

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 12 | JANUAR 2015

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



Seite 06

SDV AG: Service+

MITTENDRIN

Ankündigung: Exklusive Kooperation
von epa connect und SDV AG

Seite 04

ZEITSTRAHL

Liveticker – »gut beraten« – Spenden-
aktion – LVRG – Augsburger Maklerkongress

Seite 20

IM GESPRÄCH

Ulrich Leitermann und Michael Johnigk
(SIGNAL IDUNA)

Seite 30





Liebe Leserinnen und Leser!

Zunächst möchte ich Ihnen ein gutes neues Jahr mit viel Glück, Gesundheit und Erfolg wünschen.

Ganz herzlich bedanke ich mich auch für die gute, kooperative Zusammenarbeit und das erfolgreiche Jahresendgeschäft 2014. Auch in diesem Jahr werden wir Ihnen vertriebsorientierte Lösungen und Servicekomponenten bieten, um Ihnen Ihr alltägliches Leben einfacher zu machen. Als serviceorientierter Dienstleister sehen wir es als Selbstverständlichkeit an, Ihnen jederzeit unterstützend und tatkräftig zur Seite zu stehen. Wir wünschen Ihnen einen guten Start in das gerade beginnende Jahr 2015 und freuen uns, Ihnen die bereits 12. Ausgabe unserer Hauszeitung »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« präsentieren zu dürfen.

Viel Spaß mit dieser Ausgabe!



Ihr Gerhard Lippert
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«
Vorstand SDV AG

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

Ankündigung: Exklusive Kooperation von epa connect und SDV AG Seite 04



UNSER TITELTHEMA

SDV AG: Service +

Professionalität, höchste Qualität, Verlässlichkeit **Seite 06**

DIE STUTTGARTER

BU-Schutz braucht einen zuverlässigen Partner Seite 14

HK DARMSTADT Sicherheit macht den Unterschied Seite 16

STANDARD LIFE

50plus: Umdenken bei der Altersvorsorge Seite 18



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 20**

SWISS LIFE

Vermögen flexibel übertragen mit der Swiss Life GenerationenPolice Seite 22

ALLIANZ Frei sein – das Allianz Stufenmodell Seite 24

RECHT & HAFTUNG

Die Erfüllung von Beratungspflichten durch Versenden einer Kundenzeitung? Seite 26



IM GESPRÄCH

Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender, und Michael Johnigk, Vertriebsvorstand (SIGNAL IDUNA) **Seite 30**

GOTHAER

Perfekter Einkommen-Airbag für verschiedene finanzielle Lücken Seite 32

DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

Die DFV-DeutschlandPflege mit innovativer Tarif-Variante für einfachen Vertrieb Seite 34

IMPRESSUM Seite 35

Ankündigung: Exklusive Kooperation von epa connect und SDV AG



Zu gut kennen Versicherungsvermittler das folgende Problem: Nach Kontakt und Beratung des Kunden werden die Vertragsdaten und alle notwendigen Unterlagen fertig gemacht. Bis zu einem weiteren Termin, bei dem nur noch eine Unterschrift geleistet werden muss, vergeht aber nochmals viel Zeit.

Die Lösung: digitale Signatur = eCONN Contact&Contract

eCONN Contact&Contract sorgt für Kontinuität in der Kommunikation, weil Sie alle Phasen bis zum Vertragsabschluss online und dadurch sofort abwickeln können. Das komplette Formularwesen wird zur Verfügung gestellt, was die Beratung und elektronische Signatur von Vertragsprodukten sowie eine synchrone Multi-Channel-Kommunikation und Echtzeit-Bearbeitung ermöglicht.

Die Funktionsweise

Jeder Vermittler hat seinen persönlichen Beratungsraum, zu dem nur er Zutritt hat. Der Kunde benötigt lediglich einen Internetzugang und einen Internetbrowser auf seinem PC, um den Vermittler in seinem Beratungsraum zu besuchen. Alle Vertragsdokumente, die für den Verkauf nötig sind, findet der Vermittler in einer virtuellen Dokumentenmappe. Die Beratung, das Ausfüllen und das Signieren der Unterlagen finden gemeinsam und in Echtzeit mit dem Kunden statt. Um die von der epa connect GmbH entwickelte

Online-Signierung zu tätigen, benötigt der Kunde die am PC bereits vorhandene Maus, um ein Logo »wegzurubeln« und den darunter zum Vorschein tretenden Buchstaben-Zahlen-Code in ein danebenliegendes Feld einzutragen. Die Dokumente und Vertragsunterlagen können dem Kunden während des Gesprächs innerhalb des geschützten Beratungsraums übergeben werden. Alle Aktionen werden in einer Log-Datei protokolliert. Somit steht einer VVG-konformen Beratung über das Internet inkl. Vertragsabschluss nichts im Weg. Beratung mittels PC und Telefon.

Die Vorteile auf einen Blick

- » zeitliche und räumliche Flexibilität
- » Sie sind immer beim Kunden
- » Zeit- und Kostenersparnis durch Wegfall der Anreise zum Kunden
- » moderne Kommunikationsform
- » Profitabilität auch bei kleinteiligen Geschäften
- » Vertragsabschluss ohne Medienbruch
- » Interaktive Multi-Channel-Beratung (Telefon, PC) höchste Sicherheit beim Datenschutz durch SSL-verschlüsselte Beratungsräume

Geplante Kooperation

Die SDV AG möchte ihr Vertriebsmodell wettbewerbs- und zukunftsfähig machen und ihren Kooperationspartnern eine besondere digitale Plattform zur Verfügung stellen, die Kommunikations- und Serviceangebote integriert.

! Und das Besondere: Die Zusammenarbeit steht ganz unter dem Zeichen der Exklusivität. Das be-

deutet, die SDV AG ist der einzige Servicedienstleister mit dem in naher Zukunft eine derartige Kooperation geplant und möglich ist!

Interview mit Stephan Meusel, Geschäftsführer von epa connect:

Herr Meusel, Sie sind Geschäftsführer von epa connect und eine Kooperation und Zusammenarbeit mit der SDV AG steht in den Startlöchern. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen? Seit wann gibt es die epa connect GmbH? Beschreiben Sie doch kurz den Mehrwert für unsere Versicherungsmakler durch eCONN.

Die epa connect GmbH wurde als Software-Vertriebstochter der impuls AG 2010 gegründet. Die Verkaufsplattform eCONN gibt es seit acht Jahren und wird seitdem ständig weiterentwickelt und perfektioniert. Die Versicherungsmakler der SDV AG profitieren zu 100 Prozent von unserem langjährigen Know-how im Bereich der Onlinevermittlung von Versicherungsverträgen.

Bereits über 110.000 abgeschlossene Verträge über das System eCONN, speziell im Bereich Voll-KV und Berufsunfähigkeit. Durch modernste Kommunikationswege wird eine maximale Kundenakzeptanz und -begeisterung erreicht. Ein erneuter Besuch beim Kunden ist nicht mehr notwendig. Dadurch bleibt mehr Zeit für das Wesentliche – **den Kunden.**

Wir werden Sie hinsichtlich der Integration von epa connect in die Servicelandschaft der SDV AG rechtzeitig informieren.



**DEURAG:
RECHT SICHER UNTERWEGS!**

In jedem Rechtsfall gut angeschnallt.

Wer auf dem Fahrersitz Platz nimmt, wird häufig mit überraschenden Situationen konfrontiert. Das geht nicht immer glimpflich aus und kann zum Rechtsstreit führen, der in ein kostspieliges Verfahren mündet. Mit dem DEURAG-Rechtsschutz profitieren Sie von unserer Kompetenz im Verkehrsrecht. Insbesondere, wenn's gerade geknallt hat.

Unter 0800 0338724 – der Hotline unserer telefonischen Rechtsberatung – stehen Ihnen unabhängige Rechtsanwälte zur Seite. Sie helfen, im ersten Schreckmoment besonnene Entscheidungen zu treffen. Und auch sonst verstehen wir uns in Verkehrsrechtsfragen als Ihr Airbag.

Es lohnt sich, uns im Streitfall als Partner zu haben. Erfahren Sie mehr bei Ihrer Filialdirektion oder unter www.deurag.de

DEURAG. So ist's Recht.



» SDV AG: Service +

Professionalität, höchste Qualität, Verlässlichkeit

von Isabell Kramer, SDV AG

Versicherungen und Finanzdienstleistungen: in der Tat kein Thema, mit dem sich der Verbraucher mit Eifer und Enthusiasmus gerne auseinandersetzt. Der Ausgangspunkt für Versicherungsvermittler bei der Neukundenakquise und Betreuung könnte in der Tat besser sein.

Dabei bietet doch gerade der **unabhängige Versicherungsmakler** all das, was dem Kunden wichtig ist. Er kann sich den Kundenwünschen und -bedürfnissen optimal anpassen, bietet eine qua-

lifizierte und objektive Beratung und steht rechtlich als Partner auf der Seite der Versicherten, nicht auf der Seite einer Gesellschaft. Dazu kommt ein umfassendes Produktportfolio mehrerer Gesellschaften mit maßgeschneiderten Tarifen für den Kundenbedarf.

Hat der Makler den Kunden von sich und den Produkten überzeugt, könnte eigentlich alles gut sein. Doch dass es heutzutage für einen Versicherungsmakler nicht ganz so leicht ist und seine Aufgabe nicht nur in der Neuakquise

und Kundenbetreuung liegt, wird u. a. durch die einschneidenden gesetzlichen Veränderungen in den letzten Jahren deutlich. Und die Konkurrenz schläft natürlich auch nicht. Als »Makler-Einzelkämpfer« ist es demnach wahrlich eine echte Herausforderung, sich den Marktgegebenheiten und Geschäftsbeziehungen anzupassen, dem steigenden Verwaltungsaufwand gerecht zu werden, konkurrenzfähig zu bleiben und, ganz nebenbei, auch noch Kundenberatung, -betreuung und Neuakquise zu managen.



All diese Faktoren und Entwicklungen sind der Grund, warum viele Versicherungsmakler mit Servicedienstleistern und Maklerpools zusammenarbeiten. Sie möchten einen Partner an ihrer Seite haben, der hilft, das Alltägliche einfacher zu machen. Durch die Unterstützung kann sich der Versicherungsmakler wieder auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Aber eine hochwertige Beratung erfordert auch einen hochwertigen und starken Partner.

Die SDV AG als Servicedienstleister und Partner

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG ist eben genau ein solcher Servicedienstleister, der durch Innovation, Professionalität, Qualität, Transparenz und Verlässlichkeit ein starker Partner für Versicherungsmakler ist. Ganz schön dick aufgetragen? Natürlich stellen sich bei solchen Aussagen die Fragen: Was können die, was andere nicht können? Warum eine Zusammenarbeit mit der SDV AG und worin liegt der Synergieeffekt?

Es ist nicht ganz einfach, das komplexe Geschäftsmodell kurz zu beschreiben. Doch wenn die Prozessabläufe, Firmenmentalität und Leistungen in ein Wort gefasst werden sollen, dann trifft man mit **Service+** den Nagel auf den Kopf.

Die SDV AG nimmt einem selbstständigen Versicherungsmakler die administrativen Aufgaben ab, bietet optimale Unterstützung im Vertrieb, stellt Softwarelösungen bereit und lässt den Makler das machen, was ihn auszeichnet: die Kundenberatung und -betreuung. Firmenhintergrund der SDV AG ist aber, neben der Erfüllung der klassischen Maklerpoolmerkmale, einfach mehr zu

sein als nur ein Pool. Der wesentliche Erfolgsfaktor: der Servicegedanke – **Service+**. Dieser ist in der Grundstruktur der SDV AG fest verankert und nicht nur ein Wort, sondern eine Überzeugung, die tagtäglich gelebt wird. Durch flexible Gestaltungsmöglichkeiten und maßgeschneiderte Konzepte wird eine bedarfsorientierte Administration und Abwicklung von Geschäftsprozessen individuell ermöglicht.

Die SDV AG garantiert, dass der Bestand auch nach Ende der Zusammenarbeit Eigentum des Maklers bleibt: **»Ihr Bestand ist und bleibt Ihr Eigentum.«**

Gemeinsam mehr erreichen und erfolgreich sein

Als Schnittstelle zwischen Gesellschaft und Makler bietet der Servicedienstleister für Versicherungsmakler seinen Partnern Zugriff auf über 280 Gesellschaften. Es wurde eine im Interesse des Kunden angelegte Struktur im Unternehmen geschaffen. Das bedeutet, die Werte und die Vermittlung sind stets neutral und der Makler selbst entscheidet, welches Produkt welcher Gesellschaft für seinen Kunden passt. In die Zukunft schauen kann niemand, doch mithilfe der guten Kontakte in die Versicherungswelt und eines exzellent ausgebauten Netzwerks mit den Versicherungsgesellschaften ist sichergestellt, dass die SDV AG bei Veränderungen am Versicherungsmarkt adäquat und schnell reagieren kann. Als verlässlicher und zukunftsfähiger Dienstleister werden unzählige vertriebsunterstützende Prozesse geboten, die mit einer Steigerung der Beratungsqualität einhergehen. Dabei steht immer der Makler selbst im Vordergrund. Die SDV AG arbeitet nach dem White-Label-Prinzip und agiert stets im Hintergrund. Das

bedeutet, gegenüber dem Endkunden tritt nur der Makler selbst in Erscheinung und kann so sein eigenes Image fördern und ausbauen.

Die Eigentumsverwaltung: Das eigene Lebenswerk sichern

Klare Verhältnisse zu schaffen, ist wichtig – ganz besonders im undurchsichtigen Dschungel von Vertrags- und Versicherungsrecht. Kundenverhältnisse und Bestandsverträge müssen geregelt sein, um zum einen die Rechtssicherheit zwischen Makler und Kunden zu schaffen sowie zum anderen auch den eigenen Bestand, die Altersversorgung des Versicherungsmaklers, zu sichern.

Ein Maklervertrag dokumentiert die Dienstleistungen, die vom Kunden in Anspruch genommen werden, einhergehend mit Rechten und Pflichten der daraus entstehenden Vertragsbeziehung. Die Bestandsaufnahme ermöglicht einen ganzheitlichen Beratungsansatz, mithilfe dessen eine deutliche Umsatzsteigerung erzielt werden kann. Die SDV AG bietet einen umfassenden Maklervertragservice an, einhergehend mit einem rechtlich abgesicherten Bestandssicherungssystem. Mit dem Maklervertrag und der Bestandsaufnahme erfolgt die Erfassung und Dokumentation aller Verträge in einem einheitlichen und für den Makler jederzeit einsehbaren Verwaltungsprogramm. Als »Mittelsmann« **»**

zwischen Versicherungsgesellschaft und Makler kümmert sich die SDV AG um eine rechtssichere Übertragung der Bestandsverträge.¹ Alle Dokumente des Maklervertrages (Maklervollmacht, Erstinformation, Datenschutzerklärung), die den Versicherungsmakler legitimieren, gegenüber den Gesellschaften bzw. Produktgebern tätig zu sein, werden kostenlos zur Verfügung gestellt. Die Dokumente sind so konzipiert, dass sie eine Datenweitergabe bei Bestandsübertragung ermöglichen und eine mögliche Nachfolge bei Bestandsverkauf regeln.

Auf Wunsch wird der Maklervertrag auch mit dem eigenen Firmenlogo erstellt. Die freiwillige Serviceleistung »Maklervertragservice« bietet zudem ein **zusätzliches Plus**: die Fremdvertragsumdeckung im privaten Sachversicherungsbereich. Auf Wunsch werden Sachversicherungen durch das Backoffice gekündigt, automatisiert und zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis neu eingedeckt. All das immer unter der Prämisse: **»Ihr Bestand ist und bleibt Ihr Eigentum.«**

Technik, Prozesse und RundumPaket

Die einheitliche Dokumentation im Bestandsführungssystem ist so konzipiert, dass auch spezifische Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen bzw. Vertriebsstrukturen gewährleistet werden können. Per Onlinezugriff stehen dem Makler alle Kunden, Verträge und Dokumente schnell und einfach zur Verfügung. Vertriebsnahe Vorgänge werden gesondert kenntlich gemacht und an den jeweiligen Vorgang wird sogar durch das Backoffice erinnert. Die interne Prozessintegration gewährleistet automatisierte und einheitliche Abläufe. Das Extranet

der SDV AG bietet neben den Zugriffsmöglichkeiten auf das Verwaltungsprogramm auch diverse Vergleichsrechner, ein Abschlusscenter sowie wesentliche vertriebsunterstützende technische Servicebausteine. Einer dieser Bausteine ist der Makler-Kunden-Newsletter. In regelmäßigen Abständen werden durch die SDV AG Newslettervorlagen erstellt. Kooperationspartner können ihren eigenen Kundenbestand ganz einfach filtern und selektieren und ihren personalisierten Newsletter, in eigenem Namen und eigener CI, an ihre Kunden versenden. Dadurch werden auf der einen Seite die eigenen Kunden regelmäßig angesprochen und die Kundenbindung wird gefördert. Auf der anderen Seite werden Cross-Selling-Potenziale ausgeschöpft und der klassische Präsenzvertrieb wird mit dem Onlinevertrieb vernetzt.

Schön und gut – doch wie sicher ist das Ganze eigentlich? Die SDV AG arbeitet nach geltenden Richtlinien. Es erfolgen regelmäßige Sicherheitsanalysen und interne Prüfungen der Sicherheitsmaßnahmen. Die Mitarbeiter werden geschult und das Informationssicherheitskonzept erfüllt höchste Anforderungen.

Alle für einen – eine (Courtageabrechnung) für alle!

Jeder hat Stärken und Schwächen – und das ist auch gut so. Manch einer legt seinen Schwerpunkt auf das Kompositgeschäft, andere spezialisieren sich auf Personenversicherungsprodukte. Den Partnern der SDV AG wird die Möglichkeit geboten, das Geschäft, das sie kennen und in dem sie lange tätig sind, abzuwickeln. Das Team der SDV AG besteht aus kompetenten Mitarbeitern im Back-

office, die alle vertriebsorientiert denken. Es wird eine Rundumbetreuung geboten, wodurch sich für jeden einzelnen Kooperationspartner der SDV AG die Chance ergibt, die eigenen Bestände auszubauen und ganz neue Sparten für sich zu entdecken. Der klassische Sachversicherungsmakler hat dadurch die Möglichkeit, Personensparten zu bedienen, und der Lebensversicherungsspezialist kann sein großes Kundenpotenzial dazu nutzen, einen Sachbestand aufzubauen. Das Team der SDV AG kümmert sich intensiv um jeden einzelnen Makler. Um den fachlichen Ansprüchen gerecht zu werden, nehmen die Mitarbeiter der SDV AG regelmäßig an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen teil. Fachspezifische Zusatzqualifikationen in den einzelnen Fachabteilungen sind ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensmentalität.

Eine für alle, das bedeutet, dass die SDV AG das breite Spektrum des Versicherungsmarktes im Bereich der Courtage optimal abbildet und ihren Kooperationspartnern eine Abrechnung über alle Gesellschaften zur Verfügung stellt. Dabei wird zudem auch die Auszahlung der Courtage im Blick behalten und bei ausstehenden oder fehlerhaften Courtagezahlungen werden entsprechende Recherchen initiiert.

Partner werden – Partner sein

Die Beratungsqualität und Serviceorientierung als unverzichtbaren Baustein der Zukunft ausbauen, um so langfristig erfolgreich zu sein und sich deutlich von den Mitstreitern abzuheben: Das möchte die SDV AG mit ihren Kooperationspartnern leben, um so gemeinsam kundensorientierte Lösungen zu schaffen. ■

¹ Courtagepflichtige Übertragungen erfolgen i. d. R. bei allen Gesellschaften, mit denen die SDV AG eine Kooperationsvereinbarung hat. Der Vertrag darf keinem Bestandsschutz unterliegen und der Maklerauftrag muss fristgerecht, mindestens drei Monate vor der Hauptfälligkeit (analog der geltenden Kündigungsfrist), angezeigt werden.

Seit 1. Januar 2014 bilden Gerhard Lippert (links) und Thomas Müller den Vorstand der SDV AG. Die Bereiche Vertrieb, Finanzen, Marketing und Konzernangelegenheiten sind Gerhard Lippert unterstellt. Thomas Müller ist für die Bereiche Betrieb, Partnermanagement, Betriebsorganisation, IT/Versicherungstechnik und Personalmanagement verantwortlich.

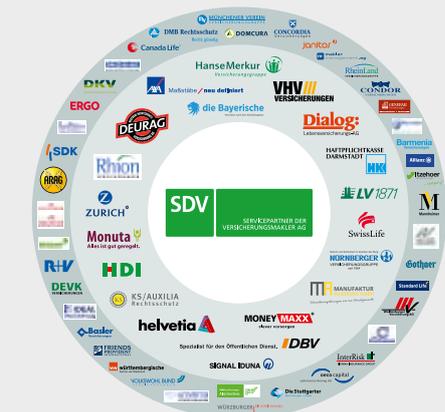


MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht



**Augsburger
Maklerkongress**



SDV SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Dienstleistung
Kompetenz
Erfahrung
Vertrauen
Qualität
Chance
Zuverlässigkeit



Das Unternehmen mit Sitz in Augsburg versteht sich als zuverlässiger und kompetenter Partner für den qualifizierten Versicherungsmakler. Das Backoffice der SDV AG umfasst 58 Mitarbeiter. (Stand Nov. 2014)

» Nachgefragt!

Die Zufriedenheit unserer Partner ist uns wichtig. Deshalb haben wir ganz offen und ehrlich gefragt, was sie von unserem Service halten.

Machen Sie sich Ihr Bild vom Servicedienstleister der Versicherungsmakler:

1 Warum arbeiten Sie mit der SDV AG zusammen?

»Um den gesamten Anforderungen eines ›modernen, erfolgreichen Maklers‹ gerecht zu werden, benötigt man einen starken Partner. Die SDV AG als Servicedienstleister bietet dies in exzellenter Weise.«

Mario Rücknagel, Kooperationspartner SDV AG

2 Was zeichnet die Zusammenarbeit aus?

»Eine kompetente, freundliche und meist schnelle Bearbeitung sämtlicher Anliegen ist meine persönliche Erfahrung in puncto Zusammenarbeit mit dem Backoffice der SDV AG.«

Kay Moritz, Kooperationspartner SDV AG

3 Was unterscheidet die SDV AG von anderen Maklerpools bzw. Servicedienstleistern?

»Die SDV AG ist in allen Bereichen schneller und effektiver als andere. Des Weiteren bleibt die interne Weiterentwicklung nie stehen. Somit ist gewährleistet, dass auch wir als Makler in der Zukunft immer auf dem neusten Entwicklungsstand sind!«

Stephan Hochstein, Kooperationspartner SDV AG

4 Wie bewerten Sie die Betreuung und die Zusammenarbeit mit dem Backoffice der SDV AG?

»Mit der Betreuung und Zusammenarbeit bin ich sehr zufrieden! Die Kollegen in Augsburg sind auch bei schwierigen Fragen nicht abweisend und speisen einen nicht mit Halbwissen ab, sondern versuchen immer, Lösungen zu finden.«

Tobias Körber, Kooperationspartner SDV AG

5 Wie würden Sie die Unternehmenskommunikation beschreiben?

»Die Unternehmenskommunikation ist schnell und unbürokratisch. Als Makler wird man über die Neuerungen am Markt stets auf dem Laufenden gehalten.«

Thomas Merz, Kooperationspartner SDV AG

6 Wie bewerten Sie die Auswahl der Produkte bzw. der Produktgeber?

»Die Auswahl ist sehr gut gemischt und gewählt. Somit bleibt eine breite Wissensbasis, die uns zur Verfügung gestellt wird!«

Christopher Proske, Kooperationspartner SDV AG

7 Wie würden Sie die Servicekomponente der SDV AG hinsichtlich Qualität und Mehrwert für Versicherungsmakler beschreiben?

»Der Mehrwert besteht insbesondere darin, dass man mehr Zeit für das Wesentliche hat. Administrative Dinge bleiben bei der SDV AG und werden kompetent bearbeitet.«

Alexandra Schröder, Kooperationspartnerin SDV AG

Die LEISTUNGEN und der SERVICE der SDV AG

Als Versicherungsvermittler kennen Sie aus der Angebotswelt die klassischen Leistungsvergleiche. Überlegen Sie sich, welche Kriterien Ihnen wichtig wären, wenn Sie ein Angebot für einen Servicedienstleister oder Maklerpool erstellen würden.

Eigentumsverwaltung: Maklervertragservice

- ✓ • datenschutzkonformer und rechtssicherer Maklervertrag mit Bestandsaufnahme
- ✓ • Anzeige der Verträge bei den Gesellschaften, Vertragsüberprüfung zum Vertragsablauf bzw. courtagepflichtige Übertragung der Verträge
- ✓ • Umstellungsangebot
- ✓ • Kündigung des Vorvertrages durch die SDV AG (fakultativ)
- ✓ • Neueindeckung des Vertrages (fakultativ)
- ✓ • bei Neueindeckung des Vertrages »Umdeckungsservice« im privaten Sachversicherungsbereich

Antrags- und Vertragsoptimierung

Antragsservice und Vertragsservice

- ✓ • Bearbeitung, Überwachung und Sicherstellung des Antragsprozesses durch qualifiziertes Backoffice
- ✓ • Bereich Krankenversicherung: Einheitsantrag
- ✓ • Bestandspflege: Vertragsdaten in Korrespondenz mit Gesellschaften stets auf aktuellem Stand (Adressänderung etc.)
- ✓ • Unterstützung des Maklers bei der Schadenregulierung und Begleitung des Vorgangs
- ✓ • Vertragsauskünfte
- ✓ • Hinterlegung des Schriftwechsels → **Dokumentation aller Versicherungsunterlagen in einheitlicher Benutzeroberfläche = Bestandsführungssystem**

Angebotsservice

- ✓ • Angebotserstellung für alle Versicherungssparten, auch spartenübergreifender Angebotsservice
- ✓ • Anfragen mittels Angebotsanforderungsformularen
- ✓ • fachliche Unterstützung durch Kompetenzträger im Backoffice
- ✓ • Erstellung VVG-konformer Angebote
- ✓ • Berücksichtigung individueller Wünsche
- ✓ • Risikovorabanfragen in den Bereichen Kranken- und Lebensversicherung

Gewerbeservice

- ✓ • fachliche Unterstützung der Makler bei der Bedarfsermittlung
- ✓ • Vor-Ort-Beratung und Gutachtenerstellung von Spezialisten im Industriegeschäft/Großgewerbe
- ✓ • Angebotserstellung über Ausschreibungsverfahren bei den Gesellschaften inkl. Angebotsgegenüberstellung
- ✓ • Antrags-/Vertragsservice
- ✓ • Unterstützung bei Schadensfällen
- ✓ • Vergleich/Gegenüberstellung der Versicherungsbedingungen
- ✓ • Art der Unterstützung je nach Bedarf wählbar, zum Beispiel: Bedarfsanalyse und Aufnahme der Unterlagen zur Ausschreibung auch vor Ort, Risikogutachten, Gebäudewerteinschätzung, Unterstützung beim Abschluss vor Ort

Courtageabrechnung /-recherche

- ✓ • einheitliche Abrechnung über 280 Versicherungsgesellschaften
- ✓ • Untergliederung nach Bestands-, Abschluss- und Folgeprovision
- ✓ • weitere Provisionsarten (z. B. ratierliche Auszahlung) möglich
- ✓ • beinahe unbegrenzte Möglichkeiten bei der Abrechnung von komplexen Strukturen
- ✓ • 14-tägliche Abrechnung (auf Wunsch wöchentlich)
- ✓ • Recherche von offenen bzw. fehlenden Courtagen

Versicherungstechnik und Prozesse

- ✓ • Dokumentenmanagement und Bestandsverwaltung: Kunden- und Vertragsverwaltung
- ✓ • div. Vergleichsrechner, u. a. Softfair, Nafi-Kfz-Vergleichsrechner, vers.diagnose
- ✓ • BAP Guide
- ✓ • Online-Abschlusscenter
- ✓ • Gesellschaftspräsentationen, Informations- und Berechnungstools

Vertriebsunterstützung und Steigerung der Beratungsqualität

- ✓ • Wissensmanagement über Extranet mit Downloadcenter
- ✓ • Bereitstellung eines Marktzugangs und Neuigkeiten aus der Versicherungsbranche
- ✓ • SDV Kalender (beinhaltet Termine der kooperierenden Gesellschaften und sonstige Termine)
- ✓ • Newsletter (wöchentlich)
- ✓ • Hauszeitung (quartalsweise)
- ✓ • Social Media (täglich)
- ✓ • SDV TV (eine Ergänzung der bestehenden Kommunikationskanäle mit Schulungen, Produktinnovationen und kurzen, informativen Neuigkeiten aus der Versicherungsbranche professionell aufbereitet)
- ✓ • Makler-Kunden-Newsletter
- ✓ • fachlicher Austausch mit Kollegen durch regelmäßige Veranstaltungen (Makler-meets-Company)
- ✓ • Weiterbildungsinitiative »gut beraten« (SDV AG als »Trusted Partner« und »Bildungsdienstleister«)

Kooperationen

- ✓ • über 280 Versicherungsgesellschaften
- ✓ • SdV e. V. Mitgliedschaft für Kooperationspartner kostenlos
- ✓ • Tochterunternehmen Manufaktur Augsburg GmbH als Produktgeber mit eigenen Deckungskonzepten im privaten Sachversicherungsbereich



Die Stuttgarter – BU-Schutz braucht einen zuverlässigen Partner

Im hart umkämpften BU-Markt kann der Preis das ausschlaggebende Kriterium sein. Dabei kommen Service- und Produktqualität oft zu kurz. Vor allem, wenn es um die wichtige Absicherung der Arbeitskraft geht, sollte für Sie als Vermittler jedoch die BU-Expertise des Versicherers entscheidend sein. Schließlich wollen Sie Ihre Kunden langfristig mit dem bestmöglichen Schutz versorgen.

Die Stuttgarter ist Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner für den Berufsunfähigkeitsschutz. Wir überzeugen bei den wichtigsten Kriterien für die Auswahl eines BU-Versicherers.

1. Kompetent und schnell – die Risikoprüfung

Unser Servicestandard: Anträge mit vollständigen Unterlagen werden innerhalb von 2 Arbeitstagen nach Eingang poliziert.

*Franke und Bornberg: »Die hervorragende Qualität der Antragsbearbeitung spiegelt sich in einer sehr schnellen Antragsprüfung wider.«**

Unsere Highlights:

- » Kurzer Abfragezeitraum: Lediglich Vorerkrankungen der letzten fünf Jahre werden abgefragt
- » Ausfüllhilfe für Anträge: Wir erleichtern Ihnen die Arbeit
- » Maximale Versicherungsdauer: 96 Prozent der Berufe sind bis zum Endalter von 67 Jahren versicherbar
- » Weniger Nachbearbeitung: Ergänzende Fragebögen zum Antrag vermeiden

Hausarztberichte und beschleunigen die Risikoprüfung

» Maßgeschneiderte Konditionen: Kundenindividuelle Risikoeinschätzung, spätere Besserstellung bei Zuschlägen und Ausschlüssen ist möglich

» M-Check statt Arztbesuch: Die schnelle Gesundheitsprüfung durch M-Check direct erleichtert Ihnen den Antragsprozess

2. Verlässlich und persönlich – die Leistungsregulierung

Unser Servicestandard: Im BU Fall erfolgt die Prüfung von Unterlagen innerhalb von 10 Arbeitstagen nach Eingang.

*Franke und Bornberg: »Die durchschnittliche Reaktionszeit auf den Eingang des Kundenfragebogens ist kürzer als der Schnitt der Vergleichsgruppe. Gleiches gilt für die Regulierungsdauer eines Großteils der Leistungsfälle.«**

Unsere Highlights:

- » Persönliche Außenregulierung: Schnelle Hilfe zu Hause beim Kunden und Beratung zu Arztunterlagen, kostenfreie Unterstützung bei der Leistungsbeantragung und ein konstanter Ansprechpartner bei der Erst- und Nachprüfung
- » Unabhängige Gutachten: Sollte ein ärztliches Gutachten nötig sein, greift Die Stuttgarter auf externe Gutachter zurück. Damit können sich Ihre Kunden sicher sein, dass sie unabhängig und neutral betrachtet werden
- » Besonders niedrige Prozessquote von unter 1 Prozent

3. Vielseitig und flexibel – für jeden Kunden die richtige Lösung

Der Schutz der Arbeitskraft ist so individuell wie die Lebens- und Arbeitssituation Ihrer Kunden. Deshalb bietet Die Stuttgarter ein umfassendes Produktportfolio – ob als selbstständige Versicherung oder Zusatzversicherung zu einem Altersvorsorgevertrag.

Das Besondere: Unser Portfolio konnten wir im letzten Jahr mit den Stuttgarter Pflegelösungen noch ausbauen. So können Kunden jetzt beispielsweise BU und Pflegevorsorge sinnvoll kombinieren. Weitere Informationen zu den Stuttgarter Lösungen zur Arbeitskraftsicherung im nächsten Heft.

KONTAKT

Peter Niederbremer
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
 Direktionsbeauftragter der Filialdirektion München

Telefon 0 89 / 599 18 30
 Mobil 0 172 / 88 540 54
 E-Mail peter.niederbremer@stuttgarter.de



1. Augsburger Maklerkongress

am 24. Februar 2015
im Parktheater im Kurhaus Göggingen



**Augsburger
Maklerkongress**



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

VERANSTALTER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

ANMELDUNG

Telefon: 08 21 / 71 008 -832

oder anmeldung@maklerkongress.de

www.maklerkongress.de

ANFAHRT UND KONTAKT

für die Anmeldung, ganz einfach
und schnell – auch aufs Handy:



Sicherheit macht den Unterschied

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT –

Ihr kompetenter Partner für Gesundheitsfachberufe

HAFTPFLICHTKASSE
DARMSTADT



Wer Menschen behandelt, geht immer auch das Risiko von Fehlern ein. Eine spezielle Haftpflichtversicherung für Gesundheitsfachberufe sichert viele Risiken ab, die diese verantwortungsvollen Tätigkeiten mit sich bringen.

Als zuverlässiger Spezialversicherer im gewerblichen Bereich überzeugt die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT nicht nur mit Know-how und einem besonderen Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch durch stetige Produkt- und Service-Innovationen – und das bereits seit über 115 Jahren. Wir bieten passende Haftpflichtlösungen für Firmenkunden an, beispielsweise für Hotel- und Gastronomiebetriebe, Handel-, Gewerbe- und Bürobetriebe sowie Reha- und Pflegeeinrichtungen. Auch für Gesundheitsfachberufe hat die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT modernen Versicherungsschutz zu äußerst günstigen Beitragskonditionen im Angebot. Das Portfolio umfasst Haftpflichtlösungen für eine Vielzahl von Berufszweigen aus dem Gesundheitsbereich, unter anderem für:

- » Ambulanter Pflegedienst
- » Dentalhygieniker
- » Ernährungsberater
- » Krankengymnast / Physiotherapeut
- » Reitlehrer
- » Heilpraktiker
- » Tierpsychologe / Tierheilpraktiker
- » Logopäde / Ergotherapeut
- » Chiropraktiker / Podologe
- » Psychotherapeut / Psychologe
- » Masseur / Kosmetiker u.v.m.

Die Betriebs-Haftpflichtversicherung für Gesundheitsfachberufe beinhaltet ganz speziell die wichtigsten Deckungsinhalte für die jeweiligen Berufszweige, wie z.B.:

Ambulanter Pflegedienst

- » Verabreichen von Spritzen nach ärztlicher Verordnung;
- » Legen und Wechseln eines Blasen-dauerkatheters;
- » Darmspülungen und Einläufe;
- » Medikamente richten – verabreichen – überwachen

Krankengymnast, Logopäde

- » Heil-, Kranken- und Sportgymnastik, Atemlehre bzw. Gymnastik;
- » Packungen und Heilbäder, Heilmassagen, Atemtherapie sowie Hydro- und Elektrotherapie und andere Heilmethoden

Dentalhygieniker

- » Zahnmedizinische Prophylaxe, zahnmedizinische Fachassistenz und Dentalhygiene

Kosmetiker

- » Laserepilationsbehandlung;
- » Epilationsbehandlung mittels intensiv gepulstem Licht;
- » Fruchtsäurepeelings

Tierpfleger / Tierbetreuungsberufe,

Tierheilpraktiker, Hufpfleger

- » Schäden an den zu behandelnden Tieren bis 20.000 Euro (2-fach max. / Selbstbeteiligung 250 Euro)

Der Leistungsumfang der jeweils angebotenen Betriebs-Haftpflichtversicherung ist immer bedarfsgerecht zugeschnitten – sowohl auf den Betrieb selbst, als auch natürlich auf die Situation des Kunden. Darüber hinaus beinhaltet die Haftpflichtversicherung für Firmenkunden auch die Umweltschadens-Basisdeckung gemäß Umweltschadensgesetz (USchadG) sowie

die Produkt-Haftpflicht des versicherten Betriebes. Das angebotene Gesamtpaket wird ergänzt durch die beitragsneutrale PHV VARIO Komfort sowie die THV PLUS für einen Hund, die mit ihren umfangreichen Leistungen auch im privaten Bereich hervorragenden Versicherungsschutz bieten. Und das alles zu einem unglaublich günstigen Beitrag!

Die Deckungssummen betragen generell 3.000.000 Euro pauschal für Personen- und Sachschäden und 100.000 Euro für Vermögensschäden. Und das Beste: Bis zu diesen Deckungssummen gilt keine Jahresmaximierung – ein absolutes Highlight und Alleinstellungsmerkmal am Markt! Natürlich können mit den Betriebs-Haftpflichtpolicen problemlos auch hohe Versicherungssummen, z.B. bis 20.000.000 Euro, gedeckt werden. Ob Gesundheitsfachberuf, Bürobetrieb oder Einzelhandel: Unsere Produktpalette für Firmenkunden ist immer markt- und bedarfsgerecht und wird speziell auf die jeweilige Risikosituation des Kunden zugeschnitten, denn unser oberstes Unternehmensziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden.

KONTAKT

Torsten Wetzel

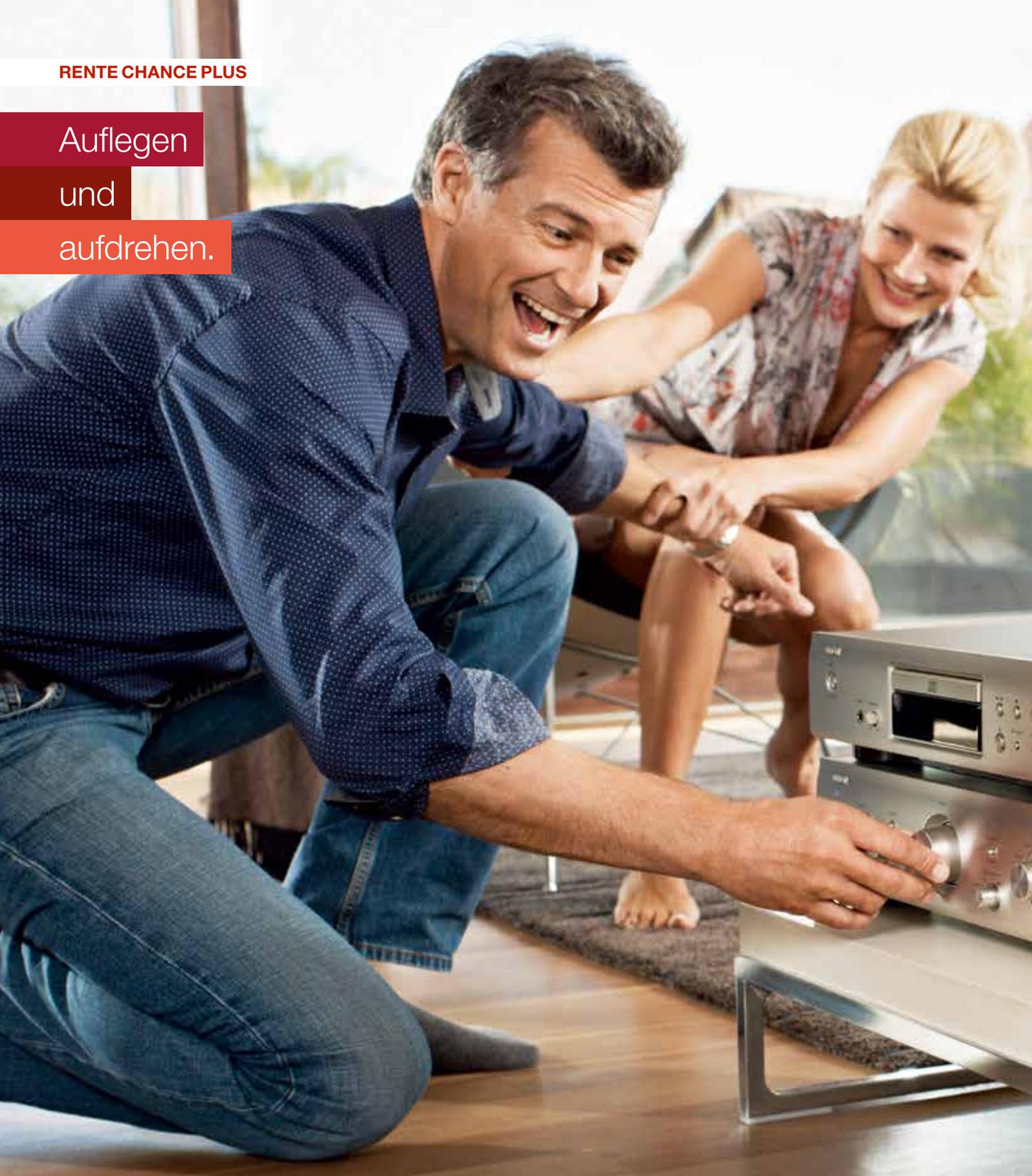
Abteilungsleiter und Prokurist
Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf
Telefon 0 61 54 / 601 -1275
Telefax 0 61 54 / 601 -2288
E-Mail wet@haftpflichtkasse.de
www.haftpflichtkasse.de

RENTE CHANCE PLUS

Auflegen
und
aufdrehen.



Einmalbeitrag ab 10.000€ mit Indexbeteiligung - kein Verlustrisiko für den Einmalbeitrag - Vertragsguthaben und einmal erzielte Überschüsse sind gesichert - Kapitalentnahmen möglich - hohe Renditechancen ohne Risiko - Rückkaufswert: mind. eingezahlter Beitrag zum Jahrestag garantiert - Auszahlung des vorhandenen Guthabens im Todesfall



Generali Versicherungen - Jürgen Nußbaum
Direktionsbevollmächtigter Finanzen, T 08234 904772, F 08234 904775
juergen.nussbaum@generali.com

Ein Unternehmen der Generali Gruppe

50plus: Umdenken bei der Altersvorsorge

Neues Vorsorgekonzept von Standard Life

In einer Lebensphase, in der die einen bereits an den Ruhestand denken, die anderen einen Neuanfang erwägen, spielt ein ausreichendes Kapitalpolster eine wichtige Rolle. Die oft zitierte Generation 50plus erweist sich als breit gefächerte Zielgruppe unterschiedlichster Lebensstile und Ansprüche sowie einer differenzierten Einstellung zum Thema Vorsorge.

»Best Ager« und »Golden Ager« – dies sind übliche Beschreibungen für die Generation 50plus, die vor allem eines ausdrücken: die Generation 50plus steht mitten im Leben, schaut sehr positiv in die Zukunft und ist durchaus aufgeschlossen für Neuerungen. Dies zeigt sich auf privater Ebene in einem veränderten Freizeit- und Konsumverhalten. Im beruflichen Bereich erfüllen sich über 50-Jährige nicht selten den Traum der Selbstständigkeit.

Aber auch bei der eigenen Altersvorsorge findet ein Umdenken statt. Insbesondere über 50-Jährige suchen nach Möglichkeiten, ihr bislang angespartes Vermögen weiter zu vermehren, ohne dabei allerdings ein hohes Risiko eingehen zu müssen. Gerade traditionelle Vorsorge- und Sparprodukte werden diesem Anspruch nicht mehr gerecht. 50plus-Kunden entscheiden sich daher immer häufiger für moderne Investmentkonzepte, die bei überschaubaren Risiken attraktive Renditen erzielen. Dies allein reicht aber nicht: Die Produkte müssen zusätzlich die Möglichkeit bieten, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und jederzeit Zugriff auf das angesparte Kapital zu bekommen.

Neues 50plus Vorsorgekonzept

Standard Life hat ein neues Altersvorsorgekonzept auf den deutschen Markt gebracht, das den unterschiedlichen Bedürfnissen der über 50-Jährigen gerecht werden soll. Die fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht trägt den Namen »ParkAllee« und wird, je nach Anlegertyp, in den Varianten »komfort« und »aktiv« angeboten. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können.

In der Variante ParkAllee komfort wird das Geld entweder in eines von drei Musterportfolios angelegt, die sich durch ihr Risiko-Rendite-Profil unterscheiden (MyFolio Defensiv, MyFolio Balance und MyFolio Chance), beziehungsweise in Europas größten Absolute-Return-Fonds, den Standard Life Investments Global Absolute Return Strategies Fund (GARS). Zuständig für das aktive Management beider Varianten ist das Multi-Asset-Team von Standard Life Investments (SLI).

Die Grundlage der Version ParkAllee aktiv bildet ein renditeorientiertes Investment, das sich der Kunde aus einer Palette hochwertiger Fonds aus unterschiedlichen Assetklassen zusammenstellen kann. Die angebotenen Fonds unterliegen dabei einem internen Qualitätsprüfungsprozess. Im Rahmen dieses Prozesses werden folgende Kriterien bewertet: Die Fonds müssen mindestens drei Sterne von Morningstar oder ein C von FERI-Fondsrating besitzen, über 100 Millionen Euro Fondsvolumen oder mehr verfügen oder mindestens drei Jahre am Markt

sein, sowie eine Performance des Fonds ausweisen, die in den vergangenen drei Jahren besser als die des Vergleichsindex' gewesen sein muss.

Flexibilität beim Sparen und Auszahlen

ParkAllee bietet in der Sparphase ein flexibles Konzept: Kunden können ihr einmal gezahltes Basiskapital aufstocken, sie können monatlich die Wahl ihrer Zielfonds verändern, Teilauszahlungen vornehmen und den Vertrag stornofrei zurückkaufen. Vor Rentenbeginn gibt es die Flexibilität ebenfalls – sei es mit der Wahl des Ablaufdatums, einem bis zu drei Jahre dauernden Ablaufmanagement, bei dem der Betrag nach und nach in ein Portfolio aus defensiven Anlagen umgeschichtet wird, oder der Option zwischen Komplettauszahlung, monatlicher Rente oder Kombination aus beidem.



KONTAKT

Klaus Seiwerth

Senior Sales Consultant

Telefon 0 81 42 / 65 26 306

Telefax 0 81 42 / 65 26 307

E-Mail klaus.seiwerth@
standardlife.de

www.standardlife.de

ARAG. Auf ins Leben.



Kunden mit innovativen Produkten begeistern

NEU: ARAG Rechtsschutz Immobilie – Bauherren-Rechtsschutz inklusive

Der ideale Rechtsschutz für Vermieter, Mieter und Eigentümer bietet souveräne Unterstützung durch umfassende Leistungen. Von Prozesskostenschutz bis zum Bauherren-Rechtsschutz.

NEU: ARAG IndividualPfleger – mit dem Rundum-sorglos-Paket

Finanzielle Unabhängigkeit im Pflegefall durch individuelle Absicherung. Am besten mit ARAG IndividualPfleger, die tatkräftige Unterstützung beim Planen und Organisieren mit einschließt.

Nutzen Sie unsere individuell gestaltbaren Produkte, hervorragenden Service und persönliche Maklerbetreuung vor Ort.

Ihr ARAG Team Sales & Support, Telefon 0211 963 4545, Fax 0211 963 4577, msc@ARAG.de, www.ARAG-partnervertrieb.de

*Jetzt auch
Mietausfallschutz
versichern*

ZEITSTRAHL

SEIT AUGUST 2014

Liveticker SDV Extranet

Über den Liveticker im SDV Extranet wurden wichtige allgemeine Informationen zum Thema LVRG, Veränderungen am Markt und besonders die Reaktionen der Versicherungsgesellschaften zur Verfügung gestellt. Ziel ist es, einen schnellen und umfassenden Wissenstransfer zu ermöglichen.

SEPTEMBER – NOVEMBER 2014

Weiterbildungsinitiative »gut beraten«



Besser. Weiter. Bilden.

Seit Akkreditierung der SDV AG als »Trusted Partner« und »Bildungsdienstleister« bei der Initiative »gut beraten« konnten im Auftrag unserer Kooperationspartner bereits 50 Weiterbildungskonten eröffnet werden. Zudem fanden bereits vier Veranstaltungen statt, bei denen die SDV AG als Bildungsdienstleister entsprechende Weiterbildungspunkte vergeben hat.

DEZEMBER 2014

Spendenaktion »Hits4Kids«



Statt kleinen Präsenten und Aufmerksamkeiten zu Weihnachten hat die SDV AG dieses Jahr wieder beschlossen, da zu helfen, wo Hilfe dringend benötigt wird. Aus diesem Grund hat die SDV AG wie auch im vergangenen Jahr an der Spendenaktion »Hits4Kids« von »Radio Fantasy« teilgenommen. Mit der Aktion »Hits4Kids« wird der Verein Lichtblicke e. V. unterstützt. Lichtblicke e. V. ist eine Elterninitiative krebskranker Kinder, die in und um Augsburg erkrankten Kindern hilft.

Die Musikwünsche unserer Partner und des Backoffice wurden im Dezember, mit Anmoderation unserer beiden Auszubildenden Julia Göbel und Julian Kamlah, im Programm von »Radio Fantasy« gespielt.

Bei allen, die mitgemacht haben und bei unseren beiden Auszubildenden bedanken wir uns ganz herzlich für ihren Einsatz.

Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)

Seit 1. Januar 2015 ist das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) in Kraft. Die wesentlichen Änderungen:

- » Absenkung Garantiezinssatz von 1,75 % auf 1,25 %
- » Neuregelung der Bewertungsreservenbeteiligung
- » Höhere Überschussbeteiligung
- » Ausschüttungssperre für Unternehmen
- » Einführung einer Rendite-Kennziffer
- » Absenkung des Höchstzillmersatzes

Nähere Informationen erhalten Sie im Sonderteil unserer 11. Ausgabe. Unsere Hauszeitung finden Sie unter www.sdv.ag



1. Augsburger Maklerkongress am 24. Februar 2015

**Augsburger
Maklerkongress**



Im Februar 2015 findet der 1. Augsburger Maklerkongress im Parktheater im Kurhaus Göggingen statt. Veranstalter des Maklerkongresses zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« ist die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG. Zu diesem Thema stehen, neben interessanten Vorträgen der SDV AG, auch Fachbeiträge von Referenten der Kanzlei Michaelis auf der Agenda. Der Augsburger Maklerkongress will nicht nur für dieses Thema Interesse wecken und sensibilisieren, sondern auch umfangreiches Wissen transferieren. Die SDV AG möchte als Servicedienstleister für Versicherungsmakler zusammen mit der Kanzlei Michaelis für einen möglichen Kauf oder Verkauf von Beständen entsprechende Hilfestellung geben und Unterstützung bieten.

Informationen zum Augsburger Maklerkongress finden sie unter: www.maklerkongress.de

Anmeldung: anmeldung@maklerkongress.de





SwissLife

Vermögen flexibel übertragen mit der Swiss Life GenerationenPolice

Bei der Frage, wie sich finanzielle Werte sicher und steuergünstig auf die nächste Generation übertragen lassen, stehen selbst erfahrene Vermittler immer wieder vor Herausforderungen. Die Swiss Life GenerationenPolice liefert verlässliche Antworten: Damit lässt sich Vermögen steueroptimiert vererben oder verschenken. Bis zur Auszahlung profitiert die Anlage überdies von starken Garantien und guten Renditechancen – dank der Partizipation am Schweizer Aktienindex SMI.

Kapitalversicherung mit allen Optionen

Die lebenslange Kapitalversicherung ist ideal für alle Kunden, die jetzt schon ihre Vermögensübertragung regeln möchten, aber dennoch flexibel über ihr angelegtes Vermögen verfügen wollen. Entnahmen, Rückkauf oder eine Änderung des Begünstigten sind mit der Swiss Life GenerationenPolice ebenso realisierbar wie mehrere Versicherungsnehmer innerhalb einer Police. Swiss Life Deutschland bietet die vielseitig nutzbare Anlage seit August 2014 an.

Die Swiss Life GenerationenPolice im Überblick:

- » Lebenslange, garantierte Todesfallleistung der Swiss Life (Liechtenstein) AG
- » Partizipation am Schweizer Aktienindex SMI (Swiss Market Index)
- » Währungswechsel von Euro in Schweizer Franken möglich
- » Entnahmen/Rückkauf jederzeit möglich
- » Mehrere Versicherungsnehmer innerhalb einer Police möglich
- » Zuzahlungen bis zum Alter von 80 Jahren möglich
- » Einmaleinlage ab 50.000 Euro

Durch strategische Vermögensübertragung Steuern sparen

Ob durch Schenken oder Vererben: Mit der Swiss Life GenerationenPolice lässt sich die Vermögensübertragung individuell und so steuergünstig wie möglich gestalten. Beispielsweise, indem Schenkungs- und Erbschaftsteuerfreibeträge optimal ausgeschöpft werden. Dabei verfügt der Versicherungsnehmer jederzeit über sein angelegtes Vermögen: Er kann etwa Zuzahlungen leisten, bei Bedarf Geld entnehmen oder die Begünstigten ändern. Zudem hat die Anlage kein definiertes Laufzeitende. Flexibilität ist somit während der gesamten Vertragslaufzeit gewährleistet.

Stabil durch Schweizer Werte

Durch die Partizipation am SMI, dem wichtigsten Schweizer Aktienindex, vereint die Swiss Life GenerationenPolice garantierte Auszahlungen mit interessanten Renditechancen. Der SMI ist ein Blue-Chip-Index und enthält die bedeutendsten Schweizer Unternehmen – der Anleger partizipiert an Werten wie Nestlé, Swatch Group, Swisscom oder Novartis. Ein besonderes Plus der GenerationenPolice: Einmal erzielte Gewinne werden jährlich abgesichert und gehen nicht mehr verloren – auch nicht in schlechten Aktienjahren. Die Swiss Life GenerationenPolice bietet eine optimale Kombination aus Sicherheit und Renditechancen und schließt somit eine wichtige Lücke für Kunden und Finanzdienstleister.

Optionaler Währungswechsel

Eine weitere Exklusivität in Deutschland: der optionale Währungsswitch von Euro in Schweizer Franken. Gerade in Zeiten, in denen die Euroländer mit wirtschaft-

lichen Problemen zu kämpfen haben, stellt der mögliche Wechsel in die stabile Schweizer Währung ein wichtiges Vertriebsargument dar. Vor allem für auf Sicherheit bedachte Kunden ist diese Möglichkeit ein großer Vorteil.

Swiss Life steht für Schweizer Qualität und langjährige Kapitalanlage-Erfahrung seit mehr als 150 Jahren. Damit steht ein starker Garantiegeber hinter der GenerationenPolice.

Über Swiss Life Deutschland

Swiss Life Deutschland ist ein führendes Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen. Mit unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Berufsunfähigkeitsabsicherung, die betriebliche Altersvorsorge und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.

*Mein Vermögen
haben jetzt **meine**
Enkel machen
mich richtig
glücklich.*

Das Leben ist voller Wendungen.

Unsere Versicherungslösungen passen sich an.

*Swiss Life GenerationenPolice – die Vermögensanlage,
die Garantie und Renditechance nachhaltig kombiniert.*

Sprechen Sie uns an!

Swiss Life AG

Regionaldirektion München

Karl-Heinz Knoblach

Zeppelinstr. 1

85748 Garching b. München

Tel. 089/381093250

E-Mail: Karl-Heinz.Knoblach@swisslife.de

www.swisslife-weboffice.de



SwissLife

So fängt Zukunft an.

Frei sein – das Allianz Stufenmodell

Die betriebliche Altersversorgung hat sich als eines der wichtigsten Personalinstrumente zur Mitarbeitergewinnung und -Bindung seit Jahren bewährt. Besonders interessant ist die betriebliche Altersvorsorge für Mitarbeiter, wenn der Arbeitgeber die Vorsorge (mit-) finanziert.

Vor der Übernahme einer langfristig bindenden Versorgungszusage scheut sich allerdings mancher Arbeitgeber. Besonders junge Unternehmen stufen die Versorgungsversprechen als nicht überschaubar ein und verzichten auf dieses Instrument der Wertschätzung. Das Stufenmodell der Allianz greift die Bedenken zu einer langfristigen Bindung auf und bietet Lösungsansätze im Rahmen einer Direktversicherung.

Und so funktioniert es:

Der Arbeitgeber schließt mit dem Arbeitnehmer eine Versorgungszusage über eine verwaltungsarme Allianz Direktver-

sicherung. Die Direktversicherung kann zu 100% oder anteilig vom Arbeitgeber finanziert werden. Die Versicherungszusage umfasst jeweils nur die Leistung aus der zeitlich begrenzten Beitragszahlung. Nach fünf Jahren, danach in Drei-Jahres-Abständen, entscheidet der Betrieb frei von allen Zwängen, ob er die Beiträge fortführen will.

Entscheidet der AG sich dagegen, stellt er den Vertrag einfach beitragsfrei, ohne dass ihm daraus weitere Verpflichtungen erwachsen würden. Bei Fortführung erhält der Mitarbeiter entsprechende Nachträge. Sie zeigen ihm immer wieder von neuem, dass sich sein Arbeitgeber für die betriebliche Altersversorgung engagiert und wie sie sich die Versorgung weiterentwickelt hat.

Weitere Informationen finden

Sie unter:

<https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/pool/SDV/index.html>



KONTAKT

Allianz Lebensversicherungs AG Mario Granzer

Key Account Manager Maklerverbünde,
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

Diese Vorteile bietet das Allianz Stufenmodell:

1. Effizienz

- Verwaltung und Abwicklung durch die Allianz
- Keine zusätzlichen Kosten
- Ersparnis von Sozialabgaben für Arbeitnehmer und Arbeitgeber
- Besteuerung der Leistungen im Rentenalter.

2. Flexibilität

- Begrenzter Zahlungsverpflichtungszeitraum
- Freie Entscheidung über Fortführung der Beitragszahlung.

3. Sicherheit

- Garantierte Rentenzahlungen für Mitarbeiter
- Gesicherte Qualität (Ratings)
- Zukunftssicherer Partner Allianz
- Berufsunfähigkeitsvorsorge
- Unverfallbare Anwartschaften auf betriebliche Altersversorgung nach dem Betriebsrentengesetz sind nicht verwertbar und somit Hartz IV-sicher.
- Keine Verwertungsmöglichkeit des Insolvenzverwalters bei Privatinsolvenz in der Anwartschaftsphase.



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



Die Erfüllung von Beratungspflichten durch Versenden einer Kundenzeitung?

Von RAe Ratsch und Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht – Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Hamburg

I. Einleitung

Die Haftung des Versicherungsmaklers wird in der jüngeren Vergangenheit durch die Rechtsprechung in der Tendenz mehr und mehr ausgeweitet. Das Gesetz sieht zunächst vor, dass der Makler bei Vermittlung des Versicherungsproduktes den Versicherungsnehmer nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und personen- und anlagegerecht zu beraten hat. Den Versicherungsvermittler trifft eine sogenannte anlassbezogene Fragepflicht, die Bedürfnisse des Kunden zu eruieren und über entsprechende Versicherungsprodukte zu beraten. Über diese Beratung hat der Vermittler sodann eine Dokumentation anzufertigen. Ge-

setzliche Grundlage ist hier § 61 VVG, dessen Verletzung zu einer Schadensersatzpflicht nach § 63 VVG führt. Die Pflicht zur Beratung bei der Vermittlung ist also gesetzlich kodifiziert.

Von dieser Pflicht zur Beratung bei der Vermittlung des Versicherungsvertrages ist die Frage zu unterscheiden, inwieweit der Versicherungsmakler auch gehalten ist, den Kunden fortlaufend zu betreuen, insbesondere dafür Sorge zu tragen, dass bei Änderungen der Sachlage auf Seiten des Kunden der Versicherungsmakler neuen, den geänderten Gegebenheiten entsprechenden Versicherungsschutz empfiehlt. Der Gesetzgeber hat diesen Bereich der fortlaufenden Betreuung be-

wusst nicht geregelt, sondern diese Thematik der Rechtsprechung und Literatur zur Weiterentwicklung überlassen. So findet man derzeit einen bunten Strauß an Entscheidungen, die vielfach dem Versicherungsmakler die Pflicht auferlegen, die Verträge des Kunden fortlaufend zu verwalten und den Kunden auch fortlaufend zu betreuen.

Vielfach wurde entschieden, dass den Versicherungsmakler die Pflicht trifft, bei erkennbarem Anlass zur Anpassung des Versicherungsschutzes um die Optimierung der Versicherungsverhältnisse bemüht zu sein; verletzt der Versicherungsmakler diese Pflicht, droht selbstverständlich ein Schadensersatzanspruch

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

seitens seines Kunden. Der Aspekt der fortlaufenden Betreuung des Kunden durch den Versicherungsmakler sollte in der Praxis nicht unterschätzt werden, erfahrungsgemäß ist das Haftungspotenzial hier besonders hoch.

Nun gibt es mehrere Wege, diese Problematik »in den Griff« zu bekommen. Zunächst kann durch rechtlich sauber formulierte Vertragsbestimmungen die Haftung minimiert oder gar in Teilen ausgeschlossen werden. Die Verfasser möchten diesen Artikel dazu nutzen, dem Leser eine weitere Möglichkeit nahe zu bringen, wie der fortlaufenden Beratungspflicht Genüge getan werden kann, ohne in die individuelle Beratungstätigkeit mit dem Kunden eintreten zu müssen: Der Versand von Kundenzeitungen.

Natürlich ist die individuelle Beratung und Bedarfsermittlung beim Kunden der sicherste Weg und daher grundsätzlich auch zu empfehlen. Gleichwohl kann das Versenden von Kundenzeitungen ein wichtiger Bestandteil des Betreuungsverhaltens sein.

II. Enthaftung durch Übersenden der Kundenzeitschrift

Durch die Kanzlei der Verfasser ist unlängst ein Urteil erstritten worden, welches sich genau mit diesem Aspekt auseinandersetzt, nämlich der Frage, inwieweit der Makler seiner fortlaufenden Betreuungspflicht dadurch genügt, dass er dem Kunden regelmäßig Kundenzeitungen überlässt. Zwar ist der besagte Rechtsstreit derzeit noch in zweiter Instanz anhängig, das Urteil also noch nicht

in Rechtskraft erwachsen, gleichwohl sind die Ausführungen des erstinstanzlichen Urteils sehr aufschlussreich.

Im konkreten Fall ging es darum, dass ein Versicherungsnehmer mit seiner Familie ins französische Ausland reiste, um dort den Urlaub zu verbringen. In diesem Zusammenhang wurden Gegenstände von erheblichem Wert mitgeführt, die der Höhe nach allerdings nur zu etwa 1/5 versichert waren. Es kam, wie es kommen musste, sämtliche Gegenstände wurden im Ausland aus dem Ferienhaus entwendet. Da eine vollständige Regulierung des behaupteten Schadens seitens der Versicherung ausblieb, wurde der Makler in Höhe der nicht regulierten Differenz vom Versicherungsnehmer wegen der Deckungslücke in Anspruch genommen. Der Versicherungsnehmer behauptet, der Makler sei seiner fortlaufenden Betreuungspflicht nicht gerecht geworden, da er nicht auf Deckungslücken im Versicherungsschutz hingewiesen habe.

Dem Vortrag der Kanzlei der Verfasser folgend äußerte das Gericht in aller Deutlichkeit, dass der Versicherungsnehmer durch die regelmäßigen Hausmitteilungen des Maklers hinreichend darüber informiert wurde, dass es der richtigen Festlegung und Anpassung der Versicherungssumme bedarf, insbesondere bei höherwertigem Hausrat. In der Essenz stellt das Gericht also fest, dass das Übersenden von Informationszeitschriften für die Erfüllung fortlaufender Beratungspflichten genügen kann.

In besagtem Fall wurde der Versicherungsnehmer durch die Hausmitteilung dafür sensibilisiert, die Versicherungssum-

me einmal auf Anpassungsbedarf hin zu überprüfen. Es sind aber auch weitere Fälle denkbar, in denen sich die tatsächlichen Umstände beim Versicherungsnehmer derart ändern, dass ein Aktivwerden des Maklers zu fordern ist. Zur weiteren Absicherung kann aber auch in Kundenzeitungen auf diese typischen Fälle hingewiesen werden. Insbesondere im Sachbereich kann es dazu führen, dass veränderte Umstände maßgeblichen Einfluss auf den Umfang des Versicherungsschutzes haben. Wird hier nicht dafür Sorge getragen, dass der Versicherungsschutz angepasst wird, kann es schnell zu einer Deckungslücke kommen, in deren Zusammenhang der Makler wegen Pflichtverletzung in Anspruch genommen wird.

Klassisches Beispiel ist etwa die Einrüstung eines Gebäudes für Umbauarbeiten. Hier kommt es zu einer Gefahrerhöhung, da es wegen des vorhandenen Gerüsts einfacher ist, einen Einstieg ins Gebäude zu finden. Entsprechend bedarf es der Meldung beim Versicherer; dies ist ein Umstand, auf den auch ein Artikel einer Kundenzeitung aufmerksam machen kann.

Eine weitere Haftungsgefahr aufgrund von Deckungslücken für den Makler besteht bei betrieblichen Inhaltsversicherungen. Betreut ein Makler einen Existenzgründer, etwa eine Arztpraxis, so muss es sich ihm aufdrängen, dass der Versicherungsschutz nicht mehr genügt, wenn der Praxisbetrieb erkennbar expandiert, der Versicherungsschutz auf Niveau eines Existenzgründers also nicht mehr ausreicht. Auch dies ist ein Aspekt, auf den durchaus in Mitteilungen hingewiesen werden sollte.

Ein weiteres relevantes Beispiel aus der Praxis sind Betriebsstilllegungen. Auch diese werden regelmäßig als Gefahrerhöhung eingestuft. Weiß der Versicherungsmakler von der – dauerhaften oder vorübergehenden – Betriebsstilllegung seines Kunden, so sollte er darauf hinweisen, dass sich dies nachteilig auf den Versicherungsschutz auswirken kann, wenn nicht etwa regelmäßig Kontrollen am Objekt durchgeführt werden. Nach Auffassung der Verfasser eignet sich eine Kundenzeitung sehr gut, auch auf diesen rechtlichen Aspekt hinzuweisen.

Ein weiteres alltägliches Beispiel ist die für die Hausratversicherung maßgebliche Größe des entsprechenden Gebäudes. Werden hier etwa Anbauten vorgenommen, ist dies zur Vermeidung einer Unterversicherung zu berücksichtigen. Der Makler ist daher gut beraten, auf den Zusammenhang zwischen Größe und Umfang des Versicherungsschutzes hinzuweisen, auch in Kundenzeitungen kann ein solches Thema gut angesprochen werden.

Generalisierend lassen sich also einige Fallgruppen bilden:

Zum ersten die tatsächlichen Risikoveränderungen beim Kunden selbst. Zum zweiten die Änderungen gesetzlicher Normierungen, die Einfluss auf den Versicherungsschutz haben und zum dritten aber auch die mannigfaltigen Produktverbesserungen, die von alternativ in Betracht kommenden Versicherungsgesellschaften angeboten werden.

In letzterem Fall ist beispielsweise die grobe Fahrlässigkeit nunmehr versicherbar, sodass von den gesetzlichen Regeln

gen einer Quotelung abgesehen werden würde. Außerdem kann in Kundenzeitungen aber auch sehr gut auf gängige Verhaltenspflichten eingegangen werden, damit der Versicherungsnehmer bestehende vertragliche Ansprüche realisieren kann. Von der Anfertigung einer Stehgutliste und auch deren Einreichung bei der Polizei bis hin zu allen weiteren Verhaltensregelungen, die üblicherweise durch den Versicherungsnehmer zu beachten sind. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt alltäglicher Sachverhalte, die versicherungsrechtlich relevant sind und im Ergebnis eine Haftung des Maklers befürchten lassen können, wenn er bei erkennbaren tatsächlichen Änderungen eine Beratung unterlässt.

III. Zusammenfassung

In der Rechtsprechung wird vielfach eine Pflicht des Maklers angenommen, einmal vermittelte Versicherungsverträge auch fortlaufend zu betreuen. Sind Anhaltspunkte erkennbar, dass geänderte tatsächliche Umstände eine Anpassung des Versicherungsschutzes erforderlich machen, ist der Makler demnach gehalten, den Kunden hierauf hinzuweisen.

Im Rahmen dieser fortlaufenden Betreuungspflicht kann es sehr hilfreich sein, dem Kunden Zeitschriften oder sonstiges Informationsmaterial zukommen zu lassen, in denen derartige Aspekte thematisiert werden. Es sei aber ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Makler sich nicht immer darauf verlassen kann, dass das Versenden der Kundenzeitschrift im Ergebnis zu einer Enthftung führt, schließlich kann es sein, dass der Kunde

etwa die Zeitschrift überhaupt nicht erhalten hat (den Beweis des Zugangs hätte im Ernstfall der Makler zu erbringen). Der Makler sollte daher nach wie vor darauf achten, im Rahmen der fortlaufenden Betreuung den Versicherungsschutz des Kunden zu überprüfen, insbesondere wenn Anlass hierzu besteht. Das Übersenden von Kundenzeitschriften kann dann ein weiteres wichtiges Mosaik sein, die Haftung des Maklers zu verhindern.

Schließlich sei auch empfohlen, dem Versicherungsnehmer aufzugeben, bei sämtlichen Änderungen tatsächlicher Art den Makler zu kontaktieren und diesen darüber befinden zu lassen, ob eine Anpassung des Versicherungsschutzes vorzunehmen ist. ■

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



ILFT

BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt,
springt der HDI Einkommensschutz ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich einen Betrag. Setzen Sie dabei auf unsere bewährte und ausgezeichnete Produkt-Qualität.

Mehr auf www.hdi.de/berufsunfaehigkeit



Das ist Versicherung.

» Die SDV AG bietet deutlich spürbaren professionellen Service

Interview mit Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender und Michael Johnigk, Vertriebsvorstand (SIGNAL IDUNA)

Herr Leitermann, Herr Johnigk vielen Dank, dass Sie uns die Möglichkeit geben, ein Interview mit Ihnen zu führen.

Herr Leitermann, Sie wurden zum 1. Juli 2013 an die Spitze des Unternehmens berufen und sind neuer Vorstandsvorsitzender des Gesamtkonzerns SIGNAL IDUNA Gruppe.

Die Ankündigung im Oktober 2014 war, dass die SIGNAL IDUNA moderner und schlanker aufgestellt werden soll. Welche Pläne und Ziele verfolgen Sie hier?



Ulrich Leitermann,
Vorstandsvorsitzender (SIGNAL IDUNA)

Wir haben ein Zukunftsprogramm aufgesetzt, auch um unsere Prozesse und Verfahren an das sich ändernde Kundenverhalten anzupassen. Dazu investieren wir 100 Millionen Euro zusätzlich. Hier werden wir auch den Service der SIGNAL IDUNA Gruppe für Makler weiter verbessern.

Wie sehen Sie die geplanten Veränderungen hinsichtlich Lebensversicherungsreformgesetz?

Das Lebensversicherungsreformgesetz ist mit »heißer Nadel gestrickt« worden. Ich finde es schon bedenklich, wenn der Gesetzgeber sich bei wichtigen Reformvorhaben immer weniger Zeit für Beratungen beziehungsweise Anhörungen mit den Vertretungen der Betroffenen nimmt. Hier haben dann auch die Vertriebsverbände in der kurzen Zeit ganze Arbeit geleistet, um zumindest den unsinnigen Ausweis der Provisionen in Euro und Cent zu verhindern.

Mir ist bewusst, dass das Lebensversicherungsreformgesetz wegen der mittelbaren Wirkung auf die Provisionen im Vertrieb sehr umstritten ist. Aber eines ist auch klar: Wenn die Versicherungsunternehmen jetzt nicht handeln und ein Ziel des Gesetzgebers – höhere Rückkaufswerte für die Lebensversicherungskunden – ernst nehmen, dann darf man sich über weitere verschärfende Gesetze für die Lebensversicherung nicht wundern.

Die gesetzlichen Änderungen bedeuten nicht nur für Versicherer, neue Wege zu gehen, auch Servicedienstleister wie die SDV AG müssen umdenken. Wie würden Sie die Situation für Servicedienstleister und Maklerpools einschätzen?

Service hat in der Versicherungswirtschaft immer eine Zukunft. Die SIGNAL IDUNA Gruppe gehört zu den besten Serviceversicherern in Deutschland und deshalb ist es nur folgerichtig, dass die SDV AG der beste Servicedienstleister für Makler wird.

Grundsätzlich werden Kunden Beratung benötigen, aus meiner Sicht aufgrund sich ändernder Erwerbsbiografien und mehr Flexibilität noch viel mehr als bisher. Der Versicherungsvertrieb muss sich ebenfalls an das geänderte Kundenverhalten anpassen. Wem das gut gelingt, der hat auch eine erfolgreiche Zukunft vor sich.

Die SDV AG hat eine Erfolgsgeschichte geschrieben und hat sich am Markt etabliert. Wo sehen Sie den Servicedienstleister der Versicherungsmakler in, sagen wir, fünf Jahren?

Die SDV AG ist auf einem guten Weg und wenn sie diesen Weg weitergeht, bin ich sehr zuversichtlich, dass die SDV AG DER Servicedienstleister im Maklermarkt sein wird.



Michael Johnik,
Vertriebsvorstand (SIGNAL IDUNA)

Herr Johnik, Sie sind der Aufsichtsratsvorsitzende der SDV AG. Wie würden Sie die aktuelle Situation in der Versicherungsbranche beschreiben? Welche Erwartungen und Herausforderungen sehen Sie auf die Versicherungsgesellschaften zukommen?

Ich glaube, nicht zu übertreiben, wenn ich sage: Der Versicherungsmarkt befindet sich im Umbruch. Die Triebkräfte dafür sehe ich zum einen auf Seiten der Kunden und zum anderen auf Seiten der politischen Entscheidungsträger. Der moderne Kunde ist kritischer, er ist besser informiert und will individuelle Lösungen präsentiert bekommen. Und das nicht mehr nur im persönlichen Kontakt mit seinem Vermittler, sondern auch auf allen technischen Wegen. Das erhöht den Anspruch an eine qualitativ

hochwertige Beratung immens. Meiner Überzeugung nach ist dies allerdings ein Anspruch, den jeder professionelle Versicherungsvermittler, sei es als gebundener Vermittler in einer Ausschließlichkeitsorganisation oder sei es als Makler und Mehrfachagent, an sich und seine Arbeit stellen sollte. Das gilt natürlich uneingeschränkt genauso für die Versicherungsgesellschaften selbst. Der Kunde von heute erwartet schnelle, schlanke, kosteneffiziente und vor allem moderne Prozesse. Wie Herr Leitermann schon erwähnte, werden auch wir große Anstrengungen unternehmen, um diesem Trend gerecht zu werden. Das Ziel dabei ist ganz klar, die Kunden und Vertriebspartner bei jedem Kontakt zu begeistern.

Das ist in meinen Augen auch das Mittel der Wahl, um das nicht wegdiskutierbare Imageproblem der Branche zu lösen. Ansonsten werden wir uns weiter mit zunehmender gesetzgeberischer Regulatorik konfrontiert sehen, wie es in den letzten Jahren schon häufig geschehen ist.

Denken Sie an die Europäische Vermittlerrichtlinie im Jahr 2007, denken Sie an die Novelle des VVG im Jahr 2008 oder an die Novelle des Finanzanlagenvermittlerrechts 2012. Als derzeitigen Höhepunkt muss man natürlich das Lebensversicherungsreformgesetz betrachten. Herr Leitermann hat es angedeutet, das Gesetz wurde mit hoher Geschwindigkeit durch die Instanzen der Legislative gepeitscht. Die Provisionsoffenlegung konnte gerade noch verhindert werden, mit dem Rest werden wir leben müssen.

Die Offenlegung der Provisionen ist vom Tisch. Doch Branchenkenner fürchten, dass das LVRG dazu führt, dass Maklerprovisionen in der LV gekürzt werden. Was glauben Sie?

Ich befinde mich natürlich im regelmäßigen Austausch mit meinen Branchenkollegen. Es herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass das LVRG Spuren hinterlassen wird. Der Gesetzgeber hat der Branche – noch – keinen Provisionsdeckel aufgezwungen, die Stoßrichtung hin zu niedrigeren Provisionen ist allerdings klar. Der Markt wird reagieren müssen. Dabei sucht jedes Unternehmen nach angemessenen Lösungen. Wir sehen insbesondere Handlungsbedarf bei Verträgen mit kürzeren Laufzeiten, weil durch die Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 1,25 Prozent die garantierten Werte der Policen zum Teil unter den eingezahlten Beiträgen liegen würden. Das dürfte weder dem Kunden noch der Öffentlichkeit zu vermitteln sein.

Die SDV AG ist eine 100-prozentige Tochter der SIGNAL IDUNA. Seit ihrer Gründung im Jahr 2009 ist viel passiert. Wie ist Ihre Einschätzung des Servicedienstleisters für Versicherungsmakler und Ihre Zukunftsprognose?

Die SDV AG hat sich in der Branche etabliert. Die Anbindung zahlreicher Makler lässt das deutlich erkennen. Geschafft hat sie das mit ihrer deutlich spürbaren Hinwendung zu professionellem Service. Es steht für mich außer Frage, dass die SDV AG diesen Weg konsequent fortsetzen und damit weiter Erfolg haben wird.

Herr Leitermann, Herr Johnik, vielen Dank für Ihre Zeit und die ausführlichen Antworten. ■

Das Interview führte Isabell Kramer von der SDV AG.

Perfekter Einkommen-Airbag für verschiedene finanzielle Lücken

Wer eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen möchte, aber aus Berufs-, Gesundheits- oder Altersgründen abgelehnt wird, muss oft auf eine Absicherung ganz verzichten. Nicht so bei der Gothaer. Mit Gothaer UnfallrentePlus können Makler eine Alternative präsentieren.

Die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung ist sicher der Königsweg bei der Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos nach einem Unfall oder einer schweren Erkrankung. Doch nicht jeder kann ihn gehen. Manchmal stehen dem Abschluss einer solchen Police Hinderungsgründe im Weg – wie etwa bereits vorhandene Erkrankungen, ein besonders risikobehafteter Beruf oder aber auch nur eine fehlende Berufstätigkeit. Die Gothaer bietet für alle, die keine

SBU abschließen können, eine andere optimale Lösung:

Die Gothaer UnfallrentePlus

Sie leistet:

- » beim Verlust von körperlichen Grundfähigkeiten, wie beispielsweise Sehen, Hören, Gehen oder Sprechen eine **Grundfähigkeitenrente**;
- » bei unumkehrbarer Schädigung von Organen etwa durch Herz-, Nieren- oder Lungenerkrankungen eine **Organrente**;
- » bei einer Krebserkrankung ab Stadium oder Grad 2 eine **Krebsrente**;
- » bei Pflegebedürftigkeit ab der Pflegestufe I eine **Pflegerente**;

» ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent nach einem Unfall eine **Unfallrente**.

Und der Beitrag für dieses umfassende Gesamtpaket ist sensationell günstig. Für nur 1,50 Euro Prämie am Tag leistet die Gothaer eine Rente von monatlich 1.000 Euro, inklusive Dynamik von 1,5 Prozent, bis zu 100.000 Euro Unfall-Sofortleistung, abhängig vom Invaliditätsgrad, und bis zu 15.000 Euro finanzielle Beihilfe im Rahmen des Reha-Managements. Würde ein 45-jähriger Angestellter alternativ eine Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeitsrente, eine Pflegerente und eine Dread Disease Versicherung abschließen, käme er bei 1.000 Euro Monatsrente in BU und Pflege und 100.000 Euro Entschädigung aus der Dread Disease-Absicherung auf einen Monatsbeitrag von 362 Euro. Manche der in der Gothaer UnfallrentePlus versicherten Leistungen wären darin noch nicht enthalten.



KONTAKT

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Manfred Strunz

Maklerdirektion München
Maklerbetreuer Komposit /
Verkaufsförderung

Ridlerstr. 37, 80339 München

Telefon 0 89 / 500 87 -48 230

E-Mail Manfred_Strunz@gothaer.de

Gewerbe Kompakt einfach schnell stark

Der smarte Gewerbetarif mit Onlinerechner.
Nur **3 Klicks** zum individuellen Versicherungspaket.



Setzen Sie auf die fortlaufende Optimierung
der Rhion Produkte. Sprechen Sie uns an.

Erwin Probst, Johann-Strauß-Str. 4, 82008 Unterhaching
Telefon: 089 96280812 | erwin.probst@rhion.de

Rhion
VERSICHERUNGEN

Die DFV-DeutschlandPflege mit innovativer Tarif-Variante für einfachen Vertrieb

Option zur Vervielfachung des Pflegegeldes gibt neue Impulse

97 Prozent der Deutschen haben nicht für den Pflegefall vorgesorgt. Angesichts der Demographieprognosen und der geringen Leistungen aus der gesetzlichen Versicherung ein unhaltbarer Zustand. Mit mehrfach ausgezeichneten Produkten, innovativen Tarif-Varianten und einfachen Vertriebskonzepten bietet die Deutsche Familienversicherung neue Impulse für erfolgreichen Pflegevertrieb.

Mit dem Verkauf einer Pflegezusatzversicherung übernehmen Versicherer und Vermittler eine wichtige Aufgabe: nämlich dafür zu sorgen, dass eine Familie wegen eines Pflegefalls nicht irgendwann vor dem Ruin stehen kann. Denn jeder dritte Mann und jede zweite Frau werden im Alter zum Pflegefall. Dennoch sorgen die Menschen hierfür nicht vor. Das hat viel mit den Einstellungen der Menschen, Versäumnissen der Politik, aber auch mit ineffizienten Vertriebskonzepten zu tun.

Einfache Vermarktungskonzepte sind gefragt

Die Erfahrung zeigt, dass einfache Vertriebsansätze noch am ehesten überzeugen. Das setzt die DFV nun ganz gezielt mit einer neuen Produktvariante ihres Pflegetagegeldes um. So bietet der Frankfurter Versicherer die vielfach als Testsieger ausgezeichnete DFV-DeutschlandPflege zukünftig auch mit einer Verdoppelung oder Verdreifachung des gesetzlichen Pflegegeldes in allen Pfl-

gestufen an. Das Verkaufsargument läuft dabei also nicht mehr über die komplexe, immer auch fehleranfällige Berechnung einer individuellen Versorgungslücke, sondern über die Vervielfachung des Pflegegeldes. Damit sind die Finanzierungslücken, wie sie von Stiftung Warentest 2013 ermittelt wurden und in der Öffentlichkeit weitgehend anerkannt sind, ohne großen Erklärungsbedarf vollständig zu schließen. Und das zu einem Monatsbeitrag, der bei Verdoppelung beispielsweise für einen 40-Jährigen unter 20 Euro liegt – einem Beitrag, für den nach jüngsten Erhebungen von TNS Infratest 74 Prozent der Verbraucher bereit wären, eine private Pflegeversicherung abzuschließen.

Die Absicherung einer Familie mit Vater, Mutter und zwei Kindern kostet bei einer Verdoppelung des Pflegegeldes gerade einmal rund 35 und einer Verdreifachung rund 70 Euro. Wichtige Leistungsmerkmale aus dem übrigen Tarifspektrum bleiben dabei uneingeschränkt erhalten: einfache Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten, keine Unterscheidung zwischen ambulanter oder stationärer Pflege, Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung, Beitragsbefreiung im Pflegefall, bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit, Schadenregulierung in 48 Stunden und weltweite Deckung.

Antragstellung leicht gemacht

Der Antrag hierfür steht im Taschenformat zur Verfügung: auf drei Seiten im

DIN A6-Format. In einer Tabelle wird ausgewiesen, wie viel der Kunde je nach Option und Alter zahlen muss. Mit nur einer Antwort auf alle Gesundheitsfragen ist der Antrag gestellt. Und auf einer einzigen Seite ist auch das Beratungsprotokoll des Kunden schon geschrieben. Auf diese Weise erhalten die Vermittler die Möglichkeit, Pflege auf einfachste Art kundengerecht beraten zu können und erheblich mehr Abschlüsse zu generieren. Ein Aspekt, durch den Pflegevertrieb für die Vermittler auch deutlich attraktiver werden dürfte.



KONTAKT

DFV

Deutsche Familienversicherung AG

Julia Hausmaninger

Key Account Managerin

Mobil 0 152 / 029 217 24

E-Mail julia.hausmaninger@dfv.ag

Team Partnervertrieb

Reuterweg 47, D-60323 Frankfurt/Main

Telefon 0 69 / 24 79 44 22

E-Mail partnervertrieb@dfv.ag

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Gerhard Lippert

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

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: © vgstudio / Fotolia.com

Seite 03 / 07: © Thomas Jansa / Fotolia.com

Seite 03 / 21: Fotos Parktheater im Kurhaus

Göggingen von Nikolas Hagele

Seite 03 / 30 / 31 (Porträts): SIGNAL IDUNA

Seite 06: © ferkelraggae / Fotolia.com

Seite 09 / 15: © Picture-Factory / Fotolia.com

Seite 12 / 13: © pico / Fotolia.com

Seite 21: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

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



Exklusive
Angebote für
**Polizei-
beamte**

Auch die tapfersten Beschützer
brauchen **zuverlässigen Schutz.**

Als Polizeibeamte sorgen Ihre Kunden für Sicherheit. Aber wer sorgt für ihre Sicherheit? Verlassen Sie sich dabei am Besten auf einen starken Partner - auf SIGNAL IDUNA. Denn damit bieten Sie Ihren Kunden speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Absicherungslösungen. Schließlich kennen wir die besonderen Risiken, die der Polizeidienst mit sich bringt. Informieren Sie sich jetzt!

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen