

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM INTERVIEW

Armin Christofori,
Vorstand der SDV AG

Seite 18

ZEITSTRAHL

Glücklicher Gewinner –
Premiumtarif Wohngebäude

Seite 21

DER WERT EINER MAKLERFIRMA

Bestandsveredelung

Seite 16

GEWERBE- VERSICHERUNG

Seite 06

Sicher auf unsicherem Terrain





LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Zunächst möchte ich Ihnen ein gutes neues Jahr mit viel Glück, Gesundheit und Erfolg wünschen und mich auf diesem Wege ganz herzlich für die konstruktive und kooperative Zusammenarbeit bedanken.

Wir haben das Jahr 2012 erfolgreich gemeistert und stehen auch heute zur Jahreswende gemeinsam hier und gehen zusammen ins Jahr 2013. Auch weiterhin wird die SDV AG Ihnen bei Ihrem Weg zum Erfolg tatkräftig unter die Arme greifen. Unser Präsent zum Jahreswechsel für Sie: unsere vierte Ausgabe unserer Hauszeitung SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER. Inhaltlich haben wir uns auf das umfangreiche Thema der Gewerbeversicherung konzentriert, um Ihnen hier einen Überblick zu verschaffen.

Weitere spannende Themen und Neuigkeiten sind ebenfalls in dieser Ausgabe zu finden. Wir haben einen Artikel über den Wert des Maklerbestandes verfasst, um unsere Makler u. a. auf die mögliche Veredelung ihres Bestandes aufmerksam zu machen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Freude mit dieser Ausgabe.

Ihr Armin Christofori
Vorstand der SDV AG

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armin Christofori'. The signature is fluid and cursive.

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN / SdV e.V.

Haftungssicher in den Ruhestand Seite 04

WÜRTTEMBERGISCHE

Genius – Sicherheit, Flexibilität und Rendite optimal kombiniert Seite 05



UNSER TITELTHEMA

Gewerbeversicherung – sicher auf unsicherem Terrain **Seite 06**

DEURAG Rechtsschutz für Geschäftskunden. Seite 10

LV 1871 Keine halben Sachen machen Seite 11

THOMAS & KOLLEGEN AG

Hier kommt das »kaufmännische Und«! – grenzenlos sicher Seite 12

IWM SOFTWARE AG Softwareentwickler gesucht Seite 14

DIE BAYERISCHE

Machen Sie Ihre Kunden zu Very Important Patients Seite 15

DER WERT EINER MAKLERFIRMA

Rechtsvorbereitung auf den demographischen Wandel Seite 16



REIHE: IM INTERVIEW

Vorstand der SDV AG, Armin Christofori **Seite 18**

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 21

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

Professionell und engagiert in Sachen Sicherheit Seite 22

RECHT & HAFTUNG

Das Mediationsgesetz ist erstmals in Kraft getreten Seite 23

NÜRNBERGER ProfiLine Unternehmensservice Seite 26

SWISS LIFE Mit Einmalanlagen Steuern sparen Seite 28



AUSBLICK | IMPRESSUM

Gemeinsam ins neue Jahr 2013! **Seite 31**

HAFTUNGSSICHER IN DEN RUHESTAND

Versicherungsschutz rückwirkend bis zur Gewerbeanmeldung

Es ist bekannt, dass die meisten Vermittler erst mit Einführung der gesetzlichen Pflichtversicherung im Mai 2007 eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Für eventuelle Beratungsfehler vor diesem Zeitpunkt besteht in diesem Fall kein Versicherungsschutz, unabhängig davon, wann der Schadenfall gemeldet wird.

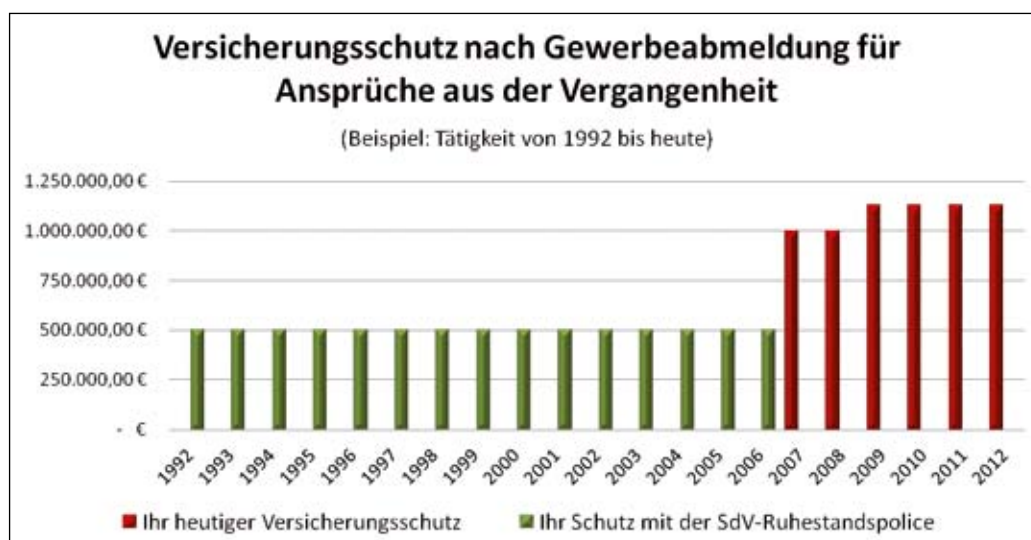
Eine Lösung bietet nun die Ruhestandspolice des SdV:

Wer als Versicherungsvermittler sein Gewerbe abmeldet, kann sich – rückwirkend bis zur Gewerbeanmeldung – vor solchen Beratungsfehlern aus der Vergangenheit schützen. Gegen eine geringe Einmalprämie können verschiedene Zeiträume von mindestens zehn Jahren bis maximal 30 Jahre rückwirkend versichert werden. Mit einer Deckungssumme von 500.000 Euro werden bisher nicht versicherte Zeiträume Gegenstand einer

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Der Vermittler hat die Wahl, ob er den Versicherungsschutz ab Mai 2007 rückwirkend beginnen lässt oder ab dem heutigen Tag. Für in der Vergangenheit vorhandenen Versicherungsschutz steht die Deckungssumme sogar im Anschluss zur Verfügung, sollte aufgrund eines Schadens die damals vereinbarte Deckungssumme pro Schadenfall aufgebraucht sein.

Die Prämie beträgt bei zehn Jahren rückwirkendem Versicherungsschutz ab Mai 2007 einmalig 450 Euro zuzüglich 19 % Versicherungssteuer, bei 30 Jahren maximal 750 Euro. ■

Interessierte Vermittler können sich online unter www.sdv-online.de oder telefonisch unter 0 800 / 7 38 87 48 gebührenfrei informieren.



GENIUS – SICHERHEIT, FLEXIBILITÄT UND RENDITE OPTIMAL KOMBINIERT

Die ideale Altersvorsorge sollte möglichst alles bieten: die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung, die Flexibilität eines Girokontos, aber gleichzeitig die Renditechancen eines Fonds. Oftmals sind diese Wünsche der Kunden nur schwer miteinander vereinbar. Mit ihrer Fondspolice Genius verbindet die Württembergische Lebensversicherung AG, eine Tochtergesellschaft des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische AG (W&W), den Wunsch nach Sicherheit, Flexibilität und Rendite. Durch die Konzeption von Genius als dynamisches Drei-Topf-Hybrid mit einer besonderen Wertsicherungsstrategie können die Chancen der Aktienmärkte voll ausgenutzt werden.

DAS HERZSTÜCK VON GENIUS – DER WERTSICHERUNGSFONDS

Was unterscheidet die Fondspolice der Württembergischen Lebensversicherung von anderen Produkten am Markt? Vor allem ihr Sicherungsmechanismus, der in dieser Form einzigartig ist. In dem sogenannten »zweiten Topf«, dem Wertsicherungsfonds Genius Strategie, werden keine Umschichtungen zwischen sicheren und chancenreichen Anlageklassen vorgenommen. Vielmehr wird die Garantie des Kunden durch den Kauf und Verkauf von Optionspapieren sichergestellt.

Der Vorteil dieser Strategie liegt darin, dass die Garantierzeugung für den Kunden nahezu kostenneutral erfolgt und seine Rendite nicht durch prozyklisches Kaufverhalten geschmälert wird. So wird zum einen eine durchgängig hohe Aktienquote bei hoher Sicherheit ermöglicht, und zum anderen führt diese Systematik (Zero-Cost-Collar) zu geringeren Garantiekosten. Ein Novum am Markt ist auch die zusätzliche »harte Garantie« der Württembergischen Lebensversicherung: Sollte die von der deutschen Anlagegesellschaft gegebene Garantie im Wertsicherungsfonds verfehlt werden, steht das Versicherungsunternehmen direkt für seine Kunden ein. Das investierte Geld ist somit sicher.

DIE GARANTIEVIELFALT

Bei Genius hat der Kunde die Möglichkeit, zwischen verschiedenen endfälligen Garantievarianten auszuwählen und damit das Produkt an sein individuelles Sicherheitsbedürfnis anzupassen. So kann er entweder eine Beitragsgarantie von 0 % bis 100 % vereinbaren oder diese mit der wachsenden Guthabengarantie kombinieren.

In dieser Variante sind ihm zum vereinbarten Rentenbeginn nicht nur 100 % der geleisteten Beiträge sicher, sondern der garantierte Anteil des Guthabens wächst automatisch mit. Dabei steigt der Garantiewert von 0 % zu Versicherungsbeginn auf 100 % zum vereinbarten Rentenbeginn. Kursschwankungen am Aktienmarkt – auch kurz vor Rentenbeginn – können somit nicht mehr die Substanz der Rente angreifen. Natürlich kann Genius auch ohne Garantien mit allen verbundenen Steuervorteilen abgeschlossen werden.

SECHS RICHTIGE – ACHT WICHTIGE

Für die Auswahl der geeigneten Fondspolice ist nicht nur der Aufbau des Produktes entscheidend, sondern auch das Kleingedruckte in den Bedingungen. Oftmals sind die Formulierungen für Kunden jedoch kaum verständlich. Die Württembergische Vertriebsservice GmbH, die Maklergesellschaft der W&W-Gruppe, hat zur Unterstützung des Beratungsprozesses acht wesentliche Qualitätsfaktoren identifiziert und in einer Beratungsbroschüre aufbereitet. Der Verkaufsansatz »Sie kennen sechs Richtige – wir zeigen Ihnen acht Wichtige« geht dabei unter anderem auf die Garantierente, die Treuhänderklausel und den Liquiditätsvorteil ein.



Gemeinsam den Bestand steigern und Potenziale ausschöpfen.



GEWERBE- VERSICHERUNG

SICHER AUF UNSICHEREM TERRAIN

Die Gewerbeversicherung ist der Oberbegriff für eine Vielzahl von Versicherungen, die von Unternehmern und gerade Existenzgründern abgeschlossen werden.

Typische Versicherungen, die zum Bereich Gewerbe gehören, sind beispielsweise die Betriebshaftpflichtversicherung, die Feuerversicherung, die Firmenrechtsschutzversicherung oder die Betriebsunterbrechungsversicherung, bei denen stets zu prüfen ist, inwieweit eine Notwendigkeit im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit besteht. Zu unterscheiden sind bei den Gewerbeversicherungen die existenzabsichernden und die nicht

existenzabsichernden Versicherungen. Zu Ersteren gehört in jedem Fall die Betriebshaftpflichtversicherung. Nicht existenzabsichernde Versicherungen setzen sich je nach den spezifischen Bedürfnissen des jeweiligen Unternehmens zusammen, hierunter fällt beispielsweise die Rürup-Rente.

Darüber hinaus wird der Versicherungsbedarf eines Unternehmens oder einer Firma durch die Rechtsform bestimmt. Auch beispielsweise die Wertigkeit der Einrichtung ist ein entscheidender Faktor, den es bei der Wahl der richtigen Versicherung zu bedenken gilt. So benötigt ein Zahnarzt mit seinen teuren

Instrumenten und dem kostenintensiven Interieur eine andere Versicherung als jemand, der von zu Hause aus Büroarbeiten erledigt.

DIE RICHTIGE WAHL

Das Zauberwort bei der Auswahl der richtigen Gewerbeversicherung heißt Risikomanagement bzw. Bedarfsermittlung. Hier wird eine detaillierte Analyse des Unternehmens vorgenommen, seine Stärken und Schwächen abgeklöpft und dann entschieden, welche Versicherungen unbedingt benötigt werden. Die Analyse kann auch darüber Aufschluss geben, ob eventuell im späteren Verlauf eine Änderung oder neue Versicherungen sinnvoll sein können. Diese Analyse ist nichts, was der Unternehmer mal eben so im Internet allein machen sollte. Dafür sollte ein professioneller und idealerweise unabhängiger Versicherungsmakler hinzugezogen werden, der das Preis-Leistungs-Verhältnis optimiert.

Den neuesten Studien zufolge bleibt der Gewerbeversicherungsmarkt weiterhin ein Wachstumsmarkt in der Assekuranz in Europa. Im Vergleich zum Weltmarkt liegt das Prämienvolumen der Gewerbeversicherungen in Deutschland mit rund 20 Milliarden Euro auf Platz fünf. Doch der Raum nach oben ist offen und es besteht hier noch Potenzial zur Steigerung. Dass ein qualitativ orientierter Gewerbebestand in der Sachversicherung sich durch die laufende Verprovisionierung als sehr wertvoll, zielbringend und umsatzsteigernd herausstellen kann, steht außer Frage.

Durch die breit gefächerte Produktpalette in der Gewerbeversicherung ist ein gefestigtes Wissen in diesem Bereich unumstößlich. Die Ermittlung des optimalen Bedarfes eines Betriebes benötigt Zeit und exakte Bearbeitung. Nach einer Umfrage sind Experten der Meinung, dass Selbstständige bzw. Unternehmen für Versicherungen aufgeschlossener sind als Privatkunden. Im Gewerbebereich gibt es hinsichtlich des Produktportfolios noch Ausbaumöglichkeiten und der Vertriebsweg wird hier momentan erst geebnet. Der erfolgreiche Unternehmer von heute weiß um existenzielle Risiken und Schäden und möchte zum Fortbestand seines Lebenswerkes hier die für ihn optimale Absicherung des Versicherungsmarktes nutzen.

EIN NEUER SCHWERPUNKT

Aus diesen Gründen hat die SDV AG einen ihrer Schwerpunkte auf die Gewerbeversicherungen gelegt und bietet ihren angeschlossenen Versicherungsmaklern eine Servicedienstleistung vom Feinsten. Besonders hervorzuheben ist der Angebotsser-

vice im Firmenkundengeschäft. Da es auf dem Versicherungsmarkt aktuell keine praktikablen Vergleichsrechner im Gewerbebereich gibt und künftig wahrscheinlich auch nicht geben wird, übernimmt das Backoffice der SDV AG für ihre angebundenen Versicherungsmakler die Einholung von Angeboten für deren Firmenklientel. Die Angebotserstellung erfolgt im Gewerbebereich über das sogenannte Ausschreibungsverfahren. Eingehende Anfragen von Maklern werden auf Plausibilität und ausreichende Angaben zur Berechnung geprüft und anschließend an die Versicherungsgesellschaften übersandt, um Angebote mit dem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis einzuholen.

Ab einem Prämienvolumen über 500 Euro erhält der Versicherungsmakler für seine gestellte Angebotsanforderung eine kurze, individuell ausgearbeitete Gegenüberstellung aller Anbieter. Dieser Service, der besondere Achtung und Wertschätzung erntet, ermöglicht es unseren angebundenen Maklern, zeitnah Angebote im Firmenkundengeschäft zu erhalten und einen marktkonformen Überblick zu bekommen. Die Angebote werden bis ins Detail abgeglichen und Leistungen sowie Bedingungen gegenübergestellt.

Auch legt die SDV AG großen Wert darauf, dass alle Mitarbeiter entsprechend qualifiziert sind und weitergebildet werden. So z.B. haben die Kolleginnen Maria Nefzger und Ekaterina Bleichrot eine Fortbildung zur »Expertin Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbebereich (DVA)« absolviert. Tanja Berchtold macht den Versicherungsfachwirt und Markus Wild besucht derzeit den Kurs »Technischer Underwriter (DVA)«.



Das Team Gewerbe.

UNSER VOR-ORT-SERVICE

Besonders stolz sind wir darauf, dass es uns gelungen ist, Ihnen im hochwertigen Gewerbegebiet bzw. Industriegeschäft einen Vor-Ort-Service anbieten zu können. Im qualitativ hochwertigen Geschäft sind wir in der Lage, Unterstützung vor Ort beim Kunden zu bieten, abgestimmt auf dessen Bedürfnisse. Im Industriegeschäft ist es ein Muss, dass jeder Produktgeber das Unternehmen besichtigt, um ein verbindliches Angebot erstellen zu können. Wenn Sie dann als Makler dem Kunden mindestens drei Angebote vorlegen wollen, bedeutet das, dass Sie mit drei Unterwritern von drei verschiedenen Versicherungsunternehmen jeweils einen Termin beim Kunden benötigen.

Die Risiken eines Gewerbebetriebs müssen vollständig analysiert, kundenindividuell bewertet und abgedeckt werden. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen über unseren unabhängigen Kooperationspartner, die Firma PML-Risk-Service GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer Lorenz Leisching, einen einzigartigen Vorsprung: einen Termin, eine Bestandsaufnahme beim Kunden und dennoch die Chance, von diversen Produktgebern verbindliche Angebote zu bekommen. Die Firma PML-Risk-Service GmbH bietet einen Gutachterservice und ist in der Lage, sämtliche Unterlagen, die für eine Ausschreibung notwendig sind, entsprechend aufzuarbeiten.

Das Steckpferd der Firma PML ist u. a. die Wertermittlung bei gewerblichen und industriellen Gebäuden, denn der Kunde kennt häufig nicht den exakten Neubauwert und viele Versicherer erstellen im Industriebereich keine Gebäudewertermittlung. Als langjähriger Profi im gehobenen Industriegeschäft hat Lorenz Leisching ein ausgezeichnetes Netzwerk mit Ingenieuren und Gutachtern in Themenbereichen wie Brandschutzgutachten, Gebäudewertermittlungen und Riskmanagement aufgebaut.

Isabell Kramer, SDV AG



INTERVIEW MIT LORENZ LEISCHING

Hallo Herr Leisching, vielen Dank, dass Sie sich für ein kurzes Interview Zeit nehmen.

Sie sind ein Spezialist mit jahrelanger Erfahrung, wenn es um das Thema Gewerbeversicherung geht. Ihre Erfahrungen und Ihr Wissensschatz sind eine besondere Bereicherung für die SDV AG und inzwischen nicht mehr aus dem Arbeitsalltag wegzudenken.

Würden Sie uns bitte kurz Ihre Tätigkeit und Ihre Arbeit bei der Firma PML beschreiben?

Zu meinem Aufgabengebiet zählt die versicherungstechnische Bewertung und Analyse von Risiken, Ermittlung von Gebäude- und Sachwerten und die Beurteilung des wahrscheinlichen höchstmöglichen Schadens aus versicherungstechnischer Sicht. Die dadurch anfallenden Besichtigungen, Auswertungen und Bewertungen gehören auch zu meiner täglichen Arbeit. Auch die damit im Zusammenhang stehende Koordination von Anlagen und Einrichtungen zur Risikominimierung z.B. Brandmeldeanlagen, Löscheinrichtungen etc. Darüber hinaus bin ich gerne bereit für Interessenten zu vorgenannten Themenkreisen Schulungen zu halten und bei Besichtigungen und Aufnahmen der Schadenabwicklung bei Sachversicherungsschäden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit der PML mit der SDV AG beschreiben und was ist das Besondere daran?

Da das Thema Gewerbeversicherung äußerst komplex ist, stößt der Makler hier oft an seine Grenzen. Hierbei unterstützt die SDV AG zusammen mit uns den Makler und garantiert den reibungslosen Ablauf. Die Zusammenarbeit zwischen PML und der SDV AG ist aus meiner Sicht ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, das auf dem Versicherungsmarkt für den klassischen Makler so nicht zu finden ist.

Der SDV AG wird die Möglichkeit geboten, den qualifizierten Makler leichter zu erreichen und damit auch höhervolumiges Geschäft zu generieren. Insgesamt kann man von einer durchaus interessanten Konstellation sprechen – die den Makler sicher durch unsicheres Terrain begleitet.

Bitte geben Sie uns doch eine kurze Prognose für die Zukunft ab.

Grundsätzlich kann man sagen, dass die Wichtigkeit und Bedeutsamkeit des Sachgeschäftes immer mehr an Wert gewinnt. Dafür sprechen u. a. die aktuellen Diskussionen über die ratierten Courtagen im Bereich Kranken- und Lebensversicherung. Im Zuge von immer mehr Wettbewerb – beim Kunden wie beim Vermittler – wird die Qualität aus meiner Sicht stärker in den Fokus rücken, auch in Verbindung mit dem The-

ma Kundenbindung, durchschnittliche Vertragsanzahl, Ertrag etc. Qualifiziertes Sachgeschäft – evtl. mit Spezialisierung – führt zwangsweise zu strukturierten Abläufen, die wiederum nach mehreren Jahren dann auch zu einem höheren Betriebsergebnis führen werden.

Da das Thema Gewerbeversicherung, mit allen betreffenden Bereichen, sehr komplex ist, sollte hier auf jeden Fall wissenschaftlich »aufgestockt« werden – denn Potenzial ist vorhanden. Gesellschaftsrecht, Marktgegebenheiten, Sachrisiken, Beratung und die ausreichende Kenntnis hinsichtlich des Versicherungsschutzes sind ein Muss, um in diesem Bereich auf Erfolgskurs zu gehen. Gemeinsam mit der SDV AG lassen sich diese Hürden aber gut meistern. ■

Das Interview führte Isabell Kramer von der SDV AG.

**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. RECHTSSCHUTZ FÜR GESCHÄFTSKUNDEN.

Der Schritt in die berufliche Selbstständigkeit ist auch mit Risiken verbunden. Schön, wenn man ihn dennoch wagt. Kommt es aber zu einem Rechtsstreit, kann dies erhebliche finanzielle Folgen mit sich bringen. Im schlimmsten Fall sogar die berufliche Existenz gefährden. Für die Zielgruppe der Selbstständigen und Gewerbetreibenden stellt die DEURAG daher maßgeschneiderte Rechtsschutzlösungen zur Verfügung. Diese können zu besonders günstigen Selbstbeteiligungs-Tarifen abgeschlossen werden und enthalten attraktive Leistungen, wie beispielsweise weltweiten Versicherungsschutz und die unbegrenzte Deckungssumme.

ERWEITERTE LEISTUNGEN FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

Bereits 2011 hat die DEURAG ihren Tarif um die sogenannte SMART-Kombi erweitert. Viele mittelständische Betriebe möchten auf den gewerblichen Arbeits-Rechtsschutz verzichten. Über den Tarif SMART-Kombi sind diese Kunden umfassend abgesichert, nur ohne den gewerblichen Arbeits-Rechtsschutz. Unabhängig von der Anzahl der Beschäftigten und zu einem attraktiven Beitrag.

Der Spezial-Straf-Rechtsschutz für den privaten Bereich wurde ebenfalls in den Kombinations-Rechtsschutz für Selbstständige integriert. Dabei gilt der Versicherungsschutz sogar für alle Beschäftigten. Die im Privatbereich mitversicherten Personen sind nun ebenfalls für nichtselbstständige berufliche und für ehrenamtliche Tätigkeiten abgesichert.

Auch der Tarif M-Aktiv mit der außergerichtlichen Konfliktlösung durch Mediation ist für Geschäftskunden äußerst interessant. Der Kombinations-Rechtsschutz für Selbstständige wurde im Tarif M-Aktiv um die Mediation für berufsvertragliche Streitigkeiten erweitert. Zum Beispiel für den Fall, dass es Streit mit Kunden und Lieferanten geben sollte. Bei solchen Konflikten birgt die Mediation großes Potential für eine schnelle und einvernehmliche Lösung. Die DEURAG übernimmt die Kosten eines von ihr ausgewählten Mediators und trägt so dazu bei, die Interessen ihrer Kunden effektiv durchzusetzen.

SERVICELEISTUNGEN FÜR GESCHÄFTSKUNDEN

Ein umfassendes Angebot an Serviceleistungen ergänzt die Rechtsschutzprodukte der DEURAG. Speziell auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden zugeschnitten ist der WebsiteCheck. Mit dieser Serviceleistung können Geschäftskunden ihre Web-

site einmal pro Jahr im Hinblick auf die formale Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften von Rechtsanwälten überprüfen lassen. Die Kosten hierfür übernimmt die DEURAG. Die hohe Zahl an Insolvenzen und schlechte Zahlungsmoral können ein Unternehmen schwer belasten. Die DEURAG bietet daher Lösungen, damit Forderungen erfolgreich durchgesetzt und Außenstände verringert werden können. Mit Auskunft-PLUS erhalten Selbstständige zum einen professionelle Wirtschaftsauskünfte über die Bonität von Geschäftspartnern und Kunden. Zum anderen steht ihnen mit AnspruchPLUS ein professionelles Forderungsmanagement für fällige, unbezahlte und unstreitige Rechnungen zur Verfügung.

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG FÜR GEWERBLICHEN RECHTSSCHUTZ

Das Thema Rechtsschutz kann komplex sein. Daher unterstützt die DEURAG ihre Vertriebspartner umfassend mit schlanken Prozessen und einfachen Abläufen. Neben der tagesaktuellen Angebotserstellung und der schnellen Policierung zeigt die DEURAG gute Ansätze für den Beratungs- und Verkaufsprozess auf. Vertriebsorientierte Unterlagen, Kundenanschriften und Checklisten zur Angebotsanfrage stehen Vertriebspartnern zur Verfügung. Mit vielen Rechtsschutz-Beispielen für verschiedene Berufsgruppen werden überzeugende Verkaufsargumente geliefert. Ihre Vertriebspartner unterstützt die DEURAG mit kompetenten und zuverlässigen Ansprechpartnern aus einem bundesweiten Filialnetz, die bei Fragen rund um das Thema Rechtsschutz zur Seite stehen.

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



KEINE HALBEN SACHEN MACHEN

Wer fürs Alter vorsorgt, braucht vor allem Flexibilität. Denn wer kann heute schon sagen, was in zwanzig oder dreißig Jahren ist. Dennoch sollte niemand die Vorsorge fürs Alter auf die lange Bank schieben. Die 4flex Auszahlungsoptionen der Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) schaffen Gestaltungsfreiraum für die Altersvorsorge zu Rentenbeginn.

Die gesetzliche Rente allein reicht für viele im Alter nicht aus. Eine private Vorsorge schließt diese Vorsorgelücke, sichert in der Regel jedoch nicht gegen die finanziellen Folgen gesundheitlicher Risiken ab. Dabei geht fast jeder Fünfte krankheitsbedingt früher in Rente und jeder Fünfte über siebenzig wird pflegebedürftig. Doch häufig werden diese Risiken unterschätzt – gerade wenn man das Leben noch vor sich hat. Aber deswegen auf Schutz bei schwerer Krankheit und Pflegebedürftigkeit im Ruhestand verzichten? Nein, bei der Vorsorge fürs Alter sollte man keine halben Sachen machen. Deshalb bietet die LV 1871 die erste Altersvorsorge mit Schutzoptionen bei Krankheit oder Pflegebedürftigkeit – ohne Mehrbeitrag. Die 4flex Auszahlungsoptionen schaffen zusätzliche Flexibilität bei der Altersvorsorge.

4flex für mehr Flexibilität bei der Altersvorsorge

4flex ist ausgesprochen einfach: Kunden nutzen eine klassische oder fondsgebundene Versicherung, um fürs Alter vorzu-

sorgen. Zu Rentenbeginn haben sie dann die Wahl zwischen monatlicher Verrentung, Kapitalauszahlung, eXtra-Rente bei schwerer Krankheit oder Pflege-Option bei Pflegebedürftigkeit.

eXtra-Rente oder Pflege-Option

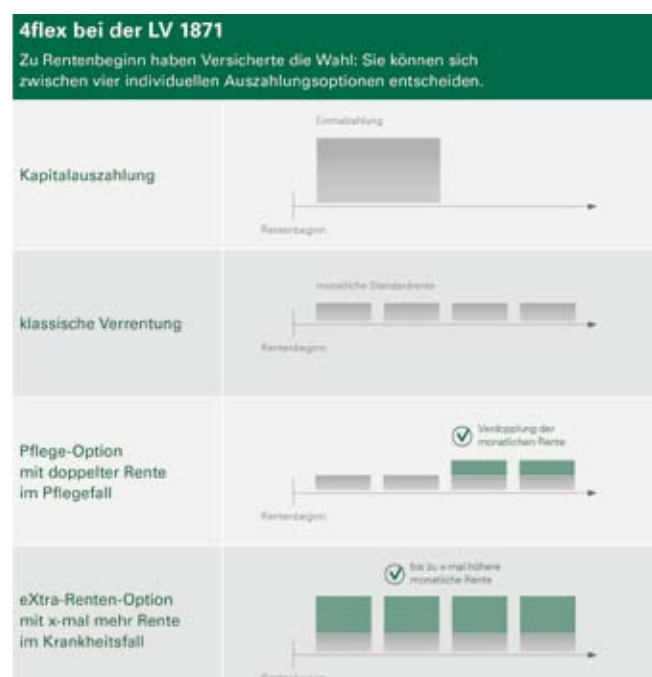
Kunden, die zu Rentenbeginn eine schwere Erkrankung haben, können sich einer gesundheitlichen Prüfung unterziehen. Lässt sich feststellen, dass aufgrund der Krankheit eine verkürzte statistische Lebenserwartung vorliegt, erhalten sie mit der eXtra-Rente bis zu x-mal mehr Rente – ein Leben lang. Oder sie wählen die Pflege-Option. Wer sich für die Pflege-Option entscheidet, verzichtet zunächst auf einen kleinen Teil seiner Rente, dafür verdoppelt sich im Fall einer Pflegebedürftigkeit die zu diesem Zeitpunkt ausgezahlte Rente. Egal, ob die Pflegebedürftigkeit im Alter von 70 oder 95 Jahren eintritt oder bereits zu Rentenbeginn. Der Vorteil dabei: Versicherte müssen sich erst zu Rentenbeginn entscheiden, ob sie die Pflege-Option nutzen wollen, wenn sie einschätzen können, ob eine Absicherung für sie persönlich sinnvoll ist. Sie zahlen keine Beiträge für einen Schutz, den sie im Zweifel nicht benötigen. Und sie erhalten in jedem Fall eine lebenslange Rentenzahlung – auch wenn sie gar nicht pflegebedürftig werden. 4flex der LV 1871 gibt es für die private Vorsorge und für die betriebliche Altersversorgung.

Über die LV 1871: Unsere Erfahrung – Ihr Vorteil

Die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) ist Spezialist für innovative Berufsunfähigkeits-, Lebens- und Rentenversicherungen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit verpflichtet sich die LV 1871 in hohem Maße den Interessen ihrer Kunden, die von unabhängigen Versicherungsvermittlern beraten werden.

Mehr zu Pflege-Option und 4flex:

www.keinehalbensachen.info



IHR ANSPRECHPARTNER

Gereon Ries Bezirksdirektor
Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Schwanthalerstr. 102, 80336 München

Mobil 01 60 / 58 72 669

» HIER KOMMT DAS »KAUFMÄNNISCHE UND«! – GRENZENLOS SICHER

Sprichwörtlich heißt es: »Reisende soll man nicht aufhalten.« Sich mit dieser Redewendung wirklich anzufreunden, fällt vielen deutschen Versicherungsvermittlern schwer. Oftmals verliert man einen guten Kunden – in persönlicher wie auch in finanzieller Hinsicht. Der Versuch, den Kunden auch im Ausland zu betreuen, bringt neue Herausforderungen mit sich. Die Assekuranzservice Thomas & Kollegen AG wollte diese Lücke für ihr Maklerbüro schließen und hat sich bereits vor Jahren daran gemacht, eine Lösung für dieses Problem zu finden.

Worin bestehen die Probleme für einen deutschen Makler, seinen Kunden auch im Ausland zu betreuen?

Wir stellen fest, dass deutsche Versicherer bei der Absicherung von ausländischen Risiken nicht mitziehen. Es ist möglich, den Zweitwohnsitz abzusichern, wenn der Hauptwohnsitz in Deutschland bereits versichert ist. Aber die Frage stellte sich uns: zu welchem Preis?! Die Absicherung z.B. bei der betrieblichen Altersvorsorge für deutsche Grenzgänger erweist sich als noch etwas anspruchsvoller. Diese Versicherungsform ist hier nur mithilfe eines in Österreich oder der Schweiz gelisteten Maklers möglich. Man scheitert also immer wieder an den Zulassungsvoraussetzungen der einzelnen Länder.

Wie konnten Sie dieses Problem beheben?

Kurz gesagt, wir haben die jeweiligen Zulassungen beantragt, um rechtlich wirksame Verträge in den jeweiligen Ländern abzuschließen. Dies gestaltete sich für Österreich etwas einfacher als für die Schweiz. Die Anforderungen an das Schweizer Vermittlerrecht sind wesentlich strenger als die Anforderungen nach dem EU-Vermittlerrecht. Aber nach langer Vorbereitung haben wir auch das geschafft.

Wieso gerade Österreich und die Schweiz?

Grund waren die geringen sprachlichen Barrieren und die geographische Nähe zu Deutschland. Außerdem spricht die Tatsache dafür, dass seit Jahren die Schweiz auf Platz 1 für auswanderungswillige Deutsche ist. Im Jahr 2011 waren es 22.500 Deutsche, die ihrer Heimat den Rücken kehrten und ihr Glück im Nachbarland suchten. Österreich rangiert knapp dahinter auf Platz 3.

Welche Anforderungen werden an die Beratung in Österreich und der Schweiz gestellt?

Wir werden dem Anspruch gerecht, sowohl gesetzliche Rahmenbedingungen der verschiedenen Länder als auch persönli-

che Ansprüche an eine Versicherung zu verknüpfen. Das gestaltet sich vor allem in der Schweiz schwerer, da sich deren soziales Versorgungssystem größtenteils vom deutschen unterscheidet. Mittlerweile ist die T&K AG in der Lage, jeden Auswanderer, Deutschen, Schweizer oder Österreicher im In- und Ausland unter einem D-A-CH zu beraten und andere Makler und sogar Versicherungsunternehmen dabei zu unterstützen.

Wie können andere Makler davon profitieren?

Makler können über die SDV AG an uns herantreten. Das vermittelte Geschäft löst Courtage für den Makler aus.

Welche weiteren Vorteile hat dies für den Makler?

Für den anfragenden Makler ändert sich an gewohnter Arbeitsweise nichts und die T&K AG wird, ähnlich wie eine Serviceplattform, kaum in Erscheinung treten. Eine Angebotserstellung läuft mittels Fragebogen. Dadurch wird die Haftung auch auf uns übertragen. Wir können dem Makler für seinen Kunden eine optimale Produktlösung anbieten und er erhält seine Courtage für ein ausländisches Produkt nach deutschem Steuerrecht. Ganz wichtig ist für uns, dass wir dem deutschen Makler 100 % Bestandsschutz auf alle bestehenden Verträge zusichern, d.h. weiterhin auch der betreuende Makler Ansprechpartner des Kunden bleibt. Unter Umständen kommt der Kunde eines Tages wieder zurück und wird aufgrund der durchgehenden Betreuung weiterhin seinem Makler treu bleiben.

Mithilfe der Thomas & Kollegen AG ist es möglich, Kunden weiterhin zu betreuen und Produkte zu vermitteln. Denken Sie daran, wenn Ihnen Ihr Kunde das nächste Mal mitteilt: »Ich bin dann mal weg!«

THORSTEN HEIN

Versicherungskaufmann

Verwaltungsrat Assekuranzservice
Thomas & Kollegen AG



Einfach mehr möglich!

Mit der Umstellung auf die neuen Unisextarife wurden die MONEYMAXX-Produkte noch weiter verbessert. MONEYMAXX bietet seinen Kunden damit noch mehr Möglichkeiten:

- Gleich 5 neue Top-Fonds wurden in das Fonds-Angebot aufgenommen. Neben den Mischfonds FvS Multiple Opportunities Fund, Invesco Balanced Risk Allocation Fund und M&G Optimal Income wurden die Aktienfonds DWS Top Dividende und Henderson Pan European Equity Fund eingebunden.
- Die Grenze für eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung wurde von 150 Euro auf 200 Euro angehoben.

Selbstverständlich wurden bekannte Produkthighlights wie z.B. die kostenlose Pflegeoption, die erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit oder auch die Rente mit Kapitaloption in die neue Tarifwelt übernommen.



XX

MONEYMAXX Discover

MONEY MAXX®

eine Marke der Basler Versicherungen

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.

GESUCHT: SOFTWAREENTWICKLER (M/W)

Unsere wertorientierte Unternehmenskultur ist Basis unseres Erfolges.

Auf dieser Basis wurden unsere Systeme nach 2010 und 2011 auch 2012 als beste Branchenlösung in unserem Marktsegment ausgezeichnet. Aufgrund unseres überdurchschnittlichen Wachstums

suchen wir ab sofort mehrere Softwareentwickler (m/w)

IHR AUFGABENGEBIET:

- » Softwareentwicklung im Umfeld unserer komplexen MS-Windows- und Internetanwendungen
- » Anwendungsentwicklung im agilen Umfeld

UNSERE ERWARTUNGEN AN SIE:

- » Praxiserfahrung in der objektorientierten Softwareentwicklung
- » Von Vorteil sind Praxiskenntnisse mit: o C++, Qt, Java, JSP, EJB, Eclipse o Datenmodellierung, relationale Datenbanken o MS SQL – Server, PostgreSQL
- » Selbständige, strukturierte Arbeitsweise, Loyalität, Flexibilität, Belastbarkeit und Teamfähigkeit

WIR BIETEN IHNEN:

- » Einen sicheren Arbeitsplatz in einem dynamischen und zukunftsorientierten Unternehmen.
- » Ein ausgezeichnetes, innovatives Betriebsklima
- » Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten
- » Flexible Arbeitszeitregelung
- » Betriebliche Altersvorsorge

Wenn Sie in einem wertorientierten Unternehmen Ihre Ideen in einem agilen Entwicklungsumfeld einbringen möchten, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

DER VORSTAND DER IWM SOFTWARE AG



Hans-Jürgen Müller



Bernd Jakobs

Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen
senden Sie bitte an:



IWM Software AG
Personalabteilung

Alte Eiweilerstr. 38
66620 Nonnweiler-Primstal

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

info@iwm-software.de
www.iwm-software.de



MACHEN SIE IHRE KUNDEN ZU VERY IMPORTANT PATIENTS

– mit den V.I.P.-Tarifen der Bayerischen



Versichert nach dem Reinheitsgebot

Die Lücken im gesetzlichen Krankenversicherungsschutz zu schließen, ist sinnvoll. Gesundheit soll keine Kostenfrage sein. Dazu kommt das gute Gefühl, sich »privat« behandeln zu lassen. Mit den Kranken-Zusatzversicherungen V.I.P stationär und V.I.P. dental der Bayerischen (bisher »BBV«) machen Sie Ihre GKV-Kunden zu Privatpatienten. Oder besser gesagt: zu V.I.P.s – zu Very Important Patients.

Der Tarif V.I.P. stationär wurde aufgelegt, weil die gesetzlichen Kassen im stationären Krankenhausbereich ihr Leistungsspektrum in seit Jahren absenken. Wegen hoher Zuzahlungen zögern viele Versicherte sogar Zahnbehandlungen und Zahnersatz hinaus – hier greift V.I.P. dental. Beide Tarife werden in drei Varianten angeboten: »Smart« verbessert den Basisschutz zu günstigen Beiträgen, »Komfort« bietet hochwertigen Rundumschutz zu einem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis, und »Prestige« garantiert echte Premium-Absicherung. Die Tarife sind übrigens nach Art der Schadenversicherung kalkuliert: Der Kunde zahlt also nur die Beiträge, die seinem individuellen Risiko entsprechen – auf die Bildung von Altersrückstellungen wird verzichtet.

BEITRAGSBEISPIELE V.I.P. DENTAL (UNISEX)

ALTER	SMART	KOMFORT	PRESTIGE
25	6,20	11,70	18,00
35	11,70	18,10	27,80
45	16,50	21,90	33,60

BEITRAGSBEISPIELE V.I.P. STATIONÄR (UNISEX)

ALTER	SMART	KOMFORT	PRESTIGE
25	3,70	13,50	15,50
35	5,50	19,50	22,40
45	7,10	20,50	23,60

RISIKOPRÜFUNG ONLINE – ANNAHME SOFORT

Christian Lhotka, für die Partner der SDV AG der Ansprechpartner der Bayerischen, sieht auch interessante Verkaufschancen: »Um Ihnen den Verkauf zu erleichtern, hat die Bayerische die

»QuickCheck-Software« entwickelt. Damit führen Sie die Risikoprüfung online im Kundengespräch durch und erfahren sofort, ob und wie Sie Ihren Kunden versichern können. Schneller geht kein anderer Abschluss!« Bei Annahme kann der Antrag sofort online erstellt und versendet werden – (fast) fertig! Lediglich die gesetzlich vorgeschriebenen Unterschriften müssen noch real geleistet und per E-Mail oder Fax verschickt werden. Nach Eingang bei der Bayerischen wird unmittelbar poliziert, die Unterlagen gehen via Newsbox an den Vermittler und per Post an den Kunden.

ONLINE SCHLÄGT PAPIER

Ihr Vorteil: Wo sonst Anträge versendet, geprüft, Nachfragen gestellt und wieder geprüft werden, können sich V.I.P.-Vermittler längst neuen Kunden widmen! **Übrigens ist die QuickCheck-Software im Abschlusscenter der SDV AG integriert, sie kann im Bereich Krankenzusatzversicherung direkt angeklickt werden.**

LEISTUNGSBEARBEITUNG INNERHALB VON 10 TAGEN

Ihre Kunden interessieren sich natürlich eher für exzellenten Service – wie das Leistungsversprechen der Bayerischen: »Sobald die erforderlichen Unterlagen eingegangen sind, bearbeiten wir den Fall in von 10 Werktagen«. Auch sonst werden die Leistungen hervorragend bewertet: So präsentierte die Verbraucherzeitschrift »Guter Rat« den Tarif V.I.P. dental Prestige als »Top-Leistungs-Anbieter«. Weitere Spitzenbeurteilungen kommen auch vom renommierten Institut für Versicherungsanalysen Frank und Bornberg und von der Zeitschrift ÖKO-Test.

Übrigens: Falls Ihnen »die Bayerische« noch nicht ganz vertraut ist: Die »BBV« ist jetzt »die Bayerische«. Der neue Claim »Versichert nach dem Reinheitsgebot« zeigt, wofür das Unternehmen steht: verständliche, fair kalkulierte Versicherungslösungen – und umfassenden Service, den sowohl die Kunden wie auch die Vertriebspartner schätzen.



Weitere Infos zu V.I.P. und andere interessante Lösungen der Bayerischen finden Sie unter:
www.diebayerische.de/makler

VORBEREITUNG AUF DEN DEMOGRAPHISCHEN WANDEL

In Deutschland sind seit einigen Jahren beunruhigende Veränderungen zu beobachten. Immer mehr ältere Menschen stehen immer weniger jungen gegenüber. Die Bevölkerung als Ganzes altert, sie erlebt einen demographischen Wandel. So heißt es für die Versicherungsgesellschaften, ihr Produktportfolio an ihre Versicherungsnehmer anzupassen und zu optimieren.

Eine besondere Herausforderung ergibt sich hier auch für die Versicherungsmakler. Für sie stellt sich die Frage: »Was ist zu tun, wenn ich mich zur Ruhe setzen möchte?« Für den Makler ist sein Bestand sein Lebenswerk, das er mit viel Zeit, Arbeit und viel Herzblut aufgebaut hat.

Doch wie hoch ist der zu erwartende Ertrag seines Lebenswerkes? Welche Einnahmen kann man mit der Veräußerung der Unternehmung erwerben? Oft weichen hier die Schätzungen des Maklers hinsichtlich des Bestandswerts von den Zahlen der Realität ab. Die Notwendigkeit, sich hier schon frühzeitig um einen Nachfolger oder Käufer zu kümmern, steht außer Frage, denn immer wieder lassen auch aktuelle Schlagzeilen und neueste Studien die Alarmglocken läuten. Kaufanwärter für Bestände gibt es, doch wer besitzt die liquiden Mittel, um einen Bestand zu erwerben? Banken investieren gerne in »handfeste« Dinge wie Immobilien, doch oft beißt man bei der Anfrage auf ein Darlehen für einen Bestandskauf auf Granit. Für die Bank stellt diese Art der Investition noch ein zu großes und nicht richtig einzuschätzendes Risiko dar.



In den nächsten zehn Jahren wird sich die Situation dahingehend nicht verbessern. Darum sollte sich der Versicherungsmakler schon rechtzeitig mit dem Thema Nachfolger oder Käufer beschäftigen. Die Modalitäten zum Unternehmensübergang müssen vereinbart werden – lebenslange Rente oder einmalig ausbezahlter Verkaufswert.

Erster Schritt bei der Veräußerung des Bestandes ist zunächst die sogenannte Bewertung des Bestandes. Schon hier wird oft ein ernüchterndes Fazit gezogen – das Lebenswerk ist weniger »wert« als ursprünglich gedacht. Denn ein »guter Bestand« setzt sich aus dem bestehenden Sachbestand (ohne Kfz-Verträge, aufgrund der kurzen Laufzeit) und der Qualität der Verträge zusammen. Auch die Qualität der Betreuung und die persönliche Bindung Makler – Kunde sind nicht außer Acht zu lassen. Jene Bewertungsschwerpunkte hat die SDV AG durch ihren angebotenen Maklervertragsservice berücksichtigt. Das Modell, das die SDV AG hier anbietet, umfasst eine ganzheitliche Beratung und eine komplette Datenerhebung des Kunden. Durch die Bestandsaufnahme ist der Kunde bindungsfest und in allen Bereichen und Sparten optimal betreut. Dadurch kann man von einer signifikanten Bestandssteigerung sprechen.

Eine Neuorientierung ist aufgrund des breit gefächerten Angebotes nicht nötig und die Makler-Kunden-Beziehung wird gefestigt und gesichert. Fazit: Eine Zusammenarbeit mit der SDV AG erhöht den Bestandswert durch die Prägung und Steigerung der Qualität der Verträge und Betreuung. Über die Betreuung durch die SDV AG sind alle Schritte, die zur Prüfung der rechtlichen Abfolge nötig sind, bereits getan: Aushändigung Erstinformation, Belehrung und Dokumentation. Genauso, wie der schriftlich und datenschutzkonform geschlossene Maklervertrag. Schadenquoten und die Vertragslaufzeiten aller Versicherungssparten fließen ebenso in die Bewertung mit ein und runden das Gesamtergebnis ab.

Bei bestehenden Verträgen, für die aktueller Courtageanspruch bei den Servicedienstleistern, Maklerpools oder Versicherungsgesellschaften besteht, ist unbedingt zu beachten, dass der Versicherer den neuen Makler nicht akzeptieren muss und hier ggf. neue Courtagevereinbarungen getroffen werden müssen. Es sei denn, es liegt ein ordnungsgemäßer Rechts-



erwerb mit Abgleich der Datenschutzvereinbarung vor. Dies setzt eine Nachfolgeregelung im schriftlich dokumentierten Maklervertrag voraus. Eben jene rechtlichen Voraussetzungen bietet der Maklervertrag der SDV AG und bereitet somit auf einen anstehenden Verkauf des Bestandes vor.

Beispiel für eine Nachfolgeregelung:

»Der Mandant willigt bereits jetzt in eine etwaige Vertragsübernahme durch einen anderen oder weitere Makler, beispielsweise durch Verkauf oder Erweiterung des Maklerhauses, ein.«

(Änderungen vorbehalten!)

Außerdem sollte der Versicherungsschutz für eventuelle Haftpflichtansprüche aufgrund von Beratungsfehlern geklärt werden. Bestand zum Zeitpunkt des vorgeworfenen Verstoßes eine Vermögensschadenshaftpflicht? Erst im Mai 2007 wurde diese zur gesetzlichen Pflichtversicherung. Eine Möglichkeit, einen späteren Haftungsfall abzusichern, ist die Ruhestandspolice. Viele unabhängige Vermittler fürchten sich nach der Gewerbeabmeldung vor einem späteren Haftungsfall, z. B.

durch einen Beratungsfehler, der vor dem Abschluss einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung begangen wurde. Die Ruhestandspolice garantiert durch die Zahlung einer Einmalprämie lebenslangen Versicherungsschutz.

Die SDV AG weiß um den Wert des Bestandes und möchte eben diesen für ihre Makler wertvoll machen und deren Bestände für sie veredeln. Die SDV AG ist der ideale Partner für Makler, die ihren Bestand ausbauen möchten und auch im Alter die Früchte ihrer Arbeit ernten möchten. Ganz nach dem Grundsatz: »Ihr Bestand ist Ihr Eigentum!« ■

Isabell Kramer, SDV AG

» WIR WOLLEN INDIVIDUELLEN SERVICE FÜR JEDEN MAKLER

Seit der Gründung der SDV AG im Oktober 2009 leitet Armin Christofori als Vorstand die SDV AG. Im Interview für die vierte Ausgabe der SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER spricht er über die Idee hinter der in ihrer Form einzigartigen Serviceplattform, die Entwicklung vom »Start-up«-Unternehmen zum immer mehr beachteten Dienstleister für Versicherungsmakler und die Zukunft der Maklerbranche im Versicherungsbereich.

Herr Christofori, im Vorwort zu dieser Ausgabe richten Sie einen Neujahrsgruß an alle Partner der SDV AG und die Leser der SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER. Mit dem Jahreswechsel auf 2013 sind bereits fast dreieinhalb Jahre vergangen, seitdem die Idee entstand, eine Serviceplattform für Makler zu gründen. Was können Sie rückblickend über diese Zeit sagen?

Ich blicke auf eine sehr ereignisreiche und spannende Zeit zurück. Von der Idee bis zur Umsetzung vergingen im Endeffekt nur einige Wochen. Die positive Entwicklung, die wir ab dem Start genommen haben, war dann in der Form kaum voraussehbar. Mit der Gründung der SDV AG wurde Neuland betreten und dementsprechend waren viele gute Ideen gefragt, um den Grundgedanken umzusetzen.

Welche Motivation steckte hinter der Idee für die Gründung der SDV AG?

Die Idee war, eine Serviceplattform zu schaffen, die einem selbstständigen Versicherungsmakler die administrativen Aufgaben abnimmt, optimale Unterstützung im Vertrieb bietet und den Makler das am besten machen lässt, was ihn auszeichnet: die Kundenberatung und -betreuung. Auf der SDV AG sollte nicht nur »Service« drauf stehen. Wir wollten den Servicegedanken auch in der täglichen Praxis leben und für viele Makler, die bisher Erfahrungen aller Art mit Maklerpools gemacht hatten, neu definieren. Darum sind wir auch Servicepartner und nicht Maklerpool. Versicherungsgeschäft »poolen« machen viele – wir stellen den Makler und seine Bedürfnisse im Vertrieb und der Verwaltung seiner Bestände in den Mittelpunkt. Dabei zählt immer der Makler als Mensch zuerst, denn er hat natürlich Vorlieben und Erfahrungen, auf die wir eingehen. Das ist durch den persönlichen Kontakt mit unserem Backoffice gewährleistet. Die SDV AG betreibt keine Massenabfertigung anhand von vorgefertigten Lösungen, sondern bietet dem Makler durch

flexible Gestaltungsmöglichkeiten und maßgeschneiderte Konzepte sowohl die Möglichkeit, sein Geschäft, das er kennt und in dem er lange tätig ist, abzuwickeln, als auch die Chance, durch breites Fachwissen und die Rundumbetreuung im Versicherungsbereich seine Bestände auszubauen und ganz neue Sparten für sich zu entdecken. So soll der klassische Sachmakler genauso die Möglichkeit haben, Personensparten zu bedienen, wie der alte Hase im LV-Bereich plötzlich die Gelegenheit bekommt, sein großes Kundenpotential zu nutzen, um einen Sachbestand aufzubauen.

Eine Firmen-Neugründung läuft nie ganz reibungs- und geräuschlos ab. Mit welchen Schwierigkeiten hatten Sie in der Startphase zu kämpfen?

Allein die rechtlichen Hürden waren natürlich riesig. Ein Unternehmen mit unseren Ansprüchen in der Finanzdienstleistungslandschaft muss wirklich jeden Stein umdrehen, bevor es an den Start gehen kann. Das haben wir getan und dabei viel Unterstützung erhalten. Gerade in der Startphase haben wir natürlich eng mit unserem Mutterkonzern Signal Iduna zusammengearbeitet. Der Gründungsprozess hat dabei beiden Partnern viel abverlangt, aber auch dazu geführt, dass beide Seiten viel voneinander gelernt haben.

Seit dem Start 2009 entwickelte sich das Backoffice in geradezu rasanter Geschwindigkeit – mittlerweile stehen über 50 Innendienstkräfte bereit, um die steigende Anzahl an Partnern mit Rat und Tat zu unterstützen. Welche Philosophie steckt hinter der Auswahl dieser Mitarbeiter?

Wir haben von Anfang an viel Wert darauf gelegt, dass nur fachlich bestens geschulte und menschlich zu uns passende Mitarbeiter die SDV AG repräsentieren. Im Innendienst des Backoffice sind durchgehend Versicherungskaufleute beschäftigt. Doch wichtiger noch als die fachliche Komponente, die natürlich die Basis für kompetenten und guten Service bildet, ist uns der menschliche Faktor. Es muss einfach passen, zwischen Mitarbeiter und Makler, und natürlich zwischen den Mitarbeitern untereinander. Nur so kann man langfristig erfolgreich sein.

Natürlich gibt es auch bei der SDV AG mal Differenzen, wir haben das Betriebsklima nicht neu erfunden, aber wir haben eine Umgebung geschaffen, die es ermöglicht, auch unterschiedliche Vorstellungen unter einen Hut zu bringen, kontrovers zu



Armin Christofori, Vorstand der SDV AG (rechts) und Stefan Röltgen im Gespräch.

diskutieren und die beste Lösung für die SDV AG zu finden. Dabei ist uns wichtig, in jede Denkrichtung offen zu sein, um Raum für Innovationen und Verbesserungen zu schaffen. Die Qualität der Idee entscheidet dabei, und nicht von wem diese in die Diskussion eingebracht wird.

Einige Kollegen arbeiten nun bereits seit der Gründung zusammen, kaum einer, der beim Start dabei war, hat das Unternehmen verlassen. Eine in der Versicherungsbranche durchaus erwähnenswerte Konstellation. Worauf führen Sie die enge Bindung der Mitarbeiter an die SDV AG zurück?

Da kommen einige Faktoren zusammen. Wie bereits erwähnt, passen die Menschen bei uns gut zueinander. Die Kollegen, die schon kurz nach Gründung zu uns gestoßen sind, haben viel zum Erfolg der SDV AG beigetragen und den frischen Wind, der durch den raschen Zuwachs an Mitarbeitern dazu kam, angenommen und für die positive Entwicklung genutzt. Dadurch,

dass jeder Mitarbeiter seine Ideen aktiv mit einbringen und die Zukunft mitgestalten darf, ist sich jeder seiner Verantwortung bewusst. Das schweißt zusammen.

Die Betreuung der Kooperationspartner findet nicht nur durch das Backoffice, sondern natürlich auch durch regionale Ansprechpartner statt. Welcher Philosophie folgen Sie dabei?

Wir wollen den Service nicht nur in der administrativen Betreuung durch das Backoffice, sondern auch vor Ort leben. Dort, wo der Makler ist, wo der Vertrieb stattfindet. Eine regionale Betreuung ist dabei unerlässlich. Obwohl die Wege ins Backoffice durch Telefon und E-Mail natürlich kurz sind, ist ein persönlicher Ansprechpartner, der greifbar, live und in Farbe die SDV AG repräsentiert, äußerst wichtig für unser Servicemodell. Wir versuchen dadurch, uns von anderen Servicedienstleistern abzuheben, deren Service aus einer Telefonnummer und einer E-Mail-Adresse besteht. Viele Dinge lassen sich im persönlichen

Kontakt viel besser und nachhaltiger klären – und das geschieht durch unsere erfahrenen Leiter im Maklervertrieb und Maklerbetreuer, die das Bindeglied zwischen Vertrieb und Backoffice darstellen.

Vom »Einzelkämpfer« über den Großvertrieb bis hin zu den Banken – die SDV AG ist auf jede Art von Makler eingestellt. Gibt es eine bestimmte Zielgruppe oder ist die Aufstellung an breiter Front das Modell der Zukunft?

Grundsätzlich möchten wir jeder Art von Makler den für ihn richtigen Service bieten. Daher ist unsere Zielgruppe klar: der Versicherungsmakler. Welchen Service jeder Makler dabei für sich braucht, erörtern wir in persönlichen Gesprächen und finden individuelle Lösungen für die künftige Zusammenarbeit. Dadurch stellen wir sicher, dass sowohl der Einzelmakler, als auch der Qualitäts- oder Bankenvertrieb den Service von der SDV AG bezieht, den er benötigt.

Das Kerngeschäft der SDV AG ist die Abwicklung von Versicherungsverträgen aller Art. Krankenversicherungen alle Arten von Lebensversicherungen bis hin zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV), private Sachversicherungen und im Bereich der gewerblichen Sachversicherungen sogar ein marktweit einzigartiges Konzept (siehe Titelthema) – die SDV AG kann diese Dinge. Doch der Maklermarkt ist ständigen Veränderungen unterworfen, wie der Regulierung der Courtagen im Bereich der privaten Krankenversicherungen. Wie begegnet die SDV AG diesen Veränderungen?

Durch gute Kontakte in die Versicherungswelt und ein exzellent ausgebauten Netzwerk haben wir unser Ohr immer am Puls der Zeit und stellen so sicher, dass wir auf Änderungen dann adäquat reagieren können, wenn sie umgesetzt werden und nicht erst einige Monate später. Ich habe vorher die flexible Arbeitsweise und die Offenheit für neue Wege angesprochen. Das gilt insbesondere für die Aufgaben, die uns der Gesetzgeber und veränderte Marktgegebenheiten stellen. So haben wir zum Jahresende versucht, nicht in die allgemeine Hysterie um die Umstellung auf Unisex-Tarife einzustimmen, sondern die Möglichkeiten zu erkennen und für uns zu nutzen. Ähnlich wird es sich auch in Zukunft verhalten. Änderungen sind immer mit Arbeit und Aufwand verbunden, aber die SDV AG ist bereit, immer neue Wege zu gehen und zusammen mit ihren Kooperationspartnern und den angebundenen Produktgebern Lösungen zu finden, die Erfolg versprechen und halten.

Neue Produkte und Konzepte werden gefragter und entscheiden mit über Erfolg oder Misserfolg. Ein Produkt, das im Vertrieb immer mehr zum Thema wird, ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV). Auch bei der SDV AG gibt es immer mehr Anfragen zu dieser relativ neuartigen Tarifwelt. Welche Pläne hat die SDV AG, um die Nachfrage zu befriedigen und ihren Partnern hochwertige und innovative Lösungen und Vertriebsansätze zu bieten?

Mit Hilfe renommierter Anbieter von bKV-Lösungen haben wir ein Konzept erarbeitet, mit dem wir Anfang 2013 unseren Kooperationspartnern ein recht neues Geschäftsfeld eröffnen können. Gerade unsere Erfahrung im Umgang mit Firmenkunden, die wir rund um die Themen bAV und gewerbliche Sachversicherung betreuen, bietet uns hierbei eine Grundlage, die sehr vielversprechend ist.

Ein großes Thema im Jahr 2013 wird natürlich der sogenannte »Pflege-Bahr« darstellen. Nach der Einführung der Riesterförderung im Lebensversicherungsbereich sind wir nun wieder in der komfortablen Situation, dass die Menschen in Deutschland direkt vom Staat auf eine Problematik aufmerksam gemacht werden und Eigeninitiative belohnt wird. Nun ist es an uns, unseren Partnern die passenden Konzepte und besten Vertriebsmöglichkeiten an die Hand zu geben. Daran arbeiten wir zur Zeit mit Hochdruck und sind der Meinung, Anfang 2013 ein Konzept bieten zu können, welches durch Einfachheit und Effektivität überzeugt und den Makler in die Lage versetzt, die Steilvorlage des Gesetzgebers zu nutzen.

Wagen Sie einen Blick in die Zukunft: Wie verändert sich der Maklermarkt in den nächsten Jahren? Ist die SDV AG gerüstet für die Dinge, die kommen?

Wir tun alles dafür, auf jegliche Gegebenheiten reagieren zu können und für unsere Partner ein verlässlicher und zukunftsfähiger Dienstleister zu sein. Der Start der SDV AG war gut – nun gehen wir sehr zuversichtlich in die nächsten Jahre, die sicher nicht minder spannend werden als es die erste Zeit seit 2009 war. Um auf Ihre Frage zu antworten: Wir sind auf die zukünftigen Veränderungen am Markt bestens vorbereitet. ■

Vielen Dank für das ausführliche Interview.

Das Interview führte Stefan Röltgen von der SDV AG.

EIN GLÜCKLICHER GEWINNER

»Mit der verbesserten Iduna Fondsrente mit Garantie erfolgreich ins Jahr 2012 starten!«

Das war der Aufruf für die Sonderausschreibung für alle Partner der SDV AG Anfang des Jahres. Die in drei Bewertungsgrundlagen aufgeteilte Sonderausschreibung für SIGGI, das dynamische Drei-Topf-Hybridprodukt der IDUNA Leben, startete am 1. Februar 2012 und endete am 31. Mai 2012. Wertungsgrundlage waren alle policierten und eingelösten An- bzw. Verträge im Wertungszeitraum. In Vertriebsstrukturen wurde jeder unterstrukturierte Makler einzeln gewertet. Eine Kumulierung der Anträge der gesamten Struktur auf einen Kopf war nicht möglich. Eigen- oder Familienverträge waren ebenso von der Wertung ausgeschlossen. Mit großer Freude und Glückwünschen hat unser Vorstand Armin Christofori das iPad 2 an den Gewinner, Dirk Bastian, überreicht.



Das war der Aufruf für die Sonderausschreibung für alle Partner der SDV AG Anfang des Jahres. Die in drei Bewertungsgrundlagen aufgeteilte Sonderausschreibung für SIGGI, das dynamische Drei-Topf-Hybridprodukt der IDUNA Leben, startete am 1. Februar 2012 und endete am 31. Mai 2012. Wertungsgrundlage waren alle policierten und eingelösten An- bzw. Verträge im Wertungszeitraum. In Vertriebsstrukturen wurde jeder unterstrukturierte Makler einzeln gewertet. Eine Kumulierung der Anträge der gesamten Struktur auf einen Kopf war nicht möglich. Eigen- oder Familienverträge waren ebenso von der Wertung ausgeschlossen. Mit großer Freude und Glückwünschen hat unser Vorstand Armin Christofori das iPad 2 an den Gewinner, Dirk Bastian, überreicht.

Von links: Armin Christofori, Dirk Bastian, Heinz Michalik (Leiter Maklervertrieb).

PREMIUMTARIF WOHNGEBÄUDE DER SDV AG – VORBEREITUNGEN IN VOLLEM GANGE

Eine Schlüsselaufgabe der SDV AG ist die Vertragsumdeckung. Durch das systemunterstützte Ablaufmanagement werden Vergleichsangebote erstellt und auf Wunsch unserer Kooperationspartner auch neu eingedeckt. Der Weg von der Kündigung der Vorversicherung bis hin zur Policingung des Neuvertrages wird durch das Backoffice überwacht und gesteuert. Mit unserem Assekuradeur des Schleswiger Versicherungsvereins hat die SDV AG einen Rundum-Sorglos-Tarif für die Sparten Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung entwickelt. Nun steht für das Jahr 2013 auch ein Tarif für Wohngebäudeverträge in den Startlöchern und die Vorbereitungen laufen. Die Fertigstellung des Premiumtarifes ist in den letzten Zügen und wird demnächst für den »Verkauf« freigegeben. Leistungshighlights sind z. B. Frost- und Bruchschäden an Klima-, Wärmepumpen- und Solarheizungsanlagen, Wasserzuleitungs- und Heizungsrohre auf dem Versicherungsgrundstück und die Absicherung von Nebengebäuden (Garagen oder Carports). Es werden aber auch noch viele weitere wichtige Bausteine der Wohngebäudeversicherung in diesem Tarif berücksichtigt, auf die Sie sich jetzt schon freuen können.

Mit einem Sondernewsletter werden wir Ihnen die Highlights der Wohngebäudeversicherung vorstellen und Sie somit rechtzeitig über den Start des Premiumtarifs Wohngebäude informieren.



PROFESSIONELL UND ENGAGIERT IN SACHEN SICHERHEIT

Wer mit seinem Betrieb im Wettbewerb steht, braucht Partner, auf die er sich verlassen kann und die über einzigartiges Know-how verfügen.

Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT hat sich seit über 110 Jahren als zuverlässiger Spezialversicherer profiliert. Wir überzeugen dabei nicht nur durch ein besonderes Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch durch stetige Produkt- und Service-Innovationen, die unsere führende Position auf dem Markt stützen. Oberstes Unternehmensziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Das Ziel ist eine – für alle Beteiligten – nutzbringende und auf Langfristigkeit angelegte Partnerschaft. Nicht nur mit einem attraktiven Produktangebot, sondern insbesondere mit einer hohen Servicequalität wird diese Partnerschaft gepflegt und erhalten. Das Angebot für Firmenkunden ist fundamentaler Bestandteil unseres Gesamtportfolios.

Die Produktpalette der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT für Firmenkunden ist immer markt- und bedarfsgerecht und wird speziell auf die jeweilige Risikosituation des Kunden zugeschnitten.

Neben maßgeschneiderten Haftpflichtlösungen für das Hotel- und Gaststättengewerbe bieten wir auch Versicherungsschutz für eine breite Palette von Haftpflichtversicherungen für Firmenkunden wie beispielsweise für Handel-, Gewerbe- und Bürobetriebe, Fitness-Studios, Bäckereien, Metzgereien, Reha- und Kurkliniken, Alten- und Pflegeheime, Friseure und Heilnebenberufe. Für alle genannten Unternehmensformen bieten wir umfassenden, modernen Versicherungsschutz zu äußerst günstigen Beitragskonditionen an. Somit wird höchstmöglicher Versicherungsschutz mit individuell auf die jeweilige Betriebsart zugeschnittenen unternehmensspezifischen Deckungsbausteinen vereint.

An der Spezial-Haftpflichtpolice der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT führt heutzutage kein Weg mehr vorbei.

Die alltäglichen Risiken sind unübersehbar geworden und selbst kleine Unachtsamkeiten können erschreckende Folgen haben. Hiergegen sind unsere Kunden durch die Spezial-Haftpflichtpolice geschützt. Alle unsere Policen basieren auf der Basis einer modernen »Industrie-Police«. Mitversichert

gelten auch generell beitragsneutral die Privat-Haftpflichtversicherung für den Inhaber sowie die private Hundehalter-Haftpflichtversicherung für einen Hund.

Eine weitere Besonderheit der BHV-Deckungen der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT – und auch ein Alleinstellungsmerkmal – ist, dass bis zu einer Versicherungssumme von 3.000.000 Euro pauschal für Personen- und Sachschäden sowie 100.000 Euro für Vermögensschäden keine Jahresmaximierung gilt. Mit den Betriebs-Haftpflichtpolicen können problemlos auch hohe Deckungssummen z. B. bis 20.000.000 Euro gedeckt werden.

Selbstverständlich wird auch auf massiv veränderte Haftungssituationen für die Unternehmen reagiert. Als jüngstes Beispiel hierzu die Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) vom 21.12.2011 in Anlehnung an ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) vom 16.06.2011, dass nunmehr auch Ausbaurkosten beim Verbrauchsgüterkauf vom Händler zu ersetzen sind. Diese Ein- und Ausbaurkosten sind grundsätzlich bei den Betriebs-Haftpflichtversicherungen der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT im Rahmen einer erweiterten Produkt-Haftpflichtversicherung auch für Handelsbetriebe versicherbar.

Ihre Kunden und Sie werden mit Sicherheit von einer Partnerschaft profitieren, sprechen Sie uns an.

KONTAKT

Torsten Wetzel Abteilungsleiter und
Prokurist Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden
Telefon 0 61 54 / 601-1275
Fax 0 61 54 / 601-2288
E-Mail wet@haftpflichtkasse.de

**HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT –
Haftpflichtversicherung des Deutschen
Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG**
Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf
www.haftpflichtkasse.de

DAS MEDIATIONSGESETZ IST ERSTMALS IN KRAFT GETRETEN

Welche Kosten sind versichert?

von Sabine Hage / Stephan Michaelis LL. M., Mediator* (Kanzlei Michaelis, Hamburg)

Neuerdings finden sich in der einschlägigen Fachpresse immer mehr Meldungen der Art, dass Rechtsschutzversicherer nun auch die Kosten für ein Mediationsverfahren übernehmen würden. So lässt sich auch der Vorsitzende der AG Rechtsschutz Tarif und Bedingungen des GDV e.V. namens der Mitglieder des GDV dahingehend ein, dass die Rechtsschutzversicherer mehr und mehr als aktive Rechtsdienstleister die Chancen der Mediation nutzen und die Mediation als zusätzliche Kernleistung etablieren wollen¹. Doch was steckt dahinter, welche Kosten werden tatsächlich übernommen, sind als Mediatoren auch entsprechend ausgebildete Rechtsanwälte zugelassen oder greifen die Versicherer hier auf einen eigenen »Mediatorenstamm« zurück? Wie sieht es mit der Bezahlung des Rechtsanwaltes aus, auf welcher Basis wird hier abgerechnet? Dieser Artikel soll aufgrund des Inkrafttretens des Mediationsgesetzes zum 26.07.2012 ein wenig »Licht ins Dunkel« bringen und diese interessante Neuentwicklung am Markt der Rechtsschutzversicherungen genau untersuchen.

Hintergrund

Die Versicherer, welche die Mediation neuerdings als Zusatzleistung aus dem Rechtsschutzversicherungsvertrag anbieten, gehen davon aus, dass auf diese Weise eine schnellere Beilegung der Streitigkeit ohne die Aufwendung hoher Gerichtskosten zu erreichen ist. So gibt z.B. die HUK Coburg in ihrer Pressemitteilung vom 24.11.2010² an, dass der Versicherer durch eine Durchführung eines solchen Verfahrens zwischen 150 und 500 Euro je Versicherungsfall einsparen könnte³. Mediation wird von den Rechtsschutzversicherern als kooperative Methode der Konfliktlösung gesehen, welche zudem wesentlich schneller durchzuführen ist als ein Gerichtsverfahren. Zudem kann ein Vorteil sein, dass die Öffentlichkeit bei Mediationsverfahren nicht zugelassen ist. Dies führt meist dazu, dass die Parteien viel offener miteinander reden als im Gerichtssaal. Die Parteien arbeiten aktiv und eigenverantwortlich an einer Lösung des Konfliktes. Mit der Umsetzung der EU-Richtlinie 2008/52/EG in nationales Recht wurde auch in Deutschland zum 26.07.2012 eine gesetzliche Regelung für die Durchführung eines Mediationsverfahrens erarbeitet⁴.

Welche Versicherer bieten die Mediation als vertragliche Leistung an?

Anbieter, die eine Mediation nun gemäß ihrer Versicherungsbedingungen übernehmen wollen, sind die HUK Coburg, die D.A.S., welche Vorreiterin auf diesem Gebiet war, Roland, Arag, Advokat und die Allianz Rechtsschutzversicherung⁵. Laut Auskunft von Nils Hellberg, Leiter des Bereichs Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutz- und Kreditversicherung beim Branchenverband GDV, kann damit gerechnet werden, dass die Übernahme der Mediation bald Branchenstandard sein dürfte⁶. Bereits im Jahr 2010 legte der GDV erstmals eine Musterklausel für Mediation in Rechtsschutzverträgen vor.

Die Zeitschrift Finanztest Recht und Leben geht in ihrem Artikel aus dem Heft 06/2006 davon aus, dass knapp die Hälfte aller befragten 31 Rechtsschutzversicherer bereit sind, ihre Kunden bei der Durchführung einer Mediation zu unterstützen⁷. Man sollte jedoch bei Abschluss der Verträge genauestens darauf achten, für welche Teilrechtsbereiche diese Kostenübernahme für die Mediation gilt, weil laut Finanztest häufig die besonders konfliktträchtigen Bereiche des Erb- und Familienrechts nicht in der Versicherungsleistung inbegriffen sind⁸.

Zu begrüßen ist derweil der Vorstoß der HUK Coburg dahingehend, dass nun seit 2010 auch Mediationen je Bausache als sogenannter PLUS-Baustein mitversichert werden kann⁹. Diese Neuerung führte die HUK bereits zum 01.10.2010 ein und ist damit wohl der einzige Rechtsschutzversicherer, welcher eine Kostenübernahme für Mediation in Bausachen als Leistung anbietet. Diejenigen Versicherer, die eine Unterstützung ihrer Versicherungsnehmer für die Mediation nicht zugesichert hatten, gaben an, dass sie die Mediation nur als psychosoziales Gespräch des als Mediator fungierenden Rechtsanwalts mit den Beteiligten ansähen, das nicht erstattungsfähig sei.

Wer wird als Mediator eingesetzt?

Die Allianz Rechtsschutzversicherung setzt bislang bei der Wahl ihrer Mediatoren voll auf das Europäische Institut für Conflict Management e.V. (EUCON), wo derzeit ca. 90 Mediatoren deutschlandweit registriert sind⁹, während die HUK Coburg zwar

* Sabine Hage ist Juristin und erarbeitete den Artikel im Rahmen der Wahlstation ihres Referendariats in Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Michaelis LL. M. (Fachanwalt für Versicherungsrecht) für die Kanzlei Michaelis in Hamburg.

¹ Quelle: Vortrag des Vorsitzenden der AG Rechtsschutz Tarif und Bedingungen des GDV, Titel Rechtsschutzversicherung Wegbereiter der Mediation?

² Quelle: Versicherungsjournal, Außergerichtliche Streitschlichtung auf dem Vormarsch, 24.11.2010.

³ ebenda.

⁴ Vgl. Dr. Hans-Uwe Neuenhahn, Aktuelle Entwicklungen in der Mediation in NJW 2010, 16–17.

⁵ Quelle: <http://www.welt.de/finanzen/article6302371/Rechtsschutzversicherer-helfen-auch-bei-Mediation.html>, diese Quelle ist nicht abschließend.

⁶ Quelle: Zeitschrift Finanztest Ausgabe 06/2006, Seiten 12–22; Seite 15.

⁷ Quelle: Zeitschrift Finanztest Ausgabe 06/2006, Seite 15.

⁸ Quelle: http://huk.de/presse/pressemitteilungen/infos2010/Artikel_10.jsp.

⁹ Pressemitteilung der Allianz vom 25.08.2009 unter www.allianzdeutschland.de/presse.

einen eigenen Stamm an Mediatoren im Angebot hat, jedoch es ihren Versicherungsnehmern anheim stellt, sich durchaus auch für einen dort nicht genannten als Mediator ausgebildeten Rechtsanwalt zu entscheiden.

Den Einsatz eines nicht rechtsgebildeten Mediatoren, also eines Mediators, der weder Rechtsanwalt noch Richter ist, ersetzt nach unserem Kenntnisstand bisweilen nur einen Rechtsschutzversicherer. Lediglich die Arag lässt als Mediatoren auch rechtsfern ausgebildete Mediatoren, nämlich Psychologen bzw. Pädagogen zu¹⁰. Hierzu existiert auch ein Gutachten, das zum Anlass des 67. Deutschen Juristentages im Jahr 2008 von Prof. Dr. Burkhard Hess im Auftrag der Bundesjustizministerin erstattet worden ist¹¹. In diesem Gutachten bezieht der Autor eindeutig Stellung dafür, dass die Mediation den rechtsgebildeten Personen vorbehalten bleiben sollte, welche ggf. eine Zusatzausbildung zur Konfliktbeilegung absolviert haben.

Voraussetzungen für die Übernahme der Kosten einer Mediation

Die Voraussetzungen für die Kostenübernahme für ein Mediationsverfahren sind dann erfüllt, wenn es sich um einen Versicherungsfall handelt. Zudem muss es bei der Mediation um die Wahrnehmung rechtlicher Interessen gehen und dieses Interesse muss auf einem vom Versicherungsvertrag umfassten Rechtsgebiet basieren. Zudem darf keine Ausschlussregelung aus dem Versicherungsvertrag greifen. Darauf ist besonders zu achten, sollte es um Mediationsverfahren in Bausachen oder Familien- bzw. Erbrechtsstreitigkeiten handeln. Diese werden noch immer nicht von allen Versicherern übernommen. Hier lohnt sich ein genauer Blick in die Versicherungsbedingungen der einzelnen Rechtsschutzversicherer, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Allen Rechtsschutzversicherern, welche die Kostenübernahme für eine Mediation in ihr Leistungsangebot aufgenommen haben, ist jedoch gemein, dass von der Durchführung einer Mediation unbeschadet hinterher dem Versicherungsnehmer noch immer der Weg ins streitige Verfahren vor Gericht zusteht, für den Kostenschutz gewährt bleibt. In Streitigkeiten des Versicherungsrechtes werden die Kosten in der Regel übernommen, da diese hauptsächlich den Bereich des Vertragsrechtes betreffen. Natürlich muss die Mediation versichert sein. Häufig lehnt leider auch der gegnerische Versicherer eine Mediation ab.

Wie wird abgerechnet?

Einheitliche Abrechnungsregeln finden sich derzeit noch nicht. Daher ist es an dieser Stelle nur möglich, Informationen über einzelne Versicherer aufzuführen. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, GDV, empfiehlt den Rechts-

schutzversicherern, auch die Gebühren eines Schieds- oder Schlichtungsverfahrens bis zur Höhe der Gebühren, welche im Falle der Anrufung eines Gerichts in erster Instanz entstehen, zu übernehmen. Dann müssen nur noch die bereits oben geschilderten Voraussetzungen vorliegen und der Rechtsschutzversicherer zahlt für die Durchführung der Mediation.

In manchen Verträgen findet sich indes auch die folgende Formulierung: »Die Gebühren eines Schieds- oder Schlichtungsverfahrens werden bis zur Höhe der Gebühren, die im Falle der Anrufung eines zuständigen Gerichts erster Instanz entstehen; die Kosten für Mediationsverfahren richten sich hingegen ausschließlich nach der Klausel XY.« In einem solchen Fall sind die Versicherungsbedingungen besonders genau zu lesen, da hier die Übernahme der Mediationskosten nur eingeschränkt stattfindet, nämlich für die dann in Klausel XY genannten Fälle.

Nachfolgend finden Sie die Informationen aufgelistet, welche von den einzelnen Versicherern auf Nachfrage überlassen wurden, bzw. welche sich aus den jeweiligen ARBs ergeben:

- » Laut Auskunft der Arag rechnen Mediatoren meist nach Stundensätzen zwischen 80 und 300 Euro ab¹². Die Arag übernimmt im Bereich der Wirtschaftsmediation Kosten bis zur Höhe von 1.500 Euro.
- » Bei der Advocat werden die Kosten der Mediation anteilig für den jeweiligen Versicherungsnehmer übernommen. Eine Deckelung findet sich hier, da bis zu acht Sitzungsstunden à 180 Euro maximal übernommen werden.
- » Bei der Roland Rechtsschutzversicherung findet sich in § 5 a ARB der Hinweis, dass bis zu 2.000 Euro je Mediationsverfahren übernommen werden, maximal ist ein Betrag von 4.000 Euro für maximal zwei Mediationsverfahren möglich.
- » Die Auxilia übernimmt nach Deckungsprüfung Mediationskosten für maximal acht Sitzungsstunden bis zu 180 Euro. Die Kostentragung findet, wie üblich, nur anteilig für den jeweiligen Versicherungsnehmer statt.

Für den Fall, dass im Rahmen der Mediation keine Einigung der Parteien erzielt werden kann, steht den Betroffenen auch weiterhin der Weg vor die Gerichte offen. Auch hier lohnt wieder ein Blick in die individuellen Versicherungsbedingungen, da es Anbieter gibt, welche nach erfolglos durchgeführter Mediation für den Gang zu Gericht dann wenigstens eine Kostenbeteiligung in Höhe des Selbstbehaltes (oftmals 150 bis 300 Euro) vom Versicherungsnehmer fordern, während es immer mehr Anbieter gibt, die in einem solchen Fall die vorgerichtliche Konfliktlösung als Möglichkeit zur Reduzierung der Gerichtskosten anerkennen und damit der sonst fällige Selbstbehalt entfällt.

¹⁰ Quelle: <http://www.welt.de/finanzen/article6302371/Rechtsschutzversicherer-helfen-auch-bei-Mediation.html>.

¹¹ Burkhard Hess, Mediation und weitere Verfahren konsensualer Streitbeilegung – Regelungen-

bedarf im Verfahrens- und Berufsrecht, erschienen 2008.

¹² Quelle: <http://www.welt.de/finanzen/article6302371/Rechtsschutzversicherer-helfen-auch-bei-Mediation.html>.

BESSER WIR SIND AUF IHRER SEITE.



Fazit

Mediationsverfahren sind auf jeden Fall eine zeitsparende Alternative, einen Rechtsstreit möglichst endgültig beizulegen, ohne dass ein Gericht bemüht werden muss. So werden von den Rechtsschutzversicherern hohe Erfolgszahlen publiziert, man spricht in der Branche von einer Erfolgsquote von immerhin 66 %¹³ bis zu 81 %¹⁴.

Es ist auch sehr zu begrüßen, dass der Gesetzgeber nunmehr endlich mit dem Mediationsgesetz den Rahmen für eine außergerichtliche Konfliktbeilegung geschaffen hat. Ein Versicherungsmakler sollte seine Kunden darüber beraten, ob und unter welchen Voraussetzungen die Kosten eines Mediationsverfahrens vom Rechtsschutzversicherer umfasst sind. Dies gilt auch für Bestandskunden. Dabei ist natürlich zu berücksichtigen, dass dem Kunden durch den Versichererwechsel kein anderweitiger rechtlicher Nachteil entstehen darf. Hier ist das Stichwort »begrenzte Nachhaftung« abzuklären.

Wenn der Endkunde erst mal die Vorteile eines Mediationsverfahrens verstanden hat, wird er ein solches Verfahren gern zusätzlich in Anspruch nehmen. Deshalb sollten auch derartige Kosten versichert sein, damit nicht im Nachhinein noch ein Maklerhaftungsanspruch wegen Falschberatung behauptet wird. In die Beratungsdokumentation sollte der Versicherungsmakler die Rubrik »Kosten des Mediationsverfahrens versichern« aufnehmen und dies im Rahmen der Beratung und Auswahl der Versicherer ansprechen.

Unsere Leistungsübersicht ist selbstverständlich nicht abschließend und vollständig. Unsere Kurzübersicht stellt nur eine kleine Hilfestellung »als Einstieg« dar. Eine Anbieterauswahl und einen Vergleich der aktuellen Leistungsangebote muss jeder Versiche-

rungsmakler selbst erarbeiten. Wir würden grundsätzlich den Versicherer empfehlen, der die Kosten eines Mediationsverfahrens weitestgehend erstattet. Denn ein Mediationsverfahren ist ein freiwilliges Verfahren zwischen zwei streitenden Parteien. Die Zeitdauer der Erörterungen und die Komplexität der Themen ist in der Regel nicht vorhersehbar. Dementsprechend ist es kontraproduktiv, wenn die Verfahrensdauer von vornherein eingeschränkt ist. Äußere Zwänge sind für ein Mediationsverfahren stets schädlich. Eine gemeinsame Lösung sollte dann nach Möglichkeit nicht an einem Zeit- oder Kostendruck scheitern.

Jedenfalls ist das Mediationsverfahren ein sehr gewichtiger Bestandteil des Konfliktmanagements. Eine gute Rechtsschutzversicherung und auch eine gute Beratung sollten daher stets den Baustein der Mediation enthalten.

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

¹³ Christine Lewetz, Leiterin Leistungsmanagement der D.A.S., in Borse-online-Artikel Einigung ohne Richter von Friederike Krieger, 02. 02. 2010.

¹⁴ Mauritius Munch, Marcel Roth, Alex Stefandis in GDV-Artikel Positionen, wir sehen uns nicht vor Gericht, Seite 6.

NÜRNBERGER PROFILINE UNTERNEHMENSSERVICE

Rundum-Schutz für den Betrieb mit Top-Dienstleistungen

So unterschiedlich Branchen und Unternehmen sind, so vielfältig sind auch die Risiken, die sie treffen können. Fehlt die richtige Absicherung, riskiert ein Unternehmer den Untergang seines Lebenswerks, warnt die NÜRNBERGER. Für Firmengründer und -inhaber bietet der Versicherer deshalb unter dem Markennamen »NÜRNBERGER ProfiLine« eine umfangreiche Absicherung des Betriebs. Der Versicherungsschutz lässt sich dabei mithilfe eines Bausteinsystems ganz nach den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden, exakt auf die jeweilige Branche abgestimmt, zuschneiden.

ALLES AUS EINER HAND

Je nach Bedarf können sich Unternehmen ihr persönliches, zielgruppengerechtes Versicherungskonzept zusammenstellen. Ob beispielsweise Elektronik- und Maschinenversicherung, Betriebs-Haftpflicht oder Geschäfts-Inhalt-Versicherung – die NÜRNBERGER hat für jede Branche die passenden Bausteine und flexible Lösungen. Praktisch: Ganz gleich, mit welchen Bausteinen sich der Kunde seinen Versicherungsschutz zusammenstellt, er bekommt ein Angebot, einen Antrag, einen Versicherungsschein und eine Rechnung – und behält damit leicht die Übersicht für seinen Betrieb oder seine Immobilie.

PERSÖNLICHER SERVICE FÜR OPTIMALE ABSICHERUNG

Neben der flexiblen Vertragsgestaltung bietet die NÜRNBERGER ihren Gewerbekunden mit dem ProfiLine Unternehmens-Service eine umfassende Betreuung rund um den Versicherungsschutz. Über ihr bundesweites Netz an Service-Centern steht die NÜRNBERGER persönlich mit professionellem Know-how ihren Kunden vor Ort zur Seite – selbstverständlich kostenfrei. Sie ermittelt den korrekten Wert des versicherten Betriebs, damit er weder über- noch unterversichert ist. Auf Wunsch jährlich, denn Werte ändern sich. Somit erhält der Kunde kein Pauschalangebot, sondern kann tatsächlich seinen ganz persönlichen Versicherungsbedarf absichern. Beim Thema Objektschutz stehen die Spezialisten ebenfalls mit Rat

und Tat zur Seite: Sie begutachten gebührenfrei und ohne Gutachterkosten das Unternehmen und geben Tipps zu Brandschutz und Einbruch-Prävention. Ein wertvoller Service, der viel Ärger sparen kann. Denn er schützt auch vor Folgen wie Verlust ideeller Werte (z. B. betrieblicher Patente, Unikate, Image) bis hin zu Gesundheit oder Leben von Personen.

AKTIVES SCHADENMANAGEMENT

Versichern ist eine Sache des Vertrauens. Damit die Kunden im Schadenfall rundum zufrieden bleiben, wird das NÜRNBERGER Schadenmanagement sofort aktiv. Über eine Hotline erhält der Kunde unbürokratisch und schnell die wichtigsten Informationen: wie der Schaden am besten behoben wird, welcher Leistungsumfang versichert ist und wie er umgehend sein Geld bekommt.

www.nuernberger.de



**Schutz und Sicherheit
für Ihr Unternehmen:**

**NÜRNBERGER ProfiLine
UnternehmensSchutz**

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE
seit 1884

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

MIT EINMALANLAGEN STEUERN SPAREN

Im Jahr 2011 wurden laut der GDV-Broschüre »Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2012« aus Lebensversicherungsverträgen ca. 48,4 Mrd. Euro an Kunden ausbezahlt. Die Wiederanlagequote betrug je Gesellschaft schätzungsweise zwischen 10 % und 20 %. Was ist der Grund für das niedrige Ergebnis?

GELD IST AUSREICHEND VORHANDEN.

Viele ältere Kunden konnten ihre Verbindlichkeiten aus einer Eigenheimfinanzierung vorzeitig tilgen. Oft stehen keine größeren Anschaffungen mehr an, da das Haus bereits renoviert oder ein Auto vor kurzem gekauft wurde. Geld zur Anlage aus ablaufenden Lebensversicherungen ist also vorhanden. Trotzdem möchte Ihr Kunde möglicherweise nicht wieder in ein Versicherungsprodukt investieren. Die Ursachen hierfür sind vielschichtig. Ein wichtiger Grund ist die jederzeitige Verfügbarkeit über das Kapital. Um bei Einmalanlagen erfolgreich zu sein, ist es sehr wichtig, auf diesen Punkt näher einzugehen.

Überlegungen der Kunden, die den Wunsch nach jederzeitiger Verfügbarkeit stärken, sind:

- » Was passiert, wenn ich ins Alters- oder Pflegeheim muss und dafür Geld benötige?
- » Wie finanziere ich eine fällige Reparatur von Haus oder Auto?
- » Was passiert, wenn ein Kind schnell und unkompliziert finanzielle Unterstützung benötigt?
- » Ich will jederzeit über das Kapital, auch über Teilbeträge, verfügen können.

Es überrascht also nicht, dass die Abläufe meistens bei den Banken landen. Wichtig für die Kundenberatung ist daher, auf die oben gestellten Fragen einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können.

FLEXIBILITÄT UND VERFÜGBARKEIT SIND OBERSTES GEBOT

Gerade bei größeren Anlagesummen ist die Möglichkeit einer Entnahme von Teilbeträgen für Ihre Kunden von Bedeutung. Nehmen

wir hier z. B. für Auto, Heizung oder kleinere Renovierungen eine Teilentnahme von 10.000 bis 20.000 Euro an. Nicht selten soll das Kapital gleichzeitig – und bei jederzeitiger Verfügbarkeit – als »eiserne Reserve«, beispielsweise für den Fall einer Pflegebedürftigkeit oder zur Übertragung auf die Kinder, nach dem Tod sicher angelegt werden. Das Hauptaugenmerk liegt auf Flexibilität und Verfügbarkeit – ein wesentlicher Baustein eines guten Investments für diese Zielgruppe. Teilentnahmen sind bei den Versicherungslösungen von Swiss Life immer möglich. Und nicht nur das: Gegenüber Investment-Sparplänen mit jährlicher Besteuerung³ bieten sie enorme Steuervorteile.

Teilentnahmen bei Versicherungen sind steuerlich günstiger als Investment-Sparpläne³

Das nachstehende Beispiel soll Ihnen den Steuereffekt verdeutlichen und bietet Ihnen zudem einen hervorragenden Beratungsansatz. Ein Beispiel: Gehen wir einfach mal von einer 100.000 Euro-Anlage aus:

Anlagesumme:	100.000 Euro
Verzinsung:	4 % ⁴
Abgeltungssteuer:	ca. 28 % ¹ (Freibeträge bereits ausgeschöpft) ²
Entnahme nach 7 Jahren:	10.000 Euro

Hinweis: Kosten werden in den Beispielrechnungen nicht berücksichtigt.

Unverbindliches Rechenbeispiel für eine einmalige Entnahme von 10.000 Euro

FALL 1: ANLAGE IN INVESTMENT-SPARPLAN³

Bei einer Anlagesumme von 100.000 Euro und einem Zins von 4 %⁴ ergibt sich bei einer Abgeltungssteuer von 28 %¹ im ersten Jahr eine Steuerlast von 1.120 Euro.

Somit ergibt sich nach 7 Jahren eine **Abgeltungssteuerlast von mindestens 7.840 Euro** (1.120 Euro x 7 Jahre) – wohlgemerkt ohne Berücksichtigung des Zinseszinses.

 SwissLife Know-how im Versicherungsbereich ► Schutz (Garantien) ► Steueroptimierung ► Flexibilität	Swiss Life Exclusive Invest DWS ► Top DWS Publikumsfonds ► Volle Transparenz ► 100 % Kapitalgarantie ► Steueroptimierung ► Professionelles Portfoliomanagement ► Flexibilität	 DWS Know-how im Anlagebereich ► Erstklassige Fonds ► Breite Auswahl an Anlageklassen ► Marktkennntnis und Research
--	--	--

¹ inkl. Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag

² Freibetrag für Kapitalerträge: 801 Euro für Ledige, 1.602 Euro für Verheiratete

³ jährliche Besteuerung durch Abgeltungssteuer

⁴ Diese Werte dienen als Rechenbeispiel. Ein Anspruch auf diese Verzinsung besteht nicht.

FALL 2: ANLAGE IN EINEM AUFGESCHOBENEN VERSICHERUNGSPRODUKT MIT TEILENTNAHME

Der Clou

Bei aufgeschobenen Lebensversicherungsprodukten fällt eine viel geringere Steuer an. **Bei Teilleistungen sind die anteilig entrichteten Beiträge von der Auszahlung in Abzug zu bringen.**

BMF Schreiben vom 22. Dezember 2005

(IV C 1 – S 2252-343/05), Randziffern 56-62

FORMEL:

$$\frac{\text{Versicherungsleistung} \times \text{Summe der entrichteten Beiträge}}{\text{Zeitwert der Versicherung zum Auszahlungszeitpunkt}}$$

BEISPIEL:

Policenwert bei 4 %⁴ nach 7 Jahren: 131.593 Euro

$$\frac{10.000 \times 100.000}{131.593} = 7.599 \text{ Euro anteiliger Beitrag}$$

10.000 Euro	Teilauszahlung
– 7.599 Euro	anteiliger Beitrag

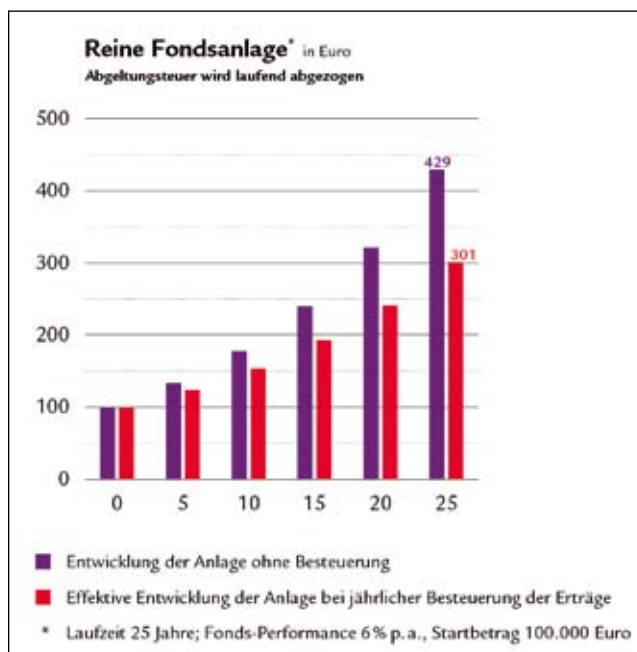
2.401 Euro	anteiliger Ertrag
	davon 28 % ¹ Abgeltungssteuer

672 Euro	Abgeltungssteuerlast
-----------------	-----------------------------

Der Steuervorteil gegenüber Fall 1 beträgt in diesem Beispiel 7.168 Euro. Die Ersparnis bei einer eventuellen Teilentnahme aus einem Lebensversicherungsprodukt ist enorm, wie man sieht. Durch diese stark vereinfachte Rechnung können Sie dem Kunden leicht aufzeigen, wie sich die zwei Anlageformen grundsätzlich steuerlich unterscheiden. Natürlich ist im Fall 1 der Ertrag auch im 7. Jahr bereits vollständig abgegolten, im Versicherungsprodukt jedoch nur der Ertrag aus der anteiligen Teilentnahme. **Die Frage muss allerdings lauten, ob eine sofortige Abgeltung nötig bzw. in Hinblick auf die Kundensituation überhaupt gewünscht und sinnvoll ist. Bei einer sofortigen Abgeltung wie in Fall 1 ist der abgeführte Steuerbetrag Jahr für Jahr unwiederbringlich verloren.**

Viel flexibler gestaltet sich hingegen das Versicherungsbeispiel aus Fall 2:

- » Tätigt der Kunde eine komplette Entnahme, verhält sich die Besteuerung wie in Fall 1. Nach 12 Jahren und bei einem Mindestalter von 62 Jahren gilt jedoch das **Halbeinkünfteverfahren**
- » Bei Teilentnahmen stellt man sich steuerlich erheblich besser als in Fall 1.



- » Falls der Kunde tatsächlich die Anlage verrenten muss und eine Renten- oder Fondsrentenversicherung wählt, fällt überhaupt keine Abgeltungssteuer an, da es sich um **ein Versicherungsprodukt** handelt: Ein klarer Vorteil, da infolge der nicht anfallenden Abgeltungssteuer eine höhere Ablaufsumme zur Verfügung steht und somit auch eine höhere Rente (siehe Grafik).
- » Kinder können bei Nachlassregelungen über ein Lebensversicherungsprodukt im Rahmen der Erbschaft eventuell über ein höheres Kapital verfügen. Auch hier kann es aufgrund der hohen Freibeträge zu keiner oder lediglich zu einer geringen Steuerlast kommen.

Sinnvoll wäre bei dieser Kundengeneration eine Auflistung, welche Vermögenswerte vorhanden sind bzw. wann über das Kapital verfügt werden soll bzw. muss. Im Ergebnis können Sie dann zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Anlagen unterscheiden, wobei wir für alle Wünsche eine passende Lösung anbieten. Welche Produktlösungen für Ihre Kunden in Frage kommen, erläutern wir Ihnen gern.

Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne.

KONTAKT

Swiss Life

Filialdirektion München

Georg Karl Mayer

Organisationsleiter

Telefon (089) 21 01 47 -0

Telefax (089) 21 01 47 -11

E-Mail Georg.Mayer@swisslife.de



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

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?

Standard Life
The Way Forward

GEMEINSAM INS NEUE JAHR 2013!

Im Jahr 2012 ist viel passiert und gemeinsam haben wir viel erreicht!

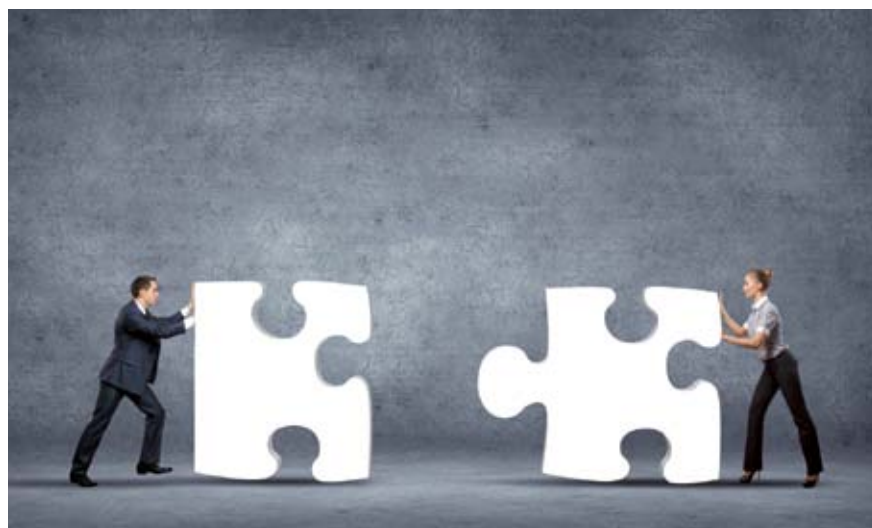
Am 1. April 2012 erblickte die erste Ausgabe der Hauszeitung das Licht der Welt. Die Premiumtarife für die Privathaftpflichtversicherung und der Hausratversicherung der SDV AG wurden aufgelegt und weitere Produkte stehen in Planung und gehen dieses Jahr in die Umsetzung. Die Zahl der Kooperationspartner stieg kontinuierlich an und die Umsatzzahlen sprechen für sich. Neue Wege des Servicegedankens wurden geebnet und das Serviceangebot der SDV AG freut sich über eine bunte Vielfalt und breit gefächerte Möglichkeiten.

Gemeinsam wurden die gesetzlichen Änderungen u. a. im Bereich der Kranken- und Lebensversicherung zum Thema »Unisex« gestemmt und der reibungslose Übergang in die neue Tarifgeneration zusammen mit unseren Maklerbetreuern der Versicherungsgesellschaften ermöglicht. Die SDV AG hat ihren Social-Media-Internetauftritt in die Tat umgesetzt und die Vorbereitungen für den Wettbewerb »Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2013« läuft auf Hochtouren.

Wir sagen Danke!

An dieser Stelle möchte das ganze Team der SDV AG die Gelegenheit nutzen, um sich recht herzlich für die tolle Zusammenarbeit bei Ihnen zu bedanken! Die gemeinsamen Anstrengungen und Mühen haben sich durchaus gelohnt und so gehts mit neuen Zielen und neuer Motivation ins Jahr 2013 und wir hoffen weiterhin auf eine tolle Zusammenarbeit!

**2013 – was nicht passt, wird passend gemacht,
wir finden eine Lösung für Sie!**



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: © olly/Fotolia.com

Seite 03/06/31:

© Sergey Nivens/Fotolia.com

Seite 17: © Robert Kneschke/Fotolia.com

Seite 18: © by-studio/Fotolia.com

Seite 19: © iceteaimages/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.



**Meister-
police
compact**

Sie helfen im Notfall Ihren Kunden –
aber **wer hilft im Notfall Ihrem Betrieb?**

Nicht nur Leitungswasser kann bei Ihnen genauso viel Schaden verursachen wie bei Ihren Kunden. Feuer, Einbruch, aber auch Ertragsausfall können Ihre Existenz ebenso bedrohen wie unkalkulierbare Haftpflichtansprüche. Für diese Fälle bietet SIGNAL IDUNA Innungsmitgliedern und Existenzgründern branchenspezifische Produkte, unkomplizierte Bausteinlösungen und besonders vorteilhafte Konditionen.

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen