

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

IM GESPRÄCH

Vis à Vis Maklersozietät
Jahnke & Nitsche GbR,
Lars Nitsche

Seite 38

ZEITSTRAHL

Social Club – MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH –
DKM 2013 – SDV TV

Seite 18

BELEUCHTUNG

Maklerverwaltungsprogramme –
Fluch oder Segen für den
Versicherungsmakler?

Seite 28



ANSPRUCHSVOLLER ZUKUNFTSMARKT

Seite 06

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV)



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das Jahresendgeschäft 2013 ist bereits in vollem Gange. Wir möchten uns für das bisher erfolgreiche Geschäftsjahr bedanken und wünschen Ihnen viel Kraft und Erfolg für den Endspurt.

In dieser Ausgabe haben wir die betriebliche Krankenversicherung als Titelthema aufgegriffen, um das bisher noch weitestgehend unbekannte Thema informativ und übersichtlich für Sie aufzubereiten. Die betriebliche Krankenversicherung ist für viele noch absolutes Neuland. Das soll nicht so bleiben! In der 8. Ausgabe unserer »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« finden Sie neben dem Basiswissen auch viele Highlights und Besonderheiten. Darüber hinaus beinhaltet diese Ausgabe auch viele umfangreiche Fachbeiträge unserer Premiumgesellschaften zum Thema betriebliche Krankenversicherung.

Wir möchten Sie durch die intensive Berichterstattung erfolgreich unterstützen und tiefgehendes Fachwissen zur Verfügung stellen, um Ihnen eine Hilfestellung bei Ihrer Beratung zu geben.

Wir hoffen, Ihnen wieder eine informative und unterhaltsame Ausgabe präsentieren zu können, und wünschen Ihnen viel Freude mit der Lektüre von »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«.

Ihr Armin Christofori
Sprecher des Vorstandes
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armin Christofori', written in a cursive style.

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN Best-of-Ausgabe 2013 Seite 04



UNSER TITELTHEMA

bKV – betriebliche Krankenversicherung
Anspruchsvoller Zukunftsmarkt **Seite 06**

SWISS LIFE

Jetzt mit lebensbegleitender Berufsunfähigkeitsabsicherung Seite 12

HALLESCHE Einzigartiger Türöffner für das bKV-Geschäft Seite 14

AXA Erfolgsfaktor betriebliche Krankenversorgung Seite 16



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 18**

DIE CONTINENTALE Goldesel oder Pechmarie? Seite 20

CARE CONCEPT AG Auslandsreise-KV Seite 22

GENERALI Generali Rente Flex Seite 24

HDI Highlights der Haftpflichtsparte
für Firmenkunden und Freie Berufe Seite 25

MONEYMAXX Unschlagbare Vorsorge-Kombination Seite 26

DIE BAYERISCHE Strategie-Rente XXL Seite 27



BELEUCHTUNG Maklerverwaltungsprogramme **Seite 28**

uniVersa Berufsunfähigkeitsschutz der uniVersa Seite 32

RECHT & HAFTUNG Passen Sie auf, was Sie im Keller lagern! Seite 34

RHION Der Spezialist für kleine und mittelgroße Gewerbebetriebe Seite 36

MAKLER IM GESPRÄCH

Lars Nitsche, Vis à Vis Maklersozietät, Jahnke & Nitsche GbR Seite 38

ALLIANZ Das Allianz Microportal für SDV-Partner/Innen Seite 40

HDI Das HDI Besitzrenten-Konzept Seite 42

IMPRESSUM Seite 43



BEST-OF

AUSGABE 2013

Die SDV AG hat mit ihrer Hauszeitung einen hohen Maßstab gesetzt. Aufgrund dessen ist im September 2013 die erste Best-of-Ausgabe erschienen. Die Partnerschaft zwischen der SDV AG und den Maklern ist durch eine besondere qualitative Zusammenarbeit geprägt und soll auch weiterhin kontinuierlich gefördert werden. Einmal mehr wollten wir unserem Anspruch von einer schnellen, innovativen und individuellen Serviceplattform gerecht werden und haben deshalb vertriebsunterstützend die bisher sechs erschienenen Ausgaben der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« entsprechend aufbereitet.

In der Best-of-Ausgabe haben wir für Sie alle Highlights der bisherigen Ausgaben in einem Heft komprimiert. ■



MEHR ERFOLG

mit Versicherungsprodukten zu Top-Konditionen



www.hansemerkur.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.



Die bKV soll das betriebliche Versorgungssystem abrunden.



ANSPRUCHSVOLLER ZUKUNFTSMARKT

Die betriebliche Krankenversicherung – Chance und Herausforderung für Unternehmen und Mitarbeiter

Der demografische Wandel hinterlässt seine Spuren auch im Bereich der medizinischen Vorsorge und der Krankenversicherung. Aus diesem Grund wird seit Jahren auch vom deutschen Staat das Thema private Vorsorge gefordert und gefördert. Neben den seit längerem existierenden Förderungen der betrieblichen Altersversorgung hat man mit der seit 2013 bestehenden staatlich bezuschussten Pflegetagegeld-Versicherung »Pflege-Bahr« inzwischen eine Lücke schließen können. Die starken Einschränkungen in den Leistungskatalogen der gesetzlichen Krankenkassen sind der Grund, warum das Thema

»private Vorsorge« auch in der Krankenversicherung immer bedeutsamer wird. Für viele Branchenkenner ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) die Lösung! Die betriebliche Krankenversicherung ermöglicht eine optimale Ergänzung zur gesetzlichen Absicherung und bietet die Möglichkeit, Versorgungslücken der gesetzlichen Krankenversicherung zu schließen!

Das Thema Fürsorge für die eigenen Mitarbeiter gewinnt für jedes Unternehmen an Präsenz.

Die bKV ist kein klassischer Produktverkauf. Es ist eine Entwicklung eines Gesamtkonzeptes mit erlebbarem Mehrwert für Arbeitgeber und Arbeitnehmer!



Die betriebliche Krankenversicherung (bKV)

Die betriebliche Krankenversicherung soll neben der Betriebsrente und der betrieblichen Berufsunfähigkeits- oder Unfallversicherung das betriebliche Versorgungssystem abrunden. Ein Unternehmen muss nach dem Betriebsrentengesetz seinen Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, eine betriebliche Altersvorsorge abschließen zu können. Die betriebliche Krankenversicherung ist im Gegensatz dazu eine freiwillige Leistung des Arbeitgebers für seine Mitarbeiter. Die betriebliche Krankenversicherung beinhaltet verschiedene private Zusatzversicherungen, die in der Regel frei durch den Arbeitgeber oder den Arbeitnehmer ausgewählt werden. Das Leistungsspektrum der betrieblichen Krankenversicherung kann wie eine Art Puzzle selbst zusammengestellt werden. Abgestimmt auf Interessen, Bedürfnisse und natürlich dem Altersdurchschnitt aller Mitarbeiter und die Tätigkeitsbereiche, sollten die Ergänzungen zur gesetzlichen Krankenversicherung den optimalen Versicherungsschutz liefern.

Der Arbeitgeber als Vertragspartner schließt für die gesamte Belegschaft oder für eine bestimmte homogene Gruppe einen Versicherungsvertrag mit im Vorfeld vereinbarten Zusatzleistungen ab. Die Finanzierungsmöglichkeiten sind: arbeitgeberfinanziert, arbeitnehmerfinanziert oder die mischfinanzierte Kalkulation des Beitrages (vgl. betriebliche Altersvorsorge).

Bedingungen und Voraussetzungen für eine betriebliche Krankenversicherung (bKV)

In eine betriebliche Krankenversicherung können grundsätzlich alle Arbeitnehmer aufgenommen werden, die Mitglied in einer gesetzlichen Krankenversicherung sind. Auch für privat vollversicherte Arbeitnehmer gibt es mittlerweile attraktive Lösungen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Mitarbeiter einen zeitlich unbefristeten Arbeitsvertrag haben.

Viele Versicherungsgesellschaften fordern eine Mindestanzahl von zu versichernden Mitarbeitern, die je nach Größe des Unternehmens variiert. In der Regel liegt diese Grenze bei 10 Arbeitnehmern, einige Gesellschaften bieten eine betriebliche Krankenversicherung jedoch schon ab 5 Angestellten an. In diesem Fall gelten jedoch oft andere Konditionen, so wird beispielsweise noch eine Gesundheitsprüfung durchgeführt oder Wartezeiten werden vertraglich festgelegt. Noch günstigere Konditionen können hingegen erzielt werden, wenn der Großteil oder sogar die gesamte Belegschaft eines Unternehmens versichert wird. Der gänzliche Wegfall der Gesundheitsprüfung gilt beispielsweise meist nur dann, wenn der größte Teil der Mitarbeiter in die betriebliche Krankenversicherung aufgenommen wird – Stichwort: Durchdringungsquote.

Allgemein gilt die Anforderung für mittelständische Unternehmen, dass hier mindestens 50 % und bei großen Unternehmen mindestens 25 % ihrer Mitarbeiterschaft versichert werden. Auch neu hinzugekommene Arbeitnehmer können in bereits bestehende Verträge eintreten. Dabei gilt es jedoch, vertraglich festgelegte Fristen zu beachten. Die betriebliche Krankenversicherung bietet auch Kindern und Ehepartnern von Arbeitnehmern vergünstigte Konditionen. In diesem Fall ist aber der Arbeitnehmer Vertragsnehmer und auch zuständig für die Zahlung der fälligen Beiträge. Die Kinder werden bis zum vollendeten 27. Lebensjahr mitversichert. Sollen Kinder und Ehepartner mitversichert werden, müssen diese bei einigen Gesellschaften Fragen zu ihrem Gesundheitszustand beantworten.

Geringfügig und kurzfristig Beschäftigte, sogenannte Leiharbeiter und Saisonkräfte sowie Mitarbeiter mit einem befristeten Arbeitsvertrag können allerdings nicht in eine betriebliche Krankenversicherung aufgenommen werden. Die betriebliche Krankenversicherung kann in der Regel auch nach einem Ausscheiden aus dem Unternehmen weitergeführt werden. In diesem Fall zahlt jedoch der ehemalige Arbeitnehmer selbst die fälligen Beiträge. Eventuell erfolgt eine Umstellung auf einen Normaltarif.

Betriebliche Krankenversicherung für:

- » Mitarbeiter, die in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind und einen unbefristeten Arbeitsvertrag haben
- » sowohl Männer als auch Frauen zu gleichen Bedingungen
- » deren Kinder und Ehepartner

Worauf Sie bei der Produktauswahl achten sollten:

- » möglichst geringe Mindestanzahl von Mitarbeitern, die teilnehmen
- » Versicherungsmöglichkeit von Angehörigen
- » erleichterte Gesundheitsprüfung ab einer bestimmten Durchdringung
- » hohe Flexibilität bei Finanzierung – Mischfinanzierung, Arbeitgeberfinanzierung oder Arbeitnehmerfinanzierung möglich
- » Möglichkeit der Vertragsübernahme nach Ausscheiden
- » Listenverfahren bei Antragsaufnahme und Mitarbeiternachmeldung

Beitragsberechnung in der betrieblichen Krankenversicherung:

Die betriebliche Krankenversicherung bietet Gesundheitsfürsorge zu äußerst günstigen Tarifen. Diese kommen durch eine Art Mengenrabatt zustande, der Privatleistungen zu erheblich günstigeren Bedingungen möglich macht. Der Beitrag ist ein Durchschnittsbeitrag, der sich aus dem durchschnittlichen Alter aller versicherten Arbeitnehmer errechnet. Einige Unternehmen tarifieren hier auch nach Altersgruppen. Je niedriger dieses Durchschnittsalter ist, desto günstiger sind auch die Beiträge. Die Tarife der betrieblichen Krankenversicherung sind Unisex-Tarife, d. h. in der Beitragsberechnung wird nicht zwischen Männern und Frauen unterschieden.



Die Investition bKV lohnt sich!

Die betriebliche Krankenversicherung unterscheidet sich von einer privaten Krankenvollversicherung, da hier keine Altersrückstellungen gebildet werden. Die Beiträge werden de facto mit den am Markt gültigen Tarifwerten kalkuliert und können ggf. auch angepasst werden.

Warum eine betriebliche Krankenversicherung? – Ihre Vorteile

» Wartezeiten

Bei der Wartezeitenregelung privater Krankenzusatzversicherungen können Wartezeiten von bis zu acht Monaten gelten. Während der Wartezeit leistet der Versicherer nur im Falle eines Unfalles. Im Gegensatz zu den privaten Krankenzusatzversicherungen gibt es solche Wartezeiten bei einer betrieblichen Krankenversicherung nicht! Hier kann der Versicherungsschutz im Bedarfsfall sofort in Anspruch genommen werden.

» Gibt es eine Gesundheitsprüfung in der betrieblichen Krankenversicherung?

Bei einem Abschluss einer Lebens-, Berufsunfähigkeits- oder einer Krankenzusatzversicherung werden in aller Regel detaillierte Fragen zum aktuellen Gesundheitszustand abgefragt. Diese müssen wahrheitsgemäß beantwortet werden, um die vorvertragliche Anzeigepflicht nicht zu verletzen. Die Gesundheitsfragen werden als Basis für die Kalkulation verwendet; so kann der Versicherer bestimmte Leistungen von vornherein aus dem Versicherungsschutz ausschließen, einen Risikozuschlag vereinbaren oder aber den Abschluss einer Versicherung gänzlich verweigern.

Der unbestreitbare Vorteil einer betrieblichen Krankenversicherung besteht darin, dass genau diese Gesundheitsprüfung entweder entfällt oder aber, bei manchen Anbietern, nur sehr oberflächlich abgefragt wird.

HIGHLIGHT: Dadurch können alle Mitarbeiter – auch jene, die im Normalfall keine Möglichkeit haben, eine solche Zusatzversicherung abzuschließen – in die betriebliche Krankenversicherung aufgenommen werden.

» Sind die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung steuer- und sozialabgabenfrei?

Anstelle einer Lohnerhöhung oder Bonuszahlung kann der Arbeitgeber in die Gesundheit seiner Mitarbeiter investieren. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Gehaltserhöhung bzw. Bonuszahlung sind die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung bis zu einer Freigrenze von 44,- Euro je Mitarbeiter und Monat frei von jeglichen steuerlichen oder sozialen Abgaben. Liegt der monatliche Beitrag darüber, müssen Arbeitnehmer sowohl Lohnsteuer- als auch Sozialversicherungsbeiträge darauf entrichten. Der vom Arbeitgeber gezahlte Versicherungsbeitrag gilt schließlich als geldwerter Vorteil im Sinne eines Sachbezuges, worauf gemäß eines Urteils des Bundesfinanzhofs vom 14.04.2011 die für Arbeitslohn üblichen Abgaben zu entrichten sind. Der § 8 Abs. 2 des Einkommensteuergesetzes regelt, dass auch Sachbezüge zum sogenannten »steuerbaren Arbeitslohn« gehören. Ausgaben des Arbeitgebers zur Absicherung von Mitarbeitern und Familien gehören nach Auffassung des Gerichtes ebenfalls in diese Gruppe der Sachbezüge und sind dementsprechend beim Fiskus anzugeben.

Der Vorteil der betrieblichen Krankenversicherung ergibt sich durch den Gesetzgeber, der bei Sachzuwendungen eine Freigrenze in Höhe von 44,- Euro pro Monat und Mitarbeiter festgelegt hat. Erst darüber werden Steuern und Sozialabgaben in anteiliger Höhe fällig.

Attraktive Versicherungspakete sind aber schon für 44,- Euro Monatsbeitrag zu finden.

Steuern und Abgaben können übrigens gespart werden, sobald die Ausgaben für eine betriebliche Krankenversicherung als »sonstiger Bezug« nach § 40 Abs. 1 Einkommensteuergesetz pauschal versteuert werden. In diesem Fall gelten die Beiträge nicht als Arbeitsentgelt. Wird diese Regelung angewandt, erhöht sich der abgabenfreie Beitrag auf bis zu 10.000,- Euro je Mitarbeiter und Jahr. In jedem Fall aber kann der Arbeitgeber sowohl die Pauschalsteuer als auch die Ausgaben für die betriebliche Krankenversicherung als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen. Hier sollte sich das Unternehmen mit seinem Steuerberater entsprechend abstimmen. Die Beratung bzgl. der steuerlichen Betrachtung und der Abzugsmöglichkeiten sollte immer in die Verantwortung des Unternehmens und dessen Steuerberater fallen. Dies darf nie Bestandteil der Beratung durch den Vermittler oder durch das Versicherungsunternehmen sein.

Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung (bKV)

Für den ARBEITGEBER

- » höhere Mitarbeiterbindung
- » höhere Attraktivität als Arbeitgeber
- » Kosten sind bis zu einer Höhe von 44,- Euro je Monat und Mitarbeiter sowohl steuer- als auch sozialabgabenfrei
- » Kosten können als Betriebsausgabe von der Steuer abgesetzt werden
- » Einfacher An- und Abmeldeprozess mit listenmäßiger Erfassung

Für den ARBEITNEHMER

- » günstige Beiträge
- » keine oder nur stark vereinfachte Gesundheitsprüfung
- » keine Wartezeiten
- » bessere Gesundheitsvorsorge, Schließung von Versorgungslücken
- » Familienabsicherung für Kinder und Ehepartner oft möglich



» Weitere klare Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer:

Die Mitarbeiter profitieren durch die besseren Gesundheitsleistungen und die günstige Ergänzung der Leistungspakete der gesetzlichen Krankenversicherung von einer betrieblichen Krankenversicherung. Dies wirkt sich natürlich auch positiv auf die individuelle Gesundheit und damit auf die Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers aus. Die Steigerung der Produktivität durch gesunde und motivierte Mitarbeiter wirkt sich auch positiv auf das Unternehmen und dessen Bilanz aus.

Ein Instrument zur Mitarbeiterbindung und Vorsorge

Die Folgen des demografischen Wandels hinterlassen schon jetzt ihre Spuren und viele Unternehmen bangen aufgrund des stark zunehmenden Fachkräftemangels um eine gut ausgebildete Belegschaft. Die betriebliche Krankenversicherung verschafft einen Vorsprung für das Unternehmen. Durch die Übernahme von sozialer Verantwortung und der damit verbundenen Attraktivität des Arbeitgebers ist die Gewinnung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter einfacher. Für ein Unternehmen wird es immer wichtiger, einen positiven Eindruck zu hinterlassen und als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben, um seine Mitarbeiter zu halten. Wenn sich der Arbeitgeber um seine Mitarbeiter kümmert, resultieren daraus ein echter Imagegewinn und eine Wertsteigerung. Der Arbeitgeber erhält einen echten Mehrwert und kann sich durch das Alleinstellungsmerkmal von Wettbewerbern abheben.

EINE GUTE KOMBINATION

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die betriebliche Krankenversicherung (bKV)

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die betriebliche Krankenversicherung (bKV) gewinnen immer mehr an Bedeutung. Die Höhe der staatlichen Rentenversicherung und das Leistungspaket der gesetzlichen Krankenversicherung werden stetig gekürzt. Die betriebliche Altersvorsorge hat sich längst am Versicherungsmarkt etabliert und seit 2002 haben Angestellte sogar einen gesetzlichen Anspruch auf eine betriebliche Altersvorsorge. Im Gegensatz zu der inzwischen bekannten bAV steht die betriebliche Krankenversicherung noch ganz am Anfang. Ein leistungsstarkes Produkt, dessen einziges Manko aktuell die Anonymität ist.

Es wird Zeit, dass die betriebliche Krankenversicherung ein »bekanntes Gesicht« bekommt, denn de facto hat die betriebliche Krankenversicherung ein ebenso großes Potenzial wie die betriebliche Altersvorsorge. Was die bAV bereits als Optimierung und Ergänzung zur gesetzlichen Altersvorsorge darstellt, sehen Branchenkenner die bKV als den Zukunftsmarkt für den Absatz von Krankenzusatzversicherungen. Die Implementierung der bKV muss in die Umsetzung gebracht werden und der Begriff »betriebliche Krankenversicherung« sollte in aller Munde sein.

» Das Gesamtpaket aus einer betrieblichen Altersvorsorge und der betrieblichen Krankenversicherung wird immer wichtiger. ■

Isabell Kramer, SDV AG

Vorteile der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und Krankenversicherung (bKV)

Für den ARBEITGEBER

- » beide Modelle werden staatlich gefördert
- » verursachen weniger Kosten als etwa eine Gehaltserhöhung
- » effektives Instrument zur Mitarbeiterbindung
- » effektives Instrument zur Motivation von Mitarbeitern
- » schaffen ein besseres Betriebsklima
- » höhere Zufriedenheit der Mitarbeiter und damit höhere Produktivität
- » höheres Prestige für das Unternehmen

Für den ARBEITNEHMER

- » bessere soziale Absicherung
- » arbeitgeberfinanziert – de facto: höheres Gehalt
- » Sicherheitsgefühl
- » oft auch Absicherung der Familie zu günstigen Konditionen möglich
- » attraktive Leistungen

Es ist Zeit, auf reale Erträge zu bauen

Mit Congenial real in Sachwerte investieren

Altersvorsorge mit dem Ziel Inflationsschutz und Wertbeständigkeit

- Individuelle Sachwertstrategie durch Kombination von bis zu zehn sachwertorientierten Fonds
- Breites Spektrum an Sachwerten wie Substanzaktien, Rohstoffe, Gold, Immobilienaktien, inflationsgeschützte Anleihen, Wandelanleihen, Waldinvestments etc.
- Schon ab 20 Euro monatlich oder ab 2.500 Euro Einmalbeitrag möglich

In allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge wählbar!

Informieren Sie sich jetzt!

www.condor-versicherungen.de/congenial-real oder unter (040) 3 61 39 - 660

JETZT MIT LEBENSBEGLEITENDER BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG

Seit dem 1. Juli 2013 hat Swiss Life mit ihrem neuen Tarif »BU 4U« und »MetallRente BU 4U« die Berufsunfähigkeitsabsicherung speziell für Schüler, Auszubildende und Studenten modifiziert und auch für die Kunden eindeutig geregelt. Die Gretchenfrage: Kann ein Schüler, Auszubildender oder Student überhaupt berufsunfähig werden?

Ja – das kann durchaus passieren. Deshalb hat Swiss Life die Schul-, Ausbildungs- und Studierunfähigkeit in ihre Bedingungen aufgenommen. Eine lebensbegleitende Lösung für den Verbraucher, die den Maklern und Mehrfachagenten gleichzeitig Beratungssicherheit gibt.



Die »care«-Option

Eine weitere innovative Vorsorgevariante ist die ergänzend wählbare »care«-Option. Wird die versicherte Person bis zum Ende der Versicherungsdauer der Berufsunfähigkeitsversicherung pflegebedürftig, geht die BU-Rente nahtlos in eine lebenslange Berufsunfähigkeitsrente über. Somit geht erstmals der Versicherungsschutz – und damit auch der Beratungsansatz für den Vermittler – über das Vertragsende der Berufsunfähigkeitsversicherung hinaus. Die Berufsunfähigkeitsabsicherung von Swiss Life wurde zudem mit einer unabhängigen Nachversicherungs- und Besserstufungsgarantie ergänzt. Somit kann die unabhängige Nachversicherungsgarantie bis zu 100 % der vereinbarten BU Rente nachgeholt werden – und dies ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Besserstufungsgarantien

Zur Abrundung beinhaltet das Konzept der »BU 4U« von Swiss Life eine Besserstufungsgarantie, die zu Prämien- und Berufsgruppenbesserstellungen führt, sobald bestimmte Ausbildungs- oder Studienabschnitte erfolgreich beendet wurden. So kann sich beispielsweise ein Auszubildender in einem Handwerksberuf, der sich nach Abschluss der Ausbildung für ein Ingenieurstudium entscheidet, um bis zu zwei Berufsgruppen verbessern.

Vorzugskonditionen für Beschäftigte des Versorgungswerkes MetallRente

Die neuen Produktfeatures stehen auch Arbeitnehmern aus den Branchen des Versorgungswerkes MetallRente offen. Die Branchen umfassen die Bekleidungs- und Textil-, Elektro-, IT- (Hardware), Kunststoff sowie die Metall- und Stahlindustrie. Auch Ehepartner sowie Kinder von allen Berufstätigen, die bereits bei MetallRente versichert sind, können von dieser Branchenversorgung profitieren.

Zwei Beispiele:

Die als Friseurin arbeitende Ehefrau eines Zimmermanns, der bereits über MetallRente (MR.bAV oder MR.BU) versorgt ist, kann sich in der MetallRente.BU versichern – obwohl sie in einer anderen Branche tätig ist. Gleiches gilt für die Frau eines Mechatronikers, die als Erzieherin erwerbstätig ist und mit ihrem Mann zwei Kinder hat. In diesem Fall könnte sich die ganze Familie über die MetallRente.BU versichern.

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

Mobil 0 175 / 57 57 569

E-Mail Georg.Mayer@swisslife.de





Die Stuttgarter bAV-Lösungen.

Präzision macht den Unterschied.

Hightech-Lösungen vom Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge.

- Unterstützung bei Information, Analyse, Einrichtung u. v. m.
- Deutschlandweit: persönliche Betreuung und Support vor Ort
- Hilfestellung in Form von Musterunterlagen

www.stuttgarter.de



Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

EINZIGARTIGER TÜRÖFFNER FÜR DAS bKV-GESCHÄFT



Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist ein wirkungsstarker Problemlöser – auch in kleineren Unternehmen und in Zeiten knapper Budgets. Sie sorgt für gesunde Mitarbeiter, hilft Fehlzeiten zu reduzieren, fördert die Bindung und Zufriedenheit der Mitarbeiter an das Unternehmen und verschafft nicht zuletzt entscheidende Vorteile im zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte. Der demografische Wandel wird den Fachkräftemangel in Deutschland spürbar verschärfen. Bis 2025 fehlen bis zu 6,5 Millionen Arbeitskräfte, darunter rund 2,4 Millionen Akademiker – so prognostiziert es etwa die McKinsey-Studie »Wettbewerbsfaktor Fachkräfte«.

Mit der bKV setzt der Arbeitgeber ein klares Zeichen, dass ihm die Mitarbeiter und ihre Gesundheit wichtig sind. Er unterstreicht damit die große soziale Verantwortung, die er wahrnimmt und erzielt für sein Unternehmen einen echten Imagegewinn. Mindestens genauso gewichtige Vorteile bietet die bKV den Mitarbeitern: Sie ist arbeitgeberfinanziert, lohnsteuer- und sozialabgabenfrei und es gibt keine Ausschlüsse durch Gesundheitsfragen.

Mit Vorsorge-Schecks wird die bKV erlebbar

Speziell für Vorsorgeuntersuchungen hat die HALLESCHÉ mit dem Tarif VORSORGEplus ein besonderes Angebot in ihrem bKV-Portfolio. Dank der Vorsorge-Schecks wird das Engagement des Unternehmers in einzigartiger Weise für seine Mitarbeiter erlebbar und immer wieder neu in Erinnerung gerufen. Die Beschäftigten erhalten entsprechend ihrem Alter und Geschlecht alle zwei Jahre individuelle Vorsorge-Schecks. Sie profitieren so von wichtigen Vorsorgeuntersuchungen, die von der Krankenkasse nicht bezahlt werden. Das bedarfsgerechte und preiswerte Vorsorgeprodukt eignet sich sowohl für gesetzlich als auch für privat versicherte Mitarbeiter. Die Vorsorge-Schecks gibt es schon ab dem 17. Lebensjahr. Eine 36-jährige Frau erhält beispielsweise zehn Vorsorge-Schecks im Wert von über 600,- Euro. Und das Beste: Die Vorsorgeuntersuchungen rechnet der Arzt über die Vorsorge-Schecks direkt mit der HALLESCHÉ ab. Einfacher geht es nicht.

Preiswerter und einzigartiger Türöffner

Für 9,70 Euro pro Mitarbeiter und Monat bietet die HALLESCHÉ für Unternehmen dieses wertvolle Instrument zur Gesunderhaltung der Mitarbeiter. Denn von Vorsorge profitieren alle Mitarbeiter – auch die Gesunden. Es liegt auf der Hand, dass Prävention

besser ist als langwierige Nachsorge. Auch können so krankheitsbedingte Fehlzeiten verringert werden. Wird durch eine Vorsorgeuntersuchung eine lebensgefährliche Erkrankung früh genug vom Arzt erkannt, kann der Unternehmer durch die Vorsorge-Schecks sogar zum Lebensretter des Mitarbeiters werden.

Vermittler erhalten mit VORSORGEplus einen idealen Türöffner für den Einstieg in den Wachstumsmarkt der bKV. Mit weiteren Tarifpaketen sowie flexiblen Einzeltarifen kann die bKV der HALLESCHÉ auch ganz individuell auf das Unternehmen zugeschnitten werden. Und über das Belegschaftsgeschäft erhält der Vermittler Zugang zu vielen potenziellen Privatkunden, die auch außerhalb der Krankenversicherung gut beraten sein wollen.

bKV-Highlights der HALLESCHÉ

- » Keine Gesundheitsprüfung
- » Bereits ab 10 Mitarbeitern
- » Passend für gesetzlich & privat Versicherte
- » Einheitsbeiträge ohne Alterssprünge
- » Als Sachbezug bis 44,- Euro pro Mitarbeiter und Monat steuer- und sozialabgabenfrei
- » Beitrag als Betriebsausgabe absetzbar
- » Mitarbeiter können Angehörige zu günstigen Konditionen selbst versichern
- » Im Rentenalter oder bei Unternehmenswechsel kann der Versicherungsschutz vom Mitarbeiter fortgeführt werden
- » Schnelle und einfachste Abwicklung

KONTAKT

Ihr Ansprechpartner
in der Vertriebsdirektion Süd:
Josef Nefzger

Telefon 0 89 / 23 195-242
Mobil 0 174 / 15 87 094
E-Mail josef.nefzger@hallesche.de
www.hallesche.de/vermittler



Gothaer BasisVorsorge-ReFlex mit einzigartigem Vierfach-Schutz



Mit der **Gothaer BasisVorsorge-ReFlex** punkten Sie bei Ihren Kunden! Sie bietet umfangreiche Sicherheit, gute Renditechancen und Vorsorge für die wichtigsten biometrischen Risiken:

- ✓ Lebenslange, garantierte Altersrente
- ✓ Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit
- ✓ Erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit
- ✓ Hinterbliebenenschutz



Und das alles bei attraktiver steuerlicher Förderung im Rahmen der Rürup-Rente.

Attraktive Rente mit Garantien und guten Renditechancen

Das neue Vorsorgekonzept (3-Topf-Hybrid) passt hervorragend zur Situation am Kapitalmarkt, bietet es doch durch die eingeschlossene Beitragsgarantie und die jährliche Renditesicherung umfangreiche Sicherheit – egal, wohin die Kapitalmärkte tendieren.

Die zusätzliche freie und auf eine höhere Rendite abgestellte Anlage wird über Kapitalmarktfonds mit hervorragender Performance und Fondsbaskets unterschiedlicher Themen dargestellt.

Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit

Einschließbar ist eine fondsgebundene Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung mit Beitragsbefreiung und Rentenzahlung. Der Baustein der Beitragsbefreiung ist in gewissen Grenzen ohne Gesundheitserklärung möglich.

Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall

Besonderes Highlight: Eine Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall kann eingeschlossen werden – und das bis Alter 49 Jahre ohne Gesundheitserklärung. Bei Rentenbeginn entscheidet der Kunde, ob er eine erhöhte Altersrente im Pflegefall haben möchte – auch dann, wenn er bereits Pflegefall ist.

Sicherheit für die Hinterbliebenen

Ehepartner und Kinder sind bei Tod vor und nach Rentenbeginn abgesichert.

Flexibilität ist Trumpf

Die BasisVorsorge-ReFlex bietet auch sonst volle Flexibilität: Bis zu 12 Ergänzungszahlungen pro Jahr zur steuerlichen Optimierung, flexibler Rentenbeginn, Ablaufmanagement und vieles mehr.

Weiteres Highlight: Die Open-Market-Option.

BasisVorsorge-ReFlex: Mehr als eine staatlich geförderte Altersversorgung!

ERFOLGSFAKTOR BETRIEBLICHE KRANKENVERSORGUNG

Nur gesunde Mitarbeiter sind produktive Mitarbeiter

Zusatzleistungen werden beim Kampf um Fachkräfte immer wichtiger. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) entwickelt sich für Vermittler zunehmend zu einem attraktiven Zukunftsmarkt. Die AXA Krankenversicherung bietet mit ihrem umfangreichen Angebot flexible Lösungen für die unterschiedlichen Bedürfnisse der Unternehmen.

Fachkräfte finden und binden

Für Unternehmen stellen drohender Fachkräftemangel sowie eine Begrenzung des Arbeitskräfteangebotes die zentralen Herausforderungen im Arbeitsmarkt dar. Immer mehr Unternehmen haben gesundheitsbezogene Zusatzleistungen als wirksames Instrument zur Mitarbeitergewinnung und -bindung entdeckt, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Mit der bKV ist bereits während eines laufenden Arbeitsverhältnisses ein echter Mehrwert für Mitarbeiter möglich. Für das Unternehmen hat es den Vorteil, seine Belegschaft langfristig gesund zu erhalten.

Privatpatientenstatus als gesetzlich Versicherter

AXA bietet im Bereich der bKV unterschiedliche Leistungsvarianten, die individuell an die Anforderungen und das Budget der Unternehmen angepasst werden können. Mit dem arbeitgeberfinanzierten Tarif FlexMed Privat Premium können Unternehmen ihren gesetzlich versicherten Mitarbeitern bei ambulanten und stationären Leistungen den Status eines Privatpatienten sowie, einen hochwertigen zahnmedizinischen Versicherungsschutz bieten. Dies umfasst im ambulanten Bereich etwa die vollständige Kostenübernahme bei ärztlichen Behandlungen, ambulanten OPs, Vorsorgemaßnahmen und beispielsweise Impfungen und Sehhilfen. Im stationären Bereich gehören dazu u.a. die Unterbringung im Zweibettzimmer sowie die Chefarztbehandlung. Als einziger Anbieter im deutschen Markt übernimmt AXA für die Versicherten dabei die gesamte Kostenregulierung mit der gesetzlichen Krankenversicherung. Das heißt, dass der versicherte Mitarbeiter Rechnungen für medizinische Behandlungen nur bei AXA einreichen muss, ohne selbst in Vorkasse gehen zu müssen.

Flexible Wahl aus 18 Gesundheitsbausteinen

Alternativ können Arbeitgeber bei AXA aus insgesamt 18 »FlexMed-Gesundheitsbausteinen« kleinere Leistungspakete als obligatorische Krankenzusatzversicherung für ihre gesamte Belegschaft oder Teile dieser schnüren. Das Spektrum reicht von der Kostenübernahme für Sehhilfen oder Zahnersatz, bis hin zur Absicherung von Vorsorgeuntersuchungen oder stationärem Zusatzschutz. Bei der Zusammenstellung der einzelnen Bausteine sind die Kunden vollkommen flexibel und bestimmen individuell die Inhalte der Leistungen. Eine Gesundheitsprüfung der einzelnen Mitarbeiter ist dabei nicht notwendig. Zudem gibt es die Möglichkeit, auch Familienangehörige mitzuversichern. AXA bietet bKV-Lösungen übrigens bereits ab 10 Personen an.

Service immer im Fokus

Die AXA setzt auf eine bedarfsgerechte und kundenorientierte Absicherung für Kunden, denen maßgeschneiderte Lösungen wichtig sind. Neben der bKV bietet AXA ein vielfältiges Produktportfolio in den Kundengruppen Privatkunden, Öffentlicher Dienst sowie Ärzte/Heilwesener. Praktische und technische Verkaufsansätze für die Beratung erleichtern den Zugang zum Kunden. Die diesjährige Vertriebskampagne »Neue Wege ein Ziel. Neue Welten entdecken mit AXA« sorgt gezielt für Aufmerksamkeit bei den angeschlossenen Partnern. Weitere Informationen zu Produkten und Dienstleistungen sowie Verkaufsunterlagen in digitaler Form rund um das Thema Krankenversicherung bietet das Makler-Extranet unter www.AXA-Makler.de

KONTAKT

Maklervertrieb der AXA Krankenversicherung

Postanschrift: 50592 Köln

axa-kv@axa.de, www.axa-makler.de,

Sparte Krankenversicherung

**Sie wollen als Unternehmen attraktiv
für gute Mitarbeiter sein?**



**Betriebliche Krankenversorgung von AXA.
Das intelligente Personalinstrument, um Top-Kräfte
an Ihr Unternehmen zu binden.**

Ein Unternehmen ist so gut wie seine Mitarbeiter. Doch in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels wird es immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden. Und zu halten. Ein neues Instrument, um die Attraktivität Ihres Unternehmens für Top-Kräfte zu steigern, ist die betriebliche Krankenversorgung von AXA. Hiermit können

Sie allen Mitarbeitern einen attraktiven Mehrwert bieten. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sdv.ag, per E-Mail kv@sdv.ag oder unter der Telefonnummer 0821 71008-300.

Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt.

Partner von AXA:



Maßstäbe / neu definiert



ZEITSTRAHL

SEIT ANFANG 2012

SOCIAL CLUB – GEMEINSAM MEHR ERREICHEN!

Ein gutes Betriebsklima und eine gesteigerte Teamfähigkeit sind für ein Unternehmen genauso wichtig wie Umsatzzahlen und laufende Prozesse. Aus diesem Grund wurde Anfang 2012 der »Social Club« ins Leben gerufen. Eine Institution für alle Innendienstmitarbeiter der SDV AG. Die Verantwortung und die Organisation des »Social Club« liegen in den Händen von Herbert Haldenwang, Team KV, und Ornamo Akcan, Auszubildender. Die beiden organisieren für und mit den Kollegen des Backoffice Veranstaltungen jeder Art und sorgen so für ein gutes und kollegiales Miteinander!

An dieser Stelle ein großes Dankeschön an unsere beiden Verantwortlichen für ihren Einsatz, ihre Geduld und Motivation, sich so für das Unternehmen und ein gutes Betriebsklima einzubringen!



Herbert Haldenwang



Ornamo Akcan

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH – EIN NEUER TARIF



Der »Manufaktur-Premiumtarif Wohngebäude« der Tochtergesellschaft der SDV AG ging im August an den Start. Nach den Sparten Haftpflicht und Hausrat/Glas folgt nun der leistungsstarke Premiumtarif für die Sparte Wohngebäude. Dieser schützt vor Feuer-, Sturm-, Hagel- und Leitungswasserschäden. Weitere Leistungshighlights sind unter anderem Frost- und Bruchschäden an Klima-, Wärmepumpen- und Solarheizungsanlagen auf dem Versicherungsgrundstück und die Absicherung von Nebengebäuden (Garagen oder Carports).

AUGUST 2013



DKM 2013 – DIE MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH STELLT SICH VOR

Die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH, 100%ige Tochterunternehmung der SDV AG, wird dieses Jahr bei der DKM vertreten sein und ihr Konzept und ihre Produkte vorstellen. Die DKM ist eine Fachmesse für die Finanz- und Versicherungsbranche und findet am 23. und 24. Oktober 2013 in Dortmund statt. Die zahlreichen Aussteller aus den Bereichen Versicherung, Investment, Kapitalanlagen, Bausparen, Banken, branchenunterstützende Dienstleistungen, Softwarehäuser, Medien, Kanzleien und Wirtschaftsverbände stellen ihre Produkte und Dienstleistungen vor.

Die Leitmesse der Branche stellt die zentrale Kommunikationsplattform für den unabhängigen Vertrieb und Anbietern von Finanz- und Versicherungsprodukten sowie Branchendienstleistungen dar.

Die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH ist in der Halle 4, Stand C 15 zu finden.

SDV-TV – POSITIVES FEEDBACK, TOLLE RESONANZ

Seit Juli 2013 ist nun unser Imagefilm auf unserer SDV-TV-Seite und Youtube zu sehen. Die ersten Produktvorstellungen konnten inzwischen ebenfalls freigeschaltet werden. Und die SDV-News erscheinen aktuell in einem monatlichen Rhythmus. Die bisherige Resonanz sowie das stetig wachsende Interesse freuen uns. Für Dezember haben wir uns etwas ganz Besonderes für Sie überlegt – freuen Sie sich und seien Sie gespannt!



GOLDESEL ODER PECHMARIE?

So rentabel ist die Direktversicherung wirklich

von Thomas Vietze, Leiter Betriebliche Altersversorgung im Continentale Versicherungsverband



Eine Rendite von bis zu 6 Prozent: Welche Anlageform bietet das heute noch? Die Direktversicherung – sie ist und bleibt auch in Zeiten von niedrigen Zinsen als elementarer Baustein für die private Altersvorsorge klar im Vorteil, da sie mit dem gleichen persönlichen finanziellen Aufwand durchschnittlich 30 Prozent mehr erwirtschaftet als alternative Anlagemöglichkeiten. Möglich macht das die Ersparnis von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung.

Gleicher Aufwand, doppelter Beitrag

Die Stärken der betrieblichen Altersversorgung werden im Vergleich zwischen der garantierten Kapitalleistung der klassischen Continentale PensionLine®-Direktversicherung und einem Sparplan deutlich (siehe Grafik). Damit die Berechnungen nicht verwässert werden, wurden folgende Annahmen berücksichtigt: eine Einkommenssteuer in Höhe der Hälfte von der Erwerbsphase, Sozialversicherungsbeiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung und eine geringere Leistung aus der gesetzlichen Rentenversicherung aufgrund der Entgeltumwandlung. Um die sich daraus ergebende Netto-Kapitalleistung von 24.941 Euro zu erreichen, müsste der Sparplan mit einem Beitrag von 49,49 Euro eine Rendite von 3,94 Prozent bieten – und hier ist die Überschussbeteiligung nicht berücksichtigt. Der Grund für den hohen Wirkungsgrad der Direktversicherung: Durch die Steuer- und Sozialversicherungsersparnis ist der monatliche Sparbeitrag in diesem Beispiel mit 100 Euro fast doppelt so hoch. Übrigens gehören die klassischen und fondsgebundenen Tarife der Continentale PensionLine® laut Untersuchung des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP) zu den besten Direktversicherungen und erzielten unter dem Gesichtspunkt Rendite die Traumnote 1,1.

Continentale PensionLine® Direktversicherung*

Bruttobeitrag	100,00 Euro
SV-Ersparnis	20,43 Euro
Steuerersparnis	30,08 Euro
Nettobeitrag	49,49 Euro
garantierte Kapitalleistung	41.539 Euro
Abzüglich Verlust gesetzliche Rentenversicherung durch Entgeltumwandlung	- 5.309 Euro
Abzüglich Kranken-/Pflegeversicherung	- 5.840 Euro
Netto-Kapital (Hälfte vom Steuersatz der Aktivphase)	24.941 Euro
Dafür erforderliche Rendite eines Sparplans**	3,9 %

* Tarif R1, Eintrittsalter 37, Endalter 67, Bruttogehalt 35.000,00 € p. a., ISt-Klasse I inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer (08%), inkl. BR, Ua-VZA
 ** 3% Ausgabeaufschlag, 1% Managementfee, keine Ausschüttung, kein Steuerfreibetrag; nach Abgeltungssteuer, plus Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer

Gruppentarif bringt weitere Vorteile

Noch effektiver wird die Direktversicherung, wenn der Arbeitgeber einen Gruppentarif für seine Arbeitnehmer und damit Sonderkonditionen aushandelt. Hier kann der Kollektiv-Direktversicherte bei der Continentale mit einem persönlichen finanziellen Aufwand von 49,49 Euro eine garantierte Netto-Kapitalleistung von 26.927 Euro erwarten; ein Sparplan müsste hier eine Rendite von 4,51 Prozent vorweisen.

Arbeitgeber kann seine Ersparnis weitergeben

Ein weiterer Vorteil in der betrieblichen Altersversorgung: Der Arbeitgeber spart ebenfalls Sozialversicherungsbeiträge bis zu 20 Prozent für die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegepflichtversicherung ein. Investiert er diese Ersparnis zusätzlich für seinen Mitarbeiter in die Continentale-Direktversicherung, steigt die garantierte Kapitalleistung auf 30.749 Euro in der Einzelversicherung und 33.139 in der Gruppenversicherung. Hier müsste ein Sparplan eine Rendite von 5,44 Prozent beziehungsweise 5,94 Prozent erreichen. Mit Blick auf die andauernde Niedrigzinsphase unvorstellbar.

Nachgelagerte Versteuerung spielt untergeordnete Rolle

Als Gegenargument zur Direktversicherung wird immer wieder angebracht, dass das Kapital in der Leistungsphase wieder versteuert werden muss und Sozialversicherungsbeiträge anfallen. Dieses Argument hält jedoch nicht Stand, denn in der Regel sind diese Abzüge nach Renteneintritt geringer als in der aktiven Erwerbsphase. So zahlen rund 70 Prozent der Rentner derzeit sogar überhaupt keine Steuern. Die Sozialversicherungsbeiträge beschränken sich auf die zur Kranken- und Pflegepflichtversicherung.

Fazit:

Die Direktversicherung ist auch im derzeitigen Niedrigzinsumfeld als Grundversorgung für fast jeden lukrativ, denn Kunden können mit geringem finanziellem Aufwand effektiv ihr Alters-einkommen sichern. So ist es in jedem Fall sinnvoll, zunächst die staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte auszuschöpfen. Pech hat nur derjenige, der gar keine Altersvorsorge betreibt und sich blind auf den Staat verlässt. Denn ohne Eigenverantwortung ist ein auskömmliches Alterseinkommen nicht mehr zu erreichen. Die betriebliche Altersversorgung ist hier elementar wichtig.



Klassische Rentenpolice der Continentale

Ausgezeichnet auch in der Direktversicherung

Setzen Sie auf unseren wettbewerbsstarken
Vorsorge-Klassiker auch für die bAV:

- Eine der höchsten garantierten Renten im Markt
- Sehr hohe prognostizierte Leistungen
- Hohe Rückkaufswerte von Beginn an



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg
Tel. 089 37417-597
Fax 0911 5697-107
Mobil 0173 2844337
richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/bu-premium



AUSLANDSREISE-KV

Für ausländische Gäste und Besucher für die Einreise in die EU/Schengen-Staaten

Bei der Auslandsreisekrankenversicherung unterscheidet man Produkte für die Ausreise sowie sog. »Incoming«-Produkte, für die weltweite Einreise nach Europa. Viele Besucher, die sich für eine bestimmte Zeit in der EU aufhalten, haben oft keinen oder nur unzureichenden KV-Schutz. Für eine Einreise nach Europa sind spezielle Vorschriften wie die KV-Pflicht zu berücksichtigen. Ohne ausreichende KV wird z. B. kein Einreisevisum erteilt. Für die Einreise nach Deutschland zusätzlich der § 195, III VVG zu beachten. Danach dürfen sich alle Einreisenden maximal 5 Jahre mit einer temporären = Reisekrankenversicherung absichern. Danach ist die substitutive KV vorgeschrieben. Für die Produktauswahl sind Reisegrund, Reisedauer und Alter der VP relevant.

Neben Spezialtarifen für bestimmte Reisegründe werden allgemein abschließbare Produkte sowie Kurz- und Langzeitreise-Produkte angeboten. Aufgrund langjähriger Erfahrung werden häufig folgende Gründe für eine Einreise angegeben:

- » Sprachschüler, Studenten
- » Au Pairs
- » Geschäftsreisende
- » Selbständige Handwerker
- » Haushaltshilfen
- » Erntehelfer
- » Visumpflichtige Besucher (Schengen Visum)
- » Einreisende ohne Visum

VP mit »Schengen Visa« wählen den Tarif »Care Visa Protect« (max. 92 Tage), Aufenthalte bis zu 2 Jahren können im »Care Economy« versichert werden. Beide Produkte sind nicht verlängerbar. Für Langzeitreisen (Mindestreisedauer 6 Monate) steht der »Care Expatriate« mit drei unterschiedlichen Preis-/Leistungsstufen zur Wahl. Weiter ist die Art der Aufenthaltsgenehmigung im Gastland maßgeblich. Bei Einreise mit einem Visum oder einer zeitlich begrenzten Aufenthaltsgenehmigung sind unsere Produkte problemlos abschließbar.

Bei einer dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung ohne nachweisbaren Rückkehrwillen ins Heimatland ist der Status des »Reisenden« nicht mehr gegeben. Eine Reise-KV ist daher nicht mehr abschließbar. Auch am Tag der Eheschließung mit einem Staatsangehörigen des Gastlandes verliert der Versicherte den Leistungsanspruch aus der Reise-KV. Bei Erwerb des dauerhaften

Aufenthaltstitels oder Erreichen der 5-Jahres-Grenze nach § 195 III VVG kann die VP ein Weiterversicherungsrecht in einem bestimmten Vollkostentarif in Anspruch nehmen, falls die Tarifvarianten »Care Expatriate Comfort« oder »Premium« abgeschlossen wurden. Kurzfristige Besuche im Heimatland sind je nach Produkt und Tarif versicherbar, wenn die Reiseunterbrechung vorher schriftlich unter Angabe der Aufenthaltsdauer angezeigt wurde. Nur im »Care Expatriate« können Berufstätige mit den Varianten »Comfort« oder »Premium« auch eine Krankentagegeldversicherung abschließen. Alle Produkte sind mit einer Privathaftpflicht- und Unfallversicherung, Tarif »Care Protector« frei kombinierbar. Da viele Einreisende diese Versicherungsform nicht kennen, sollte diese Lücke geschlossen werden. Neugeborene können zu gleichen Konditionen wie die Eltern versichert werden, wenn deren Vertrag drei Monate bestand.

Die Care Concept AG stellt allen Vertriebspartnern Verlinkungsmöglichkeiten zum Rechnertool zur Verfügung. Mit vier Angaben zu »Reiseland«, »Reisegrund«, »Reisedauer« und »Alter« selektiert der Rechner alle möglichen Tarifvarianten. Die Prämien für die Gesamtreisedauer werden ausgewiesen sowie wie ein dezidierter Vergleich der jeweiligen Leistungen. Alle Produkte sind ausschließlich online abschließbar. Innerhalb 20 bis 30 Minuten werden alle Unterlagen/Dokumente für die Reise-KV an die angegebene Mail-Adresse versendet.

Damit ist sichergestellt, dass Fehlerquellen ausgeschaltet werden und alle Verträge jedem Vermittler zur Abrechnung zugeordnet werden können. Neben einzelvertraglichen Regelungen werden auch individuell konzipierte Gruppenvertragslösungen ab ca. 25 Reisende angeboten.



Werner Kerschgens

Leiter Maklerbetreuung
Care Concept AG

KONTAKT

über die SDV AG

Abteilung Kranken

Telefon 08 21 / 71 008 -300

Speziell für Geschäftskunden!

**NEU: ab
1. Oktober
2013**

SMART-Kombi künftig auch als M-Aktiv versicherbar!

Die SMART-Kombi, unser Produkt für Selbstständige, mit Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz gemäß § 28 ARB, aber ohne gewerblichen Arbeits-Rechtsschutz, ist ab 01. Oktober 2013 auch über den Mediationstarif M-Aktiv versicherbar.

Mediation als Mittel der alternativen Streitbeilegung erspart Ihren Kunden Zeit, Ärger und Kosten. Führt die Mediation nicht zur Lösung des Konflikts, besteht selbstverständlich Anspruch auf Rechtsschutz für die gerichtliche Wahrnehmung rechtlicher Interessen durch einen Rechtsanwalt.

Profitieren Sie und Ihre Geschäftskunden von noch attraktiveren Beiträgen: Die SMART-Kombi ohne Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz bei beispielsweise 3 Beschäftigten gibt es im Tarif M-Aktiv schon für 336 Euro jährlich – ohne Selbstbeteiligung!

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrer Filialdirektion oder unter www.deurag.de

DEURAG. So ist's Recht.



Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe



GENERALI RENTE FLEX

Die moderne Art für später vorzusorgen.

Grundlage einer Geldanlage sollte mindestens der Ausgleich der Inflation sein, um Ertrag zu erwirtschaften. Liegen die Zinsen wie derzeit häufig der Fall jedoch unter der Inflationsrate, können die Erträge nicht einmal die Inflation ausgleichen. Sicher gedachte Anlagen wie Sparbuch, Festgeld oder festverzinsliche Anleihen können zu großen Verlusten führen.

Da ist die Rente Flex der Generali mit ihrer die Lösung. Sie vereint die konventionelle Anlage mit der Option einer flexiblen Fondsbeimischung. Kunden können eine aufgeschobene Rente gegen laufenden Beitrag abschließen und – wollen sie mehr Renditechancen nutzen – bis zu 40% des Sparbeitrags in Fonds anlegen. Speziell für die Rente Flex wurde der Dachfonds »Generali Komfort Best Selection« entwickelt. In einem mehrstufigen Auswahlprozess werden jeweils die Zielfonds ausgewählt, die sich in der aktuellen Marktlage besonders gut entwickeln. So kann der Dachfonds Anlagechancen in wichtigen Märkten weltweit nutzen und sich dabei flexibel an das jeweilige Marktumfeld anpassen.

SDV Kunden, die sich für eine Fondsbeimischung entschieden haben, haben selbstverständlich die Möglichkeit diesen Anteil um mindestens 10% zu reduzieren beziehungsweise auf maximal 40% zu erhöhen. Shiften und switchen ist ebenso möglich.

Hervorragend kombiniert.

Eine Anspar-, Flexibilitäts- und Rentenphase machen die Rente Flex zu einem äußerst anpassungsfähigen und flexiblen Produkt. Bei Vertragsabschluss legt der SDV Kunde seinen Wunsch-Rentenbeginn individuell fest. In der Ansparphase werden die Beitragszahlungen bis zum Wunsch-Rentenbeginn getätigt. Der tatsächliche Rentenbeginn kann bereits nach 12 Jahren in der Ansparphase vorverlegt werden. In der Flexibilitätsphase wird das Guthaben des Kunden weiter verzinslich angesammelt bis zum letztmöglichen Rentenbeginn mit maximal 85 Jahren. Der SDV Kunde kann sich in dieser Phase jederzeit für seine Rente entscheiden.

In der Rentenphase erhält der Kunde eine lebenslange sichere Rente. Alternativ kann er sich für eine einmalige Kapitalauszahlung entscheiden.

Ein Produkt das sich flexibel an die eigenen Bedürfnisse und die Situation am Finanzmarkt anpassen lässt, das Chancen nutzt und zusätzlich Sicherheit für die Zukunft bietet. Mit der Generali Rente Flex können SDV Mitarbeiter ihre Kunden sicher vor Geldwertverlust schützen.



KONTAKT

Ansprechpartner:

Jürgen Nussbaum

Telefon 0 82 34 / 904-772

E-Mail jürgen.nussbaum@generali.de

HIGHLIGHTS DER HAFTPFLICHT-SPARTE FÜR FIRMENKUNDEN UND FREIE BERUFE



Seit Juli 2012 stellt die HDI Versicherung AG Vertriebspartnern und Kunden umfassend überarbeitete Haftpflichtprodukte zur Verfügung. Mit vielen Highlights und im Sinne der Haftungssicherheit und Kundenfreundlichkeit hat HDI sein Leistungsangebot in der Vermögensschaden-Haftpflicht, der Berufshaftpflicht für Ärzte und Gesundheitsfachberufe, der Berufshaftpflicht für Architekten, Ingenieure und Sachverständige sowie in der Betriebshaftpflicht weiter verbessert.

Auf der Basis der langjährigen Erfahrung in der Haftpflichtversicherung, bietet HDI mit der neuen Bedingungs- und Tarifgeneration umfangreiche Deckungskonzepte mit vielen herausragenden Leistungen an. Die Konzepte sind so gestaltet, dass Kunden umfassend abgesichert sind und zu jeder Zeit den vollen Überblick über ihren Versicherungsschutz haben.

Zusätzliche Leistungen

Neben einem Mehr an Übersichtlichkeit hat HDI seinen Haftpflichtversicherungsschutz auch mit zusätzlichen Leistungen erweitert. Dazu gehören eine Reduzierung der Selbstbeteiligung in vielen Bereichen und das Anheben verschiedener Sublimits. Darüber hinaus gibt es in den verschiedenen Sparten unter anderem folgende Highlights:

Vermögensschadenhaftpflicht für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte

- » Abwehrschutz beim Vorwurf wissentlicher Pflichtverletzung
- » Mitversicherung von Insolvenzverwaltertätigkeiten
- » Reduzierung bei Grundprämien, Sozienstaffel und Mitarbeiterberechnung

Heilwesenhaftpflicht für Ärzte und Gesundheitsberufe

- » Personen-, Sach- und Vermögensschaden mit einer jährlichen dreifach Maximierung
- » Innovatives Spezialkonzept für Großpraxen (ab 4 Partnern)
- » »Prophylaxe vor Therapie« – neue Kooperationen mit Vorteilen für die Versicherungsnehmer

Planungshaftpflicht für Architekten, Ingenieure und Sachverständige

- » Deckungssummenerhöhung für Sach- und Vermögensschäden
- » Lockerung der Berufsbildklausel, z. B. Baustofflieferantenanteil
- » Spezielle Angebote für Kleinbüros und Existenzgründer

Betriebshaftpflichtprodukte für Firmenkunden

- » Modernes Haftpflichtkonzept für produzierende und Großhandels-Betriebe inkl. Quasihersteller
- » Erweiterung »Sonstige Vermögensschäden«, z. B. bei Schäden aus Datenverlust
- » Verbesserung der Selbstbehalts-Positionen bei UHV- und USV-Basisrisiken

KONTAKT

Katharina Kaltsikis
Expertin Haftpflicht (DMA),
Bezirksdirektorin,
HDI Vertriebs AG

Vertriebsdirektion München

Telefon 089 / 21 07-635

Mobil 0 173 / 313 66 14

E-Mail katharina.kaltsikis@hdi.de



UNSCHLAGBARE VORSORGE-KOMBINATION

Michael Wolfrum über die Kinderpolice MONEYMAXX Family

Viele Eltern fragen sich: »Wie kann ich meinem Kind die besten Startbedingungen fürs Leben mitgeben?« Gerade erst hat eine Studie des Marktforschungsinstitutes YouGov festgestellt, dass zwei Drittel der Eltern und Großeltern mindestens einmal im Jahr über Vorsorge, Geldanlage und Versicherungslösungen für ihre Kinder oder Enkel nachdenken. Solange die Kinder noch klein sind, ist dieser Gedanke sogar besonders stark ausgeprägt.

Und das ist auch gut so. Frühzeitiges Vorsorgen macht sich bezahlt, denn dann greift der Zinseszineffekt. Bislang galt das Sparbuch als besonders geeignet, ein Startkapital für die Jüngsten aufzubauen. Aber gerade beim Sparbuch schlägt das aktuell niedrige Zinsniveau besonders negativ zu Buche. Magere Zinsen werden schnell von der Inflation aufgefressen, und statt Kapitalaufbau ist unter dem Strich ein Wertverlust vorprogrammiert.

Anders bei unserer Kinderpolice Moneymaxx Family. Im Vordergrund steht der intelligente und renditeorientierte Kapitalaufbau, wobei die gesamte Spannweite von konservativen bis zu chancenorientierten Investmentfonds zur Verfügung steht. Risikoabsteine wie zum Beispiel die Absicherung bei Tod oder Berufsunfähigkeit des Versorgers oder eine Unfallversicherung für das Kind können optional eingeschlossen werden. Das bietet Kunden mehr Transparenz sowie die Chance, nur zu versichern, was ihnen wirklich wichtig ist.

Garantien und Rendite

Für Moneymaxx Family entscheiden sich neben den Eltern auch verantwortungsbewusste Großeltern, Verwandte oder Paten. Mit flexiblen Zuzahlungen – zum Beispiel als Geschenk – können sie das Startkapital aufstocken oder Entnahmen tätigen. Die MONEYMAXX Kinderpolice eignet sich für konservative Sparer ebenso wie für chancenorientierte Versorger. Beim Tarif MAXX vario wählt der Kunde zwischen einer Anlage im klassischen Deckungskapital der Basler Lebensversicherungs-AG und mehr als 60 Fonds führender Investmentgesellschaften. Bis zu 70 Prozent der Anlage können in den Deckungsstock fließen, aber nach meiner Beobachtung entscheiden sich die

meisten Kunden für eine Splittung zu gleichen Teilen. Das sorgt für Sicherheit und schafft zugleich genügend Spielraum für attraktive Fondsrenditen.

Auch die Tarifvariante MAXX hybrid steht für Garantien mit Rendite. Je nach Marktlage wird das Kapital zwischen Wertpapierfonds, Deckungskapital und freien Fonds aufgeteilt. Bei diesem Drei-Topf-Hybrid kann der Kunde eine Ablaufgarantie bis maximal 100 Prozent der Beitragssumme vereinbaren. Auf Wunsch steht zum Ausbildungsbeginn ein garantierter Betrag bereit, der zum Beispiel den Führerschein, die erste eigene Wohnung oder Studiengebühren finanziert. Besonders attraktiv ist unsere BU-Option für das Kind, die bei Ausbildungsende eingelöst werden kann. Damit ist eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente von maximal 1.000 Euro versicherbar, und das ganz ohne eine große Gesundheitsprüfung!

Kurz zusammengefasst: Moneymaxx Family kombiniert Sicherheit mit Rendite und bietet vielfältige Optionen – aus meiner Sicht eine unschlagbare Kombination.

Fakten zum Unternehmen:

Seit 1995 hat sich MONEYMAXX als Produktmarke für innovative fondsgebundene Versicherungen im freien Vermittlermarkt etabliert. Die leistungsstarken Produkte kombinieren hohe Renditechancen und bedarfsorientierte Flexibilität – für Altersvorsorge, Einkommens- und Familienabsicherung. Moneymaxx ist eine Marke der Basler Versicherung. Die Produkte werden über die Vertriebservice-Gesellschaft maklermanagement.ag vertrieben.

KONTAKT

Bezirksdirektor Christian Fiedler

Telefon 0 171 / 75 37 933

E-Mail christian.fiedler@maklermanagement.ag

STRATEGIE-RENTE XXL

Der clevere Weg zur Altersvorsorge



Wie kann ich meinen Lebensstandard auch im Alter halten? Diese Frage wird für viele Beschäftigte angesichts des sinkenden Rentenniveaus immer drängender. Denn die Lebenserwartung steigt und die Zahl der Beschäftigten geht zurück. Umso wichtiger ist die private Vorsorge. Gleichzeitig befinden wir uns derzeit in einer Phase extrem niedriger Zinsen, so dass Rentenversicherungsprodukte immer unattraktiver erscheinen. Dass das nicht sein muss, beweist die Strategie-Rente XXL der Bayerischen mit ihrer Mindestverzinsung von 2,75 Prozent jährlich.

Die Anforderungen an eine attraktive Zukunftsvorsorge sind hoch: Absolute Sicherheit der Geldanlage bei möglichst rentabler Verzinsung. Das »sichere« Sparbuch zählt in Deutschland zwar immer noch zur beliebtesten Anlageform – doch bietet es äußerst niedrige Zinserträge. Hohe Renditen bei gleichzeitig absoluter Sicherheit der Geldanlage sind schwer zu finden. So bietet zwar ein Investment an der Börse große Renditechancen, aber leider meist nur zu einem entsprechend hohen Risiko. Viel Wissen, Zeit und Nerven sind nötig, um das Auf und Ab an den Börsen optimal zu nutzen und die passenden Wertpapiere auszuwählen. Gerade für die Altersvorsorge soll das investierte Geld Sicherheit für die Zukunft garantieren. Gleichzeitige Sicherheit und hohe Ertragschancen – geht also nicht?

XXL: Sicherheit und hohe Ertragschancen

Doch: Die Strategie-Rente XXL der Bayerischen macht's möglich. Sie bietet ein maßgeschneidertes Konzept, welches neben einer Beitragsgarantie auch eine Mindestverzinsung der Beiträge über die gesamte Laufzeit bietet. Vorteil: Im Falle einer schlechten Börsenentwicklung erhält der Anleger nicht nur seine geleisteten Beiträge, sondern auch die zu Vertragsbeginn zugesagte Mindestverzinsung.

Bei dieser speziellen Form der Rentenversicherung werden die Gewinnmöglichkeiten von europäischen Indexwerten kombiniert mit der sehr hohen Mindestverzinsung von 2,75 Prozent. Mit Hilfe von Zertifikaten, die durch die Deutsche Bank AG emittiert werden und den Aktienindex Euro Stoxx 50 abbilden, nutzen Anleger bei der Strategie-Rente XXL das große Renditepotenzial der europäischen Aktienmärkte. Dadurch können Investoren deutlich mehr rausholen.



Ich will schnell alt werden, damit ich mehr vom Leben habe.

Und das Beste: Alle Beträge, die in Zertifikate angelegt werden, sind gleichzeitig am Ende der Laufzeit zu 100 Prozent geschützt. Die hohe Mindestverzinsung von 2,75 Prozent jährlich auf alle in die Zertifikate eingezahlten Beträge am Ende der Laufzeit bringt noch mehr Sicherheit – und eine der höchsten garantierten Renten oder Kapitalauszahlungen auf dem deutschen Markt.

Mehr über die Strategie-Rente XXL erfahren Sie in den Online-Schulungen der Bayerischen – Termine und Anmeldung unter: <http://www.anmelden.org/strategierentexxl2013>

KONTAKT

Natürlich steht Ihnen auch Ihr Maklerbetreuer der Bayerischen, **Christian Lhotka** gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Mobil 0 176 / 615 619 11
E-Mail christian.lhotka@diebayerische.de



MAKLERVERWALTUNGSPROGRAMME

Fluch oder Segen für den Versicherungsmakler?

Versicherungsmakler werden vor die unterschiedlichsten Herausforderungen gestellt. Das Hauptgeschäft eines Versicherungsmaklers ist die Vermittlung bzw. der Abschluss von Versicherungsverträgen und deren Anpassung bei neuem oder geändertem Versicherungsbedarf sowie die Betreuung seiner Kunden. Einfach gesagt, die Kundengewinnung und Kundenbetreuung. Neue Produkte, gesetzliche Änderungen und Neuheiten erfordern nicht nur die volle Aufmerksamkeit und viel Zeit, es ist zudem auch wichtig, einen spartenübergreifenden, marktorientierten Überblick über den gesamten Versicherungsmarkt zu behalten. Daneben gilt es, die zahlreichen rechtlichen Pflichten zu erfüllen, konkurrenzfähig zu bleiben und bei all den gestellten Anforderungen auch noch seine bestehenden Kunden nicht aus den Augen zu verlieren.

Eine lückenlose Verwaltung mit entsprechender Dokumentation gehört zum alltäglichen Berufsleben des Versicherungsmaklers. Für den Makler ist es wichtig, mit einfachen Mitteln einen optimalen Überblick über seine Kunden zu behalten und durch Prozessoptimierung die alltägliche Verwaltungsarbeit zu vereinfachen und zu verbessern.

Die Idee und die Lösung kann ein eigenes Maklerverwaltungsprogramm sein!

Eine Maklerverwaltungssoftware ermöglicht einen hervorragenden Überblick über den kompletten Kundenstamm. Je besser die Daten in einem Maklerverwaltungsprogramm gepflegt sind, desto einfacher ist es auch für den Makler, entsprechende Bedarfsanalysen bei seinen Kunden zu machen. Die einheitliche Bedieneroberfläche hat viele effiziente und arbeitserleichternde Elemente, die eindeutig für eine eigene Software sprechen.

Das Angebot an effektiven und einfachen Maklerverwaltungsprogrammen am Markt ist reich und vielfältig und bietet für jede Zielorientierung, ob für Makler mit Schwerpunkt im Privatkunden-, Gewerbe- oder Industriebereich, eine Lösung. Als Nichtfachmann erweist sich allerdings bereits das breit gefächerte Angebot als Herausforderung. Welches Maklerverwaltungsprogramm passt zu meinen Wünschen und Bedürfnissen?

Nach einer aufwendigen Bedarfsanalyse hat sich der Makler nun entschieden und wünscht sich nach der getroffenen Kaufentscheidung eine Arbeitserleichterung. Er wird aber bereits nach der Auswahl der Maklerverwaltungssoftware vor ein weiteres Problem gestellt: die Installation. Ohne entsprechende IT-Kenntnisse nicht unmöglich, aber anspruchsvoll und zeitintensiv. Die Installation läuft und das Feld erscheint »Die Installation konnte erfolgreich abgeschlossen werden«. Mit neuem Tatendrang öffnet man nun das neu erworbene Maklerverwaltungsprogramm und – **es ist leer!**

Die Arbeit für den Makler beginnt: Weder die versicherungstechnischen Merkmale (wie einzelne Stati: Antrag, poliziert usw.) sind in dem Programm definiert, noch liegen Kundendaten vor. Wenn das Maklerverwaltungsprogramm über entsprechende Schnittstellen verfügt, z. B. über eine GDV-Datenschnittstelle, können die GDV-Datensätze bei den Gesellschaften angefordert und in das leere Verwaltungsprogramm eingespielt werden. Die Erfahrungen zeigen allerdings, dass realistisch betrachtet das Thema »GDV-Datensätze«, nicht wenige Schwachstellen aufweist und der »einheitliche« GDV-Datensatz oftmals nicht so »einheitlich« ist, wie das in der Branche dargestellt wird. So muss der Makler manuell die Kundendaten überarbeiten. Darüber hinaus werden bei einem GDV-Abgleich die versicherungstechnischen Merkmale übernommen. So kann es zu Abweichungen der Merkmale kommen, so wird zum Beispiel der Status: »poliziert« bei der Übertragung der GDV-Daten mit dem Status: »lebend« gespeichert. Auch hier muss der Makler die versicherungstechnischen Merkmale einheitlich überarbeiten.

Und es kommen noch weitere Fragen auf: Was ist mit den verschiedenen Modulen in der Maklerverwaltungssoftware? Wie kann ich Abfragen/Bestandsselektion machen? Wie errechne ich meinen Provisionsanspruch? Wie kann ich eine mögliche Unterstruktur im Personalmodul festlegen?

Nun kommt der Makler an den Punkt, die eigenen Basics der verschiedenen Module wie Personal-, Provisions-, Abfrage-, Gesellschafts- und Produktmodul selbst definieren zu müssen. Er

muss zudem lernen, die umfangreiche Software und die Module zu beherrschen und in der Praxis anwenden zu können. Allein das Provisionsmodul ist bei allen Anbietern sehr mächtig und umfangreich. In der Produktverwaltung im Maklerverwaltungsprogramm müssen die Rechenformeln und Bedingungen für die Bewertungssummen der Produkte, basierend auf der jeweiligen Courtagezusage, definiert und hinterlegt werden. Einige Gesellschaften haben zum Beispiel in ihren Produkten einen Laufzeitfaktor zur Errechnung der Bewertungssumme hinterlegt, die es eigens zu definieren gilt.



Hier ein Auszug aus einer möglichen Courtagevereinbarung für den Zeitraum von 33 bis 37 Jahre Laufzeit

Laufzeit /

Beitragszahlungsdauer	Faktor
33	1,04
34	1,03
35	1,02
36	1,01
37	1

Hinweis (Beispielangabe in einer Courtagevereinb.):
Gilt nur für Produkte A, B, C; nicht für Produkte D, E, F.

In folgender Rechenformel wird der Laufzeitfaktor für eine Laufzeit zwischen 33 und 37 Jahren berechnet.

BEDINGUNG:

Beitragszahldauer ≥ 33 und < 37

FORMEL:

Bruttoprämie gem. Zahlweise

* Zahlweise

* (1,04 – (0,01 * (Beitragszahldauer – 33)))

* Beitragszahldauer

Durch die Formel und die Bedingungen für dieses Beispiel ergibt sich bei der Laufzeit von 34 Jahren ein Faktor von 1,03.

Hätten Sie diese Formel mit Bedingung gewusst?

Des Weiteren gibt es weitere relevante Faktoren, die es zu beachten gilt:

- » Laufzeitfaktoren (z. B. bei sehr kurzen oder langen Laufzeiten)
- » Maximallaufzeiten (z. B. max. 35 Jahre)
- » Gebühren
- » Zuschläge für Zahlweise
- » Deckelung bei bestimmtem Endalter (z. B. max. bis Endalter 67)
- » Zuschläge für bestimmte Risiken (medizinisch oder z. B. Extremsport)
- » Faktoren bei Kollektiv- oder Gruppenverträgen

Jede Gesellschaft hat hier eigene Courtagezusagen und Berechnungswege, sodass es keine »Standardformel« für die Errechnung der Bewertungssumme innerhalb der Produktlandschaft gibt. Eine individuelle Formel je Produkt und Gesellschaft muss erstellt werden. Sobald die Gesellschaft ein neues Produkt auflegt oder ein bestehendes Produkt angepasst wird, müssen auch die Formel und die Berechnung entsprechend angepasst werden. Daneben ist es wichtig, regelmäßig die maschinelle Verarbeitung zu erweitern und zu optimieren und die Soll- und Ist-Provision zu kontrollieren und zu überprüfen.

Sind nun alle Formeln entsprechend, unter Beachtung der relevanten Faktoren, hinterlegt und die ausbezahlte Courtage stimmt nicht, muss man prüfen, ob die Gesellschaft falsch abgerechnet hat oder hier der Fehler im eigenen System vorliegt. Die Fehlersuche ist aufwendig und zeitintensiv, mögliche Fehlerquellen können zum Beispiel sein: ein Formelfehler, ein falsches Produkt wurde hinterlegt oder der falsche Beitrag mit falscher Laufzeit erfasst.

Ein weiteres sehr aufwendiges Unterfangen ist eine Bestandsselektion. In vielen Maklerverwaltungsprogrammen wird dies mithilfe eines SQL-Abfragegenerators gemacht. SQL ist eine Datenbanksprache zur Definition von Datenstrukturen in relationalen Datenbanken sowie zum Bearbeiten und Abfragen von darauf basierenden Datenbeständen, die für eine zweckgemäße Bestandsselektion beherrscht werden muss. Voraussetzung für jede Bestandsselektion ist ein gepflegtes Maklerverwaltungsprogramm. Je höher die fehlenden Daten, desto höher auch die Anzahl der Verträge, die nicht in einer Selektion erfasst werden können. Infolge von fehlenden Daten und Angaben kommt es zu sehr vielen unbrauchbaren Selektionen.

Beispiel:

Der Makler möchte eine Selektion machen und die Kunden suchen, die bisher keine Berufsunfähigkeits-, Dienstunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung haben. Zunächst werden die sog. »Filter« (hier: BU, DU, EU) und die gewünschten Kriterien des Ergebnisses (Name, Anschrift, Kundennummer, Geburtsdatum usw.) in einer Abfrage definiert und festgelegt. In der Abfrage werden zunächst alle aktiven Kunden gesucht und dann alle Kunden, die aktuell eine BU-Versicherung haben. Durch den direkten Abgleich der beiden

Ergebnislisten wird die gewünschte Selektion geliefert: eine Übersicht aller aktiven Kunden ohne eine bestehende Berufsunfähigkeitsversicherung.

Viel Zeit, Geduld und Aufmerksamkeit, die der Makler hier investieren muss. Das waren nur zwei Teilbereiche, für die Fachkenntnisse und Erfahrungen mitzubringen sind. Ähnlich komplex gestalten sich auch die anderen Module eines Maklerverwaltungsprogrammes. Hier ist also die Frage zu stellen: möchte der Makler diese Zeit investieren? Bleibt hier nicht das Kerngeschäft des Maklers etwas auf der Strecke? Oder zieht hier nicht der Endkunde de facto den Kürzeren und muss in der Beratung und Betreuung zurückstecken? Ist das an einem so schnelllebigen und wettbewerbsintensiven Markt wirklich vertretbar?

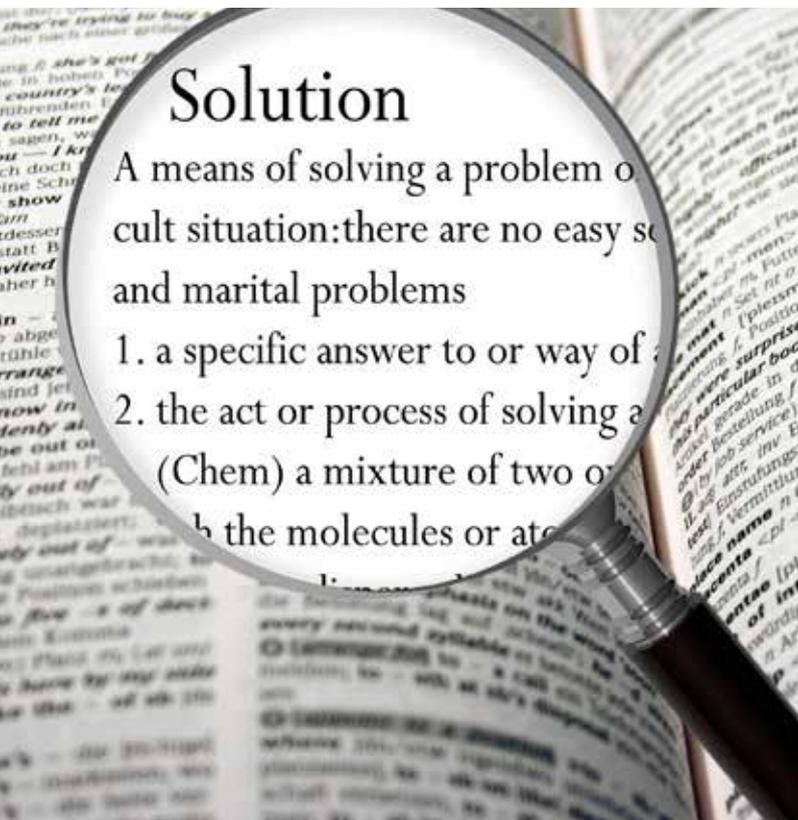
Ein Grund, warum es die SDV AG gibt:

Für jedes dieser umfangreichen und komplexen Module der Maklersoftware hat sie einen Experten bzw. eine Fachabteilung, die eine umfangreiche funktionsübergreifende Servicierung von freien Maklern gewährleistet. Mit der Partnerschaft mit der SDV AG haben Sie alles richtig gemacht.

Unsere Lösung für freie Makler:

Unser Backoffice arbeitet vertriebsorientiert. Alle Arbeitsvorgänge werden für unsere Partner so komprimiert, dass hier nur noch die vertriebsnahen Vorgänge erscheinen. Die komplexen Module werden gefiltert und die im Portal gepflegten Datensätze dem Makler ganz einfach und übersichtlich zur Verfügung gestellt. Im Bereich Courtage werden mittlerweile ca. 60 Gesellschaften maschinell verarbeitet, kontrolliert, erweitert und optimiert. Von der SDV AG wurden inzwischen ca. 4.700 Produkte im System eingepflegt. Unter Berücksichtigung getroffener Courtagezusagen wurden ca. 3.300 Produkte mit den notwendigen Formeln und Bedingungen ausgestattet. Darüber hinaus sind im Bereich LV und KV nicht nur die notwendigen Formeln zur Courtageermittlung hinterlegt, es wurden auch die entsprechenden Haftungsformeln, unter Berücksichtigung des Stornozeitraumes und des Stornoverlaufs, mit einkalkuliert. Die SDV AG kann das breite Spektrum des Versicherungsmarktes optimal abbilden und behält des Weiteren für ihre Makler auch die Auszahlung der Courtage im Blick. Das bedeutet, dass bei ausstehender oder fehlerhafter Courtagezahlung recherchiert wird.

Auch in den anderen Bereichen und Modulen ist eine einfache und qualitativ hochwertige Bearbeitung garantiert. Das



Abfragemodul wurde so optimiert, dass einfach und schnell Bestands- und Produktionslisten selektiert und unserem Kooperationspartner zur Verfügung gestellt werden können. Das Personalmodul wurde auf Makler mit Unter- und Oberstrukturen individuell angepasst und ist durch eine strukturierte Bedienoberfläche einfach und verständlich. Darüber hinaus werden die gespeicherten Daten des Maklerverwaltungsprogrammes der SDV AG datenschutzkonform tagtäglich gesichert und garantieren so einen reibungslosen, sicheren Ablauf.

Mit der SDV AG eine starke Partnerschaft leben und das Alltägliche einfacher machen! ■

Isabell Kramer, SDV AG



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

SINFONIMA®

Versicherungsschutz rund um die Musik.

- **NEU!**
Einzigtages Kundenbindungskonzept für Instrumentenhändler:
Versicherungsschutz über www.sinfonima.net online anmelden – ohne Rücksprache mit dem Versicherer.
- Sofortreparatur im Schadenfall bis 1.000 Euro.
- Allgefahren-Versicherung für Instrumente – weltweit.



www.makler.mannheimer.de



Mehr Informationen?

Maklerdirektion Ulm · Andrea Pampel
Neue Straße 22 · 89073 Ulm
Telefon 07 31. 17 59 88 12 · Fax 17 59 88 212
andrea.pampel@mannheimer.de

BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ DER uniVersa

Ideal abgesichert gegen alle Risiken

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Policen, die jeder Berufstätige abschließen sollte, um die eigene Arbeitskraft abzusichern. Denn die Arbeitskraft ist das wichtigste Kapital, das Ihre Kunden haben können. Sie sichert das Einkommen und damit die Basis für den eigenen Lebensunterhalt und den der Familie ab. Jeder 4. Angestellte und jeder 3. Arbeiter scheidet derzeit vorzeitig aus dem Berufsleben aus. Stressbedingte Erkrankungen sowie Skelett- & Muskelerkrankungen zählen dabei zu den häufigsten Ursachen.

Vom Staat erhalten nach dem 01.01.1961 Geborene aber nur noch eine (halbe oder volle) sogenannte »Erwerbsminderungsrente«. Bei dieser spielt der zuletzt ausgeübte Beruf keine Rolle, sondern nur die generelle Arbeitsfähigkeit. Eine private Vorsorge ist für Ihre Kunden daher unverzichtbar.

Die uniVersa ist dabei ein verlässlicher Partner mit langjährig hervorragend bewerteten Bedingungen

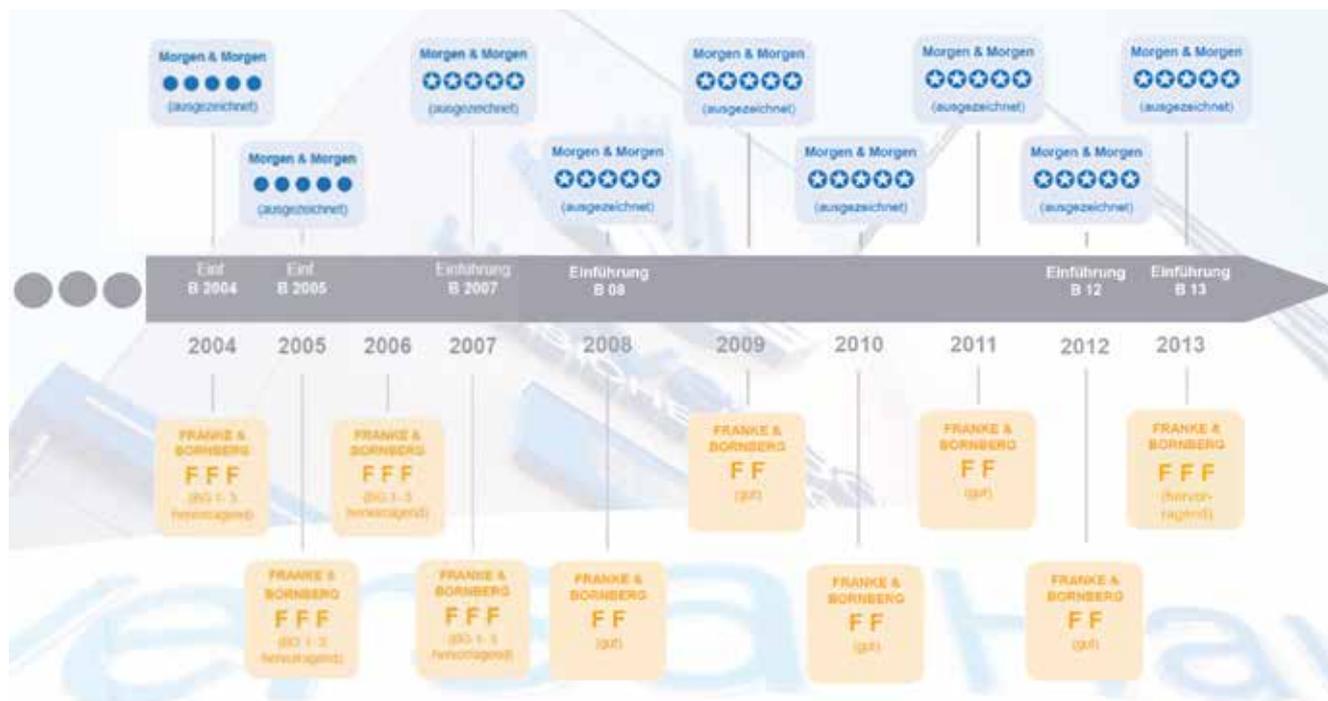
Seit vielen Jahren steht für die uniVersa Qualität im Vordergrund, was die hervorragenden Bewertungen unabhängiger Ratingunternehmen beweisen. Denn schlussendlich entscheiden immer die Details über eine unkomplizierte Leistung.

Auch das aktuelle Bedingungsmerk der uniVersa BUZ (B13) wurde mit den jeweiligen Höchstbewertungen von Morgen&Morgen und Franke&Bornberg ausgezeichnet. Zudem gab es von Stiftung Warentest, Focus Money und infima jeweils Bestnoten.

Flexibilität und allumfassender Schutz

Die uniVersa leistet bei Berufsunfähigkeit rückwirkend ab dem ersten Tag, sieht keine Leistungseinschränkungen bei verspäteter Meldung der Berufsunfähigkeit vor und hat den Prognosezeitraum verbraucherfreundlich auf sechs Monate festgeschrieben. Zudem gilt der Versicherungsschutz weltweit und es wird generell keine abstrakte Verweisung vorgenommen. Ausserdem verzichtet die uniVersa als einer von wenigen Anbietern am Markt auf die Möglichkeit einer nachträglichen Beitragserhöhung, wie sie nach §163 VVG möglich ist. Dadurch haben die Kunden die Sicherheit, dass der Tarifbeitrag nicht steigt und damit eine verlässliche Höchstgrenze darstellt.

Auf Wunsch kann eine garantierte Leistungsdynamik eingeschlossen werden und damit die Kaufkraft auch bei Berufsunfähigkeit erhalten bleiben.



Über Nachversicherungsgarantien wird die getroffene Vorsorge ohne erneute Gesundheitsprüfung bei steigendem Einkommen oder bei bestimmten Lebensereignissen wie Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes, Hausbau und Immobilienkauf, Wechsel in die Selbständigkeit oder bei Scheidung erhöht.

Spezielle Zielgruppenangebote

Für verschiedene Zielgruppen gibt es Spezialangebote: So kann für Kinder ab Geburt eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung mit Sofortschutz bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung und Pflegebedürftigkeit abgeschlossen werden. Schüler und Studenten sind gegen Schul- bzw. Studierunfähigkeit versicherbar. Als einer von wenigen Versicherern bietet die uniVersa für Beamte, Beamtenanwärter, Beamte auf Probe sowie Polizisten einen speziellen Schutz, der bereits bei Dienst- oder Polizeidienstunfähigkeit greift. Vorallem die Anforderungen im Polizeidienst erfordern einen besonderen Versicherungsschutz, dem die uniVersa mit einer speziellen Dienstunfähigkeitsklausel für Polizisten gerecht wird. Mit dieser Zusatz-Klausel wird das Verfahren bei der Leistungsanerkennung deutlich vereinfacht. Polizisten können sich dabei bis zum 60. Lebensjahr versichern, was in Verbindung mit der entsprechenden Klausel marktweit keine Selbstverständlichkeit mehr ist.

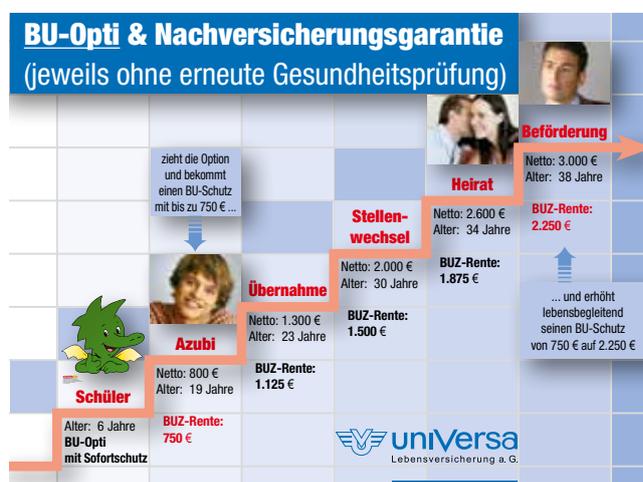
Hervorragend platzierte Beihilfetarife

Beihilfeberechtigte finden bei der uniVersa traditionell besonders leistungsstarke Angebote. Die Leistungsstärke der Tarife für Beihilfeberechtigte belegt unter anderem der jüngste Test der Finanz- und Wirtschaftszeitung »Euro am Sonntag« (Ausgabe 18/2013).

Mit der neuen Produktlinie Beihilfe|Start für Beamtenanwärter und Referendare wird Ihnen Kunden der Einstieg bei der uniVersa ab sofort besonders leicht fallen. Neben sehr attraktiven Beiträgen bietet die Produktlinie Beihilfe|Start Ihren Kunden einen qualitativ hochwertigen Versicherungsschutz, der speziell auf die Bedürfnisse von Beamtenanwärtern und Referendaren zugeschnitten ist.

Bei PKV-Versicherten der uniVersa Krankenversicherung a.G. sorgt ein spartenübergreifendes Einkommenssicherungskonzept für einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zur

Berufsunfähigkeitsrente. Durch das spezielle Leistungsmanagement wird im Versicherungsfall eine Abstimmung zwischen Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsleistungen sichergestellt und ein nahtloser Leistungsübergang gewährleistet. Dadurch wird eine mögliche Haftungslücke bei der Beratung durch den Versicherungsmakler geschlossen.



KONTAKT

Ihr Ansprechpartner der SDV AG

Peter Müller

Vertriebsbeauftragter für Makler



Telefon 089 / 23 7 28 -122
 Telefax 089 / 23 7 28 -230
 Mobil 0178 / 523 10 24
 E-Mail peter.mueller@universa.de

PASSEN SIE AUF, WAS SIE IM KELLER LAGERN!

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

Manche gerichtliche Entscheidungen geben schon Anlass zur Verwunderung. Wenn hierbei aber eine Regelmäßigkeit und »Gesetzmäßigkeit« in der richterlichen Entscheidungsfindung festzustellen ist, bedürfen solche Entscheidungen einer größeren Aufmerksamkeit.

Das Landgericht Berlin hat zu dem Aktenzeichen 23 O 438/11 entschieden, dass das Belassen einer hochwertigen Taucherausrüstung in einem Keller grob fahrlässig ist und eine Leistungskürzung des Versicherers um 50 % rechtfertigt! Ist eine solche Entscheidung wirklich gerecht?

Jedenfalls wurde am 28.11.2010 von unbekanntem Tätern ein mit einem Vorhängeschloss gesicherter Kellerverschlag (Holzplattenverschlag) aufgebrochen. Sie stahlen sodann die Taucherausrüstung in einem Neuwert von insgesamt 14.831,00 Euro.

Wenn es sich um ein grob fahrlässiges Verhalten des Versicherungsnehmers handelt, wäre der Hausratversicherer berechtigt, von einer Leistungskürzung Gebrauch zu machen. Das Landgericht Berlin, wie aber auch aus anderen gerichtlichen Entscheidungen, kürzte hier den Entschädigungsanspruch des Versicherungsnehmers um immerhin 50 %!

Fazit: Achten Sie genau darauf, welchen Inhalt die von Ihnen abgeschlossenen Versicherungsbedingungen haben. Manche Versicherungsbedingungen verzichten vollständig auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit.

Des Weiteren sollten Sie aufpassen, dass Sie nicht wertvolle Gegenstände im Kellerraum lagern oder zumindest mehr als hinreichend sichern, dass Ihnen der Vorwurf grob fahrlässigen Verhaltens nicht nachgesagt werden kann.

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS[®]
RECHTSANWÄLTE

Ich persönlich finde derartige Entscheidungen unrichtig, da es üblich ist, derartige Gegenstände – auch wenn sie wertvoll sind – im Kellerraum zu lagern und diesen auch im Rahmen einer »üblichen Sicherung« zu verschließen.

Aus meiner Sicht kann ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer nicht wissen, dass er sich in einem solchen Fall grob fahrlässig verhalten hätte. Hier werden die Sorgfaltsanforderungen an einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer durch viele Instanzgerichte überspannt! ■

KONTAKT

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Glockengießerwall 2
20095 Hamburg

Telefon 040 / 888 88-777

Telefax 040 / 888 88-737

E-Mail info@kanzlei-michaelis.de

www.kanzlei-michaelis.de



Der Rhion Haftpflicht-Gewerbetarif

Entdecken Sie den Tarif mit attraktiven Deckungskonzepten und die weiteren Highlights für die neuen Rhion Gewerbe-Zielgruppen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen!

DER SPEZIALIST FÜR KLEINE UND MITTELGROSSE GEWERBEBETRIEBE

Mittendrin sein, dort wo das Leben pulsiert: Das ist Stadtgefühl pur! Für die vielen Betriebe und Läden, die dieses urbane Flair ganz entscheidend prägen, bietet Rhion punktgenaue Versicherungslösungen an: Das topaktuelle Gewerbeschutz-Konzept »City« ist speziell auf Handel und Dienstleistungen zugeschnitten. »City« ist ideal dafür geeignet, einer vielgestaltigen, hochspezialisierten Geschäftswelt, die den Erlebnischarakter unserer Ortszentren und Innenstädte ausmacht, in allen versicherungstechnischen Fragen partnerschaftlich Antworten aufzuzeigen.

In »City« spiegelt sich die Philosophie wider, mit der Rhion sich als Gewerbeversicherer im Markt profiliert hat: Es ist die konsequente Ausrichtung auf ganz bestimmte Zielgruppen, in der sich die Wirtschaftskompetenz von Rhion manifestiert. Know-how, Leistung und Service gehen hier Hand in Hand. Die zielgruppenspezifische Ansprache der Kunden erfolgt bei Rhion auf Basis eines dreistufigen Modells: »Impuls« ist insbesondere für kleinere Firmen gedacht, die sich ebenso umfassend wie unkompliziert versichern wollen. Für mittelgroße Unternehmen bestimmter Branchen hat Rhion mit »Vario« ein modular und flexibel aufgebautes Versicherungskonzept geschaffen. Wo hingegen ein bis ins kleinste Detail auf die besonderen Anforderungen des Unternehmens abgestimmtes Versicherungspaket gewünscht ist, bietet Rhion mit »Spezial« den richtigen Ansatz.

Um noch schlagkräftiger zu werden, wurde im Rahmen der jüngsten Anpassungen die bewährte Rhion Strategie im Bereich der Gewerbeversicherungen durch Leistungserweiterungen geschärft. Statt bisher sieben stehen nun fünf Zielgruppen im Blick: »City« wird flankiert von »Baugewerbe«, »Gesundheit« sowie »Fitness« und »Handwerker«. Insgesamt stehen hinter diesen Zielgruppen mehr als 800 Betriebsarten, denen Rhion als Versicherer mit seinen Plus-Tarifen besondere Vorteile bieten kann.

Um beim Beispiel »City« zu bleiben: Mit einer pauschalen Versicherungssumme von bis zu 10 Mio. Euro für Personen- und Sachschäden erstreckt sich der über die Betriebshaftpflicht-Versicherung gewährleistete Schutz auch auf Filialen und Zweigstellen, Nebenbetriebe, Lager und (mobile) Verkaufsstellen. Da sich Fehler im laufenden Geschäft nie ganz vermeiden lassen, ist die Betriebshaftpflicht-Versicherung für jeden verantwort-

ungsvoll handelnden selbständigen Kaufmann, der auch das Wohl seiner Belegschaft im Blick hat, ein absolutes Muss: Rhion bietet den gewünschten Rundumschutz mit vielen Extras.

Dass sich Rhion so klar als starker Partner des Mittelstands positioniert, ist kein Zufall. Die Gesellschaften der RheinLand Versicherungsgruppe, unter deren Dach die Rhion Versicherungen im Jahre 2005 gegründet wurden, werden seit jeher mit kaufmännischem Sachverstand geleitet. Es waren typisch rheinische Unternehmer, die 1880 das Fundament legten, auf dem die nachfolgenden Generationen schrittweise aufbauen konnten. Die unvermindert enge Anbindung an die Nachfahren der Gründerfamilien, die mit großer Umsicht die Geschicke der in Neuss ansässigen RheinLand Versicherungsgruppe bestimmen, prägt eine Unternehmenskultur der kurzen Entscheidungswege und schafft die solide Basis für stetiges, durch Innovationen beflügeltes Wachstum.

Autor: Dirk Folkerts, Gebietsdirektor Maklervertrieb der Rhion Versicherungen

Die Rhion Versicherung AG wurde im Jahr 2005 für den Maklervertrieb der RheinLand Versicherungsgruppe Neuss gegründet. Dem professionellen und ertragsorientierten Makler bietet Rhion die Möglichkeit, exzellente Produkte aus den Bereichen der Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherung im privaten und gewerblichen Kundensegment zu zeichnen. Einen reibungslosen und unkomplizierten Dialog stellt Rhion mittels hochelektronischer Prozesse sowie eines komfortablen Service- und Betreuungs-Levels zur Verfügung.

KONTAKT

Rhion Versicherung AG

Erwin Probst

Johann-Strauß-Str. 4
82008 Unterhaching

Telefon 089 / 96 28 08 12

Telefax 089 / 96 28 09 03

Mobil 0 160 / 90 57 62 92

E-Mail erwin.probst@rhion.de





**MetallRente.BU für fast
jedes Berufsbild – *auf
die Branche kommt es an!***

**Neu: MetallRente.BU für Azubis,
Schüler und Studenten**

Die Vorsorge zu Großkundenkonditionen gibt es in diesen Branchen:

- Bekleidungs-/Textil-,
- Elektro-,
- Holz-,
- IT- (Hardware),
- Kunststoff-,
- Metall- und
- Stahlindustrie

Ihr Ansprechpartner:

Swiss Life AG, Filialdirektion München, Georg Mayer, Herzog-Heinrich-Str. 22, 80336 München

Telefon 089-210147-0, Georg.Mayer@swisslife.de

www.swisslife-weboffice.de

MetallRente 
Eine gemeinsame Einrichtung von Gesamtmetall und IG Metall


SwissLife
So fängt Zukunft an.

» BEI DER SDV AG WIRD SERVICE GELEBT

Interview mit Lars Nitsche Vis à Vis Maklersozietät, Jahnke & Nitsche GbR

Im Jahre 2006 wurde die Vis à Vis Maklersozietät Jahnke & Nitsche GbR gegründet.

Herr Nitsche, vielen Dank, dass Sie uns heute die Möglichkeit geben, ein Interview mit Ihnen zu führen. Würden Sie uns kurz etwas über sich und Ihr Unternehmen erzählen?

Nach meiner gesammelten Berufserfahrung im Bankenbereich war ich von 2002 bis 2006 Teamleiter für einen Finanzdienstleister, der sich auf die Berufsgruppe Akademiker spezialisiert hat. Während dieser Zeit lernte ich meine Kollegen Frau Jahnke und Herrn Benny kennen und wir gründeten, Ende 2006, Benny, Jahnke & Nitsche GbR, Vis à Vis Maklersozietät. Herr Benny ist Anfang 2010 aus unserem Unternehmen ausgeschieden, sodass das Zepter nun in den Händen von mir und Frau Jahnke liegt. Unsere Schwerpunkte liegen in der Finanz-



Lars Nitsche von der Vis à Vis Maklersozietät, Jahnke & Nitsche GbR.

beratung für Privatpersonen. Themen wie Altersvorsorge, Absicherung, Sachversicherung, Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierungen. Wir sehen uns als kompetenter Partner für renditestarke und nachhaltige finanzielle Vorsorge und Vermögensanlagen. Unsere Wurzeln liegen in der unabhängigen, maßgeschneiderten Konzeptberatung für die Akademikergruppe. Durch die Konzentration auf Akademiker, besonders auf Ärzte, hat man eine sehr gute Kundenklientel mit konstanten Einkünften auf hohem Niveau.

Unser Ziel lautet hier: Abheben von den Mitbewerbern am Markt und dabei auch neue Wege gehen.

Seit wann kooperieren Sie mit der SDV AG?

Wir haben uns im November 2010 für die SDV AG als Servicepartner entschieden.

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

Direkt bei der Gründung unserer GbR im Jahre 2006 haben wir einen »Komplett-Abwickler« gesucht. Einzelanbindungen waren für uns uninteressant, da wir gerne auf ein umfangreiches Produkt- bzw. Gesellschaftsportfolio zurückgreifen wollten. Wir sind für uns zu der Überzeugung gekommen, dass ein Servicedienstleister für uns die beste Möglichkeit bietet, ein umfangreiches Portfolio zu Verfügung zu stellen, um uns als wettbewerbsstarken Makler erfolgreich am Markt zu etablieren.

Hatten Sie Vergleichsmöglichkeiten mit anderen Serviceplattformen?

Ja, ich habe bereits viele Erfahrungen mit Servicedienstleistern gesammelt. Die erste Serviceplattform war generell recht gut. Jung, modern, kurze Entscheidungswege und gutes Know-how. Leider wurden die kurze Historie und die zu geringe Kapitaldecke zum Verhängnis. Die Plattform ging in die Insolvenz. Also fing unsere Suche von vorne an. Wichtig war für uns, dasselbe Abwicklungsniveau bei einem finanzstarken Partner zu finden.

Auf dem Weg zu unserem Ziel »SDV AG« haben wir ca. sechs Servicedienstleister kennengelernt und wissen die SDV AG mit ihrem Service deshalb besonders zu schätzen

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

Sehr gut! Man hat das Gefühl, dass nicht irgendwelche Nummern im Backoffice sitzen, sondern Menschen. Menschen mit Fachwissen, Erfahrung und Hilfsbereitschaft. Genau so, wie wir uns Service vorstellen, wird hier Service gelebt. Bei Problemen hilft der schnelle und direkte Draht zu den Backoffice-Mitarbeitern, die immer engagiert helfen.

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

Unser Erfolg und unser Gesamtergebnis waren kontinuierlich steigend. Natürlich gab es auch bei uns die eine oder andere »vertriebliche Talfahrt«. Solche Talfahrten waren allerdings die Seltenheit und wir sind sehr zufrieden mit unserer bisherigen Entwicklung.

Bitte schildern Sie Ihre Prognose für die Zukunft.

Der Altersvorsorge- und Absicherungsmarkt, besonders das Thema Berufsunfähigkeit und Pflegeversicherung, werden künftig verstärkt in den Fokus rücken. Die Politik und die Medien werden hier Vielen die Augen öffnen und sie »aus dem rosafarbenen Elfenbeinturm« herausholen. Zum PKV-Markt habe ich keine Meinung. Ich vermute, dass hier künftig weitere erschwerende Einschnitte kommen werden.

Sie haben die letzten Ausgaben unserer Hauszeitung erhalten, können Sie uns hier ein kurzes Feedback geben? Wie war die Wirkung dieses Werbeträgers auf Sie?

Top. Da muss man der SDV AG wirklich ein Kompliment machen. Seit Kurzem sind Sie mit dem SDV-TV und den weiteren Social-Media-Auftritten ganz weit vorne dabei. Hier können wir Makler lernen und viel für uns mitnehmen.

Vielen Dank für Ihre Antworten. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und auf eine gute Zusammenarbeit mit der SDV AG.

Das Interview führte Isabell Kramer, SDV AG.

Unser Beitrag zur Elternzeit.



Das neue Lebensphasenmodell mit der Dialog-Beitragsübernahme bietet maximale Flexibilität in der SBU: Bei jeder mindestens 6-monatigen Elternzeit bezahlen wir für 6 Monate die Beiträge Ihres Kunden und sichern diesem damit in dieser Zeit den vollen SBU-Schutz! Der Beitrag geht – der Versicherungsschutz bleibt!

Mehr Infos unter www.dialog-leben.de!



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

ALLES AUF EINEN BLICK DAS ALLIANZ MICROPORTAL FÜR SDV-PARTNER/INNEN

Schneller Zugriff auf wichtige Services

Das Allianz Microportal stellt Ihnen als SDV-PartnerIn eine Vielzahl nützlicher Services in komprimierter Form zur Verfügung. Gut aufeinander abgestimmte und reibungslos funktionierende Prozesse – auch über das Internet – sind Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Wir haben Ihnen daher das Microportal als besonderen Service zur Verfügung gestellt.

Das Microportal bietet Ihnen beispielsweise aktuelle Verkaufs- und Vertriebsansätze. Außerdem finden Sie hier Informationen zu Produkten, Druckstücke und Formulare, die Möglichkeit online zu tarifieren und alle maßgeblichen Ansprechpartner.

Der Bereich »Services Allianz Leben«

In diesem Servicebereich, der für die Sparte Leben konzipiert wurde, finden Sie folgende Inhalte:

I. Ihre Ansprechpartner bei Allianz Leben

Sie haben den direkten Zugriff auf alle für Sie relevanten Ansprechpartner und Kontaktdaten bei Allianz Leben. Natürlich finden Sie dort auch Ihren Allianz Maklerbetreuer Mario Granzer.

II. Berechnung & Tarifierung

In dieser Rubrik können Sie selbstständig Vorschläge für Ihre Kunden berechnen. Beim Öffnen des Programms sind Sie bereits mit der SDV-Hauptvermittlernummer im System angemeldet.

III. Aktuelle Produkt-Highlights

Hier haben wir für Sie eine Vielzahl an interessanten und weiterführenden Vertriebsinformationen sowie Verkaufsunterlagen aus der Allianzwelt bereitgestellt. Besonders interessant sind sicherlich auch die aktuellen Verkaufs- und Vertriebsansätze für das Geschäftsjahr 2013.

IV. Druckstücke & Formulare

Brauchen Sie einen Antrag, Gesundheitsformular oder eine Kundenbroschüre? Sie finden Druckstücke und Formulare bequem und aktuell für viele Privat- und bAV Produkte der Allianz Lebensversicherung.

V. Seminare

Zeit ist Geld – Nutzen Sie die vielfältigen Online- und Präsenzseminare der Allianz.



Im Fokus

Auf der rechten Seite des Allianz Microportals stellen wir Ihnen neue Produkte und interessante Verkaufs- und Vertriebsansätze, die auch Ihr Geschäft steigern können, vor. Des Weiteren informieren wir Sie zu aktuellen Marktthemen.

Kurz notiert:

Das Allianz Microportal für SDV-PartnerInnen erreichen Sie unter folgendem Link: <https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/pool/SDV/index.html> oder bequem über das Intranet der SDV.

KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs AG

Mario Granzer Key Account Manager Maklerverbände,
Maklervertrieb Stuttgart
Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon 07 11 / 663 -3614
Telefax 07 11 / 663 -83614
Mobil 0 172 / 10 40 131
E-Mail mario.granzer@allianz.de



Mario Granzer – Allianz Maklerbetreuer

Ein Tipp:
Was man gemeinsam erarbeitet,
zählt sich auch
für alle aus.

So individuell wie die Branchen Ihrer Kunden – die Allianz BranchenLösungen.

Ob individuelle Konzepte oder umfassende Servicepakete – die Allianz ist als führender Versicherer in der betrieblichen Altersversorgung immer ein starker und kompetenter Partner. Wir bieten Ihren Kunden in Unternehmen und Verbänden jeder Größe branchengerechte und maßgeschneiderte Lösungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter <https://makler.allianz.de>

Allianz 

DAS HDI BESITZRENTEN-KONZEPT – KURSWECHSEL FÜR PENSIONSUSAGEN



Pensionszusagen – alles eine Frage der Finanzierung.

In der Vergangenheit haben sich viele Gesellschafter-Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften (Unternehmer) für die Einrichtung einer Pensionszusage entschieden. So wird die persönliche Altersversorgung innerhalb der eigenen Kapitalgesellschaft finanziert. Doch gerade in wirtschaftlichen Krisenzeiten stehen Unternehmen zunehmend vor der Frage, wie sie zukünftig mit ihren Verpflichtungen aus einer Pensionszusage – und dem damit verbundenen Finanzierungsbedarf – umgehen sollen. Die Gründe sind:

- » Häufig reichen die bisher aufgebauten Vermögenswerte nicht aus, um die zugesagten Leistungen vollständig zu erfüllen.
- » Zusätzliche Kapitalanlagen stehen meist nicht zur Verfügung, um diese Finanzierungslücke langfristig zu schließen.

FAZIT: Für immer mehr Unternehmen ist daher eine Neuausrichtung der bestehenden Pensionszusagen unumgänglich.

Weniger ist in diesen Fällen mehr.

Damit Pensionszusagen nicht zum existentiellen Risiko für Unternehmen werden, gibt es oft nur noch eine Möglichkeit: die Reduzierung der Pensionszusage durch den Verzicht auf den noch nicht verdienten Teil der zugesagten Leistungen (so genannter Teilverzicht). Die steuerlichen Bedenken hierzu hat das Bundesministerium der Finanzen mit Schreiben vom 14.08.2012) endlich ausgeräumt. Die ertragssteuerlichen Auswirkungen eines Teilverzichts bei einem Gesellschafter-Geschäftsführer dürften seitdem ebenfalls geklärt sein.

Eine richtungsweisende Kombination.

Das HDI Besitzrenten Konzept kombiniert die Reduzierung der Pensionszusage durch den Teilverzicht mit einer gleichzeitigen Auslagerung der verbleibenden Versorgungsverpflichtung auf den Pensionsfonds (HDI TopPension). Dadurch verringern sich die steuerlichen Belastungen für alle Beteiligten. Dieser Prozess ist so gestaltet, dass der Teilverzicht für den Gesellschafter-Geschäftsführer nicht zu einem Zufluss von Lohn führt und beim Unternehmen die bilanziellen Auswirkungen im Jahr der Übertragung minimiert werden. Gleichzeitig wird die Bilanz dadurch von der Pensionsverpflichtung dauerhaft befreit.

Wichtig für Sie: Das HDI Besitzrenten Konzept basiert auf den aktuellen Vorgaben des Bundesfinanzministeriums. Unser Konzept ermittelt die Höhe der zugesagten Leistungen, auf die verzichtet werden kann, ohne dass sich daraus unerwünschte steuerliche Konsequenzen für den Gesellschafter-Geschäftsführer ergeben.

Der Vorteil: Das Unternehmen minimiert die künftige Pensionsbelastung. Teile der Gesellschafter-Geschäftsführer-Altersversorgung bleiben in bewährter Form bestehen. Zusätzlich bietet sich jetzt die Möglichkeit, die zukünftige Altersversorgung neu und zeitgemäß auszurichten.

Ein erfahrener und kompetenter Partner an Ihrer Seite.

Als erfahrener bAV-Spezialist bieten wir Ihnen mit dem HDI Besitzrenten Konzept eine Lösung, die sich an Ihrem individuellen Bedarf ausrichtet. Unsere bAV-Experten unterstützen Sie bei diesem Auslagerungsprozess. Setzen Sie auf unser ausgeprägtes Fachwissen und unsere hohe Beratungskompetenz.

KONTAKT

Anita Höchtl
Betriebswirtin (VWA),
Bezirksdirektorin,
HDI Vertriebs AG

Vertriebsdirektion München

Telefon 089 / 21 07 -474

Mobil 0 173 / 323 61 34

E-Mail anita.hoechtl@hdi.de



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Armin Christofori

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

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: © Edyta Pawlowska / Fotolia.com

Seite 03 / 06: © SP-PIC / Fotolia.com

Seite 03 / 29: © goodluz / Fotolia.com

Seite 07: © MASP / Fotolia.com

Seite 08: © Amir Kaljivic / Fotolia.com

Seite 10: © Andres Rodriguez / Fotolia.com

Seite 18: © Robert Kneschke / Fotolia.com

Seite 30: © Javierafael / Fotolia.com

Seite 31: © Thomas Jansa / 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.

199,- €

Top-Rechtsschutz für Privatkunden

 **Beitragsgarantie**
auch für 2014

JURPRIVAT

- Alles drin: Privat, Beruf, Verkehr, Vorsorge, Wohnen, Spezial-Straf-Rechtsschutz und Clubleistungen
- Absicherung auch für Selbständige ohne Umsatzgrenze möglich
- Unbegrenzte Versicherungssumme, europa- und weltweit
- SSR auch beim Vorwurf von Verbrechen
- MediationXL: für ausgeschlossene Rechtsangelegenheiten im privaten Bereich
- 5-Jahres-Regelung: Vorvertraglichkeit mitversichert
- Aktualisierungs-Service und Update-Garantie
- Verzicht auf Selbstbeteiligung in vielen Bereichen
- Bei fallender Selbstbeteiligung: Anrechnung schadenfreier Jahre der Vorversicherung
- 199,- € Jahresbeitrag inkl. Einzel-Clubmitgliedschaft



KRAFTFAHRER-SCHUTZ e.V. Automobilclub
AUXILIA Rechtsschutz-Versicherungs-AG

www.ks-auxilia.de



Ganzheitliche Beratung:
Für Klarheit bei
Versicherungen
und Finanzen.

Mit einem kritischen Blick aufs
große Ganze sind Sie **immer gut beraten.**

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstr. 30
86153 Augsburg
Tel. (0821) 7 10 08-0, Fax (0821) 7 10 08-9 99
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen