312

E-Mail stefan.roeltgen@sdv.ag



» GRÖSSTMÖGLICHE KOMPETENZ GEWÄHRLEISTET GUTEN SERVICE

In unserer Reihe »Fachabteilungen der SDV AG« stellen wir Ihnen heute die Teams der Fachrichtungen Krankenversicherung und Lebensversicherung vor. Die Teamleiter Sandra Knossalla und Stefan Röltgen berichten über Ihre Tätigkeit bei der SDV AG und die Entwicklung Ihrer Abteilungen. Frau Knossalla und Herr Röltgen begleiten die SDV AG bereits seit November 2009 und sind damit Mitarbeiter »der ersten Stunde«.

Als Teamleiter/in der Fachrichtung Lebensversicherung und Krankenversicherung betreuen Sie die wichtigen Bereiche der Vorsorge und Personenversicherung. Schildern Sie uns kurz, wie Ihr Start mit der SDV AG im Jahr 2009 aussah?

Sandra Knossalla:

Bei meinem Wechsel zur SDV AG war ich die einzige Mitarbeiterin im Bereich der Lebensversicherung. Natürlich konnte ich es kaum erwarten, meine Erfahrung einzubringen und ein »betriebsbereites« Modell auf die Füße zu stellen, das schnell und zuverlässig Erfolg bringt.

Stefan Röltgen:

Auch ich war zu Anfang der einzige Mitarbeiter im Team KV. Aus meiner Vorgeschichte heraus hatte ich natürlich Vorstellungen, wie die Abteilung einmal aussehen sollte. Allerdings ist so ein Beginn in einem »Start-up«-Unternehmen immer nochmal etwas ganz Neues – ob nun die räumliche Nähe zur Lebensversicherung...

Sandra Knossalla:

... stimmt, wir saßen in einem Büro! Heute ist das vom Platz her gar nicht mehr möglich!

Stefan Röltgen:

... oder die Aufgabengebiete – alles war neu, aufregend, mit viel Mühe verbunden. Ob Anbindungsgespräche mit Versicherern, technische Lösungen für unser System oder die neue Welt unseres Mutterkonzerns SIGNAL IDUNA – wir durften den Start eines Servicedienstleisters aus nächster Nähe erleben und mitgestalten.

Wie hat sich die SDV AG seitdem entwickelt?

Sandra Knossalla:

Unheimlich schnell, wenn man einmal auf diese Zeit zurückblickt. Nicht nur von der Mitarbeiteranzahl her – mittlerweile sind wir fünf Personen im Bereich der Lebensversicherung – auch die Technik, die Prozesse und die Arbeitsabläufe wurden immer wieder verbessert und angepasst.

Stefan Röltgen:

Durch die räumliche Nähe in der ersten Zeit konnten wir viel gemeinsam entwickeln und abstimmen. Die Prozesse zur Antragsfassung und zur Angebotswelt zum Beispiel ähneln sich in beiden Bereichen doch sehr. Das war auch ein Ziel von Anfang an: möglichst ähnliche Abläufe, um auch unseren Partnern am Markt ein einheitliches Bild darstellen zu können.

Wie viele Mitarbeiter hat Ihre Abteilung denn mittlerweile, Herr Röltgen?

Stefan Röltgen:

Mit mir sind wir vier Sachbearbeiter. Auch diese Entwicklung freut uns natürlich und trägt der Entwicklung der SDV AG Rechnung.

Sandra Knossalla:

Viel Arbeit erfordert viel gutes Personal. Nur durch den Mitarbeiterzuwachs konnten wir sicherstellen, dass unsere Partner den gewohnten Service erhalten.

Gibt es eine bestimmte Aufgabenverteilung? Sind Ihre Mitarbeiter speziell auf ein Aufgabengebiet geschult?

Sandra Knossalla:

Bis auf die Bearbeitung von bAV-Anfragen und Einmalbeitragsgeschäft kann hier jeder alles.

Stefan Röltgen:

Das verhält sich im Team KV ähnlich. Nur durch größtmögliche Kompetenz jedes einzelnen Mitarbeiters kann gewährleistet werden, dass der Service immer gleich gut ist und zum Beispiel krankheitsbedingte Ausfälle lückenlos kompensiert werden.

Welche Vorteile gegenüber anderen Dienstleistern im Versicherungsmaklerbereich können Ihre Abteilungen bieten?

Sandra Knossalla:

Unser Service ist ein echter Rundumservice. Eine sture Abarbeitung nach Schema F gibt es nicht, wir schauen uns jeden Fall individuell an.

Stefan Röltgen:

Außerdem legen wir viel Wert auf die persönliche Ansprache, auf das gute Verhältnis unserer Partner zum Backoffice und andersherum. Hinter vielen Fällen steckt eine persönliche Geschichte – da wäre es vertrieblich und für die Zukunft betrachtet fatal, vorschnell Anfragen abzulehnen oder nicht jede Möglichkeit auszuschöpfen, die der Markt uns bietet.

Apropos Markt: Wie groß ist der Markt im Personenversicherungsbereich für Ihre Partner?

Sandra Knossalla:

Grundsätzlich stehen uns alle Türen offen. Wir arbeiten mit allen relevanten Gesellschaften am Markt zusammen.

Stefan Röltgen:

Wir stehen mit jedem größeren PKV-Unternehmen in Kontakt und stellen Anbindungen zu allen wichtigen Krankenversicherern zur Verfügung. Durch die extrem breit gefächerte Tarifvielfalt ist es wichtig, den Überblick zu behalten und unseren Partnern die qualitativ hochwertigen Produkte liefern zu können, die für eine haftungssichere Beratung wichtig sind.

In letzter Zeit hat sich viel verändert; es gibt neue Courtageregelungen im Bereich der PKV, Kranken- und Lebensversicherung sind gleichermaßen von der Einführung der Unisex-Tarife betroffen. Was bedeutet das für Sie und die Zukunft Ihrer Abteilungen?

Sandra Knossalla:

Die Marktgegebenheiten werden dazu führen, dass der Anspruch der Makler an ihren Servicedienstleister noch weiter steigt. Diesen Ansprüchen werden wir auch weiter gerecht und bauen unseren Service aus, reagieren auf Ideen und Wünsche unserer Partner und können so weiterhin unseren hohen Qualitätsanspruch mit guten Leistungen untermauern.

Stefan Röltgen:

Die deutschen Krankenversicherer haben eine Vielzahl an Unisex-Aktionen aufgelegt, die wir gemeinsam mit unseren Partnern umsetzen. Welche Perspektive die PKV an sich hat, kann nur die Politik beantworten. Fest steht aber: Egal, was da kommen mag – die SDV AG ist gerüstet und kann Vorgaben innerhalb kürzester Zeit umsetzen und vertriebsorientierte Konzepte erarbeiten, die uns auch weiterhin großen Erfolg versprechen. Gerade im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung und dem immer stärker forcierten Anspruch der hohen Beratungsqualität haben wir noch viel vor! Der Markt bleibt spannend und gibt uns viele Möglichkeiten! ■



Das Team LV, von links nach rechts: Amar Ramic, Albina Sylaj, Sandra Knossalla (Teamleitung) und Daniela Haslinger.
Nicht im Bild: Isabell Kramer



Das Team KV, von links nach rechts: Stefan Röltgen (Teamleitung), Karina Haimer und Herbert Haldenwang.
Nicht im Bild: Janette Jaskolka

DIE PERSONALENTWICKLUNG DER SIGNAL IDUNA

Ein großer Mehrwert für die SDV AG

**»Eine optimale Personalentwicklung umfasst alle Maßnahmen der Bildung, der Förderung und der Organisationsentwicklung, die von einer Organisation oder Person zielorientiert geplant, realisiert und evaluiert werden.«
(Quelle: Wikipedia)**

Märkte und Menschen verändern sich, Unternehmen müssen sich verändern, und zwar gezielt. Der häufig entscheidende Faktor für den Erfolg sind die Menschen! Aktuelle Studien weisen deutlich auf die herausragende Bedeutung der Personalentwicklung auch und gerade bei Mittelständlern hin. Die Kraft dieser Unternehmen liegt bei den Mitarbeitern, und zwar bei denen, die mitdenken und mitmachen.

Die optimale Personalentwicklung ist Aufgabe jeder einzelnen Führungskraft, ganz unter dem Gesichtspunkt der Mitarbeitermotivation und -entwicklung! Darum möchte die SDV AG, als Servicepartner der Versicherungsmakler, als »lernendes Unternehmen« gezielt das Wissen ihrer Mitarbeiter fördern und entwickeln. Neben reinem Fachwissen sollen auch die soziale Kompetenz und das Denken in Prozessen vermittelt werden. Als höchstes Gut wird der Mitarbeiter erachtet und durch eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung langfristig der Erfolg und die Zuverlässigkeit für das Unternehmen unter den Gesichtspunkten der Wirtschaftlichkeit, Transparenz und Kundenorientierung gesichert.

Die SDV AG als Tochterunternehmen der SIGNAL IDUNA kann auf viele Leistungen und Angebote des Konzerns zurückgreifen. Unter anderem wird das Tochterunternehmen auch im Bereich der Personalentwicklung unterstützt. Die Mitarbeiter der SDV AG haben die Möglichkeit, an den Bildungsangeboten und Organisationsentwicklungsprogrammen der SIGNAL IDUNA Personalentwicklung (pe-91400) teilzunehmen. Die Personalentwicklung der SIGNAL IDUNA ist seit 2000 von der unabhängigen Zertifizierungsgesellschaft CERTQUA nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Das Streben nach einer stetigen Verbesserung der Dienstleistungsqualität und des Qualitätsmanagements ist Ziel der optimalen Personalentwicklung.

Darüber hinaus wurde durch Assekurata im September 2011 das Karriererating mit A++ (exzellent) bewertet. Für die Organisation und optimale Umsetzung des Schulungsprogrammes ist das Team um den Bereichsleiter Hans-Willy Delbeck verantwort-

lich. Aus einem umfangreichen Angebot von Fach-, Verkaufs- und Filialdirektionstrainings verschiedenster Art kann hier individuell nach Ausbildungs- bzw. Wissensstand des Mitarbeiters eine passende Veranstaltung ausgewählt werden. Zwei Veranstaltungen fanden bisher in der Hauptverwaltung der SDV AG in Augsburg statt. Weitere Seminare für SDV-Mitarbeiter wurden in Dortmund und im Schulungszentrum Soltau durchgeführt. Im Februar dieses Jahres nahm der gesamte Innendienst der SDV AG, aufgeteilt in drei Gruppen, an einem Kommunikationsseminar teil. Rita Stein, Mitarbeiterin bei SIGNAL IDUNA, kam nach Augsburg und vermittelte in einem 1,5 tägigen Seminar die »Grundlagen der Kommunikation«. Grundzüge zum Thema Kommunikation, Diskussionsrunden und Praxisbeispiele verbesserten die Teamqualität, förderten das Verständnis untereinander und legten den Grundstein für die Intensivierung weiterer Kommunikationsschwerpunkte. Die positive Resonanz aller Beteiligten war der Anlass, im Februar 2013 ein Aufbau-seminar zum Thema Kommunikation zu planen. Zum Auffrischen ihrer Kenntnisse im Bereich Rechtsschutzversicherung nahm die Sachabteilung der SDV AG ebenfalls Ende Februar an einer ein-tägigen Schulung der ALLRECHT in Augsburg teil.

Des Weiteren bietet die SIGNAL IDUNA auch einzelnen Mitarbeitern, abgestimmt auf Tätigkeitsschwerpunkte, Ausbildungsstand und Zugehörigkeit innerhalb des Außen- und Innendienstes, die Möglichkeit, sich weiterzubilden. Hierfür stehen zwei Schulungszentren zur Verfügung: zum einen das Tagungszentrum Soltau, zum anderen das Schulungszentrum in der Hauptverwaltung Dortmund. So konnten etwa die »Leader«, die verantwortlichen Führungs-



kräfte aus den verschiedenen Abteilungen der SDV AG, das Seminar »Grundlagen der Führung« besuchen. Inhalt war das »TRIAT-Modell«, basierend auf der Diskussion echter Fallbeispiele, Gruppendiskussionen mit konkreten Lösungsansätzen und der Erarbeitung eigener Vorgehensweisen. Dadurch wurde der Grundstein für eine optimale führungsäquivalente Umsetzung im Büroalltag gelegt. Auf die Ausbildung zum Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen wird ein ganz besonderes Augenmerk gelegt. Die Auszubildenden dürfen in regelmäßigen Abständen Seminare besuchen, die – abgestimmt auf den Lehrplan der Berufsschule – das angeeignete Fachwissen festigen, mithilfe von Verkaufsgesprächen vertiefen und gezielt die Anwendung in der Praxis fördern.

Die Auszubildenden loben und freuen sich auf die angebotenen Seminare, die eine gesunde Mischung des Lernstoffes beinhalten und zielorientiert und strukturiert aufgebaut sind. Die SIGNAL IDUNA unterstützt und fördert eine hervorragende Vorbereitung auf die Zwischen- bzw. Abschlussprüfung. Für die Gewerbeabteilung stellte das dreimal einwöchig stattfindende Seminar mit Prüfung zum Experte/-in Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbegebiet (DVA) einen echten Mehrwert dar. Hier wurde einer Mitarbeiterin der SDV AG die Ausbildung zur Gewerbebespezialistin ermöglicht. Schwerpunkte waren die gewerbliche Sachversicherung, Betriebshaftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, Technische Versicherung und Transportversicherung.

Die Kombination aus dem Einsatz von Verkaufsmaterialien, Nutzung der Beratungssoftware und Erstellung von bedarfsgerechten Angeboten war eine optimale Prüfungsvorbereitung. Mit dieser Prüfungsvorbereitung konnte der Abschluss zur Expertin Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbegebiet (DVA) mit Bravour gemeistert werden. Auch für die Bereiche Kranken- und Lebensversicherung boten die SIGNAL Krankenversicherung und IDUNA Lebensversicherung Schulungsmaßnahmen an, die – basierend auf der aktuellen Situation – Grundlagen und Vertiefung der angebotenen Tarife darstellten. Ein Bestandteil im Bereich Lebensversicherung war die betriebliche Altersvorsorge. Es wurden Funktionsweisen der Durchführungswege der betrieblichen Altersvorsorge, Verkaufsargumente und Vorgehensweisen, Arbeits- und steuerrechtliche Voraussetzungen und Besonderheiten erörtert. Im Bereich Krankenversicherung nahm die Mitarbeiterin am Seminar SIGNAL Krankenversi-



cherung für Profis teil. Tagtäglich gefordertes Wissen wurde intensiviert. Abschluss der beiden Seminare war der Erwerb eines Zertifikats über die Teilnahme. Für alle Seminare in der HV Dortmund und in Soltau ist besonders die auf den Inhalt abgestimmte Teilnehmerzahl und die Kombination und Zusammenstellung der Teilnehmer aus unterschiedlichen Zielgruppen (Innen-/Außendienst, Hauptverwaltung/Tochterunternehmen usw.) sehr positiv und effektiv und wird stets von allen Beteiligten lobend erwähnt. Um weiterhin attraktive Fort- und Weiterbildungsmöglichkeit zur Akquisition von Talenten und Verbesserung des Servicegedankens der SDV AG zu bieten, wird eine optimale Personalentwicklung das Schwerpunktthema bleiben.

So ist für das Jahr 2012 und bereits auch für 2013 das Angebot weiterer Schulungsmaßnahmen mit der SIGNAL IDUNA Personalentwicklung erörtert und wird mit Freude und Ehrgeiz in Angriff genommen. Auf weiterhin tolle Zusammenarbeit, Organisation und Unterstützung im Bereich Personalentwicklung freuen wir uns und bedanken uns recht herzlich für die bisher gewährte Teilnahme am Bildungsprogramm der SIGNAL IDUNA. ■

Isabell Kramer, SDV AG in Zusammenarbeit mit Hans-Willy Delbeck, Bereichsleiter Personalentwicklung SIGNAL IDUNA

MIT SACHWERTEN SICHER UND INFLATIONSGESCHÜTZT ANLEGEN

»Hätte ich doch damals gleich in Sachwerte...« Wer diesen Satz nicht alle paar Jahre wiederholen will, sollte jetzt handeln. Denn: Sachwerte gelten auch bei steigender Inflation als substanzerhaltende Investition. Wer sein Geld möglichst sicher und inflationsgeschützt anlegen will, für den sind Sachwerte wie Immobilien, Gold oder Rohstoffe eine gute Alternative. Die Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) verbindet die Vorteile ihrer fondsgebundenen Versicherungen mit der Anlage in Sachwerte.

Früher waren Goldmünzen gefragt, Nutztiere, Salz, Werkzeuge und alles, was zum Überleben notwendig war. Heute sind es Bodenschätze, Rohstoffe, Immobilien oder Unternehmensbeteiligungen an werthaltigen Unternehmen. Die naheliegendste Lösung ist also, in Zukunft auf Sachwerte zu setzen. Die LV 1871 verknüpft jetzt Sachwerte und die Vorteile einer Fondspolice.

Mit Sachwerten gerüstet für die Zukunft

Unter der Erde finden sich alle Arten von Bodenschätzen. Öl, Gas, Gold und Silber sind zwar die bekanntesten, aber nicht die einzigen. Zurzeit sind vor allem die sogenannten Seltenen Erden gefragt. Diese Metalle werden bei der Produktion moderner elektronischer Geräte wie Flachbildschirmen und Handys eingesetzt. Die hohe Nachfrage nach diesen begrenzten Ressourcen steigert deren Preis und Wert.

Die Sehnsucht nach Eigenheim und die Nachfrage nach Gewerberäumen nehmen ebenfalls seit Jahren zu. In deutschen Großstädten steigen die Preise sowohl für Gewerbeimmobilien als auch für Mehr- und Einfamilienhäuser stetig. Die Investition in Immobilien in guter Lage war schon immer lukrativ und wird es bleiben, solange der Mensch ein Dach über dem Kopf braucht.



Einem realen Wert entsprechen auch die Value- oder Substanzaktien. Das heißt, die Beteiligung an Unternehmen zu ihrem inneren Wert. Interessant sind hierbei vor allem Unternehmen, die echte Produkte liefern oder herstellen. Ob Automobilkonzerne, Maschinenbauer oder die Konsumgüterindustrie – die Beteiligung an derartigen Firmen lohnt sich, weil die Menschen sie brauchen.

Strategisch investieren

Für die Anlage in Sachwerte stehen zwei Strategiefonds zur Wahl. Beide investieren weltweit in Sachwerte. Dabei strebt der Strategiefonds Sachwerte Global eine reale Rendite von mindestens vier Prozent über der offiziellen deutschen Inflationsrate an. Damit eignet er sich ideal für die Vorsorge mit regelmäßigen Sparbeiträgen. Für die Einmalanlage geeignet ist der Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv. Er peilt eine Realrendite von mindestens zwei Prozent über der Inflationsrate an – unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte.

Steuerfrei und staatlich gefördert

Die Sachwertpolice gibt es ab 25 Euro im Monat. Der Vorteil dabei: Kapitaleinkünfte bleiben während der Laufzeit steuerfrei. Entsprechend höher fällt der Zinseszinsseffekt aus. Danach können Kunden von der hälftigen Steuerfreiheit der Erträge profitieren oder von der günstigen Ertragsanteilbesteuerung. Wer die Sachwertpolice im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung oder als fondsgebundene Riester- beziehungsweise Basisrente abschließt, erhält zusätzlich staatliche Förderung. Außerdem ist mit der eXtra-Rente bei Performer RieStar® und der LV 1871 Basisrente® eine x-mal höhere Rente möglich.

Die Sachwertpolice gibt es für alle fondsgebundenen Produkte der LV 1871:

- » Performer Flex
- » Performer PRIMUS®
- » Performer PRIMUS 50plus®
- » LV 1871 Performer Basisrente®
- » Performer Golden BU
- » Performer RieStar®

Performer Flex und Performer Golden BU können auch als Direktversicherung in der betrieblichen Altersversorgung abgeschlossen werden.

Mehr zur Sachwertpolice: www.sachwertpolice.com

Der Unisex-Effekt

Der Begriff Unisex wird auf Einrichtungen, Begriffe und Produkte angewendet, die für alle Geschlechter gleichermaßen konzipiert sind. Das heißt, dass Männer und Frauen für den gleichen Beitrag gleiche Leistungen erhalten.

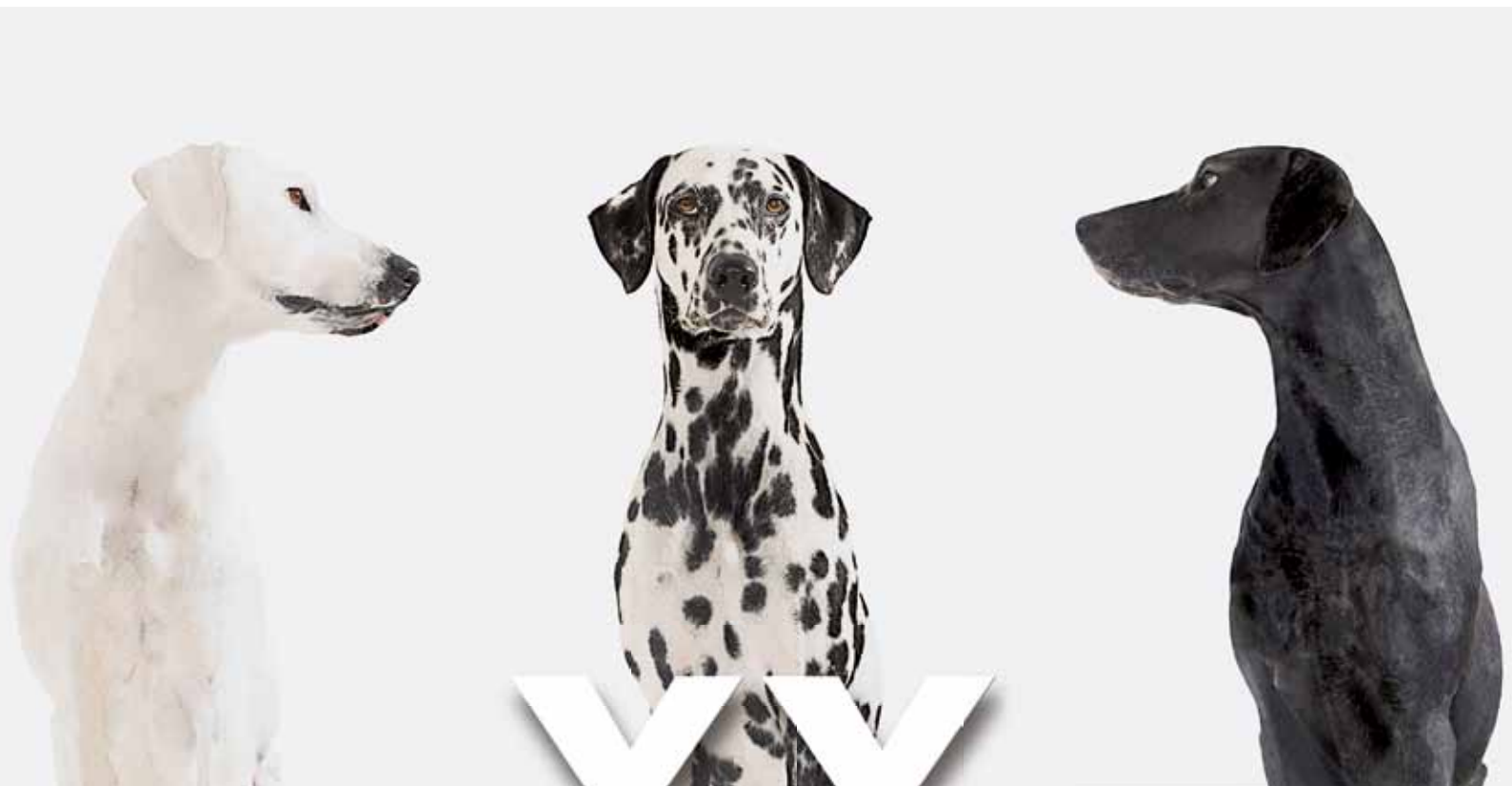
Sichern Sie Ihren Kunden bis zum 21.12.2012 die geschlechterspezifischen Rechnungsgrundlagen auch für dynamische Anpassungen und Zuzahlungen.

Darüber hinaus haben Ihre Kunden das Recht, ihren in 2012 abgeschlossenen Vertrag in den geschlechtsunabhängigen Nachfolgetarif umzustellen, wenn dies für Ihren Kunden vorteilhaft erscheint, da z.B. verbesserte Leistungen ab 2013 gelten.



Neugierig?

Dann schauen Sie einmal genauer hin auf www.unisexinfo.de oder fordern Sie noch heute Informationen an.



MONEYMAXX Unisex

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.

SDV AG ZUM ANFASSEN

In diesem Sinne fanden auch in den vergangenen Monaten wieder informative Veranstaltungen der SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG statt.

»Makler meets Company«

Am 16. Juli 2012 wurde den 30 Teilnehmern auf der Veranstaltung »Makler meets Company« in Augsburg Folgendes präsentiert: Der Grundgedanke der SDV AG ist es, den Versicherungsmaklern einen einheitlichen Wissensstand zu vermitteln, eine Marktübersicht zu verschaffen und auf die Aktualitäten des Versicherungsmarktes hinzuweisen. Es wurde außerdem die »Marke« SDV AG vorgestellt und Fragen jeglicher Art ausführlich beantwortet. Ein weiterer Bestandteil waren informative Präsentationen von Versicherungsgesellschaften wie der Dialog Lebensversicherungs AG, der Hanse Merkur und der Money Maxx. Des Weiteren wurde hier die Möglichkeit geboten, die Räumlichkeiten und die Mitarbeiter der SDV AG kennenzulernen und sich mit Maklerkollegen auszutauschen.



Partnertage

Um das »Come together« von interessierten Maklern zu fördern, fanden auch wieder Partnertage statt. Die monatlichen Treffen, mit Sommerpause im August, sind für alle interessierten Makler, die mit dem Gedanken spielen, sich der SDV AG anzuschließen.

Workshop

Eine weitere Veranstaltung im September war der zweite Gewerbeworkshop unter Leitung von Markus Wild (Mitarbeiter SDV AG). Inhaltliche Schwerpunkte waren hier u. a. die Vorstellung der Gewerbeabteilung mit Aufgabenverteilung und betreuter Sparten und Spartenabgrenzung. Auch wurde auf die Produktanbieter eingegangen und die Kooperation mit der Firma PML Risk Service GmbH ausführlich präsentiert.

Nähere Informationen über weitere künftige Veranstaltungen der SDV AG finden Sie in unserem internen Bereich. Termine und Veranstaltungen werden aber auch über Ihren zuständigen Maklerbetreuer und Leiter Maklervertrieb rechtzeitig kommuniziert.

UMGESETZT: WEB 2.0

Am 7. September 2012 ist die SDV – Servicepartner der Versicherungsmakler AG im WEB 2.0 angekommen! Wir freuen uns, das neue Design und die intelligente Nutzung der vorhandenen Kapazitäten und Möglichkeiten nun in die Tat umgesetzt zu haben. Wir präsentieren uns mit neuer Homepage, einem eigenen Blog und bei folgenden Sozialen Netzwerken:

 **Xing – die Business Plattform, Fokus auf den Beruf und Unternehmen.**

Für die Registrierung: <http://www.xing.com/app/signup>



twitter – Informationsnetzwerk, das aus max. 140 Zeichen langen Nachrichten aufgebaut ist.

Man nennt diese Tweets. Hier kann man schnell und einfach Nachrichten und Informationen zu gewünschten Themen empfangen und senden. Weitere Informationen über twitter: <https://support.twitter.com/groups/31-twitter-basics/topics/104-welcome-to-twitter-support/articles/324311-twitter-101-wie-beginne-ich-mit-twitter#>



Facebook – Verbindungen aufbauen, Unternehmensbekanntheit steigern, Kontakte pflegen.

Weitere Informationen über Facebook erhalten Sie hier: www.facebook.com/help/basics



Google+ – Informationen, Videos und Fotos mit seinen Kontakten teilen.

Weitere Informationen über Google+ erhalten Sie hier: www.google.com/intl/de/+/learnmore



YouTube – Videochannel und visuelle Vorstellung von Präsentationen und Videos.

Folgen Sie uns auf twitter, linken Sie uns bei Facebook, treten Sie unserer Gruppe bei Xing bei: <http://www.xing.com/net/endederverwirrung>. Der Partnerbereich wurde nicht verändert. Login wie bisher über www.sdv.ag > Partnerbereich. **Wir freuen uns auf die interaktive Kommunikation mit Ihnen!**



» KOMPETENTE UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE SDV AG

Für unsere Reihe »Makler im Gespräch« hat sich heute Erik Altmann die Zeit genommen, mit der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« über seine umfassenden Erfahrungen am Maklermarkt und aktuelle Entwicklungen zu sprechen und einen kleinen Ausblick auf die Zukunft des Maklermarktes zu geben. Herr Altmann ist Geschäftsführer der ALCON Versicherungsmakler GmbH mit Sitz im Münchener Vorort Grünwald und arbeitet seit Oktober 2010 mit der SDV AG zusammen.

Herr Altmann, Sie arbeiten nun seit beinahe zwei Jahren mit der SDV AG zusammen. Was hatten Sie bis zu diesem Tag für Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Servicedienstleistern für Makler gemacht?

Vor der Zusammenarbeit mit der SDV AG überwogen die negativen Erfahrungen. Ich habe mich mit meiner Firma 2007 einem Start-Up-Dienstleister angeschlossen, von dessen Geschäftsmodell ich vollends überzeugt war. Leider hat sich herausgestellt, dass die Idee gut, die Umsetzung aber mehr als mangelhaft war. Mit den Folgen habe ich seit zwei Jahren zu kämpfen...

Welche Anforderungen haben Sie ganz speziell an einen Dienstleister, der Backoffice-Aufgaben übernimmt und Sie im Vertrieb unterstützt?

Seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie sind die bürokratischen Anforderungen an einen Maklerbetrieb erheblich gestiegen. Entsprechend erwarte ich von einem Dienstleister zunächst einmal Bürokratie-Entlastung. Gleichzeitig erwarte ich aber auch Vertriebsunterstützung an einem immer komplexer werdenden Markt, an dem man ohne Inhouse-Spezialisten nicht mehr in allen seinen Facetten handeln kann, obwohl der Gesetzgeber dies eigentlich verlangt. Übergreifend zu all diesen Themenblöcken kommt das Thema Haftungssicherheit. Ein Dienstleister kann hier enorme Mehrwerte gerade für kleinere und mittlere Maklerbetriebe bringen.

Zwei Jahre der Zusammenarbeit sind in der Versicherungs- und Finanzbranche bereits eine recht ansehnliche Zeit. Die Fluktuation ist groß, die Anbieter von Backoffice-Leistungen vielfältig. Wie lange brauchten Sie als Makler, um sich an die Abläufe der SDV AG zu gewöhnen und diese vollumfänglich zu nutzen?

Das ging relativ schnell. Nach einer umfassenden Einweisung durch die Vertriebsleitung habe ich die SDV AG in Augsburg mehrfach persönlich besucht, um mir ein Bild von den handelnden Personen und den Arbeitsabläufen zu machen. So war eine zügige Anpassung der Arbeitsprozesse problemlos möglich und wir konnten bereits noch 2010 namhaftes Neugeschäft mit der SDV AG abwickeln.

Gibt es Servicebereiche, die Ihnen dabei völlig neu waren bzw. gemeinsam neu definiert wurden?

Die spartenbezogenen Kompetenzzentren waren für uns neu und stellen nach wie vor einen enormen Mehrwert für uns dar.

Als Makler sind Sie im Großraum München tätig. Welche Kundensegmente bedienen Sie hier?

Wir bedienen sowohl Privatkunden als auch Gewerbebetriebe und kleinere mittelständische Unternehmen.

Kann ein solch breit gefächertes Bestand, der sowohl aus Privatkunden wie auch aus selbstständigen Gewerbetreibenden und mittelständischen Unternehmen besteht, nicht auch Probleme aufwerfen?

Selbstverständlich. Da es sich hierbei um einen historisch gewachsenen Bestand mit hoher Empfehlungsquote handelt und die Versicherungsmaterie immer komplexer wird, sind wir hier für die Eindeckung aller Anfragen als auch für die Vertragsbetreuung gerade im gewerblichen Bereich auf »fremde« Hilfe angewiesen. Entsprechend haben wir bereits 2006 nach einem entsprechenden Dienstleister Ausschau gehalten.

Für einen Maklerbetrieb wie den unsrigen ist es nicht möglich, diese umfangreichen Tätigkeiten/Fähigkeiten inhouse darzustellen.

Wie stellen Sie sicher, immer den richtigen fachlichen und vertrieblichen Beratungsansatz parat zu haben?

Zum einen haben wir langjährige Erfahrung, ich habe die Firma bereits 1996 gegründet, zum anderen arbeiten wir natürlich sehr eng mit den Kompetenzcentern der SDV AG zusammen. Zudem tauschen wir uns regelmäßig im Kollegenkreis aus und suchen natürlich auch noch den Kontakt direkt zu den Gesellschaften.

Gibt es einen messbaren Erfolg, seit Sie mit der SDV AG zusammenarbeiten?

Ja, eindeutig. Wir konnten insbesondere im gewerblichen Bereich, aber auch im Bereich der biometrischen Risiken unsere Abschlussquote erheblich verbessern! Dies sehen wir im Wesentlichen der kompetenten Unterstützung durch die SDV geschuldet.

Durch neue Regelungen zu Abschlusscourtagen in der Krankenversicherung, die Einführung von Unisex-Tarifen in KV und LV und neue Vorgaben des Gesetzgebers befindet sich der Maklermarkt in einem strukturellen wie marktpolitischen Umbruch. Was erwarten Sie mittelfristig für eine Entwicklung für Ihr Geschäft im Einzelnen und am Maklermarkt im Allgemeinen?

Wir erwarten kurz- bis mittelfristig eine Stagnation im Bereich der biometrischen Risiken, bestenfalls um Sondereffekte wie Unisex gemildert. Deutlich wachsen wollen wir im gewerblichen Versicherungsbereich. Hier spielt uns der Umbruch am Markt bereits heute in die Karten, viele gewerbliche Kunden werden nicht mehr ausreichend betreut. Viele Vermittler sind auch nicht mehr in der Lage, diese Betreuung administrativ

und fachlich zu erbringen. Für den Markt im Allgemeinen erwarten wir noch einige Jahre des Umbruchs, der mit einer deutlichen Reduzierung der Vermittlerzahl und harten Verteilungskämpfen einhergehen wird. Anschließend sehen wir, auch bedingt durch die Überalterung der Vermittlerschaft, rosigere Zeiten auf die überlebenden Maklerbetriebe und Vermittler zukommen. Wir glauben, durch die Zusammenarbeit mit der SDV AG einen Schritt getan zu haben, der uns zukunftsorientiert aufstellt. ■

Vielen Dank für Ihre Zeit!

Das Interview führte Stefan Röltgen von der SDV AG.



ERIK ALTMANN

ist Geschäftsführer der ALCON Versicherungsmakler GmbH mit Sitz im Münchener Vorort Grünwald und arbeitet seit Oktober 2010 mit der SDV AG zusammen.



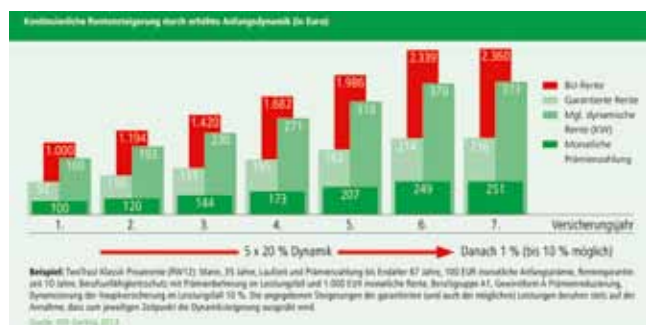
UNISEX KOMMT: VORTEILE EINES VERSICHERUNGSABSCHLUSSES IN 2012 BEI HDI-GERLING

Ab dem 21. Dezember 2012 dürfen bei privaten Versicherungsverträgen die Prämien und Leistungen für Männer und Frauen nicht mehr unterschiedlich kalkuliert werden.

Damit Kunden aufgrund dieser Verordnung ihre Altersvorsorgeentscheidung nicht auf das kommende Jahr verschieben, bietet HDI-Gerling die Unisex-Umtausch-Option an. Bei allen in 2012 bei der HDI-Gerling Lebensversicherung AG abgeschlossenen Verträgen sichern sich Kunden das Recht, ihren Vertrag rückwirkend zum ursprünglichen Versicherungsbeginn ohne Kosten oder erneute Gesundheitsprüfung auf den neuen Unisex-Tarif umzustellen, sollte sich ab dem 21. Dezember 2012 herausstellen, dass der Unisex-Tarif günstiger ausfällt. Das Umtausch-Zertifikat erhält jeder Kunde automatisch mit dem Antrag. Der Umtausch ist vom 1. Januar bis 30. Juni 2013 möglich. Sofort beginnende Rentenversicherungen sind von dieser Regelung ausgeschlossen. Aus unserer Sicht ist eine Umtauschoption für Kunden und Vertriebspartner eine faire, praktikable Lösung und wesentlich sinnvoller als für eine kurze Zeitspanne Übergangslösungen in Form von Zwischentarifen zu gestalten.

Erhöhte Anfangsdynamik und geschlechter-spezifische Vorteile sichern

Kunden, die noch in diesem Jahr einen Versicherungsvertrag abschließen, können sich ferner eine sichern. Das bedeutet: Zu den ersten fünf Dynamisierungsterminen der Vertragslaufzeit können Beitragserhöhungen von je 20 Prozent vereinbart werden, danach mit einem individuell bestimmbar Satz von ein bis zehn Prozent. Hierdurch bieten sich langfristig höhere Rentenleistungen und bei Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung auch Erhöhungsmöglichkeiten für die BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung. Dies ist besonders für Berufseinsteiger und für Männer interessant. Gerade Männer sichern sich somit die für sie günstigeren geschlechtsspezi-



fischen Konditionen für die gesamte Vertragslaufzeit. Die erhöhte Anfangsdynamik bieten wir für die Basisrente und für die private Altersvorsorge in den Produktlinien TwoTrust- und TwoTrust Klassik an.

FAZIT:

- » Männer, die den Abschluss einer Altersvorsorge oder eine Berufsunfähigkeitsversicherung planen, sollten nicht zu lange warten. Für sie wird der Unisex-Tarif eher teurer.
- » Bei Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen werden die Prämien für Frauen zwar im nächsten Jahr eher günstiger, aber auch hier bringt der Abschluss in diesem Jahr Vorteile. So lässt sich neben dem Zinseszinsseffekt auch der heutige Gesundheitszustand optimal nutzen. Mit der Umtausch-Option können Frauen auch nach der Unisex-Einführung vergleichen und entscheiden, welche Vorteile sie nutzen möchten.

Unisex-Tarife auch in der betrieblichen Altersversorgung

Ob das EuGH-Urteil auch für die betriebliche Altersversorgung (bAV) gilt, ist derzeit noch unklar. Fakt ist: HDI-Gerling stellt alle bAV-Tarife zum Stichtag auf Unisex um und bietet die Unisex-Umtausch-Option in der Direktversicherung und der Unterstützungskasse an.




KONTAKT

Bei Fragen zu unseren ausgezeichneten Vorsorgelösungen und unseren top-gerateten Produkten wenden Sie sich bitte an Ihre Ansprechpartnerin:

Anita Höchtl Vertriebsleiterin
HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG
 Vertriebsdirektion München
 Telefon: +49 (0) 89 / 2107-474
 Mobil: +49 (0) 173 323 61 34
 Mail: anita.hoechtl@hdi-gerling.de





Unisex:
jetzt zugreifen und
alle Vorteile eintüten.



Wer jetzt handelt, sichert sich mit unseren passgenauen Angeboten alle Vorteile der geschlechterspezifischen Tarife. So profitieren Ihre Kunden bei Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherungen von ihrem aktuellen Gesundheitszustand und erhalten auf Wunsch bei der Rentenversicherung zu den ersten fünf Erhöhungsterminen eine 20 % Anfangsdynamik. Das alles mit Umtausch-Option, wenn es im nächsten Jahr günstiger sein sollte. Mehr darüber erfahren Sie von Ihrer Maklerbetreuerin Anita Höchtl, Tel.: 089 2107-474

HDI
GERLING

Leben

www.hdi-gerling.de

BKK MOBIL OIL – EIN NEUER PARTNER DER SDV AG

Mit mehr Service, mehr Leistung und mehr Wert zur Krankenkasse der neuen Generation

Langfristige und erfolgreiche Kooperationen sind das Ziel der SDV AG – das schließt auch die Zusammenarbeiten mit leistungsstarken gesetzlichen Krankenkassen ein. Mit der BKK Mobil Oil steht ab sofort ein neuer Partner in den Startlöchern, der durch seine vielfach ausgezeichnete Servicequalität und ein umfangreiches Angebot an Zusatzleistungen überzeugt. Lesen Sie hier mehr über den neuen Partner, der in diesem Jahr sein 60-jähriges Bestehen feiert.

Von der Betriebskrankenkasse zu einer der größten Krankenkassen des Landes

Die BKK Mobil Oil wurde 1952 als Betriebskrankenkasse der ehemaligen Mobil Oil AG – heute unter dem Namen Exxon Mobil bekannt – gegründet und hat damals als sogenannte geschlossene Kasse ausschließlich die Mitarbeiter der Mobil Oil AG versichert. Einen deutlichen Wendepunkt in der Unternehmensgeschichte stellte die Öffnung der Kasse auch für Betriebsfremde dar: Zum 01. 10. 1999 bot die BKK Mobil Oil mit damals gerade 7 Mitarbeitern ihre Gesundheitsversorgung jetzt in 5 Bundesländern für alle an – zu einem radikal niedrigen Beitragssatz von 11,2 %.

Diesem enorm günstigen Beitragssatz, der nur durch die frühzeitige Entwicklung und Einbindung von modernen IT-Lösungen möglich war, verdankt die BKK Mobil Oil in den kommenden Jahren ein rasantes Wachstum: 1999 waren rund 5.000 Kunden bei ihr versichert, knapp 3 Jahre später waren es bereits rund 600.000 Kunden. Ein niedriger Beitragssatz blieb bis zur Einführung des Gesundheitsfonds Kennzeichen und Erfolgsfaktor der BKK Mobil Oil.

Erfolgreich im Qualitätswettbewerb positioniert

Mit Einführung des Gesundheitsfonds 2009 kann die Betriebskrankenkasse ihre durch Wirtschaftlichkeit und Effizienz rund 30 % unter Branchenschnitt liegenden Verwaltungskosten nicht mehr direkt in Form günstigerer Beiträge weitergeben. Deshalb wird seitdem dauerhaft auf die Einführung von Zusatzbeiträgen verzichtet und das Leistungs- und Serviceangebot intensiv ausgebaut. Heute betreut die BKK Mobil Oil mit 1.400 Mitarbeitern in Hamburg, Celle und Heusenstamm rund 1 Millionen Kunden in 9 Bundesländern und misst sich in den Testrankings diverser Medien wie dem Focus mit Branchengrößen wie der Barmer oder der Techniker Krankenkasse erfolgreich im Wettbewerb um die vorderen Plätze.

Direkt-Service-Garantie für mehr Service und mehr Beratung

Als Krankenkasse der neuen Generation mit schlanken Strukturen, hochmodernen IT-Lösungen und jungen, motivierten Mitarbeitern bietet die BKK Mobil Oil ihren Kunden eine Direkt-Service-Garantie: Auf E-Mails und Faxe antwortet die Betriebskrankenkasse persönlich innerhalb von 24 Stunden, mit einer postalischen Antwort können die Kunden innerhalb von 48 Stunden rechnen. Mehr Beratung bieten Experten-Hotlines wie Med-Fon, Family-Fon und Arzneimittelberatung – selbstverständlich rund um die Uhr. Online-Services, Apps und die Internetfiliale runden das TÜV-geprüfte Serviceangebot ab.

Sparpotential für Familien: 1.000,00 Euro im Jahr

Mehr Vorsorge und medizinische Innovationen, die sich nicht nur für die Gesundheit auszahlen: Zahlreiche zusätzliche Kinder- und Krebsvorsorgeangebote, Kostenübernahme für Homöopathie, Osteopathie und zahlreiche Impfungen sichern nicht nur eine qualitativ hochwertige Gesundheitsversorgung, sondern auch finanzielle Mehrwerte für die Versicherten der BKK Mobil Oil: Mit Bonusprogramm, Prämien und Kostenübernahmen können Familien schnell bis zu 1.000,00 Euro im Jahr sparen.

Die Zusatzversicherung Ihrer Kunden – für BKK Mobil Oil Versicherte kostenlos

»Gesunde« Private Zusatzversicherungen wie zum Beispiel Zahnerhalt, Zahnersatz oder besondere Krankenhausleistungen für den Kunden kostenlos anbieten – das ermöglicht das BKK Mobil Oil Bonusprogramm fitforcash. Im Rahmen des Programms haben Mitglieder der BKK Mobil Oil die Chance, sich Prämien für Zusatzversicherungen rund um das Thema Gesundheit im Wert von bis zu 200,00 Euro erstatten zu lassen. Ob Vorsorgeuntersuchungen, Normalgewicht oder Sportlichkeit – wer bei 5 von 10 möglichen Bonuskriterien ein »Ja« ankreuzen kann, kann sich die 200,00 Euro jährlich sichern. Das Angebot gilt auch für Neumitglieder: Eine Auszahlung ist rückwirkend bereits nach einem Monat Mitgliedschaft möglich.

KONTAKT

BKK Mobil Oil, Michael Schmid

Telefon 0 51 41 / 15 -58 220

Mobil 01 73 / 209 78 01

E-Mail michael.schmid@bkk-mobil-oil.de



MEHR LEBENSQUALITÄT

mit erhöhter Rente im Pflegefall

Jetzt neu: Altersvorsorge mit Pflegeoption.

KOSTENLOS
OHNE
GESUNDHEITS-
PRÜFUNG

Ihr Ansprechpartner:

Tobias Müller · Vertriebsleiter
Siegfried-Wedells-Platz 1 · 20354 Hamburg
Tel.: 040 419-4050 · Fax: 040 4119-914050
E-Mail: tobias.mueller@hansemerkur.de

HanseMerkur
Versicherungsgruppe



Mehr Qualität im Leben.

ERSTE BGH-ENTSCHEIDUNG GEGEN CLERICAL MEDICAL

von RA Jens Reichow (Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg)

Darlehensfinanzierte Lebensversicherungen waren zu Beginn der 2000er beliebt. Die Anbieter versprachen kleine Darlehenszinsen und dafür überdurchschnittliche Erträge bei Lebensversicherungen. So auch Clerical Medical. Ende der 2000er kam dann für viele Anleger das böse Erwachen. Über mehrere Jahre hinweg konnte die prognostizierte Rendite nicht erreicht werden. Daraus resultierend reichte der Rückkaufswert nicht mehr zur Abdeckung des Darlehensbetrages aus. Am Ende blieb für viele Anleger eine Finanzierungslücke übrig. Viele enttäuschte Anleger zogen daraufhin gegen Clerical Medical vor Gericht.

Schnell bildete sich danach eine umfangreiche Rechtsprechung in Sachen Clerical Medical heraus. Eine klare Linie war jedoch nicht erkennbar. Ob die Klage des einzelnen Anlegers Erfolg hatte, richtete sich im Wesentlichen nach den Umständen des Einzelfalles und deren Bewertung durch das angerufene Gericht. Eine einheitliche Rechtsprechung war nicht erkennbar.

Der BGH sorgte nun jedoch teilweise für Klarheit. Anleger hatten sich vor allem mit der Argumentation gegen Clerical Medical gewandt, die prognostizierte Rendite von 8 % sei von Anfang an unrealistisch gewesen und Clerical Medical habe dies den Anlegern bewusst verschwiegen. Dieser Argumentation folgte der BGH nunmehr. Das von Clerical Medical ge-

zeichnete Bild positiver Renditen sei wohl tatsächlich zu optimistisch gewesen, so die Karlsruher Richter.

Mit dieser Maßgabe verwies der BGH die beiden anhängigen Verfahren zurück in die Vorinstanzen zur endgültigen Entscheidung. Anlegerschutzanwälte sehen diesen Entscheidung positiv entgegen. Auch den von der Kanzlei Michaelis vertretenen Anlegern gibt das Urteil aus Karlsruhe neuen Mut. Es bleibt zu wünschen, dass sich nunmehr auch Instanzgerichte an dem BGH-Urteil orientieren und im Sinne der Anleger entscheiden 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

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Sichere, festverzinsliche Geldanlage – die Möglichkeiten schwinden

Insbesondere bei der Anlage eines größeren Einmalbetrags wünschen sich Kunden Sicherheit und Flexibilität. Tagesgeldkonten oder festverzinsliche Anlagen bieten eine verhältnismäßig geringe Verzinsung, so dass stets nach besseren Alternativen gesucht wird. Eine davon war bisher der Bundesschatzbrief. Wachsende Zinsen und hohe Sicherheit lockten gerade konservative Anleger, vor allem weil die Mindestanlagen niedrig bemessen waren. Zum Jahresende stellt die Bundesfinanzagentur den Vertrieb mit Privatkunden ein, so dass neben dem Bundesschatzbrief auch die Tagesanleihe und Bundesobligationen entfallen. Schlechte Neuigkeiten für sicherheitsorientierte Anleger – gute jedoch für Helvetia Kunden. Mit dem Helvetia CashPlan steht eine Einmalanlage zur Verfügung, die ebenfalls sicher und flexibel ist und zudem steuerliche Vorteile bietet.

Beim Helvetia CashPlan handelt es sich um eine Sofortrente, bei der jederzeit flexibel auf das Guthaben zugegriffen werden kann. Die Anlage erfolgt im gebundenen Vermögen* der Helvetia schweizerischen Lebensversicherungs-AG und ist somit besonders geschützt. Bis zum 85. Lebensjahr kann flexibel auf das vorhandene Guthaben zugegriffen werden.

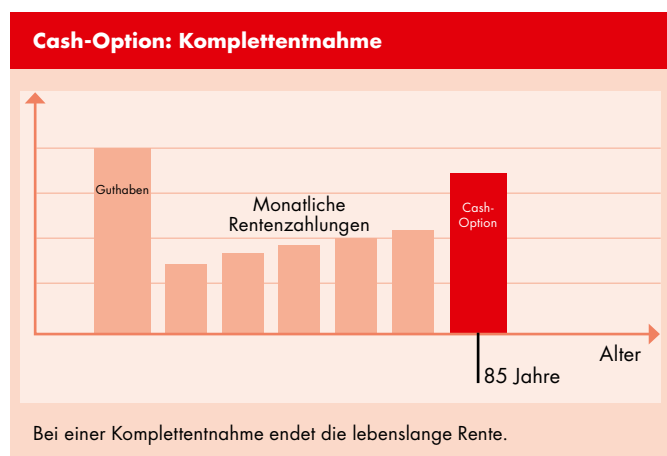
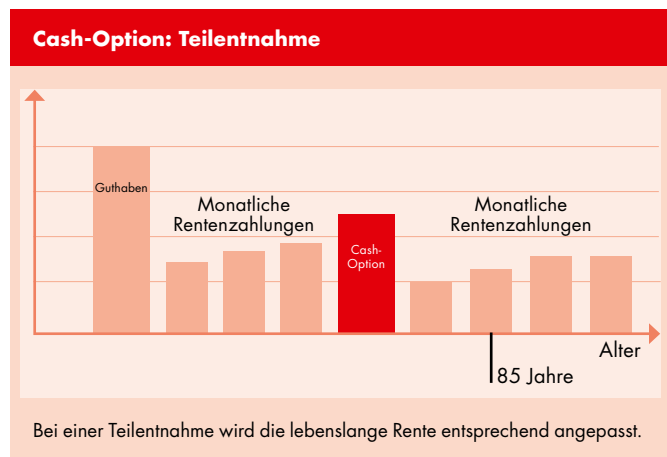
Bei Addition der Renten und möglicher Entnahmen ergeben sich hervorragende Vergleichsrenditen, denn der CashPlan hat gleich zwei steuerliche Vorteile. Zum einen die günstige Ertragsanteilsbesteuerung der Rente, zum anderen das Halbeinkünfteverfahren bei Entnahmen nach zwölf Jahren und Alter 62. Wie deutlich diese Vorteile sind, lässt sich am besten an einem Beispiel zeigen. Ein 65-jähriger verheirateter Mann investiert 100.000 EUR in den CashPlan. Sein unterstelltes Jahreseinkommen beträgt 30.000 EUR. Inklusiv der gezahlten Renten müsste eine festverzinsliche fünfjährige Anlage 2,92% p.a. erwirtschaften, um mit dem CashPlan mithalten zu können. Bei einer zwölfjährigen Anlage wären dies sogar 4,30% p.a. – eine Verzinsung, die aktuell schwer am Markt zu bekommen ist.

Ein weiterer Vorteil ist die Vererbbarkeit des CashPlans. Im Todesfall vor dem 85. Lebensjahr wird das noch vorhandene Guthaben an die Hinterbliebenen erstattet, und dies einkommensteuerfrei. Der CashPlan lässt sich auch zu Lebzeiten gut übertragen. Als Besteuerungsgrundlage wird die aktuelle Rente herangezogen und mit einem so genannten Vervielfältiger multipliziert. Dieser Wert liegt in der Regel deutlich unter dem geleisteten Einmalbetrag, so dass sich zusätzlich ein steuerlicher Vorteil bei Schenkung ergibt.

Lassen Sie sich überzeugen: Viele Punkte sprechen für den CashPlan – als Alternative zum Bundesschatzbrief und anderen festverzinslichen Anlagen.

Mehr Infos unter: www.hl-maklerservice.de

*Gemäß § 54 Versicherungsaufsichtsgesetz.



Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

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

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 

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



DER PREMIUMTARIF DER SDV AG

Hausrat

UNSER NEUES DECKUNGSKONZEPT

Seit einigen Wochen ist die zweite Versicherungssparte des **Premiumtarifs der SDV AG** für die Sparte Hausrat- und Glasversicherung fertig. Auch für diese Sparte konnte zusammen mit unserem Assekurateur des Schleswiger Versicherungsvereins ein Rundum-Sorglos-Tarif entwickelt werden. Unzählige Neuabschlüsse belegen, dass der **Premiumtarif der SDV AG** in der Champions League ganz oben mitspielt.

Hier einige Top-Leistungsinhalte des Premiumtarifs für die Sparte Hausrat und Glas:

- » Überspannungsschäden bis zur Versicherungssumme
- » Fahrraddiebstahl bis 1.000 EUR ohne Nachtzeitklausel (Erhöhung möglich)
- » Aufräumungs-, Bewegungs- und Schutzkosten bis zur Versicherungssumme
- » Diebstahl aus verschlossenem Kraftfahrzeug
- » Einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Kinderwagen, Wäsche und Kleidung auf der Leine
- » Sengschäden, Schäden an Gefriergut, Rauch und Verpuffung
- » Ersatz von Telefonkosten
- » Grobe Fahrlässigkeit bis 10.000 EUR
- » Glasbruchschäden (optional einschließbar)
- » Elementarversicherung (optional einschließbar)

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

Auch die dritte und letzte Sparte des **Premiumtarifs der SDV AG** für die Sparte Wohngebäude steht unmittelbar vor der Fertigstellung. In der nächsten Ausgabe unserer Hauszeitung stellen wir Ihnen die Highlights der Wohngebäudeversicherung vor.
Freuen Sie sich schon!



DIE SDV AG

Die **SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG** wurde im September 2009 als Tochterunternehmen der SIGNAL IDUNA mit Sitz in Augsburg gegründet. Wir verstehen uns als erster echter Servicedienstleister für Versicherungsmakler, Maklervertriebe sowie für Bankvertriebe. In unserem Backoffice stehen Ihnen qualifizierte Mitarbeiter mit hohem fachlichem Wissen gerne zur Verfügung. Wir greifen zur Erledigung der Vorgänge und zur Abarbeitung der anfallenden Administration auf automatisierte Prozesse, verbunden mit einem hohen Technisierungsgrad, zurück. Damit gelingt es uns, unseren Kunden möglichst viele zeitraubende und bürokratische Administrationsaufgaben abzunehmen. Die Folge ist ein professioneller Auftritt für unsere Kunden in deren Außenwirkung, verbunden mit einem Mehr an Zeit, sowie relevante Kosteneinsparungen.

DAFÜR STEHEN WIR

Als Servicepartner unserer Kunden verfolgen wir die Philosophie, nach dem White-Label-Prinzip stets im Hintergrund für unseren Kunden zu agieren. Unser Service und unsere Dienstleistung stärken Ihr Markenprofil. **Seriosität verbunden mit Nachhaltigkeit ist unser Prinzip.**

DAS ZEICHNET UNS AUS

Mitarbeiter mit einem hohen Ausbildungsstand verstehen unsere Kunden und sprechen die gleiche Sprache. **Schnelligkeit**

und Effizienz, gepaart mit viel Know-how, kennzeichnen den Service der SDV AG.

Um den Service für unsere Kunden zu gewährleisten, stellen wir ein hochqualifiziertes Backoffice zur Verfügung. Im Vordergrund stehen automatisierte Prozesse, die unseren Kunden möglichst alle zeitraubenden und bürokratischen Administrationsaufgaben abnehmen sollen. Wir stellen damit einen echten Mehrwert für unsere Partner dar. Der immer vorherrschende Servicegedanke wird mit Schnelligkeit, viel Know-how und mit Charme und Humor gepaart und gelebt.

Persönliche, direkte und menschliche Ansprache sind eine Selbstverständlichkeit und prägen die Kommunikation in unserem Unternehmen. Die SDV AG konnte ihre Prinzipien der Vorteilhaftigkeit, ihre Leistungspakete und Key Highlights hervorragend in die Tat umsetzen. So stellte sich die SDV AG bereits kurz nach ihrer Gründung großer Konkurrenz im Wettbewerb »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister«. Im Jahr 2011 erhielt die SDV AG als Start-up-Unternehmen die Auszeichnung »Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister 2011«.

Hierauf sind wir stolz und laden Sie ein, die SDV AG kennenzulernen und zu erleben, wie unsere Prinzipien und unser Unternehmensleitbild tagtäglich gelebt und weitergegeben werden.



Armin Christofori und Gerhard Lippert

INTERESSIERT? SIE MÖCHTEN DIE SDV AG KENNENLERNEN?

Sie haben die Möglichkeit, uns ganz unverbindlich in der Hauptverwaltung in Augsburg zu besuchen, die Menschen hinter der »Marke SDV AG«, unsere Leitlinien und Konzepte und Key Highlights kennenzulernen. Unsere Leiter im Maklervertrieb, die Maklerbetreuer und auch unser Vorstand **Armin Christofori** besuchen Sie für ein erstes Gespräch außerdem gerne vor Ort, um Sie in Ihrem gewohnten Umfeld kennenzulernen!

**Wir würden uns freuen, Ihr Interesse geweckt zu haben.
MELDEN SIE SICH!**

KONTAKT: Telefon 08 21 / 71 008 -0 | info@sdv.ag | www.sdv.ag



Unisex – Unsere Antworten auf Ihre Fragen

„Kann ich dieses Jahr für Frauen noch haftungssicher Renten- und BU-Versicherungen vermitteln?“

Rentenversicherung: automatische Rentenoptimierung für alle!

- Für die Premiumfamilie in allen drei Schichten (außer Riester)
- Automatischer Vergleich der Rente nach getrennt geschlechtlicher Kalkulation mit Unisexrente
- Kein Aufschub des Starts einer bedarfsgerechten Altersvorsorge
- Nutzung des Zinseszins-Effektes durch günstigeres Eintrittsalter
- Gilt auch für Zuzahlungen und Dynamik
- Minimierung der Beraterhaftung

BU-Versicherung: Umtauschoption für Frauen!

- Umtausch möglich für Frauen in der SBU/SEU vom 01.02. - 30.06.2013
- Preisvorteil bei Abschluss in 2012 sichern
- Sicherung des heutigen Gesundheitszustands und Eintrittsalters
- Kein Aufschub einer bedarfsgerechten Versicherung des BU-Risikos

Ihr besonderer Zurich-Vorteil:

Zurich Aktionstarif in der SBU

- Gültig bis 20.12.2012 für Männer und Frauen in der SBU/SEU
- Beitragsvorteil je nach Berufsgruppe: 2 - 9%
- Zusätzlicher Vorteil gegenüber Unisex-Kalkulation für Männer
- Vorabrabatt auf kommende Unisex-Beitragsreduktion für Frauen
- Exklusiv nur für den Zurich Maklervertrieb
- Berechnung: Produktbereich „Bestand“ auswählen

Noch Fragen?

Rufen Sie uns an oder nehmen Sie an unserer Zurich-Online-Schulung für SDV-Partner teil!

Zurich Maklerdirektion Süd-Leben
089 / 35 09 44 – 110
maklerservice-leben.sued@zurich.com



Zurich-Online-Schulung

**Mittwoch,
17.10. 2012
9:00 – 9:30 Uhr**

**Anmeldung per Mail an
tobias.reiter@zurich.com**

**Exklusiv für
Makler:
Aktionstarif**

Tobias Reiter
089 / 35 09 44 – 155
0174 / 30 13 324
tobias.reiter@zurich.com

» DARAUF KOMMT ES AN: GÜNSTIGE UND FLEXIBLE LÖSUNGEN

Biometrische Produkte müssen für jeden Bedarf passen

Guten Tag Herr Visel, als Vertriebsdirektor der Dialog sind Sie der Ansprechpartner für die Versicherungsmakler der SDV AG. Bitte stellen Sie unseren Lesern die Dialog noch einmal kurz vor.

Die Dialog arbeitet als reiner Maklerversicherer mit Pools, Einzelmaklern, Mehrfachagenten, freien Vertrieben, und Kreditinstituten zusammen. Als der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken bieten wir flexible Lösungen für die Absicherung von Todesfall und Invalidität an. Mit unseren Risikolebensversicherungen sind wir seit Jahren als Nummer 1 im Maklermarkt gesetzt. In der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Erwerbsunfähigkeitsversicherung geht es stetig voran. Dabei profitieren unsere Kunden von unserem großen Know-how und unserer 40-jährigen Erfahrung in der Risikobewertung.

In Zeiten, in denen Altersvorsorgeprodukte schwer an den Mann zu bringen sind, konzentrieren sich viele Versicherer auf die biometrischen Risiken. Wodurch zeichnet sich die Dialog besonders aus?

Wir bieten hochwertige Produkte, die immer wieder die Bestnoten der führenden Rating-Agenturen erhalten, und – was ganz wichtig ist – einen exzellenten Service, der schon vielfach ausgezeichnet wurde. Bei den Produkten kommt es natürlich auf Top-Qualität, ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis, insbesondere aber auf eine hohe Flexibilität und damit die individuelle Einsetzbarkeit an. Hierauf legen wir unseren Fokus.

Können Sie auf die hohe Flexibilität und die individuelle Einsetzbarkeit näher eingehen?

Gerne. Am besten lässt sich das an unseren Risikolebensversicherungen darstellen, deren Tarifvarianten in der Produktreihe RISK-vario® zusammengefasst sind. Sie können zwischen drei Beitragszahlungsvarianten wählen: Einmalbeitrag, laufender Beitrag und risikoadäquater Beitrag. Bei den Summenverläufen unterscheiden wir sechs verschiedene Tarifvarianten: Der Verlauf kann konstant sein, linear fallend, annuitätisch fallend (exakt an den Verlauf einer Baufinanzierung angepasst) oder wahlfrei, d.h. Sie können die Versicherungssumme für jedes Jahr frei festlegen. Dazu kommen noch die Tarifvarianten Zeit-

rente und die Sparplanabsicherung. Über die Verbundene Leben lassen sich Partnerschaften im privaten und im geschäftlichen Bereich absichern. Nur bei der Dialog: bis zu 9 Personen in einem Vertrag.

Kommen wir zu Ihrem zweiten Standbein, der Berufsunfähigkeitsversicherung. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung hält zwar fast jeder für notwendig, die Marktdurchdringung ist aber zu gering. Ganz offenkundig führt der vergleichsweise hohe Preis zu einer deutlichen Zurückhaltung bei den Verbrauchern.

Exakt. Aus dieser Beobachtung heraus haben wir eine, wie ich meine, bestechende Lösung entwickelt, die vollen Versicherungsschutz auch für den kleinen Geldbeutel erschwinglich macht: die SBU-solution® mit altersabhängiger und damit stets risikoadäquater Beitragskalkulation. Ich erwähnte diese Kalkulationsform bereits im Zusammenhang mit unseren Risikolebensversicherungen. Der Beitrag entspricht jedem Jahr dem tatsächlichen Risiko. Im Gegensatz zu einer konstanten und von Anfang an hohen Prämie ergibt sich somit eine zu Beginn deutlich geringere Prämie, die im Vertragsverlauf zunächst moderat und gegen Ende stärker ansteigt. So kommen speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien mit unserem Produkt SBU-solution® zu einem hochwertigen Schutz gegen Beiträge, die der Markt sonst nicht zu bieten hat. Natürlich eignet sich das Produkt aber auch dafür, Liquidität z.B. für die Altersvorsorge freizuschaukeln. Es ist also ein Produkt für nahezu alle Kunden, zumal es auch in den Bedingungen keine Abstriche gibt.

Verstanden, soweit es die Berufsunfähigkeitsversicherung angeht. Wo sehen Sie aber die Vorteile der altergerechten Kalkulation in der Todesfallabsicherung, wo es ja um deutlich geringere Prämien geht?

Ich werde oft nach einer Verlängerungsoption für die Risikolebensversicherung gefragt. Die brauchen wir nicht. In der altergerechten Kalkulation zahlt der Kunde in jedem Jahr nur genau für das tatsächlich vom Versicherer getragene Risiko. Es werden im Unterschied zur Standardkalkulation keine Beitragsrückstellungen gebildet. Somit besteht keine Notwendigkeit, den

Versicherungsschutz von vornherein auf 10 oder 15 Jahre zu begrenzen. Denn bei einer Kündigung vor Ende der Vertragslaufzeit hat der Kunde nie zuviel bezahlt!

Themenwechsel. Für uns als SDV AG steht der Service im Mittelpunkt. Welche Bedeutung hat er bei Ihnen als Maklerversicherer?

Eine herausragende Bedeutung. Hier setzen wir seit langer Zeit Maßstäbe. Ich möchte nur ein paar Beispiele erwähnen. Wir verzichten in allen Bereichen bewusst auf den Einsatz eines Call-Centers, so dass unsere Partner jederzeit kompetente Ansprechpartner vorfinden. Anträge, die keine weiteren Rückfragen erfordern, werden bei uns in der sog. Schnellschiene bearbeitet und innerhalb von 24 Stunden poliziert. In der Berufsunfähigkeitsversicherung ist der BU-Service-Call für unsere Vertriebspartner von großem Nutzen. Unmittelbar nach Eingang eines Antrags auf Berufsunfähigkeitsversicherung erhält der Vermittler eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Neu ist unser »Medical Homeservice«, mit dem wir dem Kunden den Weg zum Arzt ersparen.

In der Kommunikation mit dem Vertriebspartner spielt das Internet eine herausragende Rolle. Wir bieten auf unserer Website alle Inhalte frei zugänglich ohne Passwort an. Neben unserem Tarifrechner stehen aktuelle Informationen und ein umfangreicher Downloadbereich zur Verfügung. Besonders möchte ich an dieser Stelle aber auf unsere Lückenrechner hinweisen. Über unsere Website, unser mobiles Internet oder selbstverständlich auch als App können die Vermittler die Versorgungslücken im Todesfall und bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit berechnen. Alle wichtigen Informationen und Tools können Ihre Partner übrigens auch über das SDV-Extranet ansteuern.

Bitte noch ein kurzes Statement zur Unisex-Lösung der Dialog und mögliche Vertriebsansätze.

Seit dem 1. August 2012 bieten wir in der Risikolebensversicherung einen Übergangstarif an. Dabei haben wir für nicht-rauchende Männer die Beiträge bereits heute um 12,5 % verringert. Im Raucher-Bereich sind wir ohnehin konkurrenzlos günstig. Der Vermittler sollte jetzt noch die Chance nutzen,

Frauen mit der günstigeren Bisex-Prämie abzusichern. Dank der Dialog hat er auch eine attraktive Lösung für Männer in der Tasche. Sollte ein männlicher Kunde im tatsächlichen Unisex-Tarif gegenüber dem Übergangstarif noch günstiger abgesichert werden können, kein Problem: Vom 21. Dezember 2012 bis zum 30. Juni 2013 ist ein Wechsel ohne erneute Gesundheitsprüfung ohne weiteres möglich.



Beitragsentwicklung bei SBU-solution® vs. Tarif mit konstanter Prämie



STEPHAN VISEL

ist Prokurist und Vertriebsdirektor der Dialog Lebensversicherungs-AG. Der Diplomkaufmann trägt die geschäftliche Verantwortung für die Direktion Deutschland-Süd und betreut darüber hinaus die wichtigsten Partner persönlich.

MODERNE RENTENVERSICHERUNGEN MIT MEHRWERT

Die Lücken in der gesetzlichen Altersabsicherung werden immer größer, private Vorsorge ist deswegen unerlässlich. Die Einsicht in diese Notwendigkeit hat sich in der Bevölkerung durchgesetzt. Die Frage ist, mit welchem Produkt man seine individuelle Versorgungslücke am besten schließen kann.

Folgende Anforderungen sollte jeder an die private Altersversorgung stellen:

» **Eine Rente muss lebenslang gezahlt werden.** Bei zeitlich begrenzten Leistungen besteht immer das Risiko, dass der Kunde nach dem Ende der Auszahlung in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

» **Das eingesetzte Kapital muss sicher sein.** Angesichts der Entwicklung der Finanzmärkte sind Rentenversicherungen mit konventioneller Kapitalanlage daher wieder stärker in den Fokus gerückt. Deren Rendite ist im Vergleich zu anderen Anlagen derzeit hochinteressant.

» **Nicht zuletzt wird bei der Auswahl des Versicherers auf dessen Finanzstärke geachtet.** Denn Garantien sind nur dann wertvoll, wenn das Unternehmen seine Versprechen einhalten kann.

FLEXIBILITÄT

Der Ansparvorgang für eine Rentenversicherung erstreckt sich oft über einen langen Zeitraum. Deshalb sollte sich das Produkt den Lebensumständen des Kunden bei Bedarf anpassen lassen. Während der Ansparphase ist zum einen wichtig, welche Möglichkeiten bei Lebenskrisen wie Arbeitslosigkeit bestehen. Eine steuerfreie Auszahlung beispielsweise im Falle einer schweren Erkrankung ist ebenfalls eine sehr sinnvolle Option. Auch wenn der Kunde seine Rente bereits bezieht, möchte er natürlich flexibel bleiben. Ein ungeplanter Kapitalbedarf kann immer eintreten, deshalb sollte er jederzeit auf das Angesparte zugreifen können.

Und was passiert, wenn Pflegebedürftigkeit eintritt? Kann der Kunde dann überhaupt noch selbst von seinem eingezahlten Kapital profitieren? Sinnvoll wäre auch hier, dass eine Kapitalauszahlung oder – noch besser – eine erhöhte Rente vorgesehen ist.

DIE LÖSUNG

Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG (NLV) erfüllt alle diese Ansprüche in einem einzigen Produkt: der NÜRNBERGER VorteilsRente. Sie sichert eine lebenslange, garantierte Altersrente und bietet vor sowie nach Rentenbeginn flexible Optionen – und das ganz ohne Gesundheitsfragen.

» Option auf erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Demenz (Pflegeoption)

Sobald der NÜRNBERGER mitgeteilt wird, dass der Kunde pflegebedürftig ist, hebt sie die Altersrente an – frühestens zum vereinbarten Beginn der Rentenzahlung. Je früher die Meldung erfolgt, desto höher fällt die Zusatzrente aus. Sie kann die Altersrente sogar deutlich übersteigen. Anspruch auf diese Rentenerhöhung besteht bereits ab 2 von 6 Pflegepunkten. Die Rente wird auch nicht wieder reduziert, falls die Pflegebedürftigkeit wegfällt – die erhöhte Leistung bleibt lebenslang garantiert.

» Vor Rentenbeginn ist eine steuerfreie Kapitalauszahlung bei schwerer Krankheit oder im Pflegefall möglich.

» Finanzielle Flexibilität ab Rentenbeginn wird durch die Option der Kapitalentnahme gewährleistet.

Auch die Gestaltung des Vertrags ist individuell für den Kunden: So können eine Abrufphase (flexibler Rentenbeginn) oder Zusatzversicherungen (z. B. gegen Berufsunfähigkeit) eingeschlossen werden. Die Beitragszahlung erfolgt laufend, einmalig oder abgekürzt. Zuzahlungen sind jederzeit ab 250 Euro möglich.

FINANZIELLE STÄRKE

Renommierte Ratingagenturen bescheinigen der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG seit Jahren finanzielle Sicherheit und Stärke. Auch bei wichtigen Kennzahlen wie Gesamtüberschuss, Zuweisung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung sowie der Substanzkraftquote weist die NLV deutlich überdurchschnittliche Werte auf. In unruhigen Börsenzeiten und angesichts sinkender Kapitalmarktzinsen ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl des richtigen Partners.

Mit der VorteilsRente führt die NÜRNBERGER ihre gute Tradition fort, die Zukunft mit wegweisenden und bedarfsgerechten Produkten abzusichern.



Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

Wenn die Altersrente Ihrer Kunden im Pflegefall
steigen soll – NÜRNBERGER VorteilsRente.

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Vertriebsdirektion Bayern, Uwe Theil
Sendlinger Straße 27, 80331 München, Telefon 089 23194-339, Fax -151
Uwe.Theil@nuernberger.de, www.nuernberger.de

UNISEX-TARIFE: MIT SWISS LIFE OPTIMAL BERATEN

Anfang März 2011 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden, dass die Berücksichtigung des Geschlechts als Risikofaktor in Versicherungsverträgen eine unzulässige Diskriminierung darstellt. Bis zum 21. Dezember 2012 muss das Urteil in nationales Recht umgesetzt werden. Ab diesem Zeitpunkt dürfen Versicherer bei Neuverträgen ausschließlich einheitliche Tarife für Frauen und Männer (sogenannte Unisex-Tarife) anbieten – mit zum Teil erheblichen Auswirkungen.

Nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) war die Unterscheidung nach dem Geschlecht bei der Tarifikalkulation in Deutschland bisher zulässig und auch gesellschaftlich akzeptiert. Vor allem bei der Prämienberechnung bei Lebens-, Auto- oder privaten Krankenversicherungen spielt das Geschlecht eine große Rolle. Frauen zahlen bislang beispielsweise geringere Prämien in der Autoversicherung sowie beim Todesfallschutz in der Lebensversicherung. Männer dagegen sparen wegen ihrer durchschnittlich geringeren Lebenserwartung bei der Rentenversicherung, der privaten Krankenversicherung oder der Pflegeversicherung. Durch die Umstellung auf Unisex-Tarife wird es durchaus zu Verschiebungen beim Preis-Leistungs-Verhältnis von Versicherungsprodukten kommen. Folgende Tabelle zeigt schematisch die wichtigsten Auswirkungen der Tarifumstellungen:

Auswirkungen des Urteils

Bereits bestehende Versicherungsverträge sind vom Unisex-Urteil nicht betroffen, hier muss keine Tarifumstellung erfolgen. Sofern eine Eins-zu-eins-Umstellung auf Unisex-Tarife vorgenommen wird und keine weiteren Tarifanpassungen erfolgen, gilt für Neuverträge in der Regel marktweit Folgendes*:

- » In der Altersversorgung zahlen Männer für die gleiche Rente künftig höhere Beiträge. Bei einem Abschluss vor dem 21. Dezember 2012 erhält ein heute 35-jähriger Mann bei gleichem Beitrag rund 6 % mehr Altersrente als bei einem Unisex-Tarif.
- » Gravierender sind die Auswirkungen bei der Pflegeversicherung und bei Tarifen mit Sofortrente. Bei Letzteren bekommt ein heute 65-jähriger Mann aktuell knapp 8 % mehr Rente als bei den künftig geltenden Unisex-Tarifen. Klassische Bisex-Tarife bei der Pflegerente sind – je nach Einzelfall – teilweise noch um mehr als 20 % günstiger, weil es in diesem Bereich große risikotechnische Unterschiede zwischen den Geschlechtern gibt.
- » Frauen dürfen sich in Zukunft in den meisten Vorsorgebereichen über niedrigere Beiträge freuen. Dabei ist es für sie aber

Auswirkung der Unisex-Tarifumstellung auf die Beitragshöhe

Vorsorgebereich	Männer	Frauen
Rentenversicherung	↑	↓
Todesfallversicherung	↓	↑
Berufsunfähigkeit	↑	↓
Pflegeversicherung	↑	↓

Unterm Strich profitieren Frauen stärker von den neuen Unisex-Tarifen.

Quelle: Swiss Life 2012

nicht unbedingt empfehlenswert, auf die Unisex-Tarife zu warten, denn der Tarifvorteil durch den um ein Jahr früheren Vertragsbeginn ist unter Umständen größer als der Beitragsvorteil aus der Umstellung auf Unisex-Tarife – auch wenn ein Beitrag mehr gezahlt werden muss. In vielen Fällen lohnt es sich also auch für Frauen, in Sachen Versicherung noch vor dem 21. Dezember 2012 aktiv zu werden.

Besteht eine Beratungspflicht des Vermittlers?

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob der Vermittler bezüglich der Umstellung auf Unisex-Tarife beraten muss. Aus § 6 Abs. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ergibt sich, dass ein Vermittler dazu verpflichtet ist, den Kunden vor Abschluss eines Vertrags anlassbezogen zu beraten. Nach Einschätzung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) gehört dazu eigentlich auch der Hinweis auf die finanziellen Vor- und Nachteile eines Vertragsabschlusses vor bzw. nach dem Stichtag der Unisex-Umstellung, soweit diese bereits bekannt sind. Daher empfiehlt es sich, nicht nur im Hinblick auf sich bietende Vertriebschancen aktiv auf die Kunden zuzugehen – auch unter rechtlichen Gesichtspunkten ist die Ansprache der Kunden sinnvoll.

Vertriebsunterstützung durch Swiss Life

Bereits seit August 2012 bietet Swiss Life beim Neugeschäft in der Berufsunfähigkeitsversicherung Unisex-Tarife an. Damit schafft das Unternehmen Klarheit für Vermittler und weibliche Kunden, die nun nicht länger auf den Umstellungs-Stichtag warten müssen. Flankierend zur Einführung der Unisex-Tarife bei Berufsunfähigkeit unterstützt Swiss Life ihre Geschäftspartner durch zahlreiche Maßnahmen und Hilfsmittel bei der Kundenberatung:

» Kaufmännische Auszubildende werden künftig bis auf wenige Ausnahmen in die Berufsgruppe »1+« eingestuft.

» Bei Einschluss einer Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit muss nur eine einzige Gesundheitsfrage beantwortet werden – es sei denn, der Beitrag übersteigt eine Höhe von 4 % der Beitragsbemessungsgrenze zuzüglich 1.800 Euro.

» Im Belegschaftsgeschäft gilt künftig ein stark vereinfachtes Antragsverfahren.

Beim Jahresendgeschäft in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) bietet Swiss Life ihren Geschäftspartnern eine Serviceaktion zur Erhöhung ausgewählter Bestandsverträge zu sehr attraktiven Konditionen an. Weibliche und männliche Arbeitnehmer, die noch 2012 einen Neuvertrag bei Swiss Life abschließen, genießen besondere Vorteile: Bei Direkt- und Rürup-Versicherungen sowie Verträgen der 3. Schicht sind innerhalb gewisser Grenzen auch später noch Anpassungen mit höheren Leistungen möglich. Dazu wurde eine entsprechende Regelung in die Versicherungsbedingungen aufgenommen.

Wissenswertes sowie praktische Hilfen rund um das Thema Unisex für das Kundengespräch im Privat- und Firmenkundengeschäft finden Sie im Maklerportal WebOffice von Swiss Life unter www.swisslife-weboffice.de/unisex.

Mit dem »Unisex-Navigator« lässt sich diese Thematik beim Kunden gut veranschaulichen, ebenso können die Leistungsunterschiede für die wichtigsten Tarife berechnet werden. Der »Unisex-Navigator« ist unter www.swisslife-weboffice.de/unisexnavigator verfügbar.

*Quelle: Swiss Life, Maklerportal WebOffice, Unisex-Navigator, <http://www.swisslife-weboffice.de/unisex>. Hinweis: Die Angaben (in Prozent oder Mehrprämien) beruhen auf vorläufigen Berechnungen und können von den tatsächlichen Werten der Unisex-Tarife, die zum Jahreswechsel angeboten werden, abweichen.

AUF DER SUCHE NACH DER PASSENDEN GARANTIE

Wie sinnvoll sind Garantien in Lebensversicherungsprodukten? Die Frage stellt sich nicht erst, seit der Garantiezins für deutsche Lebensversicherungen auf 1,75 Prozent geschrumpft ist. Die Diskussionen um Garantien sind aber seit einigen Monaten lauter geworden ist. Kunden sind auf der Suche nach Alternativen, mit denen sie höhere Erträge erwirtschaften können. Sie wollen aber angesichts der anhaltenden Turbulenzen an den Finanzmärkten kein allzu hohes Risiko eingehen.

Die dauerhaft niedrigen Zinsen haben bei klassischen Versicherungsprodukten Spuren hinterlassen. Versicherungsgesellschaften haben ihren Kunden in der Vergangenheit hohe Garantien versprochen und müssen diese auch in Jahrzehnten noch halten. Um die bestehenden Verpflichtungen gegenüber den Kunden abzusichern, investieren Versicherer nahezu ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere. Diese einseitige Kapitalanlage stellt die Anbieter aktuell aber vor große Herausforderungen. Denn die satten Renditen, die noch vor einigen Jahren mit festverzinslichen Papieren zu erzielen waren, sind heute nicht mehr drin. Die Auswirkungen sind auch für Kunden inzwischen deutlich spürbar. Jahrzehntlang waren die Policen aufgrund ihrer Garantien nicht nur ein Instrument der Absicherung, sondern auch eine attraktive Geldanlage. Doch diese Zeiten scheinen vorbei zu sein, denn die garantierte Verzinsung schmolz über die Jahre: Lag der garantierte Zins zu Hochzeiten bei vier Prozent auf das angesparte Kapital, so ist er inzwischen auf nur noch 1,75 Prozent gesunken.

Viele Gesellschaften mussten inzwischen auch ihre Überschussbeteiligungen senken. Für dieses Jahr dürfen Kunden nur mit einer Rendite von durchschnittlich 3,9 Prozent rechnen. Zum Vergleich: Im Jahr 2001 lag die durchschnittliche Überschussbeteiligung noch bei 7,1 Prozent. Es ist unwahrscheinlich, dass die heutigen 3,9 Prozent der Tiefpunkt der Überschussbeteiligung sein werden. Denn die Zinsen werden auf absehbare Zeit auf niedrigem Niveau bleiben. Noch haben Versicherer aus der Vergangenheit einen ausreichend hohen Anteil von Anleihen mit hohen Kupons im Portfolio. Sobald diese auslaufen, wird sich die Krise der Versicherer weiter verstärken.

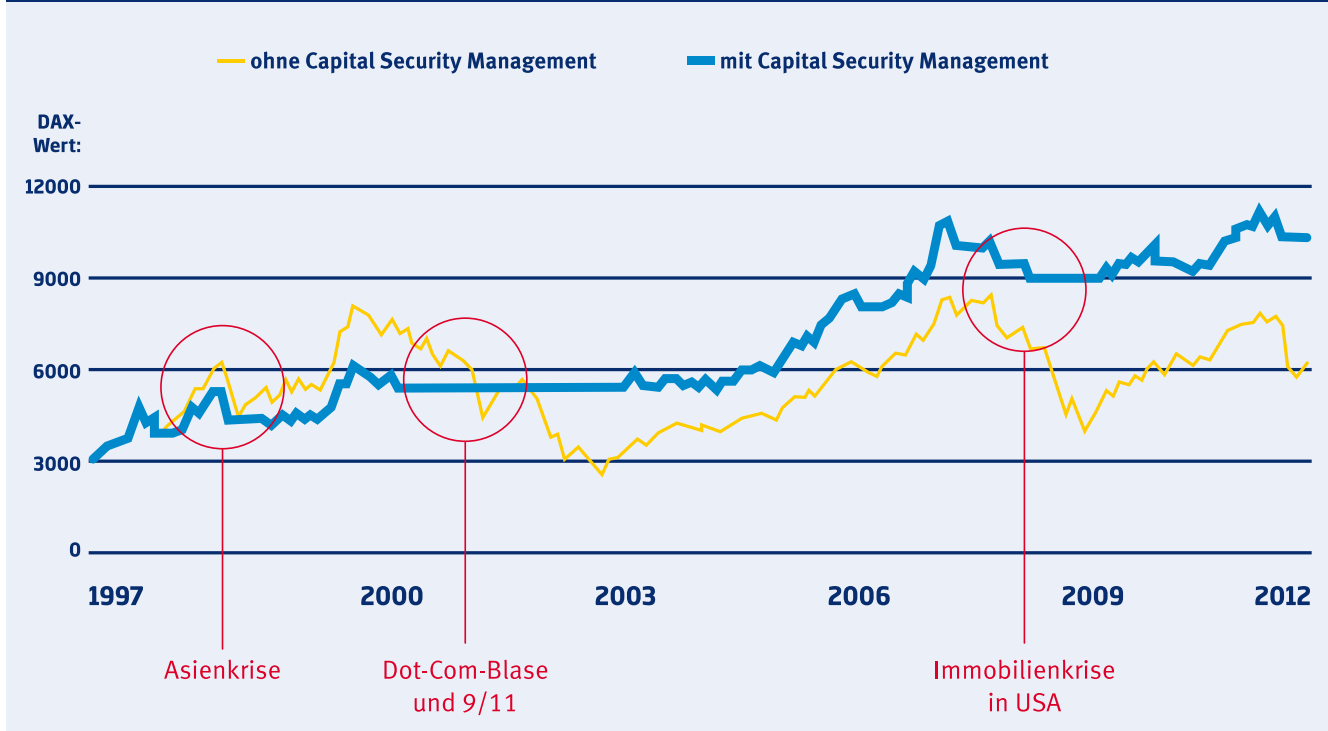
WETTBEWERB UM DAS BESTE GARANTIEMODELL

Die Diskussionen um die Zukunft von Garantien bei der langfristigen Altersvorsorge sind in vollem Gange. Die Versicherungsbranche ist bereits seit einiger Zeit auf der Suche nach neuen Konzepten und passenden Garantiemodellen. Im Vergleich zu den eher kollektiven und statischen Absicherungsmodellen der Vergangenheit wird heute dynamischen Ansätzen wie Dynamischen Hybridprodukten und Variable Annuities der Vorzug gegeben. Im volatilen Umfeld haben sich aber auch bei diesen neuen Produkten bereits Nachteile gezeigt. Neben diesen neuen Garantiemodellen suchen Versicherer auch Möglichkeiten, das klassische Garantiemodell zu reformieren. In der Diskussion ist beispielsweise, Garantien nur für einen Zeitraum von beispielsweise zehn Jahren festzulegen oder sie erst am Ende der Laufzeit zu gewähren.

WITH PROFITS: DIVERSIFIKATION STATT HOHER GARANTIEN

Ein bewährtes und dennoch für den deutschen Markt nach wie vor innovatives Garantiemodell bieten britische With Profits. Sie beschränken sich auf ein sinnvolles Maß an Garantien und behalten stattdessen größere Freiheiten bei der Kapitalanlage. Wesentlicher Vorteil dabei ist die Streuung auf verschiedene Anlageklassen. With Profits investieren nicht nur in festverzinsliche Wertpapiere, sondern auch in Kapitalanlagen mit größerem Renditepotenzial wie Aktien, Unternehmensbeteiligungen oder auch Immobilien. Mit einer breiten Streuung können Chancen in unterschiedlichen Anlageklassen genutzt und so höhere Renditen ermöglicht werden. Eine breite Streuung sowie der Fokus auf dividendenstarke Titel erweisen sich in schwierigen Kapitalmarktsituationen aber auch als Risiko minimierendes Instrument. Von besonderer Bedeutung ist das aktive Management der Kapitalanlagen. Die Verteilung der verschiedenen Anlageformen, die Asset Allocation, wird vom zuständigen Fondsmanagement kontinuierlich überprüft und der jeweiligen Kapitalmarktsituation angepasst. With Profits tragen mit den integrierten Garantien den Kundenwünschen nach Sicherheit Rechnung, bieten aber gleichzeitig mit einer modern gestalteten, diversifizierten Kapitalanlage langfristig höhere Renditechancen als herkömmliche Produkte.

Die Funktionsweise des CSM am Beispiel des DAX



NEUE FONDSPOLICE BIETET KONTROLLIERTE OFFENSIVE STATT KOSTSPIELIGER GARANTIEN

Auch bei Fondspolice ist das Thema »Risikominimierung« immer stärker in den Mittelpunkt gerückt. Die Nachfrage nach Produkten, die neben einer attraktiven Fondsauswahl auch interessante Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten, ist in den vergangenen Monaten stark gestiegen. Einen neuen Ansatz, der ohne Garantien auskommt, aber dennoch auf Abwärtstrends an den Kapitalmärkten reagiert und die Chancen aufstrebender Märkte nutzt, hat kürzlich Standard Life in seiner neuen Fondspolice vorgestellt. Die neue fondsgebundene Rentenversicherung »Maxxellence Invest« ist ausgestattet mit einer überschaubaren Anzahl von langfristig ertragreichen Investmentfonds renommierter Gesellschaften, mit gemanagten Portfolios unterschiedlicher Risikoklassen und setzt zur Absicherung auf ein neuartiges Sicherungsmanagement, das »Capital Security Management« (CSM).

Ziel des Capital Security Managements ist es, die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf das individuelle Investment der Kunden zu reduzieren und die Chancen unterschiedlicher Märkte zu nutzen. Um dies erreichen, setzt CSM auf ein automatisiertes Trendfolgesystem, das monatlich die Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis analysiert, die Ergebnisse der Fonds überprüft und die Zusammen-

setzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Signalisieren die Daten eine länger anhaltende Abwärtsbewegung, wird das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. Sobald die Marktdaten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hindeuten, investieren wir das »geparkte« Kundengeld in die ursprüngliche Fondsauswahl zurück und der Kunde kann wieder von den höheren Renditechancen der Aktienmärkte profitieren. Mit dieser kontrollierten Offensive bietet CSM die Möglichkeit, das Kapital vor Abwärtstrends zu schützen und verspricht dadurch eine stabilere Performance.

Risikominimierung hat auch der Global Absolute Return Strategies (GARS) im Fokus. Der von Standard Life Investments gemanagte Absolute Return Fonds zielt darauf ab, positive Renditen unter allen Marktbedingungen zu erwirtschaften und versucht, dies über eine Diversifikation in sehr vielen Anlageklassen und durch vielfältige Variationen der Anlagestrategien zu erreichen. Durch diese echte Streuung auf voneinander unabhängige Strategien können aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kursschwankungen des Fonds können aber gleichzeitig vergleichsweise niedrig gehalten werden. GARS ist ein weiterer Beleg dafür, dass es Alternativen zu Garantien gibt und ein intelligentes Fondsmanagement zur Stabilisierung des Portfolios beitragen kann.

Wer sagt eigentlich, dass das Börsenparkett zu heiß für die Rente ist

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?

AUSWERTUNG SDV-TIPPSPIEL EM 2012

Viele Teilnehmer, nur ein Sieger: Unter diesem Motto stand die Fußball-EM 2012. Das SDV-Äquivalent zum verdienten Europameister Spanien stellt unsere Mitarbeiterin Svea Thurner da, die als Tipper »Benji« mit glücklichem Händchen und viel Ahnung vom Fußballsport die Konkurrenz teilweise förmlich deklassierte und den ersten Platz beim Tippspiel der SDV AG belegte! Damit verwies sie die Tipper Evalotte (Udo Weichert) und KAX (Volker Kalks) auf die Plätze zwei und drei. Hierzu gratulieren wir Svea Thurner ganz herzlich und freuen uns auf kommende spannende Tipp-Duelle in der neuen Tipprunde zur Fußball-Bundesliga-Saison 2012/2013!

Die Gewinner wurden bereits schriftlich informiert und die Preise überreicht.

Vielen Dank für Ihre rege Teilnahme und spannende Tipp-Duelle!



Svea Thurner freut sich über einen Reisegutschein im Wert von 250,- Euro, übergeben durch den Spielleiter Stefan Röltgen.

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

Titel: © Benicce/Fotolia.com

Seite 03: © xuxmedia/Fotolia.com

Seite 06: © matthias21/Fotolia.com

Seite 10: © JiSIGN/Fotolia.com

Seite 11: © arsdigital/Fotolia.com

Seite 16 / 17:

© N-Media-Images/Fotolia.com

© Nick Freund/Fotolia.com

Seite 21: © Torbz/Fotolia.com

Seite 25: © Dron/Fotolia.com

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

Abschlusstabelle Tippspiel EM 2012

Pos	↕	Name	Pkt	Siege	Ges	
1.	•	Benji	1,2	0	1,00	87
2.	•	Evalotte	4,6	0		81
3.	•	KAX	0,2	0		75
4.	1	Herb	1,0 ₂	2	1,12	73
5.	1	anhil_007		0		72
6.	•	OLDSCHOOL	1,0 ₂	2	0,12	69
7.	•	60er	0,1	0		66
8.	•	Isabel	1,2	0		65
9.	1	MrRight	2,0 ₂	2	0,12	64
10.	1	Juergi01	1,2	0		64
11.	1	postbote61		0		62
12.	1	WinnyWin	3,1 ₂	2	0,12	61
13.	1	Schweini31		0		61
14.	•	Luuk	0,1	0	0,50	58
15.	•	PV		0	0,50	57
16.	1	Joe	2,0 ₂	2	0,12	53
17.	1	P-Skay		0		53
18.	•	MarioGomez	1,2	0		49
19.	•	Blest		0		48
20.	•	JSV3		0		47
21.	•	Nadline		0		46
22.	•	Eco		0	1,00	44
23.	•	DerSchrockd	2,3	0		44
23.	•	MH		0		44
25.	•	SV		0	1,00	43
26.	5	karpfen	2,0 ₂	2	0,12	43
27.	1	diehandgottes		0		43
27.	1	Maximus		0		43
27.	1	tine		0		43
30.	1	BigMarschall	1,2	0		42



**Unisex-
Tarife kommen!**
Nur noch bis 20.12.2012
Vorteile sichern

Wenn Sie den **kleinen Unterschied
behalten** möchten, sollten Sie jetzt handeln.

Nur noch bis zum 20. Dezember 2012 gibt es bei Versicherungen den kleinen Unterschied: Ab diesem Zeitpunkt schreibt der Gesetzgeber Tarife vor, die für Mann und Frau gleich sind. In vielen Fällen sind aber die jetzt noch gültigen Tarife günstiger – ganz gleich, ob Renten-, Unfall-, Berufsunfähigkeits- oder private Krankenversicherung. Wie Sie sich Ihre Vorteile sichern und somit Geld sparen können, klären wir gern gemeinsam mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch.

Infos unter (0231) 1 35-79 97 oder www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen