

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

SDV ZEITUNG | AUSGABE 16 | JANUAR 2016

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Seite 10

Neues aus dem Bereich der Lebensversicherung



MITTENDRIN

Armin Christofori zurück im
Vorstand der SDV AG

Seite 04

ZEITSTRAHL

Angebots-Sofortservice – Maklertagung –
2. Augsburger Maklerkongress

Seite 22

RECHT & HAFTUNG

Banken haben Vorsorgevollmachten
zu akzeptieren

Seite 16



Liebe Leserinnen und Leser!

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

Neues Jahr, neue Herausforderung, aber auch neue Chancen: Seit dem 1. Oktober 2015 bin ich als Sprecher wieder Mitglied im Vorstand der SDV AG. Meine Kollegen Gerhard Lippert und Thomas Müller sind weiterhin mit an Bord. Damit bilden wir, wie bereits in der Vergangenheit, nun wieder ein Vorstandstrio. Ich freue mich über die neuen Aufgaben sowie die anstehenden Gespräche mit Kooperationspartnern, Gesellschaften und Geschäftspartnern.

In unserem Titelthema konzentrieren wir uns auf Veränderungen und Entwicklungen im Bereich der Lebensversicherung und das neue, ab sofort geltende Regelwerk Solvency II. Neben unserem Titelthema finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften, Neues aus der SDV AG sowie eine informative Rechtskolumne der Kanzlei Michaelis. Wir freuen uns, Ihnen wieder eine informative und unterhaltsame Ausgabe präsentieren zu dürfen.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe wünscht

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

INHALTSVERZEICHNIS



MITTENDRIN

Zurück im Vorstand der SDV AG

Armin Christofori, Sprecher des Vorstandes **Seite 04**

DIE STUTTGARTER

Der Stuttgarter Unfallschutz für Firmen, Verbände und Vereine Seite 06

BARMENIA

Einzigartig und flexibel – der Gliedertaxen-Avatar der Barmenia Seite 08



UNSER TITELTHEMA

Neues aus dem Bereich der Lebensversicherung

Was passiert mit dem Höchstrechnungszins und in welchem

Zusammenhang steht das mit Solvency II? **Seite 10**

RECHT & HAFTUNG

Banken haben Vorsorgevollmachten zu akzeptieren Seite 16

CONTINENTALE

Continental setzt mit Haftungsfreistellung und

Serviceversprechen neue Maßstäbe Seite 18

GENERALI

Im Job – und plötzlich erwerbsunfähig Seite 20



**In Planung:
2. Augsburger Maklerkongress**

ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 22**

SdV

Ist Ihre Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung noch aktuell? Seite 26

ALLIANZ

... und sie lohnt sich doch! Seite 28

NÜRNBERGER

NÜRNBERGER DAX®-Rente: Investieren ohne Kapital zu riskieren Seite 30

IMPRESSUM

..... Seite 31

**Augsburger
Maklerkongress**



Zurück im Vorstand der SDV AG

Armin Christofori, Sprecher des Vorstandes

Seit 1. Oktober 2015 läuft die Gesamtverantwortung und Organisation der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG wieder durch die Hände dreier Personen.

Armin Christofori, Gründer der SDV AG, ist als Sprecher des Vorstandes zurück, um dessen Interessen zu vertreten.

In seiner Verantwortung liegen unter anderem die Bereiche Unternehmenssteuerung, Finanzen, Konzernangelegenheiten, Personal/Recht und Sonderprojekte. Gerhard Lippert ist nach wie vor für den Vertrieb und Thomas Müller für den Betrieb, die Versicherungstechnik, das Controlling und die IT verantwortlich.

Wir begrüßen Armin Christofori herzlich zurück an Bord und wünschen bestes Gelingen und gute Zusammenarbeit. ■



Von links nach rechts: Armin Christofori, Gerhard Lippert und Thomas Müller

DEURAG:
ENTSCHEIDUNGEN
BESONNEN ABWÄGEN.



SB-Ratio

Rechtsschutz, wenn's drauf ankommt.

Für alle, die Ruhe bewahren, solange der Streitwert unter 500 Euro liegt: unsere Tarifinnovation SB-Ratio. Schützt Sie dann, wenn es um mehr geht.



Leistungsumfang

Ab 500 Euro Streitwert besteht für Sie Rechtsschutz in

- Schadenersatz- und Vertragsrechtsfällen auch im Verkehrsbereich
- Arbeitsrechtsfällen

In allen anderen Leistungsarten entfällt die 500-Euro-Mindeststreitwertgrenze

Ordnungswidrigkeiten mit Punkte-Relevanz im Verkehrsbereich



Wartezeiten

Keine – bei bestehender Vorversicherung

3 Monate – in den Bereichen Wohnungs- und Grundstücksrecht, Vertrags- und Sachenrecht, Steuerrecht, Sozialrecht und Verwaltungsrecht

6 Monate – im Bereich Arbeitsrecht



Selbstbeteiligung

Je Rechtsschutzfall 300 Euro

Jetzt informieren!



Der Stuttgarter Unfallschutz für Firmen, Verbände und Vereine

Die Zahlen sind alarmierend: Pro Jahr erleiden mindestens 8,6 Millionen Personen einen Unfall, der ärztlich versorgt werden muss¹. 71 Prozent der Unfälle passieren dabei im Haushalt, in der Freizeit oder im Straßenverkehr². Also genau dort, wo die gesetzliche Unfallversicherung keinerlei Versicherungsschutz bietet. Zudem sind rund 69 Prozent aller Deutschen nicht privat unfallversichert³. Eine riesige Versorgungslücke mit enormem Vertriebspotenzial. Dazu kommt, dass Unternehmen den demografischen Wandel mittlerweile hautnah spüren: Es wird immer schwerer, qualifizierte Auszubildende zu gewinnen. Nicht nur Ingenieure fehlen, sondern auch gute Fachkräfte sind inzwischen schwerer zu finden. Und es wird auch immer schwerer, sie zu binden. Gerade im Mittelstand sind daher clevere Lösungen gefragt, um auf »Augenhöhe« mit den Großkonzernen attraktive Vergütungsmodelle anzubieten. Man denkt wieder intensiv über Zusatzleistungen nach. Genau hier setzt Die Stuttgarter mit ihrer betrieblichen Gruppen-Unfallversicherung an.

Flexible, leistungsstarke Deckungskonzepte

Die betriebliche Gruppen-Unfallversicherung ist ein bewährtes Konzept, um ganze Belegschaften oder einzelne Gruppen zu besonders attraktiven Prämien zu versichern. Und Bewährtes kann auch wieder ganz modern sein. Dieses Produkt leistet für Arbeitgeber einen hervorragenden Beitrag zum betrieblichen Gesundheitsmanagement und stellt für Mitarbeiter eine wertvolle Sozialleistung dar. Flankiert wird die betriebliche Grup-

pen-Unfallversicherung durch attraktive steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten. Neben der Absicherung für Betriebe bietet Die Stuttgarter im Rahmen der Gruppen-Unfallversicherungskonzepte auch Versicherungsschutz für folgende Zielgruppen:

- » Vereinsmitglieder
- » Sonderkonzepte für z. B. Wanderer, Segler, Reiter oder Motorbootfahrer
- » Deckungskonzepte für Verbände zur Förderung der Wirtschaft

Neben individuellen, maßgeschneiderten Lösungen, bieten wir auch einfach strukturierte und leistungsstarke Standardpakete für Betriebe.

Ein starker Partner an Ihrer Seite

Mit der Stuttgarter haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der Sie mit Erfahrung, Wissen und Know-how unterstützt und obendrein laut GDV zu den Top-10-Anbietern für Unfallschutz zählt. Wir bieten:

- » Gruppen-Unfallhotline
- » Schneller Angebotsservice: 2 Arbeitstage
- » Flexibler Handlungsrahmen in der Kalkulation
- » Einführung und Umsetzung des Gruppen-Unfallschutzes beim Geschäftspartner
- » Fachberatung in produktbezogenen Fragen rund um das Thema Gruppenunfall

Potenzial nutzen

Die Gruppen-Unfallversicherung bietet Ihnen das ideale Instrument, um Ihren vertrieblichen Erfolg zu vervielfachen. Mit nur einem Vertrag besteht die Mög-

lichkeit, mehrere Personen abzusichern – zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Als besonderen Service stellen wir Ihnen zudem die »Toolbox Gruppenunfall« zur Verfügung. Diese ermöglicht Ihnen unter www.gruppenunfallschutz.stuttgarter.de eine strukturierte Firmenkundenberatung, durch die Bereitstellung wichtiger Informationen und Beratungshilfen.

Produkt-Highlights der Gruppen-Unfallversicherung:

- » keine Gesundheitsprüfung
- » kostenloser, vorläufiger Versicherungsschutz bis 60 Tage
- » Bergungs- und Rettungskosten bis 100.000 EUR beitragsfrei mitversichert
- » Antragsannahme durch Deckungsnoten
- » Einschluss der verbesserten Gliedertaxe möglich
- » bis zu 1.000 Prozent maximale Leistung im Invaliditätsfall möglich

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

Quellen: ¹ Unfallstatistik der Bundesanstalt für Arbeitsschutz

² Straßenverkehrsstatistik, Statistiken der gesetzlichen Unfallversicherungsträger, BauA-Datensatz, Stand 2012 | ³ best for planing 2014 Märkte II

Besser abgesichert.

Der Stuttgarter Unfallschutz für Gruppen.

Starke Leistungen und wertvolle Hilfe für Firmen, Verbände und Vereine.

Profitieren Sie von maßgeschneiderten Gruppen-Unfallkonzepten, die auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abgestimmt sind. Jetzt neu: Die Toolbox Gruppenunfall. Sie bietet Ihnen umfassende Informationen, Vorlagen und Vertriebsmaterialien zum Gruppen-Unfallschutz für Ihre Beratung.

Mehr Infos unter www.gruppenunfallschutz.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Die **1**
Nummer



Einzigartig und flexibel – der Gliedertaxen-Avatar der Barmenia

Die Wunschgliedertaxe der Barmenia-Unfallversicherung wurde kürzlich von Morgen & Morgen und dem Versicherungsmagazin mit der Gold-Medaille als innovativste Sachversicherung 2015 ausgezeichnet. Die SDV AG sprach mit Michael Albrecht, Leiter des Maklervertriebs der Barmenia und Geschäftsführer der Adcuri GmbH (dem Assekurateur der Barmenia).

SDV AG: Herr Albrecht, die Barmenia hat 2015 eine Unfallversicherung mit individueller Gliedertaxe auf den Markt gebracht. Wie kamen Sie auf diese Idee?

Michael Albrecht: Uns war es von Anfang wichtig, ein Produkt zu entwickeln, dass die Ansprüche der Makler und den Bedarf der Kunden deckt. Deswegen hatten wir bereits im Vorfeld unsere angeschlossenen Makler befragt. Dabei wollten wir insbesondere wissen, auf welchen drei Produktfeatures besonders geschaut wird. Da hatte die Gliedertaxe – neben dem Mitwirkungsanteil und dem Punkt Eigenbewegung – die mit Abstand höchste Nennung. Fast 50 % aller Vertriebspartner achten bei Abschluss einer Unfallversicherung auf die Gliedertaxe! So sind wir auf die Idee des Gliedertaxen-Avatars, also einer komplett flexiblen Gliedertaxe, gekommen.

SDV AG: Wie funktioniert denn dieser Gliedertaxen-Avatar?

Michael Albrecht: Die Grundlage des neuen Unfallproduktes bilden die 3 Produktlinien Basis, Top und Premium. Alle drei Versionen haben Gliedertaxenvorschläge hinterlegt. Aber Sie als Berater haben die Möglichkeit, diese individuell für Ihren Kunden anzupassen, denn ein

Unfall hat – je nach Beruf – unterschiedliche finanzielle Auswirkungen auf die Existenz Ihres Kunden. Denken Sie beispielsweise an einen Zahnarzt: Verliert dieser bei einem Unfall die Funktionsfähigkeit seines Daumens oder seines Zeigefingers, kann er seine Instrumente nicht mehr bedienen. Damit steht auf einen Schlag seine gesamte wirtschaftliche Existenz auf dem Spiel. Auch ein Büroangestellter ist in besonderem Maße auf seine Hände angewiesen, um am Computer arbeiten zu können. Deshalb hat die Barmenia Versicherung in ihrer neuen Unfallversicherung eine flexible Gliedertaxe eingeführt, bei der jede einzelne Position individuell verändert werden kann.

SDV AG: Und was bedeutet das dann konkret im Leistungsfall?

Michael Albrecht: Kommen wir dazu doch nochmal auf unseren Zahnarzt-Kunden zurück. Er entscheidet sich für unseren hochwertigen Premium-Schutz. Der Wert für den Zeigefinger ist in der Premiumgliedertaxe mit 20 % voreingestellt. Wird hieran nichts verändert, wird der Vertrag mit diesen 20 % für den Zeigefinger policiert. Kommt es nun zu einem entsprechenden Unfall, erhält der Kunde – bei einer Versicherungssumme von 100.000,- Euro und einer 350er Progression – 20.000,- Euro Invaliditätsleistung. Passt der Berater die Gliedertaxe jedoch an und erhöht den Wert des Zeigefingers auf 100 %, hat das im Leistungsfall enorme Auswirkungen. Der Kunde bekommt dann nämlich im gleichen Leistungsfall 350.000,- Euro Invaliditätsleistung. Das sind insgesamt 330.000,- Euro mehr!

SDV AG: Und wie kann man diesen Gliedertaxen-Avatar berechnen?

Michael Albrecht: In den Vergleichsrechnern kann der Gliedertaxen Avatar nur eingeschränkt abgebildet werden. Hier finden Sie die Barmenia dann mit zwei weiteren Gliedertaxen: Also, zum einen die »Standardgliedertaxen Basis-, Top und Premium« und dazu noch die Büro-Gliedertaxe. Einsetzbar für alle Berufsgruppen, mit Schwerpunkt auf den Hände für die Arbeit am Computer und selbstverständlich den Sinnesorganen. Ebenso finden Sie eine Arzt-Gliedertaxe, mit dem Schwerpunkt Daumen, Zeigefinger, Hand und Auge.

SDV AG: Vielen Dank für das Gespräch.



KONTAKT

Andreas Hahner

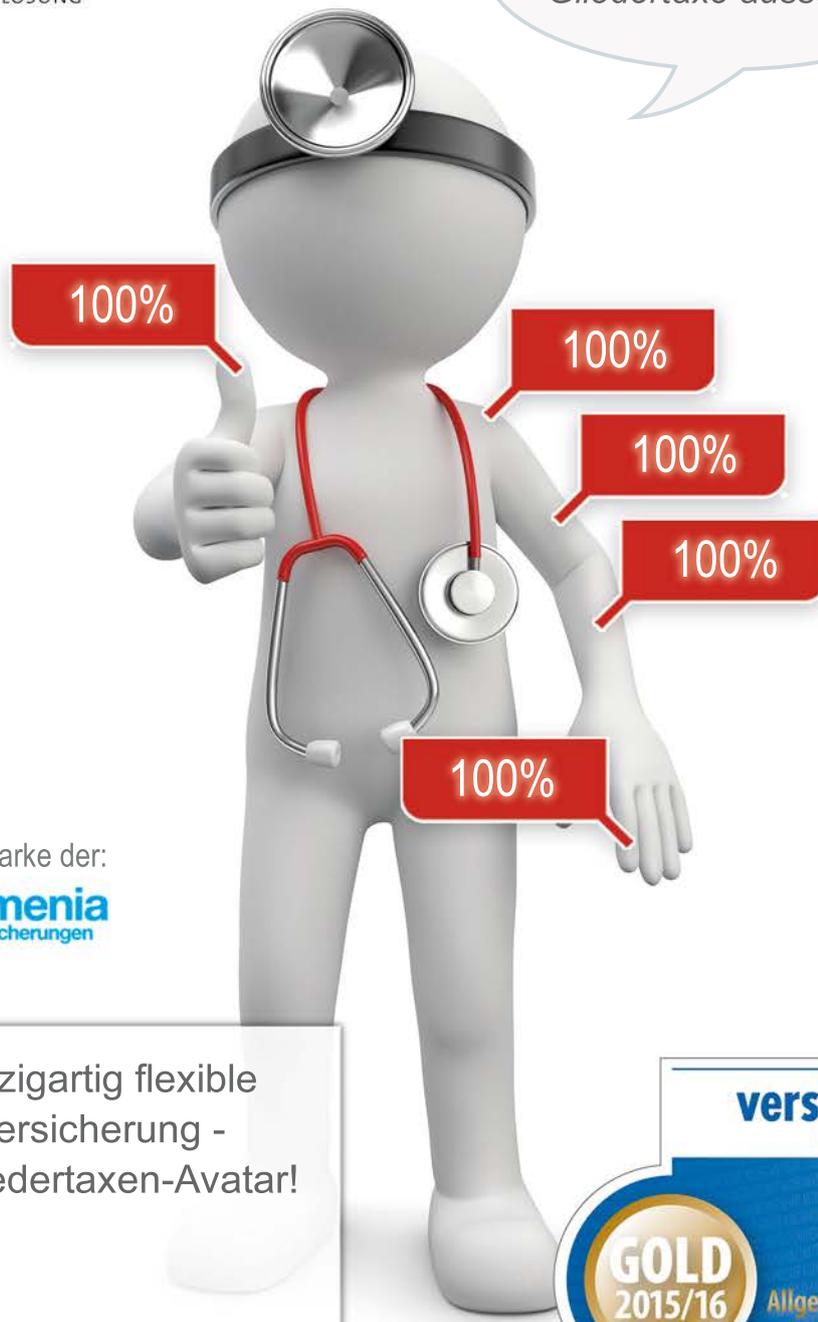
Maklerbetreuer

BARMENIA VERSICHERUNGEN

Barmenia Maklerdirektion
 Bodenseestr. 4, 81241 München

Telefon 0 89 / 89 60 65 22
 Telefax 089 / 89 60 65 45
 Mobil 0 162 / 286 18 88
 E-Mail andreas.hahner@barmenia.de

Wie soll Ihre persönliche
Gliedertaxe aussehen?



Eine Marke der:
Barmenia
Versicherungen

Die einzigartig flexible
Unfallversicherung -
mit Gliedertaxen-Avatar!

**Versicherungen
kinderleicht!**



Neugierig?

Dann informieren Sie sich unter www.maklerservice.de
oder besuchen Sie eine unserer Online-Schulungen.

Einfach anmelden unter: www.onlineseminare.barmenia.de



Der lebenslange Garantiezins muss künftig stärker mit Eigenkapital unterlegt werden

» Neues aus dem Bereich der Lebensversicherung

Was passiert mit dem Höchstrechnungszins und in welchem Zusammenhang steht das mit Solvency II?

Es war viele Jahre das Verkaufsargument für Lebensversicherungen: Ein staatlich garantierter Zins auf den Sparanteil der monatlichen Prämien.

Mehr als 90 Millionen Policen gibt es in Deutschland, doch die anhaltenden Niedrigzinsen haben es für Versicherer schwieriger gemacht, die Zinsen zu erwirtschaften. Auch eine schrittweise Senkung der Garantie auf 1,25 Prozent seit 1. Januar 2015 scheint nicht auszu-

reichen, um die Probleme in den Griff zu kriegen. Daher will die Bundesregierung die Mindestverzinsung für die meisten Lebensversicherer zum 1. Januar abschaffen. Grund sind die neuen europäischen Eigenkapitalvorschriften (Solvency II), die ab 1. Januar 2016 für die großen Versicherer gelten. Fortan würden die Rückstellungen, die Versicherer bilden müssten, um ihre Verbindlichkeiten an die Kunden zu bedienen, nach diesen Vorgaben berechnet. Der bisherige

Höchstrechnungszins diente dem Zweck der Aufsicht und wird durch das neue, geltende Regelwerk nicht mehr notwendig. Der Höchstrechnungszins, umgangssprachlich auch Garantiezins genannt, ist der maximale Zinssatz auf das eingezahlte Kapital, den die Versicherer ihren Kunden über die ganze Laufzeit des Vertrages fest versprechen dürfen. Er wurde bisher verbindlich vom Bundesfinanzministerium festgelegt. Man wollte bei Einführung vermeiden, dass

Versicherer sich im Wettbewerb um die höchsten Garantien übernehmen, die Versicherer also »vor sich selbst schützen«. Nun fällt diese Begrenzung nach oben weg. Gibt es also bald wieder einen Wettbewerb um die besten Garantien? Das dürfte nicht passieren. Zwar können Versicherer »trotz des Wegfalls des Höchstrechnungszinses weiterhin Garantieverprechen abgeben«, wie eine Sprecherin des Finanzministeriums klarstellt. Sie müssen allerdings sehen, dass sie sich an die »Solvency II«-Anforderungen halten. Lebenslange Garantien, wie sie jahrzehntelang üblich waren, müssen künftig stärker mit Eigenkapital unterlegt werden – sind für Versicherer also teurer. Die wenigsten dürften sich also an höhere, starre Garantien heranzuwagen. Wahrscheinlicher ist es, dass das Spektrum an Policen ohne und mit flexibleren Garantien größer wird. In dem Bereich hatte sich im vergangenen Jahr einiges getan. Zuletzt hatten sich immer mehr Lebensversicherer von klassischen Lebensversicherungen mit langfristigen Garantien abgewandt.

So funktioniert Solvency II¹:



1. Alle Risiken im Blick

Säule I: Kapitalanforderungen unter Solvency II

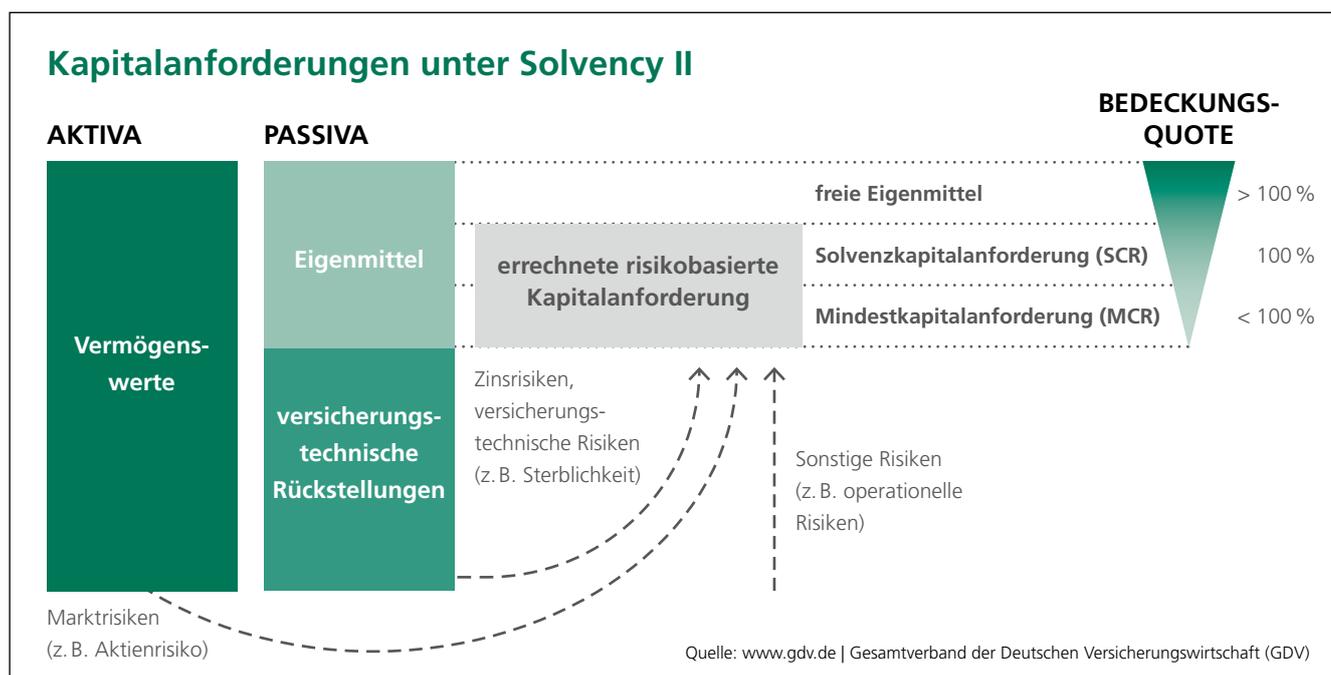
Für die europäische Versicherungswirtschaft beginnt am 1. Januar 2016 eine neue Ära: Mit Solvency II tritt ein europaweit einheitliches Regelwerk in Kraft, das Risiken frühzeitig sichtbar macht und von den Unternehmen eine den Risiken angemessene Vorsorge verlangt.

Unter Solvency II müssen Versicherer über so viel Kapital verfügen, dass sie selbst Negativereignisse verkraften können, die, statistisch betrachtet, nur einmal in 200 Jahren auftreten – beispielsweise Großschäden durch Naturkatastrophen oder extreme Verwerfungen an Aktien- und Anleihemärkten. Wie hoch die Kapital- bzw. Eigenmittelausstattung sein

muss, hängt von den Verpflichtungen und Risiken ab, die ein Unternehmen mit seinem Geschäftsmodell und/oder seiner Kapitalanlagestrategie eingeht. Die Eigenmittel ergeben sich aus den Vermögenswerten eines Unternehmens abzüglich der Verpflichtungen. Sinkt z.B. der aktuelle Marktwert von Aktien, nimmt auch die Höhe der Vermögenswerte auf der Aktivseite der Solvabilitätsübersicht ab – die Eigenmittel sinken (s. Grafik).

Auf der Passivseite kann es zu einem Rückgang der Eigenmittel kommen, wenn die versicherungstechnischen Rückstellungen nicht zur Begleichung der Leistungszusagen ausreichen – dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn sich in kurzer Zeit mehrere schwere Naturkatastrophen ereignen, für deren Folgen ein Sachversicherer aufkommen muss.

Um die Leistungen an Versicherungsnehmer bei Eintritt auch sehr unwahrscheinlicher Risiken sicherzustellen, müssen Versicherungsunternehmen den Rückgang der Eigenmittel verkraften können. ➤



¹Quelle Artikel: www.gdv.de/2015/10/so-funktioniert-solvency-ii

Wesentliche aufsichtsrechtliche Sollgrößen für den geforderten Kapitalpuffer sind die Solvenzkapitalanforderung (SCR) und die Mindestkapitalanforderung (MCR). Die Sollgrößen werden über komplexe mathematische Modellrechnungen ermittelt, die alle für das Unternehmen relevanten Risikoszenarien berücksichtigen. Sofern die Eigenmittel die Solvenzkapitalanforderung unterschreiten, kann die Aufsichtsbehörde die Ergriffung geeigneter Maßnahmen vom Versicherungsunternehmen verlangen (z. B. Erhöhung der Eigenmittel durch Kapitalerhöhung oder Senkung des Risikoprofils, z. B. durch Verkauf riskanterer Vermögenswerte). Beim Unterschreiten der Mindestkapitalanforderung kann die Aufsicht scharfe Maßnahmen – bis hin zum Entzug der Versicherungslizenz – einleiten.

GUT ZU WISSEN:

Lebensversicherer müssen für langfristige Garantiezusagen ausreichende Rückstellungen bilden. Die Unternehmen kalkulieren, wie viel Kapital sie heute anlegen müssen, um eine künftig fällige Leistung erfüllen zu können. Je weiter die Zahlungsverpflichtung in der Zukunft liegt und je höher der angenommene Zins ist, desto niedriger fällt die heute erforderliche Rückstellung aus. Nach den derzeit geltenden Regeln ergibt sich dieser Zins aus dem durchschnittlichen Zinsniveau vergangener Jahre. Unter Solvency II müssen Versicherer ihre Verbindlichkeiten hingegen zu aktuellen Marktzinsen bewerten. Um die erforderlichen Rückstellungen für bestehende sehr langfristige Verbindlichkeiten berechnen zu können, muss man nicht nur die heutigen Zinsen, sondern auch die künftigen abschätzen können. Dazu sieht Solvency II eine sog. Zinsstrukturkurve vor, die – ausgehend vom heutigen Zinsniveau – die künftigen Zinsen modelliert. Wegen des massiven Zinsrückgangs seit 2008 fällt die Bewertung bestehender Verpflichtungen unter Solvency II höher aus – dementsprechend müssen Unternehmen höhere Rückstellungen als bislang bilden, und zwar auch für Verträge, die mitunter vor Jahrzehnten und in einem völlig anderen Aufsichtssystem geschlossen wurden. Die dafür notwendigen Eigenmittel können Versicherer über einen Zeitraum von 16 Jahren sukzessive aufbauen.



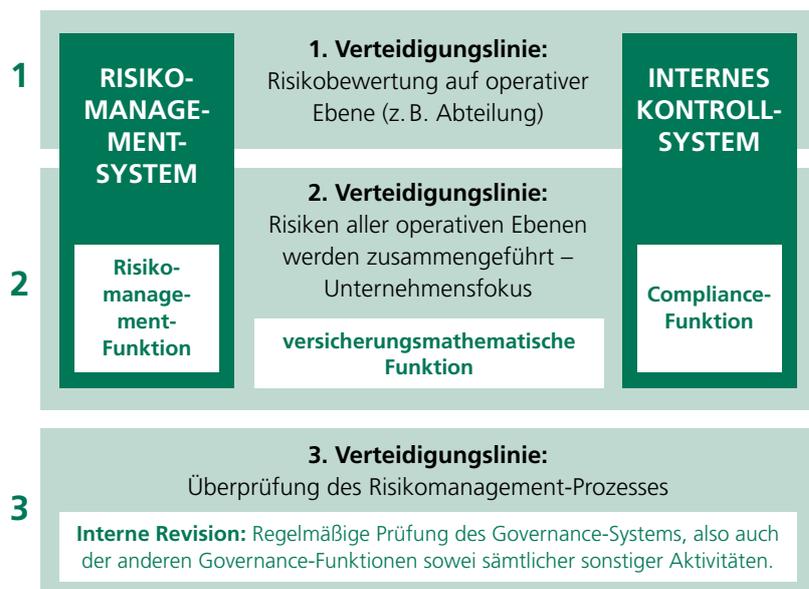
2. Geschäftsprinzip unter Solvency II

Säule II: Governance und Risikomanagement

Solvency II macht die Versicherungsaufsicht mathematischer – doch entscheiden weiterhin Menschen und nicht Computer darüber, welche Risiken ein Unternehmen eingeht: Der Grundsatz unternehmerischer Vorsicht bleibt auch im neuen Regulierungssystem bestimmend. Wie dieses Prinzip umgesetzt wird, ist in der »zweiten Säule« von Solvency II festgelegt. Versicherer müssen gegenüber der Versicherungsaufsicht nachweisen, dass sie über kompetentes Führungspersonal verfügen, alle Risiken

Governance-System nach Solvency II

(vereinfachte Darstellung)



Quelle: www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

jederzeit unter Kontrolle haben und – kurz gefasst – ihr Geschäft beherrschen. Bei der Kapitalanlage ist das Leitmotiv das »Prudent Person Principle«: Unternehmen dürfen demnach nur in Vermögenswerte investieren, deren Risiken sie durchschauen und steuern können.

Die »unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung« – kurz ORSA (für »own risk and solvency assessment«) – ist das Kernelement von Solvency II. ORSA zwingt Unternehmen dazu, sich laufend mit ihrer Risiko- und Finanzlage zu befassen. Mindestens einmal pro Jahr müssen die Unternehmen überprüfen, ob ihr Risikomanagement tatsächlich alle Risiken erfasst und angemessen berücksichtigt. Stellen sie Defizite fest, liegt es in der Verantwortung der Unternehmen, ihr Risikomanagement neu zu justieren. Unternehmen übermitteln die Ergebnisse des ORSA-Prozesses regelmäßig an die Aufsicht – diese macht sich anhand des ORSA-Berichts ein eigenes Bild und greift gegebenenfalls ein. Versicherungsunternehmen sind je nach Geschäftsmodell und Kapitalanlagestrategie unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Daher schreibt Solvency II mit ORSA gerade keine Standardlösung vor, sondern verlangt ein unternehmensspezifisches Risikomanagement. Dazu gehört auch eine unternehmensindividuelle Risikoprüfung: Beispielsweise dürfen sich Assetmanager der Versicherer bei ihrer Anlageentscheidung nicht allein auf Bonitätsbewertungen von Ratingagenturen stützen, sondern müssen ergänzend eigene Einschätzungen vornehmen.

Bereits das geltende Aufsichtsrecht macht Unternehmen Vorgaben zur Geschäftsorganisation sowie zu den An-



forderungen an leitende Mitarbeiter. Neu ist jedoch ab 1. Januar 2016, dass jeder Versicherer vier sogenannte Schlüsselfunktionen – für Risikomanagement, Compliance, Versicherungsmathematik und die interne Revision – vorhalten muss. Für jede dieser Funktionen muss es in den Unternehmen eine verantwortliche Person geben, wobei auch mehrere Funktionen von einer Person ausgefüllt werden können. Die klare Funktionszuordnung soll gewährleisten, dass europaweit jeder Versicherer alle Risiken auf dem Radar erfasst.

Die Risikomanagementfunktion unterstützt die Geschäftsführung maßgeblich bei der Identifizierung, Kontrolle und Steuerung von Risiken. Die Versicherungsmathematische Funktion koordiniert und überwacht die Berechnung der

unter Solvency II vorgeschriebenen versicherungstechnischen Rückstellungen.

Zudem stärken die Schlüsselfunktionen die in der Unternehmensorganisation gezogenen »Verteidigungslinien« des Risikomanagements: Die erste Linie verpflichtet Mitarbeiter und Führungskräfte, Risiken in ihrem Aufgabenbereich und »Tagesgeschäft« laufend zu identifizieren und zu bewerten. Die Compliance-Funktion überwacht unter anderem in der »zweiten Verteidigungslinie« die Organisation und Funktionsfähigkeit des Risikomanagements der operativen Bereiche. Auf der »dritten Verteidigungslinie« prüft schließlich die interne Revision die Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten Governance-Systems. »

Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte deutscher Versicherungsunternehmen müssen schon heute besondere persönliche und fachliche Anforderungen erfüllen. Solvency II macht qualitative Eignungsvorgaben (»Fit & Proper«) europaweit verbindlich und erweitert sie auf Personal mit Schlüsselfunktionen. Beispielsweise müssen Unternehmen gegenüber der Aufsichtsbehörde den Nachweis erbringen, dass designierte Geschäftsführer ausreichende Führungserfahrung und fachliche Qualifikation mitbringen. Insgesamt setzt die zweite Säule von Solvency II europaweit hohe Standards für Unternehmensführung und Unternehmensorganisation. Damit trägt das Regelwerk zu mehr Stabilität auf dem europäischen Versicherungsmarkt bei.



3. Transparenz und Kontrolle

Säule III: Berichtspflichten unter Solvency II

Solvency II ist Aufsichts- und Frühwarnsystem zugleich. Damit es funktioniert, müssen Unternehmen über ihre Finanzlage, Risiken und wesentliche Geschäftsbereiche berichten – und zwar nicht nur der Aufsichtsbehörde, sondern auch der Öffentlichkeit. Festgeschrieben sind die Berichtspflichten in der sogenannten dritten Säule von Solvency II. Regelmäßige, detaillierte Informationen ermöglichen der Aufsichtsbehörde

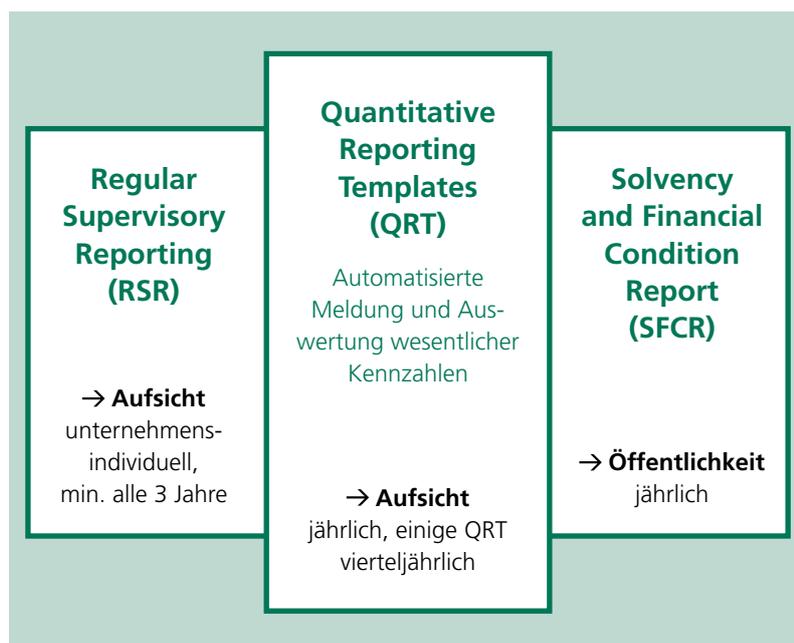
eine genauere Risikoüberwachung und stärken damit die Stabilität von Versicherungsbranche und Finanzwirtschaft. Für Verbraucher und Investoren bringen die neuen Berichtspflichten mehr Transparenz – beispielsweise müssen Unternehmen über ihre Kapitalanlagestrategie oder auch die Vergütung ihrer Manager informieren. Zudem schafft die europaweite Harmonisierung der Berichtspflichten eine bessere Vergleichbarkeit zwischen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen.

Nach dem Start von Solvency II müssen Unternehmen und Unternehmensgruppen die BaFin vierteljährlich und jährlich über wesentliche Kennzahlen und Entwicklungen informieren. Dazu übermitteln die Unternehmen ihre Datensätze in einem standardisierten Format. Diese elektronischen Meldefomulare (»Quantitative Reporting Templates«) geben detailliert Auskunft zur aktuellen Entwicklung der Finanz- und Vermögenslage, insbesondere zu den Solvenzkapitalanforderungen. Die übermittelten Daten können von der Aufsichtsbehörde zeitnah ausgewertet und analysiert werden.

Durch die länderübergreifende Vergleichbarkeit und Verfügbarkeit der Daten werden drohende Risiken europaweit sichtbar. Die vierteljährliche Berichtspflicht gilt auch für kleinere Versicherungsunternehmen. Da der Aufwand für die quartalsweise Datenerhebung sehr hoch ist, können diese Unternehmen vereinfachte Berechnungsverfahren nutzen. Unter bestimmten Voraussetzungen können die Unternehmen durch die BaFin zum Teil auch von den vierteljährlichen Berichtspflichten befreit werden.

Berichterstattung unter Solvency II

(Stand: November 2015)



Quelle: www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Mehr Informationen für Verbraucher

Zusätzlich zu den Quartalsdaten müssen die Unternehmen regelmäßig Berichte erstellen, die neben wesentlichen Daten und Kennzahlen auch qualitative Einschätzungen enthalten, beispielsweise zur aktuellen Marktsituation, zur Lage des Unternehmens und zu internen Entwicklungen, etwa wichtigen Personalentscheidungen.

Für Kunden, Investoren und die interessierte Öffentlichkeit relevant ist der Solvency and Financial Condition Report (SFCR), der Bericht über Solvabilität und Finanzlage. Diesen Bericht müssen die

Unternehmen nach Ablauf jedes Geschäftsjahres veröffentlichen. Der SFCR informiert unter anderem über die wesentlichen wirtschaftlichen Ergebnisse, wichtige Ereignisse des vergangenen Geschäftsjahres und die aktuelle Solvenzsituation des Unternehmens.

Damit sind erstmals umfangreiche, standardisierte Informationen zur Beurteilung der Risikolage des Versicherungsunternehmens öffentlich zugänglich. Ausschließlich an die Aufsichtsbehörde richtet sich der »Regular Supervisory Report« (RSR). Der RSR folgt der Struk-

tur des Berichts über Solvabilität und Finanzlage und enthält im Vergleich zum SFCR detailliertere Erläuterungen u. a. zur Geschäftsentwicklung, zum Risikoprofil oder auch zur Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Er enthält anders als der SFCR auch Aussagen zur absehbaren künftigen Geschäftsentwicklung. Der Aufsichtsbericht ist regelmäßig, mindestens alle drei Jahre, an die Aufsicht zu übermitteln. Die Aufsicht legt den Turnus unternehmensindividuell fest. ■

ARAG. Auf ins Leben.

Kunden mit innovativen Produkten begeistern

Die ARAG überzeugt in Sachen Leistung und Service, das bestätigen immer wieder unabhängige Ratings.

So bietet die ARAG Krankenversicherungs AG eine exzellente Betreuung am Telefon. Das ergab eine Untersuchung der deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien im April 2015, mit Bestnoten in jeder Kategorie und 99 von 100 möglichen Punkten.

Surfen, ohne baden zu gehen? Nichts leichter als das, mit ARAG web@ktiv® Plus. Der neue Internet-Rechtsschutz der ARAG, Sieger beim Deutschen Kunden-Innovationspreis 2015, ist bei rechtlichen Konflikten im Netz zur Stelle.

Mehr erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer vor Ort!

ARAG Makler Sales Competence · Team Sales&Support
Telefon 0211 963-4545 · Fax 0211 963-4577
msc@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



Banken haben Vorsorgevollmachten zu akzeptieren

von RA Jens Reichow (Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg)

Leider muss in der Praxis immer wieder festgestellt werden, dass sich Banken und Sparkassen dagegen wehren, ihnen vorgelegte Vorsorgevollmachten zu akzeptieren, wenn der Kontoinhaber dabei nicht den Vordruck der Bank bzw. Sparkasse verwendet.

Gerade wenn der Kontoinhaber die Vorsorgevollmacht mit anwaltlicher oder notarieller Hilfe erstellt hat, sorgt es für Verdross, wenn er dann hinsichtlich seines Kontos oder Depots bei seiner Bank oder Sparkasse noch eine gesonderte Vollmacht erteilen soll. Dabei ist nämlich auch stets problematisch, welche Folgen sich aus der gesonderten Bankvollmacht ergeben sollen, insbesondere ob diese die Vorsorgevollmacht nur bestätigt oder diese verdrängt.

Das Verhalten vieler Banken und Sparkasse ist daher mehr als unverständlich. Schließlich sind viele Vorsorgevollmach-

ten gerade als Generalvollmacht ausgestaltet, sodass sich die Vertretungsmacht natürlich auch auf Bankgeschäfte erstreckt. Dies stellte nunmehr auch das LG Detmold nochmals ausdrücklich in seinem Urteil vom 14.01.2015 (Az.: 10 S 110/14) fest.

Die Richter urteilten, dass eine Vorsorgevollmacht den Bevollmächtigten auch dann zu einer Verfügung über ein Bankkonto des Vollmachtgebers berechtigt, wenn für dieses keine gesonderte Bankvollmacht erteilt worden ist. Die Bank hatte daher die ihr vorgelegte Vorsorgevollmacht zu akzeptieren.

Es bleibt daher zu hoffen, dass Banken und Sparkassen nun eher bereit sind ihnen vorgelegte Vorsorgevollmachten zu akzeptieren. Sollte dies nicht der Fall sein, so sollten Betroffene der Bank bzw. Sparkasse klar vor Augen führen, welche Konsequenzen ihr Verhalten hat. Wie die Richter nämlich ferner feststellten, macht

sich eine Bank bzw. Sparkasse gegenüber dem Kontoinhaber schadensersatzpflichtig, wenn sie die Verfügung des Bevollmächtigten über ein Bankkonto trotz Vorliegens der Vorsorgevollmacht von unberechtigten Bedingungen abhängig macht.

Hilft auch dies nicht, so bleibt nur der Gang zum Anwalt.

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

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Ihr Gothaer Team 2016 stellt sich vor.



Christian Pape
 Leitung
 Maklerdirektion München
 christian_pape@gothaer.de
 Telefon 089 50087 48620
 Mobil 0160 93957 565



Hans Limmer
 Maklerbetreuer
 Leben / Gesundheit
 hans_limmer@gothaer.de
 Telefon 089 50087 48623
 Mobil 0172 2397 378



Manfred Strunz
 Maklerbetreuer
 Komposit
 manfred_strunz@gothaer.de
 Telefon 0751 6525 435
 Mobil 0175 1853 008



Armin Schmid
 Vertriebsservice Kranken
 armin_schmid@gothaer.de
 Telefon 089 50087 48652



Karin Hoffmann
 Vertriebsservice Leben
 karin_hoffmann@gothaer.de
 Telefon 089 50087 48651



Vertriebsservice
 Komposit
 wilhelm_ohliger@gothaer.de
 Telefon 089 50087 48650

Unsere Highlight Produkte:

MediVita: Der Voll KV Tarif für jede Lebenssituation

MediP: Das Pflegeitagegeld

MediZ: Die Zahntriade

SBU: familienfreundlich und flexibel

Perikon: schwere Krankheiten mit weiteren Bausteinen

KMU100: kleine, mittelständische Unternehmen

GUP: Unternehmer-Police

GMP: Multirisk-Police



Kennen Sie schon unsere sensationellen Beratungsunterlagen?
 Komplexe Inhalte leicht und erfolgreich vermitteln mit den neutralen Verkaufsinformations Broschüren (VIBs)



Das Team der Maklerdirektion München freut sich auf Ihren Anruf.

Alle Informationen über unsere Produkte finden Sie unter www.makler.gothaer.de

Continentale setzt mit Haftungsfreistellung und Serviceversprechen neue Maßstäbe

Private Vorsorge für den Fall der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit ist ein Muss. Doch die Wahl des richtigen Vorsorgepartners ist schwer. Im Kern unterscheiden sich die Tarife inzwischen kaum. Worauf kommt es dann an? Optimaler Schutz muss hochwertig und zuverlässig sein. Gerade in der BU- oder EU-Vorsorge beginnt Zuverlässigkeit bei Antragstellung und wird vor allem im Leistungsfall spürbar. Die Continentale Lebensversicherung nimmt hier mit ihrem premiumService eine Vorreiterrolle ein.



Haftungsfreistellung für den Vermittler

Kunden und Vermittlern macht die Continentale mit einem nochmals vereinfachten, am Markt einmaligen Antragsprozess das Leben leichter. Ist bei einem hohen Versicherungsschutz eine medizinische Untersuchung notwendig oder möchte der Kunde sichergehen, kann er sich vom Medical Home Service (MHS) kostenlos zum Wunschtermin und an einem Ort seiner Wahl untersuchen lassen. In diesem Fall kann er darauf verzichten, die Gesundheitsfragen im Antrag zu beantworten. Das ist jetzt bei versicherten BU- und EU-Renten ab 1.501 Euro monatlich möglich. Im Leistungsfall ist dann die Frage, ob der Kunde eventuell die vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt hat, wesentlich unproblematischer. Bei Ausfüllverzicht wird der Vermittler in Bezug auf die vom MHS gestellten Gesundheitsfragen von der Haftung freigestellt. Dies garantiert die Continentale schriftlich. Der Vertriebspartner gewinnt damit Beratungssicherheit und Zeit.

Einzigartige Servicegrundsätze und Geldzurück-Garantie

»Wer berufs- oder erwerbsunfähig wird, befindet sich in einer äußerst schwierigen Situation. Wir wollen die Betroffenen nicht alleine lassen und ihnen persönlich, unbürokratisch und schnell helfen«, so

Dr. Dr. Michael Fauser, Leben-Vorstand im Continentale Versicherungsverbund. Mit seinem Serviceversprechen sagt das Unternehmen dem Kunden schriftlich zu, im Leistungsfall einzigartige Servicegrundsätze einzuhalten: Sobald der Versicherte über seine BU oder EU informiert, nimmt die Continentale innerhalb von 48 Stunden Kontakt mit ihm auf. Sie bündelt notwendige Nachfragen und bearbeitet alle eingehenden Unterlagen innerhalb von vier Wochen. In diesem Zeitraum hat der Kunde einen festen persönlichen Ansprechpartner. Hält die Continentale die Servicegrundsätze nicht ein, zahlt sie dem Kunden 50 Euro. Beim Leistungsantrag kann sich der Betroffene auf weitere Unterstützung verlassen. Wünscht er Support vor Ort, hilft ihm der MHS kostenlos zuhause dabei, die Unterlagen auszufüllen. Wählt er Tele-Support, geht ein persönlicher Ansprechpartner der Continentale telefonisch den Leistungsantrag mit ihm durch.

KONTAKT

Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail richard.lechner@
continentale.de

www.contactm.de/premiumservice



Unser einzigartiger *premium*Service in der *premium*BU und *premium*EU

Persönlich – Unbürokratisch – Schnell



Bei uns stehen Sie und Ihre Kunden im Mittelpunkt.
Umfangreiche Unterstützung, die neue Maßstäbe setzt.

- **Komfortable Antragstellung mit dem Medical Home Service**
Schon ab 1.501 Euro monatlicher BU-/EU-Rente.
Auf Wunsch mit Ausfüllverzicht für die Gesundheitsfragen im Antrag – inklusive Haftungsfreistellung.
- **Unser Serviceversprechen im Leistungsfall**
Auf unsere Servicegrundsätze können Sie und Ihre Kunden sich verlassen
– jetzt mit 50 Euro Serviceversprechen.
- **Unterstützung beim Leistungsantrag**
Durch unseren persönlichen Ansprechpartner beim Tele-Support oder durch den unabhängigen Medical Home Service beim Support-vor-Ort.



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/premiumservice





Im Job – und plötzlich erwerbsunfähig

Die Basis vieler Träume ist das Einkommen. Doch oftmals unterschätzen Kunden den Wert der eigenen Arbeitskraft. Rund 1 Million Euro Einkommen erzielt beispielsweise ein 25-jähriger Kraftfahrer mit einem Monatsgehalt von 2.000 Euro bis zu seinem 67. Lebensjahr. Eine Summe, mit der sich Träume realisieren lassen.

Tatsache ist jedoch, dass nahezu jeder vierte Arbeitnehmer vor Erreichen der Altersrente aus dem Berufsleben ausscheiden muss – unabhängig von Branche, Tätigkeit und Alter. Psychische Erkrankungen sowie Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparats sind hierbei die häufigste Ursache für eine Erwerbsunfähigkeit. Die Premium-EU-Absicherung der Generali schützt vor finanziellen Folgen.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung der Generali können Makler mit ruhigem Gewissen empfehlen. Erst vor kurzem wurde das Produkt erneut ausgezeichnet: Bei der Wahl zum besten Anbieter von Erwerbsunfähigkeitsversicherungen erzielte die Generali den ersten Platz und zählt damit zu Maklers Lieblingen. »Maklers Lieblinge« ist eine regelmäßige Umfrage des Fachmagazins ProContra, bei der sich dieses Jahr 446 Makler und freie Vermittler beteiligten.

Gut zu wissen

Prinzipiell können bei der Erwerbsunfähigkeitsversicherung-klassik alle Berufe versichert werden. Die notwendige Risikoprüfung im Vorfeld ist moderat. So werden beim Abschluss zum Beispiel nur folgende Fragen gestellt: »Sind Sie bereits erwerbsunfähig bzw. pflegebedürftig oder haben einen Antrag gestellt?« und »Wurde bei Ihnen einmal Versicherungsschutz gegen Erwerbsminderung/-unfähigkeit, Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit abgelehnt?«

Das Endalter kann zwischen 60 und 67 Jahren frei gewählt werden. Eine EU-Rente wird geleistet bei bedingungs-gemäßem Eintritt von vollständiger Erwerbsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit aufgrund von Pflegebedürftigkeit (ab 2 ADL-Punkten) und bei Demenz, die seit 6 Monaten vorliegt. Zusätzlich wird auch eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von 6 Monatsrenten als einmalige Kapitalzahlung bei Reaktivierung bezahlt.

Die monatlichen Beiträge für diese umfassende Vorsorge sind attraktiv. So zahlt beispielsweise ein 28-jähriger Kraftfahrer für 1.000 Euro Erwerbsunfähigkeitsschutz im Tarif SEU-klassik einen monatlichen Nettobeitrag von 53,67 Euro (Nichtraucher/Endalter 65 Jahre). Ein 40-jähriger Kraftfahrer würde für 1.000 Euro Erwerbsunfähigkeits-

schutz zum Beispiel 69,41 Euro netto (Nichtraucher/Endalter 65 Jahre) pro Monat zahlen.

Bei der Wahl zum besten Anbieter von Erwerbsunfähigkeitsversicherungen belegt die Generali Platz 1 und gehört zu Maklers Lieblingen.



KONTAKT

Jürgen Nussbaum

Direktionsbevollmächtigter Finanzen

Telefon 0 82 34 / 904-772

Mobil 0171-7487 387

Telefax 08234-904 775

E-Mail jürgen.nussbaum@generali.de

ERWERBSUNFÄHIGKEIT KLASSIK

Sicher ist sicher.

Schutz für das Wertvollste,
was Sie haben – Ihre Arbeitskraft.



Sichern Sie sich gegen den finanziellen Verlust bei Erwerbsunfähigkeit ab.
Mit attraktivem Beitrag für risikoreiche Berufe.



Generali Versicherungen · Jürgen Nußbaum

Direktionsbevollmächtigter Finanzen, T 08234 904772, F 08234 904775
juergen.nussbaum@generali.com

Ein Unternehmen der Generali Gruppe

ZEITSTRAHL

SEPTEMBER 2015

Rafting, Wandern und Klettergarten für das Backoffice der SDV AG

Am 26. September 2015 starteten einige Kolleginnen und Kollegen aus dem Backoffice um 6.00 Uhr in Richtung Ötztal. Auf dem Programm standen eine aufregende Raftingtour und einen Besuch im Klettergarten. Auch für alle Nichtrafter und -kletterer war mit geführten Wanderungen gesorgt. Nach anschließender Einkehr in eine Hütte fand der Abend bei einem gemeinsamen Abendessen einen besinnlichen und ruhigen Abschluss. Organisiert wurde der Ausflug vom Social Club der SDV AG.



NOVEMBER – DEZEMBER 2015

Der SDV Angebots-Sofortservice im Jahresendgeschäft

Für die Fachbereiche Kranken- und Lebensversicherung gab es zum Jahresende einen telefonischen Angebots-Sofortservice. Das bedeutete, dass Angebote zwischen 8.30 Uhr und 18.00 Uhr auch telefonisch von der entsprechenden Fachabteilung entgegengenommen, sofort bearbeitet und ohne Zeitverzug zur Verfügung gestellt wurden. Die SDV AG bot ihren Partnern ein einzigartiges Servicemodul, um sie im Jahresendgeschäft optimal zu unterstützen.

Ausgenommen von der telefonischen Angebotserstellung waren Risikovorabanfragen, anfragepflichtige Risiken bei Gesellschaften und die Berechnungen für bAV. Die positive Resonanz übertraf die Erwartungen.



Relaunch Makler-Kunden-Newsletter – Version 2.0 (Fortsetzungsbericht)

Um die Effizienz zu steigern und das Modul rund um den Newsletterversand benutzerfreundlicher aufzustellen, arbeitet die SDV AG kontinuierlich an einer Optimierung. Unter anderem wurde das Modul »Ihre Kunden« erweitert. Die neue Ansicht bietet eine sogenannte »Kundenwertbetrachtung« und ermöglicht eine detaillierte Auswertung Ihres gesamten Kundenbestandes in Bezug auf Vertragsdichte und Courtageerlöse. Auch im Modul »Makler-Kunden-Newsletter« wurden neue Funktionen eingebaut.

Die vollständige Erfassung Ihrer Kunden-E-Mail-Adressen ist Grundvoraussetzung und Basis für den Makler-Kunden-Newsletter. Gerne können Sie uns Ihre CSV-Exportdateien oder Excel-Tabellen aus Ihren eigenen Verwaltungsprogrammen zuschicken. Wir spielen die Kundendaten automatisiert in unser Kunden- und Verwaltungsprogramm ein und vervollständigen so Ihren Kundenstamm.



Über 90% der Versicherten haben keine lückenlose Vorsorge:

Schließen Sie die Vorsorgelücke Ihrer Kunden mit dem besten Angebot am Markt!

Leistungsstärkstes
STERBEGELD
am Markt

Die Vorteile Ihrer Kunden im Überblick

- Auszahlung der doppelten Versicherungssumme bei Unfalltod
- Sofortiger und lebenslanger Versicherungsschutz auch im Ausland
- Auf Wunsch ohne Gesundheitsprüfung
- Abschluss ab dem 18. Lebensjahr möglich
- Kostenfreie Kindermitversicherung
- Versicherung zählt zum Schonvermögen, kann nicht zur Deckung von Pflegekosten herangezogen werden und ist „Hartz-IV-sicher“

Die Vorteile für Makler im Überblick

- Bedarfsgerechte Vertriebsunterstützung und Bereitstellung von Marketingmaterial
- Beste Unterstützung in der Neukundenakquise und Bestandskundenaktivierung (on- sowie offline und vor Ort)
- Kostenlose Teilnahme an Veranstaltungen und Webinaren
- Steigerung der Terminierungsquote durch Zusatzprodukte (z.B. Monuta Notfallkarte oder Monuta Szenarium)
- Professioneller On- und Offline-Support bei der Angebotserstellung und Vertragsbearbeitung

Monuta – der Partner in der Trauerfall-Vorsorge der SDV



Sie möchten mehr über die Monuta erfahren?

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

In Kooperation mit


 KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Maklertagung der Kanzlei Michaelis: am 25. Februar 2016 in Hamburg

Wie bereits im vergangenen Jahr plant die Kanzlei Michaelis eine Maklertagung für den Versicherungsvertrieb, die am 25. Februar 2016 im Audimax der Universität Hamburg stattfinden wird. Die Kanzlei Michaelis bietet in Zusammenarbeit mit der Servicepartner der Versicherungsmakler AG eine Fülle von rechtlichen Tipps und Informationen zur Maximierung Ihres Unternehmenswertes. Namhafte Referenten wie Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski und weitere Kollegen der Kanzlei Michaelis führen durch ein informatives Nachmittagsprogramm. Bekannte externe Referenten aus Politik und Wirtschaft geben einen Einblick in die Zukunft des Vertriebsrechtes. **Die Fachtagung ist für alle Teilnehmer kostenfrei.** Über weitere Details sowie die Anmeldemöglichkeiten werden Sie rechtzeitig informiert.

DAX® ist eine eingetragene
Marke der Deutsche Börse AG.

NÜRNBERGER DAX®-Rente



Sichern Sie, was
Ihnen wichtig ist.

Mehr Informationen
sehen Sie in unserem
Film.

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER



VERSICHERUNGSGRUPPE
seit 1884

Bezirksdirektion München, Uwe Theil
Sendlinger Straße 27, 80331 München
Telefon 089 23194-339, Mobil 0151 53840641
Uwe.Theil@nuernberger.de, www.nuernberger.de



**Augsburger
Maklerkongress**



2. Augsburger Maklerkongress: Die Planungen sind in vollem Gange

Für das Frühjahr 2016 plant die SDV AG gemeinsam mit der Kanzlei Michaelis den 2. Augsburger Maklerkongress. Auch hier werden rechtliche sowie praktische Tipps und Informationen in Bezug auf Wertsteigerung und Maximierung des eigenen Unternehmenswertes vermittelt.

Nähere Informationen erhalten Sie demnächst auf der **Homepage: www.maklerkongress.de**



Die Pflegerente **ALvita!**


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

P F L G E



Vom Pflegefall zum Sozialfall? Nicht mit ALvita.

Finanziell abgesichert mit der Pflegerente der ALTE LEIPZIGER.

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Mathias Meier, Accountmanager Leben
Telefon 089 23195223 • Mobil 0174 3466861 • mathias.meier@alte-leipziger.de

Ist Ihre Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung noch aktuell?

Als Versicherungsprofi wissen Sie: Wenn Versicherungsverträge Ihrer Kunden nicht betreut werden, sind sie schnell veraltet. Mit Ihrer eigenen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) ist das nicht anders.

Der Versicherungsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Gesetzliche Regularien und anhaltende Niedrigzinsen haben die Produktlandschaft stark beeinflusst. Neue Anforderungen wie beispielsweise der § 34i GewO stehen unmittelbar bevor.

Neue, alternative Dienstleistungen und ihre Vergütungsmodelle gewinnen an Bedeutung. Wer sich beispielsweise mit Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten beschäftigt, weiß, dass dieses Geschäftsfeld neben zusätzlichen Einnahmen auch und vor allem interessante Vertriebsansätze für insbesondere Vorsorgeprodukte mit sich bringt. **Das alles hat auch Einfluss auf Ihre Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung!**

Der gesetzlich geregelte Umfang der VSH kann nur als eine Mindestdeckung angesehen werden. Sowohl hinsichtlich der Versicherungssumme als vor allem auch in Bezug auf den Versicherungsumfang. Marktübliche Ausschlüsse – und davon gibt es einige – sind trotz Pflichtdeckung explizit zulässig (§ 9 VersVermV).

Das bedeutet für Sie: Ihre VSH sollte unbedingt Ihrem Tätigkeitsprofil entsprechen und in regelmäßigen Abständen

überprüft werden. Wie eben jede andere Versicherung auch! **Machen Sie doch einfach den Vergleich zu Ihrer bestehenden VSH – es lohnt sich! Ganz einfach und vor allem kostenlos geht es mit dem SdV-Policen-Check.**

In diesem Zusammenhang stellen wir Ihnen folgendes sehr interessantes VSH-Angebot vor. Für Vermittler gemäß § 34d zzgl. 34c und 34f Abs. 1 (Investmentfonds) bietet der SdV:

Versicherungssummen für die Vermittlung

- » gemäß § 34d GewO: 1.500.000 EUR
- » gemäß § 34f GewO Abs. 1: 1.500.000 EUR
- » gemäß § 34c und sonstigen FDL: 500.000 EUR
- » inklusive prämienvfreier Betriebshaftpflichtversicherung: 3.000.000 EUR
- » Inklusive Garantie der prämienvfreien Mitversicherung des § 34i GewO
- » Selbstbeteiligung pro Schadenfall: 2.500,00 EUR

Jahresnettoprämie 495,00 EUR abzüglich möglichem Laufzeitnachlass!

Aktuellster Versicherungsschutz zu sehr niedrigen Prämien und viele entscheidende Deckungserweiterungen wie u. a.:

» Rechtlich zulässige Vermittlung von Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten!

- » Verbesserte Meldepflicht im Schadenfall (erst bei schriftlicher Inanspruchnahme erforderlich)
- » Übernahme der Nachhaftung aus sämtlichen Vorverträgen
- » Ansprüche Angehöriger auch in häuslicher Gemeinschaft!
- » Verletzung von Bestimmungen des Datenschutzes!
- » Versicherungsschutz für Erben des Versicherungsnehmers bis zu 6 Monaten nach dem Ableben des VN!
- » Unlauterer Wettbewerb durch Online-Aktivitäten im Rahmen der Versicherungssumme!
- » Und vieles mehr!



KONTAKT

Weitere Informationen erhalten Sie bei **Christian Henseler** und dem Service-Team des SdV:

Telefon 0 800 / 73 88 748
E-Mail info@sdv-online.de



/sdvev

www.sdv-online.de



OHNE LÜCKEN VERSICHERN

Der optimale Schutz für Sie!

Die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH bedient zwei Geschäftsfelder:

- Als **Assekuradeur** für einen innovativen und leistungsstarken Versicherungsschutz legen wir Produkte in den Bereichen Hausrat, Privathaftpflicht und Wohngebäude auf.
- Als hochqualifizierter **Outsourcing-Partner für Banken** konsolidieren wir mehrere Versicherungsgesellschaften auf eine Serviceplattform!

Service – nicht nur ein Wort, eine Philosophie die von uns gelebt wird!

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Proviantbachstraße 30

86153 Augsburg

www.manaug.de

MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

... und sie lohnt sich doch!

Kritische Pressestimmen zur Betriebsrente verunsichern Verbraucher. Dabei kann sich die Rendite sehen lassen.

Ein Verlustgeschäft für Arbeitnehmer, keine lohnende Anlage für den Ruhestand ... so urteilt die Presse zuletzt häufig über die betriebliche Altersversorgung (bAV). Oft sind es extreme Einzelfälle, die als Beispiel die bAV in Misskredit bringen. Das verunsichert die Verbraucher. Eine Untersuchung des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) liefert gute Gründe, warum sich eine Betriebsrente in der Regel doch rentiert.

»Auf den ersten Blick ist die bAV zwar ab ihrer Auszahlung höher belastet als die Privatrente«, erklärt Thomas Dommermuth vom IVFP. »Dafür fallen in der Ansparphase auf die Beiträge keine Steuern und Sozialabgaben an.« Dadurch kann im Vergleich zur privaten Altersvorsorge ein nahezu doppelt so hoher Beitrag gespart werden. Unterm Strich führt dies zu einer um durchschnittlich 30 Prozent höheren Nettorente. Dazu tragen unter anderem der durch Steuer- und Sozialversicherungsersparnis mögliche höhere Sparbeitrag und eine meist deutlich niedrigere Steuerbelastung in der Rentenphase bei. Außerdem führen die über den Arbeitgeber erzielbaren Gruppenkonditionen und evtl. Arbeitgeberzuschüsse zu höheren Leistungen im Vergleich zu einem Privatarif.

Das IVFP hat es vorgerechnet. Natürlich ist der konkrete Vorteil, den eine betriebliche Vorsorge im Vergleich zur privaten bietet, von der Höhe des Einkommens und den sonstigen persönlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten abhän-

gig. So fällt der Vorteil einer bAV bei Einkommen um die 25 000 Euro geringer aus als bei höheren Einkommen um die 49 500 Euro. Der Grund dafür ist, dass Geringverdiener in der Ansparphase keine oder eine nur sehr geringe Steuerersparnis haben, im Rentenalter allerdings mit Beiträgen zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung belastet sind.

Bei Gehältern ab 49 500 Euro mit freiwilliger gesetzlicher Krankenversicherung (KV) nimmt der Vorteil gegenüber geringeren Einkommen ab, da keine Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung mehr eingespart werden können, in der Rentenphase jedoch genau diese Beiträge anfallen.

Wieder anders sieht es in der gleichen Gehaltsstufe bei auch im Rentenalter privat krankenversicherten Arbeitnehmern aus, da in der Ansparphase eine verhältnismäßig hohe Steuer- und Sozialversicherungsersparnis entsteht und die Sparer im Alter in der Regel einen niedrigeren Steuersatz haben als in der Erwerbsphase. Zusätzlich fallen hier in der Auszahlungsphase keine Sozialversicherungsbeiträge an.

Bei Gehältern ab ca. 72 600 Euro und einer privaten KV spielen die Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung keine Rolle. Allerdings ist bei hohen Einkommen in der Erwerbsphase davon auszugehen, dass der Sparer auch in der Rente einen relativ hohen Steuersatz haben wird, mit dem die bAV besteuert werden muss. Deshalb verringert sich der Vorteil der bAV umso mehr, je näher der künftige Rentner dem Spitzensteuersatz von 45 Prozent kommt.

Viele Chefs machen immer noch einen Bogen um die Betriebsrente. Angeblich sei sie mit einem hohen Verwaltungsaufwand und unkalkulierbaren Risiken verbunden. Diese Befürchtungen sind bei den Produkten der Allianz unbegründet. So muss zwar der Arbeitgeber etwa bei einer Beitragszusage mit Mindestleistung für die eingezahlten Beiträge haften. Bei Wahl der entsprechenden Tarife wird diese Mindestleistung aber garantiert, sodass eine Nachschusspflicht des Arbeitgebers ausgeschlossen ist. Und mit papierloser Verwaltung, Listenanmeldungen und dem Portal FirmenOnline bietet die Allianz zahlreiche Services, die den Mehraufwand für den Arbeitgeber in Grenzen halten.



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



„Gute Zukunftsaussichten?
Sind bei unseren bAV-Lösungen
schon inklusive!“



Angela Stark

Angela Stark
Allianz Maklerbetreuerin

Moderne Lösungen für die Arbeitswelten von heute und morgen.

Die Arbeitswelt entwickelt sich weiter und das sollte eine betriebliche Altersversorgung auch. Um aktuellen und künftigen Herausforderungen begegnen zu können, bieten wir Ihnen und Ihren Kunden mit unseren modernen Vorsorgekonzepten in der bAV individuelle Lösungen – von sicherheits- bis chancenorientiert.

Vorsorgekonzepte mit Komfort:

- Allianz Perspektive
- **NEU:** Allianz KomfortDynamik

Unser neues Vorsorgekonzept KomfortDynamik setzt auf eine komfortable und zugleich chancenorientierte Anlage. Und das mit der Sicherheit und dem professionellen Kapitalanlagemanagement von Allianz Leben.

➔ Mehr bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.allianz-fuer-makler.de/bav

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit:

- Allianz IndexSelect
- Allianz Invest alpha-Balance



Fairster betrieblicher Altersversorger
mit 7 weiteren Anbietern
Focus Money
Ausgabe 34/2015



Exzellente bAV-Kompetenz
Institut für Vorsorge und Finanzplanung
www.vorsorge-finanzplanung.de/privatkunden
Rating 10/2014

NÜRNBERGER DAX®-Rente: Investieren ohne Kapital zu riskieren

Von den Renditechancen des Aktienmarkts profitieren, ohne das Risiko von Kursverlusten tragen zu müssen – das ist der Wunsch vieler Menschen in Zeiten verschwindend kleiner Zinsen. Mit der NÜRNBERGER DAX®-Rente¹ der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG ist das möglich.

Die NÜRNBERGER DAX®-Rente ist eine konventionelle Rentenversicherung, bei der der Kunde die Möglichkeit hat, sich an der Wertentwicklung eines Aktienindex zu beteiligen. Die erzielten Erträge werden jährlich gesichert. Entwickelt sich der Index negativ, ist der Vertragswert vor Verlusten geschützt. Die NÜRNBERGER DAX®-Rente ist damit ideal für sicherheitsorientierte Kunden. Sie können zwischen zwei Indizes wählen: DAX® und DAX® RC 20. Beim DAX® RC 20 werden die Kursschwankungen durch eine ergänzende Geldmarktanlage begrenzt.

Das zum Stichtag (jeweils 1. Juni) vorhandene Vertragsguthaben bildet die Basis für die Beteiligung am Aktienindex. Die im folgenden Indexjahr erzielten prozentualen monatlichen Gewinne und Verluste des Index werden aufsummiert und ergeben die maßgebliche Jahresrendite. Ist dieser Wert positiv, wird

der Vertragswert damit verzinst und gesichert. Negative Summen am Ende des Jahres werden auf Null gesetzt. Die maßgebliche Jahresrendite ist damit nie negativ. Um diese Sicherheit zu bieten, wird jedes Jahr eine Renditeobergrenze (Cap) für die Beteiligung am Aktienindex festgelegt. Der Kunde kann jährlich wählen, ob er sich am Index beteiligen oder stattdessen eine festgelegte Verzinsung seines Guthabens möchte. Diese beträgt 2015 und 2016 bei laufender Beitragszahlung 3,3 %. Auch eine prozentuale Aufteilung zwischen Indexbeteiligung und sicherer Verzinsung ist wählbar.

Eine Produktvariante ist die NÜRNBERGER DAX®-Vorteilsrente mit der zusätzlichen Option auf eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Demenz. Sobald der NÜRNBERGER mitgeteilt wird, dass der Kunde pflegebedürftig ist, hebt sie die Altersrente (frühestens zum vereinbarten Beginn der Rentenzahlung) an. Die Rente wird auch nicht wieder reduziert, wenn die Pflegebedürftigkeit wegfällt.

Die NÜRNBERGER DAX®-Rente wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung im April 2015 mit der Bestnote »exzellent« bewertet.

Weitere Informationen und ein Video zum Produkt finden Sie auf:
www.nuernberger.de/dax-rente



KONTAKT

Uwe Theil

Vertriebsleiter

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Sendlinger Straße 27
 80331 München

Telefon 089 / 231 94 339

Mobil 0151 / 538 40 641

E-Mail uwe.theil@nuernberger.de

¹ DAX® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

**SDV Servicepartner der
Versicherungsmakler AG**

Proviantbachstr. 30

86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

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

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),
Gerhard Lippert, Thomas Müller

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel / Seite 03 / 13 / 23:

© contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 10: © Rido / Fotolia.com

Seite 18: © iStockphoto.com/Aldo Murillo

Seite 22: © IndustryAndTravel / Fotolia.com

© shotsstudio / Fotolia.com

Seite 23: © mtkang / Fotolia.com

Seite 25: © Picture-Factory / Fotolia.com

Seite 27: © Kaesler Media / Fotolia.com

Sie finden uns auch bei:



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.



AUSGEZEICHNETE DOMCURA Premium-Qualität!

Die DOMCURA Wohngebäudeversicherung

**Zahlreiche Spitzenplätze bei unabhängigen
Vergleichen.
Produktqualität, die Maßstäbe setzt.**

**Vertrauen auch Sie unserer Erfahrung und
Kompetenz!**



DOMCURA GENIAL. EINFACH. SICHER.

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-611
vertrieb@domcura.de
www.domcura.de



DOMCURA



Zeigen Sie Ihren Kunden den Dreh
zur **Mitarbeitermotivation.**

SIGNAL IDUNA hält eine große Auswahl an attraktiven Leistungen zur betrieblichen Versorgung für Ihre Kunden bereit. So können diese ihren Mitarbeitern das bisschen „mehr“ bieten – mit einer betrieblichen Altersversorgung, Krankenversicherung oder Unfallversicherung. Denn zufriedene Mitarbeiter sind Mitarbeiter, auf die man zu 100 % zählen kann.

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

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen