

Der SDV Bestandsparkplatz

Parkplatz mit Parkservice und Rückgabeoption

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG nimmt ihren Namen wörtlich: Das Unternehmen sieht sich als echten und vor allem dauerhaften Partner der Makler. Seriosität verbunden mit Nachhaltigkeit ist das Prinzip der SDV AG. Aus dem Gedanken einer langlebigen Partnerschaft heraus entstand die Idee, Maklern in Sachen Nachfolgemangement zu helfen. Im Experten-Report 07/15 haben wir bereits die „Maklergarantierende“ vorgestellt. Ein lebenslanges Beteiligungsmodell, bei der die SDV AG die ordnungsgemäße und vollständige Betreuung eines Bestandes übernimmt. Doch was, wenn ein Makler nur einen kleinen „Zwischenstopp“ einlegen möchte? Der SDV Bestandsparkplatz ist eine Lösung für alle, die ihren Bestand nur vorübergehend nicht betreuen können oder wollen, ihn aber nicht ganz aufgeben möchten.

Ausgangssituation

Der Versicherungsmakler Max Makler ist verunsichert: Er liebt seine Arbeit und hat in vielen Jahren einen soliden Kundenstamm aufgebaut. Mit seinen Kunden verbindet ihn ein gutes Vertrauensverhältnis. Dennoch spielt er mit dem Gedanken einer neuen Herausforderung! Er überlegt ernsthaft seine berufliche Situation zu verändern. Ob allerdings die Arbeit als gebundener Versicherungsvertreter wirklich das ist, was er will, weiß er im Vorfeld natürlich nicht. Max Makler sucht eine Möglichkeit, seinen Bestand nicht gleich für immer aufgeben zu müssen und auf die laufenden Courtagezahlungen möchte er auch nicht ganz verzichten.

Wechselt ein Makler in die Ausschließlichkeit ist das normalerweise eine Entscheidung, mit harten Konsequenzen. Der erste Schritt ist die Anzeige im Vermittlerregister und die entsprechende Änderung von §34d (1) zu §34d (4). Laufende Courtagezahlungen sowie die Courtagezusagen der Gesellschaften werden gekündigt. Der Makler erhält ab dem Zeitpunkt der Registrierung zum §34d (4) keine Courtageeinnahmen und verliert dadurch jeglichen Courtageanspruch. Das bedeutet auch, dass er keinerlei Betreuungstätigkeit für seinen Maklerbestand mehr ausüben kann.





Vorteile

Garantierte Bestandseinnahmen während des Parkens

Die garantierte Vergütung ergibt sich aus den erzielten Courtageeinnahmen der SDV AG, welche mit dem übertragenen Versicherungsbestand erwirtschaftet wurden. Hiervon erhalten Sie in den ersten 7 Jahren 50 Prozent der tatsächlichen Courtageeinnahmen. Ab dem 8. Jahr erhalten Sie lebenslang 40 Prozent.

Partizipation am Lebenswerk über Generationen

Sollte der Vertragspartner versterben kann der Anspruch auf Übertragung der Versicherungsverträge bzw. die Weiterzahlung auf den Partner bzw. die Erben über gehen und die Courtage wird weiter ausbezahlt. Eine weitere Alternative ist eine Abschlagszahlung der SDV AG an die Erben. Nach dieser Zahlung endet das Vertragsverhältnis und der Bestand geht in den Besitz der SDV AG über.

Rechtssicherheit

Bei einem möglichen Wechsel von der Ausschließlichkeit zurück in den Maklermarkt kann mit Erhalt des §34d der eigene Bestand wieder genutzt werden.



SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG – Ihr starker Partner!

Die Nachfolgekonzepte der SDV AG wurden auf Basis von breit gefächertem Wissen und Erfahrungswerten gemeinsam mit der Kanzlei Michaelis erarbeitet. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, mit Firmensitz in Augsburg, wurde 2009 gegründet und ist ein Servicedienstleister für unabhängige Versicherungsmakler. Als Servicedienstleister ist sie Schnittstelle zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsgesellschaft. Neben automatisierten Prozessen, der Übernahme von Verwaltungsarbeiten, und der Versicherungstechnik, stehen den Kooperationspartnern der SDV AG ein hochqualifiziertes Backoffice und viele vertriebsunterstützende Servicekomponenten zur Verfügung – umso das Alltägliche für den Versicherungsmakler einfacher zu gestalten.

Der Makler parkt, die SDV AG „pachtet“

Mit dem „SDV Bestandsparkplatz“ kann der Bestand bis zu einer möglichen Rückkehr in die Maklerschaft oder einem Verkauf einfach „geparkt“ werden. Die Beratung und Betreuung der Kunden übernimmt die SDV AG. Der Vermittler profitiert weiterhin an den Courtageeinnahmen. Ein bedachter Wechsel, mit Anzeige des Wechsels ist i.d.R. jederzeit möglich. Der SDV Bestandsparkplatz kann auch als Übergangslösung bei einem geplanten Verkauf in Erwägung gezogen werden oder bei dem Verlust der Gewerbeerlaubnis nach §34d. Sieben Jahre hat der Vermittler Zeit, sich zu entscheiden, ob er seinen Bestand doch wieder selbst betreuen möchte, denn so lange gilt die Rückgabeoption.

Klare Verhältnisse! – So funktioniert die Bestandsübertragung

Rechtssicherheit hat bei der Konzeption und Umsetzung aller Servicebausteine und Geschäftsmodelle der SDV AG eine hohe Priorität. Ein besonders sensibles Thema ist die Thematik der Bestandsübertragung. Klare Verhältnisse zu schaffen ist hier besonders wichtig! Der Bestand ist ein Bündel aus Rechtsbeziehungen zwischen Versicherer, Servicedienstleister, Versicherungsmakler und dem Kunden. Entscheidet er sich für den Bestandsparkplatz schließt der Makler mit der SDV AG einen Servicevertrag ab und schreibt seine Kunden, nach dem geltenden „Code of Conduct“ Procedere an. ■



Der Mehrwert bei Betreuung Ihres Bestandes und Zusammenarbeit mit der SDV AG

- technische Gegebenheiten vorhanden
- **Priorität: Rechtssicherheit**
- **Prozessabläufe optimiert**
- **umfangreiche Erfahrungen in der Abwicklung**
- **flexible und tief skalierbare Plattform, die individuell angepasst werden kann**
- **Erfahrungen und ausgebautes Netzwerk in der Versicherungsbranche**
- **Kooperation mit über 280 Versicherungsgesellschaften**
- **Know-how, fachliche Zusatzqualifikationen, hoher Ausbildungsstandard und vertriebsorientiertes Arbeiten aller Mitarbeiter**
- **RUND-UM-SERVICEDIENSTLEISTER! Einfach mehr als nur Standard**