

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

MITTENDRIN

Rückblick: Manufaktur Augsburg GmbH auf der DKM 2013 Seite 04

ZEITSTRAHL

Veranstaltungen SDV AG – Ausbau Kooperation Versicherungsgesellschaften – SDV Adventskalender Seite 14

ERLÄUTERUNG

»Code of Conduct« – Was ist das? Auswirkungen auf den Bestandskauf bzw. -verkauf Seite 20





LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das Jahr 2013 liegt nun hinter uns und das Jahr 2014 liegt vor uns. Damit gehen wir in das fünfte Jahr der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG.

Vorab wünsche ich Ihnen ein gutes neues Jahr mit viel Glück, Gesundheit und beruflichem und privatem Erfolg! Im Jahr 2013 konnten wir unsere Ziele erfüllen und haben unsere eigenen Erwartungen übertroffen.

Viel ist passiert im letzten Jahr: die Gründung der Tochtergesellschaft der SDV AG, die Manufaktur Augsburg GmbH mit eigenen Versicherungsprodukten im privaten Sachversicherungsbereich, die Optimierung von Prozessen und Geschäftsabläufen und der Ausbau unseres Backoffice. Darüber hinaus konnten wir auch viele neue Makler auf unserer Plattform begrüßen und somit auch den Bereich Vertrieb erweitern.

An dieser Stelle möchte ich mich für das Geschäftsjahr 2013 bei allen Beteiligten, allen Innendienstkräften, Kooperationspartnern und Gesellschaften recht herzlich bedanken. Die SDV AG hat seit der Gründung im Jahr 2009 eine wahre Erfolgsgeschichte geschrieben, die ohne Ihre Mithilfe so nicht zu verzeichnen gewesen wäre. Auch für 2014 sind unsere Ansprüche an unsere Serviceplattform groß und mit gemeinsamer Tatkraft werden wir die Erfolgsgeschichte der SDV AG weiterschreiben!

In dieser Ausgabe haben wir als besonderes Highlight für Sie ein Interview mit dem, seit 1. Juli 2013 im Amt tätigen, Vorstandsvorsitzenden der SIGNAL IDUNA Gruppe, Ulrich Leitermann.

Wir hoffen, Ihnen mit dieser Ausgabe wieder eine interessante Lektüre zu bieten.

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

lin les ofor

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

Die Manufaktur Augsburg GmbH auf der DKM 2013 Seite 04



UNSER TITELTHEMA

HANSEMERKUR

HanseMerkur KV: Auch im Geschäftsjahr 2014
mit uns auf Erfolgskurs Seite 10

MONEYMAXX

Unschlagbare Vorsorge-Kombination Seite 12



ZEITSTRAHL

Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Seite 14

SWISS LIFE

Demografische Entwicklung der Pflegeversicherung _____ Seite 16

GENERALI

Wanted: Rentenversicherung mit hoher Flexibilität,
Sicherheit plus Chancen Seite 18



ERLÄUTERUNG

NÜRNBERGER

HK DARMSTADT

Der Spezialist auch für Betriebs-Haftpflicht Seite 26

RECHT & HAFTUNG

Haftungsfalle: Deckungslücke! Kunstflugrisiko abgefragt? Seite 28

IMPRESSUM _____ Seite 31

DIE MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH AUF DER DKM 2013

Unser Tochterunternehmen, die Manufaktur Augsburg GmbH, war auf der diesjährigen DKM, der Messe für Deckungskonzeptgeber, mit einem eigenen Stand vertreten. Neben den großen und lang am Markt etablierten Versicherungsgesellschaften hat die Manufaktur ein überzeugendes Bild abgegeben.

Die am 27. Januar 2013 gegründete Manufaktur Augsburg GmbH ist Produktgeber bzw. Deckungskonzeptgeber im privaten Sachversicherungsbereich.

Die ersten drei Produkte der Manufaktur – Privathaftpflicht, Hausrat und Wohngebäude – überzeugen durch ihr starkes Preis-Leistungs-Verhältnis und sind Vorreiter für weitere innovative Produkte, die 2014 aufgelegt werden sollen.

Am Stand der Manufaktur Augsburg vom 23. bis 24. Oktober 2013 waren in Dortmund vor Ort: die Geschäftsführer Armin Christofori, Thomas Müller und Gerhard Lippert. Für Fachfragen und die Betreuung waren aus der Abteilung Sachversicherung Thomas Melder und Jürgen Hartmann am Stand in Halle 4 zuständig. Für einen reibungslosen organisatorischen Ablauf sorgten Lisa Holzberger und Carolin Danielak.













Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden der SIGNAL IDUNA Gruppe, Ulrich Leitermann.

EIN RICHTIGER SCHRITT **ZUR RICHTIGEN ZEIT –** DIE GRÜNDUNG DER SDV AG

Herr Leitermann, vielen Dank, dass Sie uns die Möglichkeit geben, ein Interview mit Ihnen zu führen. Sie wurden nun zum 1. Juli 2013 an die Spitze des Unternehmens berufen und sind neuer Vorstandsvorsitzender der SIGNAL **IDUNA** Gruppe.

Mir macht diese neue Herausforderung große Freude. Die SIG-NAL IDUNA Gruppe ist ein erfolgreiches Unternehmen und gut aufgestellt. Ich möchte diese Erfolgsgeschichte mit meinen Vorstandskollegen und unseren Mitarbeitern fortschreiben. Dabei bin ich nicht angetreten, um alles neu zu machen. Wir haben die richtige Strategie, um auch in Zukunft zu wachsen. Chancen sehe ich dabei in der Gesundheits- und Altersvorsorge sowie bei den Finanzdienstleistungen. Gleichzeitig wollen wir unser Kompositgeschäft ausbauen, hier sehe ich noch erhebliches Wachstumspotenzial. Insgesamt werden die wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen weiterzunehmen, deshalb können wir uns Stillstand nicht leisten. Dazu gehört auch, erfolgreiche Unternehmen wie die SDV AG konsequent weiterzuentwickeln.

Sie waren am 6. März 2013 in der SDV AG in Augsburg. Wie ist Ihr Eindruck von der hundertprozentigen Tochterunternehmung der SIGNAL IDUNA Gruppe? Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung?

Der Teamgeist und das große Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mir sehr gut gefallen. Auch die exzellenten Prozesse haben mich beeindruckt, die den Maklern einen optimalen Service bieten. Die SDV AG ist eine unserer jüngsten Töchter, die bereits eine tolle Erfolgsgeschichte geschrieben hat.

Sie sind bereits seit über 15 Jahren im Konzernvorstand der SIGNAL IDUNA Gruppe. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen? Wie würden Sie den Mehrwert der SIGNAL IDUNA Gruppe von der SDV AG beschreiben?

Die SIGNAL IDUNA Gruppe ist sehr solide aufgestellt. Die Konstanz im Management ist dabei ein Garant dafür, dass wir auch in bewegten Zeiten unseren Erfolgskurs beibehalten konnten. Wir haben aber auch die Gelegenheiten genutzt, die sich am

Markt geboten haben. Eine Neugründung, die wir schnell und konsequent umgesetzt haben, war die SDV AG. Das ist ein Beispiel für einen richtigen Schritt zur richtigen Zeit.

Die SDV AG bietet Maklern eine optimale Betreuung. Das ist in der heutigen Zeit ein besonderes Asset, weil die Komplexität in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat. Damit sich die Makler intensiv um den Verkauf und die Weiterentwicklung ihres Geschäfts kümmern können, brauchen sie jemanden im Backoffice, der ihnen die Aufgaben abnimmt, die nur Zeit kosten und das Geschäft nicht voranbringen. Dabei verbreitert die SDV AG für die betreuten Makler auch die Einkommensbasis. Eine klassische Win-win-Situation, was sich deutlich an ihrer Entwicklung zeigt.

Die bisherige Entwicklung der SDV AG war von stetem Fortschritt und Wachstum geprägt. Was sind Ihre Pläne für die nächsten ein, zwei Jahre?

Das hängt von Ihren Plänen ab (lacht). Die Entwicklung der Gesellschaft ist gut und wir werden Sie weiterhin dabei unterstützen, die Vorzüge Ihrer Dienstleistungen weiteren Maklern bekannt zu machen. Der Bedarf an professioneller Unterstützung mit schnellen und effizienten Prozessen wird zunehmen. In einem weitgehend verteilten Markt entscheiden auch die Soft Facts über Erfolg und Misserfolg.

Zurzeit ist die Diskussion über die Begrenzung der Provisionen eines der am heftigsten diskutierten Themen im Markt. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Zunächst möchte ich einmal in aller Deutlichkeit sagen, dass ich es für völlig unangemessen halte, dass ständig der Eindruck erweckt wird, Versicherungsvermittler seien überbezahlt. Fundierte Beratung hat ihren Preis. Das werden wir künftig viel selbstbewusster auch öffentlich sagen. Hier wird bewusst ein völlig falsches Bild gezeichnet, Versicherungsvermittlung sei ein einmaliger Verkaufsvorgang mit Provisionen von vielen Tausend Euro.

Gerade in der Lebens- und Rentenversicherung trifft der Kunde eine Entscheidung fürs Leben. Da ist eine sehr gute Beratung mindestens so wichtig wie die Entscheidung für den Bau eines Eigenheimes. Von dieser Sichtweise sind die meisten leider noch weit entfernt. Vermittler werden intensiv ausgebildet und laufend geschult. Qualifizierte Beratung gibt es nicht umsonst. Soweit es in der Vergangenheit einzelne Auswüchse gegeben haben sollte, sind wir sicher als Branche gefordert, Mittel und Wege zu finden, diese künftig zu vermeiden. Alle Vermittler über einen Kamm zu scheren, dazu rechtfertigt dies allerdings nicht.



»Der Teamgeist und das große Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mir sehr gut gefallen.«

Herr Leitermann, gestatten Sie uns noch eine persönliche Frage zum Schluss. Wo finden Sie Ihren Ausgleich zu Ihren beruflichen Herausforderungen?

Bei meiner Familie, mit der ich die wenige private Zeit intensiv nutze, und beim Joggen. Außerdem habe ich jetzt auch noch regelmäßig die Möglichkeit, tollen Fußball im SIGNAL IDUNA Park zu sehen und die fantastische Stimmung zu erleben. Damit sind alle Voraussetzungen für einen guten Ausgleich gegeben.

Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre ausführlichen Antworten.

Das Interview führte Isabell Kramer von der SDV AG.



QUALITÄT, STÄRKE, SOLIDITÄT UND FAIRNESS

Überzeugende Argumente für den BU-Schutz

Was eine Versicherung wert ist, zeigt sich oft erst nach Vertragsabschluss. Und nicht nur da bietet der BU-Schutz der Allianz unschlagbare Vorteile. Für das Neugeschäft haben wir unsere BU-Produkte und Biometrie-Services deutlich verbessert. Die neue Berufsunfähigkeitsversicherung Plus lässt sich mit folgenden Worten einfach beschreiben – schneller, besser, kundenfreundlicher.

Im folgenden Artikel möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die werthaltigen Verbesserungen bei Produkt, Services und Prozessen geben.

LEISTUNGEN WEGEN KRANKSCHREIBUNG

Liegen Krankschreibungen (»gelbe Scheine«) über mindestens ununterbrochen sechs Monate vor, erhält Ihr Kunde von Beginn der Krankschreibung an die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente und wir befreien Ihn von der Beitragszahlung – auch wenn die Berufsunfähigkeit selbst noch nicht anerkannt wurde. Diese Leistung erfolgt für bis zu 18 Monate und muss nicht zurückgezahlt werden. Gilt nicht für: BasisRente, bAV und BSR = Berufsunfähigkeitsrente zur Beitragssicherung bei RiesterRenten

AUSSCHLUSSKLAUSEL HEILEN

Unser Kunde kann ab 24 Monate nach Vertragsbeginn bei Verbesserung seines Gesundheitszustandes die Überprüfung einer etwaigen Ausschlussklausel beantragen.

Bei Ausübung dieser Option wird gezielt geprüft, ob sich die ausgeschlossene Erkrankung zurückgebildet hat. Folgende Ausschlussklauseln können überprüft werden:

Beschwerden des Bewegungsapparats:

>>> Wirbelsäule, Kniegelenke, Arme, Sprunggelenk Sonstige Erkrankungen:

>>> Ohrenerkrankungen (insbes. Tinnitus)

Allianz Leben bietet Ihrem Kunden hiermit eine aktuell einzigartige Möglichkeit, einen risikogerechten BUSchutz zu erhalten.

ÜBERARBEITUNG BU-BEDINGUNGEN

Der in der BU-Definition der Bedingungen enthaltene Begriff der »bisherigen Lebensstellung« wird hinsichtlich der zumutbaren Einkommensminderung auf max. 20 % des Jahresbruttoeinkommens des zuletzt ausgeübten Berufs präzisiert. Ferner wird die bislang auf Ärzte (Human- und Zahnmediziner inkl. Studenten dieser Studienrichtungen) beschränkte Infektionsschutzklausel auf alle Berufe ausgeweitet und in die Bedingungen aufgenommen.

NEUE BIOMETRIE-HOTLINE FÜR RISIKOVORANFRAGEN

Als neuer Service steht Ihnen unsere Biometrie-Hotline zur Verfügung. Kompetente Underwriter beantworten zwischen 09:00 Uhr und 18:00 Uhr am Telefon alle Fragen rund um die Risikoprüfung und geben Voten zu telefonischen Risikovoranfragen ab – auf Wunsch auch verbindlich für die anschließende Antragstellung und ohne Nennung des Kundennamen. Zu nennen ist dann nur die Vermittlernummer und das Geburtsdatum der zu versichernden Person.

Billig ist keineswegs immer auch günstig.

Beim Beitragsvergleich sollte nicht nur der momentane Nettobeitrag (Zahlbeitrag) betrachtet werden, da dieser während der Laufzeit vom Versicherer erhöht werden kann. Eine Erhöhung ohne Zustimmung eines Treuhänders kann bis zum Bruttobeitrag erfolgen. Diese Differenz zwischen Netto- und Bruttobeitrag wird Verteuerungsrisiko genannt. Bei den BU-Tarifen von Allianz Leben beträgt dieses nur 19 %.

Abgestimmt auf die Lebenssituation und das Einkommen Ihrer Kunden gibt es bei uns für jeden Bedarf die passende Vorsorge.

Die Allianz BU bieten wir u.a. als Selbstständige BerufsunfähigkeitsPolice, Berufsunfähigkeitsvorsorge Baustein zur Alters- und

Hinterbliebenenvorsorge sowie Ergänzende Berufsunfähigkeits-Police, wenn bereits ein Alters- und Hinterbliebenenvorsorgevertrag bei Allianz Leben besteht an. Außerdem kann Ihr Kunde die BU-StartPolice wählen. Hier handelt es sich um ein Produkt mit reduziertem Beitrag für die ersten Jahre bei jederzeit vollem Versicherungsschutz. Ihr Kunde wünscht eine BU-Absicherung und hat Interesse an einer Kapitalrückzahlung? Dann ist die Allianz BerufsunfähigkeitsPolice Invest genau das Richtige! Bei unserem innovativen Konzept ist sogar eine steuerfreie Kapitalzahlung aus dem Fondswert möglich.

DIE Alternative, wenn die BU nicht geht, heißt Allianz KörperSchutzPolice.

Unsere Absicherung von körperlichen und geistigen Fähigkeiten sowie schweren Krankheiten ist für preissensible Kunden und für körperlich tätige Kunden eine werthaltige Alternative.

NACHGEFRAGT:

Wo liegt der Mehrwert einer BU-Leistung bei Krankschreibung?

Die Kunden können jetzt deutlich früher Geld bekommen. Viele melden ihren Leistungsanspruch erst an, wenn sie schon viele Monate vorher krank waren. Wir holen dann detaillierte Informationen ein, vor allem von den behandelndenÄrzten. Bis alles da ist, kann es erfahrungsgemäß mehrere Wochen, oft auch Monate dauern. Ein Kunde, der sich beispielsweise bei uns gemeldet hat, nachdem er schon sieben Monate krankgeschrieben war, erhält jetzt sehr schnell die ersten Leistungen. Auf die ausführliche Prüfung der eigentlichen BU-Leistungsansprüche muss er nicht mehr warten.

Also keine Verzögerungstaktik, wie sie in den Medien immer wieder behauptet wird?

Wir bearbeiten in jedem Jahr etwa 14 000 Neuanmeldungen von BU-Leistungsansprüchen. Die Behauptung, Versicherer würden Leistungsfälle systematisch hinauszögern, damit Kunden irgendwann fragwürdigen Kompromissen zustimmen, trifft für die Allianz ganz sicher nicht zu. Das ist nicht unser Geschäftsmodell. Und das machen wir jetzt auch in den Versicherungsbedingungen deutlich: Die BU-Plus ist so gestaltet, dass ein Kunde spätestens nach sechs Monaten Krankschreibung Geld erhält. Es brächte uns überhaupt nichts, wenn wir eine BU-Entscheidung auf die lange Bank schieben würden.

KURZ NOTIERT:

Allianz BU-Schutz – diese Fakten sprechen für sich:

- >> Hohe Annahmequoten
- >>> Niedrige Prozessquoten
- » Ausgezeichnete Bewertung der Leistungsquote
- Planbare und nachhaltige Kalkulation mit geringem Verteuerungsrisiko
- >>> Exklusive Produktmerkmale, die allen Kundenbedürfnissen gerecht werden
- >>> Für jeden Kunden die passende Produktlösung
- >>> Top-Bewertungen von unabhängigen Marktbeobachtern

WEITERE INFORMATIONEN:

Eine Vielzahl von nützlichen Informationen haben wir Ihnen auf unserer Allianz Microportalseite zusammengestellt. Diese 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





HANSEMERKUR KV: AUCH IM GESCHÄFTSJAHR 2014 MIT UNS AUF ERFOLGSKURS

Produktwelt weiter ausgebaut

Die HanseMerkur Krankenversicherung AG hat ihre erfolgreichen Vollversicherungstarife Start Fit, Top Fit und Pro Fit auch im Rahmen der Unisex-Beitragskalkulation fortgeführt, ein Jahr ist seitdem vergangen.

Vielfach wurden dazu von Ihnen Wünsche geäußert, im Start Fit auch einen höheren Selbstbehalt anbieten zu können. Das wurde mit dem neuen Tarif KVS3 mit 1000€Selbstbeteiligung realisiert, den auch viele Vermittler bereits im Jahresendgeschäft positiv zur Akquise genutzt hatten.

Das Kompetenzteam der Vertriebsunterstützung in KV und SHU wurde zum Geschäftsjahr 2014 verstärkt, um noch schneller auf die vielfältigen Bedürfnisse der Makler einzugehen, denn sie stehen im Mittelpunkt unserer Aktivitäten.

Nicht zuletzt unterstützt dieses bewährte Team auch bei der Umsetzung unserer neuen Produkte Unfallversicherung und Privat-und Hundehalterhaftpflicht, nehmen Sie gern Kontakt auf, wir freuen uns auf Ihre Anfragen.

Umfangreiche Beitragsrückerstattung in 2013

Im vergangenen Jahr informierten wir rund 93.000 Kunden über die Beitragsrückerstattung (BRE), zahlten ca. 26,1 Millionen Euro aus und versandten zusätzlich über 147.000 Vorsorgeschecks die Ihre Kunden noch bis zum 30.06.2014 einlösen können.

Das wurde möglich, weil ein neues Programm für Vorsorgeuntersuchungen eingeführt wurde. Bei diesem Programm erhalten die Versicherten (Produkte Start Fit, Top Fit und Pro Fit) unabhängig von einer Leistungsfreiheit die Möglichkeit, Vorsorgeuntersuchungen gemäß den gesetzlich eingeführten Programmen im ambulanten Bereich in Anspruch zu nehmen. Die Inanspruchnahme wird nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und ist auch nicht BRE-schädlich.

Ausbau der mobilen Vertriebsunterstützung fortgesetzt

Neben der in verschiedenen Publikationen beworbenen KV App zur Berechnung der Beiträge kann die HanseMerkur mit weiteren vertriebsunterstützenden Apps aufwarten. So können Kunden auch eine Rechnungs-App zur vereinfachten und schnelleren Leistungsabwicklung, sowie eine Vertrags-App zur sofortigen Übersicht der Verträge nutzen.

Alexander Scherag Organisationsdirektor Key Account

HanseMerkur Krankenversicherung AG





Gothaer BasisVorsorge-ReFlex mit einzigartigem Vierfach-Schutz



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

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



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

Attraktive Rente mit Garantien und guten Renditechancen

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

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

Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit

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

Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall

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

Sicherheit für die Hinterbliebenen

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

Flexibilität ist Trumpf

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

Weiteres Highlight: Die Open-Market-Option.

BasisVorsorge-ReFlex: Mehr als eine staatlich geförderte Altersversorgung!



UNSCHLAGBARE VORSORGE-KOMBINATION

Michael Wolfrum über die Kinderpolice MONEYMAXX Family

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

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

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

Garantien und Rendite

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

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

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

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

Fakten zum Unternehmen:

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

KONTAKT

Bezirksdirektor Christian Fiedler

Telefon 0 171 / 75 37 933

E-Mail christian.fiedler@maklermanagement.ag



Vereinfachte Beitragsberechnung bei unserem Wohnungsund Grundstücksrechtsschutz.

Wir haben zum 01. Oktober den "Rechtsschutz für Eigentümer, Vermieter und Mieter von Wohnungen und Grundstücken" gemäß § 29 ARB noch komfortabler gestaltet. Sie profitieren dabei von einer vereinfachten Beitragsberechnung bei vermieteten Wohneinheiten. Künftig gelten für alle Wohneinheiten Festbeiträge mit nur zwei Abstufungen: bis 6.000 Euro Jahresbruttomiete und darüber.

Eine Wohneinheit mit einer Jahresbruttomiete unter 6.000 Euro können Ihre Kunden im Tarif SB-Vario mit einer Selbstbeteiligung von 300/150 Euro beispielsweise schon für 109 Euro Jahresbeitrag versichern!

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

DEURAG. So ist's Recht.



Ein Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe

217 2012

ZEITSTRAHL

HERBST / WINTER 2013

EZEMBER 2013

VERANSTALTUNGEN SDV AG

Im Herbst und Winter fanden in der SDV AG wieder viele Veranstaltungen »Makler-meets-Company« und Partnertage für interessierte Makler statt. Beide Veranstaltungen erfreuen sich nach wie vor hoher Teilnehmerzahlen und erhielten ein durchwegs positives Feedback der Teilnehmer. Im September fand eine Veranstaltung »Makler-meets-Company« nicht innerhalb der SDV AG, sondern in Soltau statt. Den 21 Teilnehmern aus dem Bereich Nord wurde der neue Maklerbetreuer für den Bereich Nord, Petar Djurdjevic, vorgestellt. Zum weiteren Rahmenprogramm gehörten die Vorstellung der Manufaktur Augsburg GmbH mit ihren beiden Geschäftsfeldern und ein Vortrag von Klaus Seiwerth, Maklerbetreuer der Standard Life, über neue Produkte und Produkthighlights seiner Gesellschaft.

AUSBAU KOOPERATION VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN

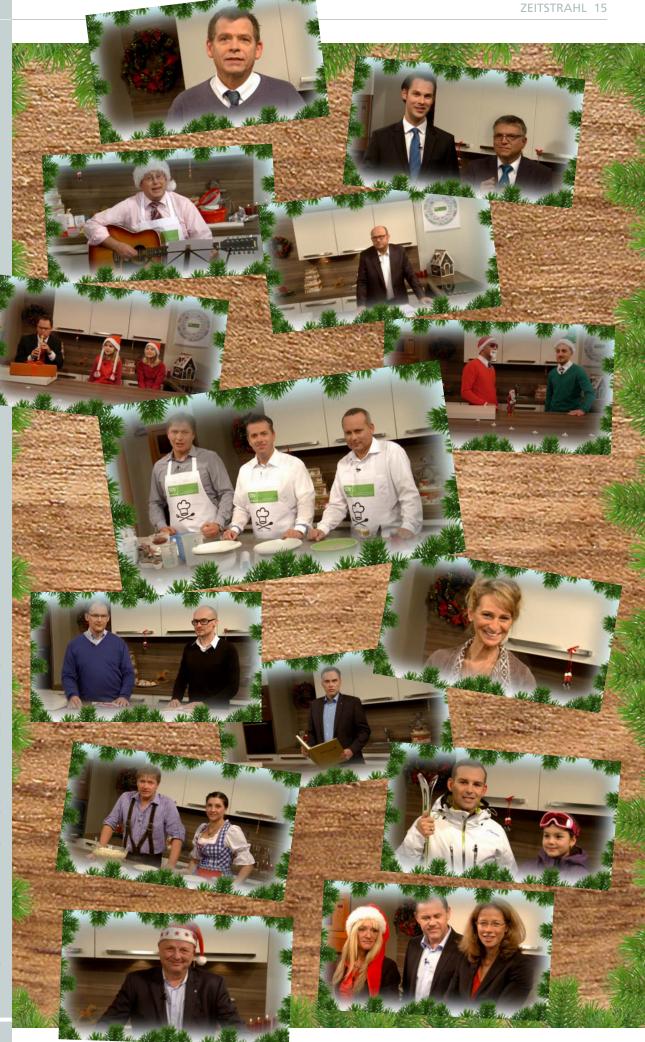
Die SDV AG hat die Zahl ihrer kooperierenden Versicherungsgesellschaften weiter ausgebaut. Aktuell stehen 274 Gesellschaften in Zusammenarbeit mit der SDV AG und bieten den Kooperationspartnern ein breit gefächertes und spartenübergreifendes Produktportfolio und eine weit geöffnete Angebotswelt mit optimalen Bedingungen. Als Servicedienstleister übernimmt die SDV AG die Verwaltung der Kunden- und Vertragsdaten, Pflege der Bestandsdaten und Hinterlegung aller Dokumente für den Makler und bietet dadurch eine vertriebsfreundliche Lösung.

DIE SDV WEIHNACHTSÜBERRASCHUNG

Der SDV Adventskalender, der im Extranet der SDV AG ab dem 1. Dezember 2013 zu finden war, bot für Makler wie auch für das Backoffice zahlreiche weihnachtliche Überraschungen und humorvolle Beiträge unserer Maklerbetreuer und der SDV AG. Ziel war es u.a., die Kommunikation untereinander zu fördern und den zuständigen Maklerbetreuer der SDV AG auch einmal außerhalb des stressigen Geschäftsalltages, ganz privat, vorzustellen. Auch den Vorständen der SDV AG sowie den verantwortlichen Personen des Backoffice wurde die Möglichkeit geboten, weihnachtliche Stimmung zu verbreiten und durch witzige Beiträge den SDV Adventskalender zu etwas ganz Besonderem zu machen. Unzählige tolle Ideen und der besondere Einsatz und das gezeigte Engagement aller machten dieses Projekt zu etwas ganz Besonderem.



Ein großes Dankeschön an alle Beteiligten. Nur mit Ihrem Einsatz und Ihren tollen Ideen war diese wunderschöne Weihnachtsüberraschung möglich! Vielen Dank!



DIE SDV WEIHNACHTSÜBERRASCHUNG



DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG DER PFLEGEVERSICHERUNG

Weil die Lebenserwartung der Bevölkerung weiter zunimmt, wird es in unserer Gesellschaft immer mehr ältere Menschen geben. Gleichzeitig sinkt die Geburtenrate, sodass die Zahl der Jüngeren abnimmt. Dieses ungleiche Verhältnis zwischen Alt und Jung hat gravierende Auswirkungen auf die gesetzliche Pflegeversicherung.

Bereits heute benötigen 2,5 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland familiäre oder professionelle Hilfe. Hierbei sind statistisch ausschließlich die Pflegestufen I, II und III berücksichtigt. Nimmt man die im Volksmund bekannte Pflegestufe 0 hinzu, haben wir insgesamt 3,8 Millionen Pflegebedürftige – mit steigender Tendenz. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamts könnte sich die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland in den nächsten 40 Jahren verdoppeln.

Versorgungslücke im Pflegefall

Bei der gesetzlichen Rente weiß inzwischen jeder: Private Vorsorge – in welcher Form auch immer – ist nötig, wenn der Lebensstandard im Alter nicht drastisch sinken soll. Eine große finanzielle Lücke klafft jedoch auch in einem anderen Bereich: dem Pflegefall. Wer pflegebedürftig wird, dem droht nahezu der finanzielle Ruin, denn die gesetzliche Pflegeversicherung zahlt lediglich einen Teil der entstehenden Kosten und ist daher nur als Grundsicherung zu sehen.

Pflegevorsorge

Private Kranken- und Lebensversicherer bieten unterschiedliche Modelle zur Absicherung an. Neben der 2013 neu hinzuge-kommenen und steuerlich geförderten Pflegevorsorge, die nur eine Grundversorgung darstellt, offerieren Anbieter Pflegekosten-, Pflegetagegeld- oder Pflegerentenversicherungen in unterschiedlichen Ausprägungen.

Der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz mit »Geld-zurück-Garantie«

In den Vorsorgevarianten Pflegekosten- und Pflegetagegeldversicherung sind die eingezahlten Beiträge schlimmstenfalls verloren. Anders beim Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz: Stirbt der Versicherte nach Beginn der Pflegerentenzahlung, erhalten die Erben garantiert 90 % der eingezahlten Beiträge und die

Überschüsse für die Todesfall-Leistung zurück. Davon abgezogen werden bereits ausgezahlte tarifliche Pflegerenten oder die optional versicherbare Sofortleistung, sofern diese beispielsweise für Umbaumaßnahmen in Anspruch genommen wurde. Verstirbt der Versicherte, ohne pflegebedürftig geworden zu sein, kommt hier ebenfalls die 90-prozentige Rückzahlung der eingezahlten Beiträge inklusive Überschüsse für die Todesfall-Leistung zum Tragen. Kurz gesagt: Was nicht für Pflegeleistungen verbraucht wurde, fließt also zurück an die Erben.

Im Pflegefall zählt bei Swiss Life immer die für den Versicherten günstigste Einstufung. Das medizinische Gutachten des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDK) wird ohne weitere Prüfung von Swiss Life anerkannt. Sollte die versicherte Person damit nicht einverstanden sein, kann die Prüfung gemäß der ADL-Skala (»Activities of Daily Living«) eventuell zu einer besseren Einstufung führen. Die Leistungen werden selbstverständlich auch rückwirkend sowie ohne zeitliche Begrenzung an den Versicherten gezahlt.

Ein weiterer Vorteil ist die Swiss Life Entnahme-Option. Solange kein Pflegefall vorliegt, besteht zu jedem Zeitpunkt der Zugriff auf den Rückkaufswert des Vertrags. Eine Flexibilität, die beispielsweise kein Krankenversicherer bietet. Somit ist die Pflegevorsorge durch Swiss Life nicht nur eine Pflegerente, sondern fast schon ein Schweizer Vermögensschutzbrief für den dritten Lebensabschnitt.

Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne.

KONTAKT

Markus von Rotberg

Organisationsdirektor

Swiss Life

Telefon 089 / 273 765 12 Telefax 089 / 273 765 20

Mobil 0 172 / 733 08 46

E-Mail markus.vonrotberg@swisslife.de





Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE seit 1884

Bezirksdirektion München, Uwe Theil
Sendlinger Straße 27, 80331 München, Telefon 089 23194-134, Fax -281820
Uwe.Theil@nuernberger.de, www.nuernberger.de

WANTED: RENTENVERSICHERUNG MIT HOHER FLEXIBILITÄT, SICHERHEIT PLUS CHANCEN

Reward: Generali Rente Flex

Sie sind auf der Suche nach einer überwiegend konventionellen, aufgeschobenen Rentenversicherung mit laufenden Beiträgen für Ihre Kunden? Womöglich mit einer Fondsbeimischung zwischen 0 und 40 Prozent? Möglicherweise überzeugt Sie folgender Produktsteckbrief.

GENERALI RENTE FLEX

Lebenslange garantierte Rente mit flexiblem Rentenbeginn. Merkmale

Zielgruppe Für Kunden,

)) die noch einen langen Zeithorizont bis zur Rente haben.

» bei denen Garantien zwar im Vordergrund stehen, die aber bereit sind, diese zu reduzieren,

um die Chance auf höhere Renditen zu nutzen.

» die eine hohe Flexibilität je nach Lebenssituation möchten.

Beitragszahlung Laufend, Sonderzahlungen bereits ab 500 Euro möglich.

Ansparphase >>> Entweder 0% Fondsbeimischung – entspricht einem rein

konventionellen Produkt oder

>>> teilweise fondsgebundene Rentenversicherung, bei der 10 – 40% des Sparbeitrags in Dachfonds Generali Komfort Best Selection

(oder andere aus der Generali-Palette) angelegt werden.

Shift und Switch Das Shiften (Umschichten vorhandener Fondsguthaben) und Switchen (Fondsanlage künftiger

Sparbeiträge) ist nach Ablauf von 3 Versicherungsjahren möglich.

Liquiditätsoption Kostenfreie Geldentnahmen nach 12 Jahren bei Einschluss Beitragsrückgewähr möglich,

ohne Gebühren, ohne Stornoabschläge.

Flexibilitätsphase Vom Wunsch-Rentenbeginn (= Beginn der Flexibilitätsphase) bis max. Alter 85; Recht auf

jederzeitigen Rentenbeginn oder Kapitalabfindung, ohne Stornoabschlag.

Abrufphase 5 Jahre vor Beginn der Ablaufphase kann die Vorverlegung des Rentenbeginns beantragt werden;

die versicherte Person muss mind. 60 Jahre alt sein.

Wahlfreiheit Zum Wunsch-Rentenbeginn kann der Kunde entscheiden:

>> ob er die Pflegeoption ausübt.

» den Vertrag mit der Flexibilitätsphase bis zum tatsächlichen Rentenbeginn fortführt.

>> die Rente in Anspruch nimmt.

>> das Kapitalwahlrecht ausübt.

Pflegeabsicherung Erhöhte Rente im Pflegefall, ohne Gesundheitsprüfung und ohne Zusatzbeitrag. Die Pflegerenten-

> option ohne Gesundheitsprüfung kann (im Rahmen der 3-D-Pflegevorsorge) eingeschlossen werden. Außerdem steht eine Pflegerentenzusatzversicherung als Sofortpflegeschutz zur Verfügung.

BUZ Einschluss von BUZ möglich, BUZ-Beitragsbefreiung bis 100 Euro Beitrag

ohne Gesundheitsfragen, Wartezeit 3 Jahre.

Tarifierung Online-Tarifierung unter

> www.generali-quickstep.de schnell, visuell unterstützt und

ohne Zugangskennung.

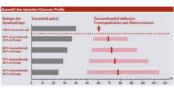
KONTAKT

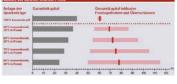
Ansprechpartner:

Jürgen Nussbaum

0 82 34 / 904-772 Telefon

E-Mail jürgen.nussbaum@generali.de







»CODE OF CONDUCT« – WAS IST DAS?

Auswirkungen auf den Bestandskauf bzw. -verkauf

»Code of Conduct«, »Verhaltensregeln« und »Neue datenschutzrechtliche Bestimmungen«. Schlagworte, die momentan immer wieder in den Nachrichten und Medien der Versicherungswelt zu finden sind. Wir nehmen die aktuellen Veränderungen und Neuerungen in der Versicherungsbranche zum Anlass, um zu erklären, was all diese Begriffe und Veränderungen bedeuten und welche Auswirkungen sie für die Versicherungsbranche und den Versicherungsmakler in der Praxis haben.

Der »Code of Conduct« (CoC), der Verhaltenskodex, wurde in einem gemeinsamen Verfahren mit den Datenschutzaufsichtsbehörden, dem Verbraucherzentrale-Bundesverband e. V. (vzbv) und dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) erarbeitet. Dieser Verhaltenskodex soll den Umgang mit personenbezogenen Daten in der Versicherungswirtschaft regeln. Ziel ist es, weitestgehend einheitliche Standards zu schaffen und die Einhaltung datenschutzrechtlicher Regelungen branchenweit sicherzustellen. Der »Code of Conduct« soll den Versicherten die Gewissheit geben, dass Datenschutzbelange bei der Gestaltung und Bearbeitung in den Versicherungsverträgen höchste Priorität haben und die Dokumentation stets im Kundeninteresse erfolgt. Die dabei verwendeten hohen Qualifikationsstandards, in den Bereichen Datenschutz und Kundenzufriedenheit werden in den Versicherungsprodukten und Versicherungsverträgen verankert.



In der Praxis haben sich diese Standards inzwischen im Versicherungsgeschäft sehr gut bewährt, sodass diese auch in andere Branchen, u.a. im Bankenbereich, teilweise schon übernommen

wurden und künftig in weitere Finanzbranchen implementiert werden sollen. Die Versicherungsbranche hat hier also eine entscheidende Vorreiterrolle in Sachen Datenschutz und Kundenzufriedenheit übernommen.

Eine grundsätzliche Zufriedenheit der Kunden mit ihren Vermittlern und den Versicherern bestätigt die geringe Beschwerdeanzahl beim Versicherungsombudsmann. Zur Verbesserung dieses Vertrauens und der Zufriedenheit hat der GDV den Verhaltenskodex als »Kann-Option« aufgelegt. Wenn ein Versicherungsunternehmen dem »Code of Coduct« beigetreten ist, verpflichten sich die Führungskräfte wie auch die einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausnahmslos zur Einhaltung und Umsetzung der Verhaltensregeln.

Warum treten Versicherungsgesellschaften dem »Code of Conduct« bei?

Vom Versicherer werden die personenbezogenen Kundendaten für die Vertragsdurchführung benötigt. Der sorgsame Umgang mit den der Gesellschaft anvertrauten Daten ist ein Kernanliegen. Durch den Beitritt zum »Code of Conduct« verpflichten sich die Versicherungsgesellschaften, einen strengen Datenschutzstandard festzulegen, mit dem Ziel, die Transparenz gegenüber dem Endverbraucher deutlich zu steigern.

Warum nimmt das Thema an Bedeutung und Gewichtung in der Praxis zu? Wie wird der Versicherungsvermittler bzw. der Endkunde über den »CoC« in Kenntnis gesetzt?

So werden u.a. die Anträge der Versicherungsgesellschaften künftig dem »Code of Conduct« entsprechen. Insbesondere sind dabei die sensiblen personenbezogenen Daten wie Gesundheitsdaten besonders geschützt. Für die Verarbeitung der Daten hat der GDV gemeinsam mit den zuständigen Aufsichtsbehörden Mustererklärungen mit Hinweisen zu deren Verwendung erarbeitet.

Ein Beispiel eines Anschreibens an Versicherungsvermittler in Bezug auf den »Code of Conduct« und Neuerungen zum Thema Schweigepflichtentbindung findet sich auf der Seite rechts.

Ein Anschreiben dieser Art kann an den Versicherungsvermittler und an den Versicherungsnehmer versandt werden. Der zuständige Versicherungsvermittler und der Endverbraucher werden hier auf den »Code of Conduct« und Auswirkungen auf die Die Regeln konkretisieren die gesetzlichen Bestimmungen für Datenverarbeitung in der Versicherungsbranche und gehen im Interesse eines kundenfreundlichen Datenschutzes an einige Stellen, sogar darüber hinaus. Die Unternehmen werden explizit zur Beachtung der datenschutzrechtlichen Grundsätze und der Datensparsamkeit verpflichtet. Der »Code of Coduct« dient damit ausschließlich der Einhaltung des Datenschutzgesetzes und schafft Transparenz für den Kunden.

Zur Schweigepflichtentbindung: Das Strafgesetzbuch sieht für bestimmte Berufsgruppen wie Anwälte, Ärzte und auch Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften eine Schweigepflicht vor, da diesen im Rahmen ihrer Tätigkeit besonders schützenswerte Daten anvertraut werden. Für einen Versicherer heißt das, dass er zur Weitergabe von Daten eine Einwilligung des Kunden benötigt. Dies ist notwendig, denn für den Abschluss, die Verwaltung oder auch die Bearbeitung einer Versicherungsleistung ist die Einschaltung von Dienstleistern, z.B. Rückversicherern, oder medizinischen Gutachten notwendig. Auch Sie als Vermittler verfügen ggf. über vertrauliche Daten. Mit dem Abschluss seines Versicherungsvertrags hat Ihr Kunde bereits eine Schweigepflichtentbindung erteilt. Die neue Fassung der Schweigepflichtentbindung, die jetzt in alle neuen Anträge aufgenommen wurde, konkretisiert lediglich für bestimmte Berufsgruppen (hier: Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen) den Umgang mit schützenswerten Daten (z.B. Gesundheitsdaten) i.V. zur Vertragsführung und Leistungsbearbeitung notwendiger Dienstleister (z.B. Rückversicherer, medizinische Gutachter oder Vermittler). Sie stellt damit einen ausschließlichen Vorteil für Ihre Kunden im Bereich des Datenschutzes dar. Irgendwelche Handlungen oder Aktivitäten sind zu diesem Zeitpunkt nicht, weder von Ihnen noch von Ihren Kunden, erforderlich. Die Gesellschaft erfüllt lediglich ihre gesetzliche Pflicht, die Bestandskunden über die neue Schweigepflichtentbindung, die ab Dezember 2012 in den Versicherungsanträgen aufgenommen wurde, zu informieren. Im Falle der Notwendigkeit einer (weiteren) Schweigepflichtentbindung, z.B. bei Vertragsänderungen oder in Leistungsfällen, gehen wir direkt auf den Versicherungsnehmer bzw. den Begünstigten zu.

(Quelle: Anschreiben der Dialog Lebensversicherungs-AG)

Schweigepflichtentbindung hingewiesen. Eine Gesellschaft, die dem »Code of Conduct« beigetreten ist, muss schriftlich auf den Beitritt und die geänderten Richtlinien hinweisen.

Wie verhält sich der »Code of Conduct« aktuell in der Praxis und welche Auswirkungen hat der Beitritt der Versicherungsgesellschaften auf eine Bestandsveräußerung?

Seit Jahren steigt die Zahl der Gewerbeabmeldungen unabhängiger Versicherungsvermittler stetig. Das mag einerseits an den umfangreichen gesetzlichen Anforderungen liegen, die seit Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie erfüllt werden müssen. Andererseits ist das Durchschnittsalter von Maklern mittlerweile eine vieldiskutierte Gegebenheit. Immer öfter ist in der Finanzbranche die Klage zu hören, dass es an Nachwuchs mangelt und es immer schwieriger wird, Käufer für das Geschäft

zu finden. Umso wichtiger wird es daher, die Unternehmensnachfolge sorgfältig zu planen und den Verkauf mit allen Folgewirkungen zu durchdenken.

Wenn von Bestandsverkauf die Rede ist, gibt es meist gleich mehrere Bedenken auf Verkäufer- wie Käuferseite. Doch die Unternehmensnachfolge lässt sich durchaus gut planen. Die Fakten, sprich das eigene Alter, sind bekannt und den Termin für den Rückzug aus dem Berufsleben kann jeder Unternehmer für sich selbst festlegen. Die bisher gesammelten Erfahrungen in diesem Bereich weisen darauf hin, dass man mindestens fünf bis sieben Jahre vor dem Übergabestichtag beginnen sollte, die Unternehmensnachfolge zu planen. Der zukünftige Nachfolger sollte im besten Fall zuvor eine Zeit lang als Angestellter in dem Unternehmen mitarbeiten. So lernen sich zum Einen alle

Beteiligten kennen und zum Anderen gibt es kein datenschutzrechtliches Problem, wenn sich der Nachfolger vorab schon mit seinen potenziellen Kunden beschäftigen will. Einem Außenstehenden ist das strengstens untersagt. Als Angestellter des Unternehmens hat er dagegen Zugang zu den Daten.

Rechtsform beachten!

Neben der Suche und Einarbeitung des passenden Nachfolgers sollte geprüft werden, ob das Unternehmen eine für die Übergabe geeignete Rechtsform besitzt. Ein Makler kann mit einer Personengesellschaft (Einzelunternehmer, OHG, GbR) oder mit einer Kapitalgesellschaft (u.a. GmbH, AG) am Markt auftreten. Je nach Rechtsform gestaltet sich die Übertragung unterschiedlich. Bisher galt folgende Regelung für Personengesellschaften: Als Personengesellschaft war es, durch das BGH-Urteil aus dem Jahr 2010, in der Vergangenheit nicht möglich, eine Bestandsübertragung mit allen Rechten und Pflichten durchzuführen. Das BGH-Urteil hatte zur Folge, dass einzelne Kundenbeziehungen per Vertrag an den neuen Inhaber übergehen. Für jeden Kunden war bisher also ein neuer Maklervertrag notwendig, der die Unterschrift des neuen Eigentümers (Versicherungsmaklers) und die des Kunden voraussetzte!



Eine Vereinfachung im Bereich Bestandsübertragung hat sich durch den Beitritt einiger Versicherungsgesellschaften zum »Code of Conduct« für Personengesellschaften ergeben. Durch den »Code of Conduct« ist es nun möglich, die Bestände mit allen Rechten und Pflichten auch an Personengesellschaften zu übertragen. Allerdings besteht die sogenannte Opt-out-Option für den Kunden. Nach Unterzeichnung eines Bestandsübernahmevertrages zwischen Käufer und Verkäufer muss eine schriftliche Information, gemäß dem »Code of Coduct«, über den Maklerwechsel an den Kunden erfolgen. Der Kunde hat dabei die Möglichkeit, in der Regel innerhalb einer Frist von

14 Tagen unter Berücksichtigung der Zugangsfiktion, der Bestandsübertragung zu widersprechen (= Opt-out-Option). Der Makler, der seinen Bestand veräußert, benötigt keine Erlaubnis zur Bestandsübertragung, muss aber seine Kunden schriftlich informieren und auf das Widerspruchsrecht hinweisen. Durch den »Code of Conduct« können Versicherungsunternehmen Kundendaten (wie Anschrift, Telefonnummer, E-Mail) rechtskonform an den übernehmenden Makler weitergeben. Für die Bestandsübertragung spielt die Rechtsform des Maklers keine Rolle. Diese rechtlich notwendige Vorgehensweise ist nicht nur zeitintensiv, sondern legt oft das komplette Neugeschäft lahm und dem Bestand droht ein enormer Umbruch. Nach Umfragen gehen bei einer derartigen Bestandsübertragung und den notwendigen Anschreiben der Kunden ca. 40 Prozent der Kunden verloren. Die Gefahr, hierdurch Kunden zu verlieren, ist nachgewiesen verhältnismäßig hoch! Darüber hinaus sind nicht alle Versicherungsgesellschaften dem »Code of Conduct« beigetreten und es gibt hier keine einheitliche Verfahrensweise in diesem Bereich. Jeder Bestand muss individuell geprüft werden!

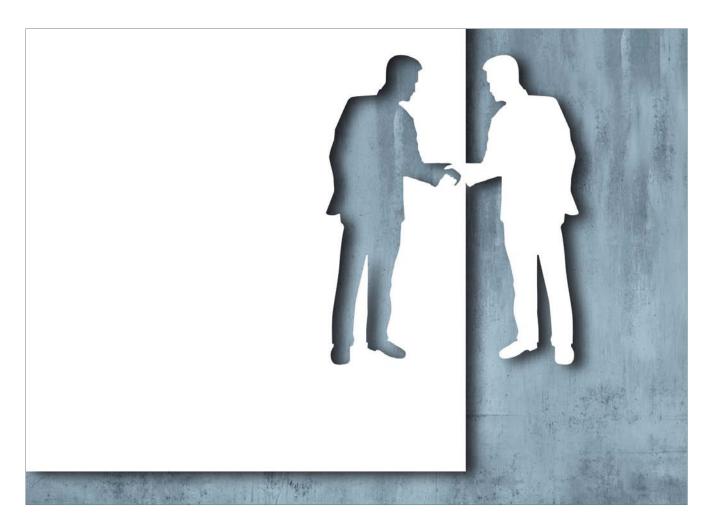
Es ist hier also die Frage zu stellen, ob der Beitritt der Versicherungsgesellschaften für den Versicherungsmakler als Personengesellschaft ein Vorteil ist. Denn das Anschreiben der Kunden hat letztendlich auch eine direkte Auswirkung auf den Kaufpreis. Bei einem Verlust von ca. 40 Prozent des Kundenbestandes durch die Opt-out-Option ist die unmittelbare Folge ein direkter Wertverlust des Bestandes und somit ein niedrigerer Kauf- bzw. Verkaufspreis.

Vorteil von Bestandsübertragung als Kapitalgesellschaft

Ist der Makler, der seinen Bestand veräußern möchte, in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft tätig, werden nicht die einzelnen Kundenbeziehungen, sondern die Anteile an seiner GmbH oder GmbH & Co. KG auf den Nachfolger übertragen! Der Bestand der Verträge und Kundenbeziehungen wird durch die Übernahme der Gesellschaftsanteile nicht berührt, da die Makleraufträge auf den Namen der Gesellschaft laufen und nicht einer Person zugeordnet sind. Das bedeutet also, dass hier die beim »Code of Coduct« notwendige Opt-out-Option des Kunden entfällt.

Welche Funktion hat die SDV AG als Servicedienstleister für Versicherungsmakler im Zusammenhang mit dem »Code of Conduct«, Bestandskauf und Bestandsübertragung und welcher Nutzen entsteht für den Versicherungsmakler?

Die SDV AG bietet als erweiterte Servicekomponente ihren Kooperationspartnern an, sie sowohl in der Käufer- wie auch in der Verkäuferposition zu unterstützen. Konkret bedeutet das, dass



die SDV AG abgestimmt auf den betroffenen Bestand im Auftrag des Maklers in Erfahrung bringt, ob der »Code of Conduct« als Verhaltenskodex bei den betroffenen Versicherungsgesellschaften zugrundeliegt. Die SDV AG hilft nach Identifikation der Gesellschaften, die dem »Code of Conduct« beigetreten sind, den Kaufpreis richtig einzuschätzen und dadurch den »kaufenden« Makler zu schützen und die erhobenen Preisvorstellungen des veräußernden Maklers zu relativieren.

Eine Alternative zum klassischen Bestandskauf könnte ein Verkauf des Unternehmens sein, der mit einem bemessenen Verkaufspreis pro Maklervertrag vereinbart wird.

Was ist damit gemeint?

Hat ein Makler beispielsweise einen Bestand mit 600 Kunden und eine Kaufpreisvorstellung für seinen gesamten Bestand von 120.000 Euro, ist folglich der durchschnittliche Wert eines Maklervertrages 200 Euro pro Kunde. Der Käufer und der Verkäufer vereinbaren, dass der Käufer nicht die 120.000 Euro für den gesamten Bestand bezahlt, sondern pro geschlossenem neuen Maklervertrag des Käufers 200 Euro dem Verkäufer zugehen.

Welche Vorteile bietet diese Art der Bestandsveräußerung für Käufer und Verkäufer?

Käufer und Verkäufer arbeiten gemeinsam im Kundeninteresse, an einem sogenannten fließenden Übergang des Bestandskaufs mit einer stabilen Kundenbindung.

Des Weiteren:

- >>> wird gleichzeitig das Risiko für den Käufer gemindert
- >>> und die Motivation des Verkäufers gefördert.

Der Verkäufer hätte zum Beispiel die Möglichkeit, vor Renteneintritt den Käufer zu unterstützen und beim Abschluss der Maklerverträge und Betreuung des Kundenstammes mit entsprechenden Erfahrungswerten zur Seite zu stehen. Im Zuge der Wertfindung des Bestandes wäre es eine Option, die einzelnen Maklerverträge nach Kundengruppen A / B / C zu klassifizieren. Ein Kunde mit vielen Verträgen und Verträgen mit hohen Courtageeinnahmen ist beispielsweise in der Kundegruppe A. Wert eines Maklervertrages nach gemeinsamer Absprache für Kundengruppe A: z.B. 300 Euro. Ein Kunde mit einer geringen Zahl an Verträgen und niedrigeren Courtageeinnahmen wird »

z. B. in Kundegruppe C eingestuft, der Wert des Maklervertrages ist hier 150 Euro. So ergibt sich im Durchschnitt ein Wert von 200 Euro pro Maklervertrag! Wenn also alle 600 Kunden in den neuen Maklervertrag des Käufers, mit Unterstützung des Verkäufers, einwilligen, erhält der Verkäufer den vollen Kaufpreis von 120.000 Euro und der Käufer hat einen gesicherten Bestand und eine stabile Kundenbindung! Durch die gemeinsame und kooperierende Zusammenarbeit zwischen Käufer und Verkäufer wird dem Kunden eine erhöhte Vertrauensbasis vermittelt und die Wahrscheinlichkeit, dass zufriedene Kunden abwandern, ist deutlich geringer.

Neben der Unterstützung in Sachen Werteinschätzung des Bestandes bietet die SDV AG des Weiteren optional auch Hilfestellung in der Umsetzung und Koordination der Versicherungstechnik an. Im Speziellen wird hier im Bereich der Bestandsübertragung ein umfangreicher Maklervertragsservice zur Verfügung gestellt. Der datenschutzkonforme Maklervertrag wurde unter Berücksichtigung von Kundeninteressen angelegt und unterstützt den Makler in Bezug auf die Datenerhebung

und rechtssichere Anbindung. Bei einer Unterzeichnung eines neuen Maklervertrages wird auch der gesamte Bestand des Versicherungsnehmers noch einmal aufgenommen und der aktuelle Stand rechtssicher dokumentiert. Es ergibt sich also nach Aktualisierung des Maklervertrages und nach Sichtung der Versicherungsunterlagen vor Ort ggf. die Möglichkeit, den Kunden, statt wie bisher in die Kundengruppe C, nun in die Kundengruppe A neu einzustufen, da der Versicherungsnehmer statt wie bisher angenommen zwei Verträge ggf. schon mehr Verträge hat. Dieses Potenzial zur Steigerung der Vertragsdichte sollte genutzt werden. Denn die Folge daraus: Der Bestandswert wird auf lange Sicht stabilisiert und gesteigert!

Aufgrund der bisher gesammelten Erfahrungswerte und den optimierten Servicedienstleistungen steht die SDV AG dem Versicherungsmakler als starker Partner zur Seite und kann durch qualifiziertes Fachpersonal auch in diesem Bereich das Leben der Kooperationspartner einfacher machen!

Isabell Kramer, SDV AG





MODERNE ALTERNATIVE ZUM KONVENTIONELLEN GARANTIEPRODUKT

Derzeit stoßen viele Sparer an die Grenzen ihrer finanziellen Möglichkeiten, denn niedrige Zinsen machen immer höhere Investitionen für die Altersversorgung erforderlich. Hinzu kommt, dass ihnen gerade in Zeiten volatiler Kapitalmärkte die Sicherheit ihrer Kapitalanlage besonders am Herzen liegt. Sie nehmen bei ihren Investments daher historisch geringe Renditen in Kauf. Um den Lebensstandard im Alter trotzdem aufrechtzuerhalten, empfiehlt die NÜRNBERGER innovative Hybridprodukte. So kann bei maximaler Sicherheit eine hohe Rendite erzielt werden. Fondsgebundene Versicherungen bieten dem Sparer die Chance auf eine hohe Ablaufleistung. Doch bei Verträgen ohne Garantie besteht immer das Risiko eines Verlustes. Bekanntlich kann nach einem Hoch an den Märkten auch ein Tief folgen. Fällt der Ablauf des Altersvorsorgevertrags genau in diese Baisse, kann sogar weniger als die Summe der eingezahlten Beiträge vorhanden sein. Einige fonds-gebundene Lebensversicherungen sehen deshalb eine Beitragserhaltungsgarantie vor.

NÜRNBERGER OptimumGarant

Vielen reicht aber nur die Sicherung der eingezahlten Beiträge nicht aus. Verständlicherweise möchten sie, dass am Ende der Laufzeit die garantierte Ablaufleistung höher ist als das, was eingezahlt wurde. Dass Garantie und Renditechancen bestens miteinander kombiniert werden können, beweist der NÜRNBERGER OptimumGarant.

Beim NÜRNBERGER OptimumGarant garantiert die NÜRNBERGER ihren Kunden nicht nur eine feste Rentenleistung mit einem ab Beginn fixierten Rentengarantiefaktor, sondern wahlweise auch eine schon zu Vertragsbeginn festgelegte Kapitalabfindung. In der Regel liegt die zugesagte Rentenleistung sogar über der von vergleichbaren konventionellen Rentenversicherungen. Die Gewährleistung dieser Erlebensfallgarantie erfolgt im »Doppel-Invest-Verfahren« unter Einbeziehung eines Garantiefonds und der Anlage im konventionellen Deckungsstock der NÜRNBERGER Lebenversicherung AG (NLV).

Vertragswerte, die nicht zur Sicherstellung der Erlebensfallgarantie erforderlich sind, werden in eine vom Kunden aus verschiedenen Fonds frei wählbare Anlage investiert. Im Rahmen des Garantiesicherungsverfahrens wird monatlich, je nach Entwicklung der Börse, das Verhältnis zwischen dem Garantiefonds, der konventionellen Anlage und der vom Kunden

gewählten Investmentanlage zusammengesetzt. Auch die Höchststände des Vertragsguthabens können wahlweise bis zu 100 % abgesichert werden.

OptimumGarant ist »sehr gut«

NÜRNBERGER Kunden erhalten beim OptimumGarant somit das Beste aus zwei Welten: eine hohe Garantieleistung und das maximal mögliche Investment in chancenreiche Aktien- und Rentenwerte. Das bestätigt auch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung, das den OptimumGarant mit »sehr gut« (Stand 03.2013) beurteilt.

Gerade in unruhigen Börsenzeiten und angesichts sinkender Kapitalmarktzinsen ist die finanzielle Stärke des Unternehmens sehr wichtig. Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG wurde von FOCUS MONEY für ihre hervorragende Finanzkraft ausgezeichnet (Ausgabe 13/2013 vom 20.03.2013). Und im Belastungstest von Morgen & Morgen (Stand 10.2013) werden die finanziellen Sicherheitsmittel der NLV mit der Höchstbewertung »ausgezeichnet« benotet.

Für jede Schicht der Altersvorsorge

Verfügbar ist der OptimumGarant in jeder Schicht der Altersvorsorge: so stehen Tarife für Basisrente, Riesterrente, Private Rente und die betriebliche Altersversorgung zur Auswahl. Und wünscht der Kunde noch einen Mehrwert für das Risiko der Pflegebedürftigkeit, bietet die NÜRNBERGER die Vorteils-Rente OptimumGarant. In jedem Fall ist der OptimumGarant eine sehr gute Wahl.

KONTAKT

Uwe Theil Vertriebsleiter Bezirksdirektion München **M/MGA / NÜRNBERGER**

Versicherungsgruppe 80331 München

Sendlinger Straße 27 Telefon 089 231 94 134

Mobil 0151 538 40 641 Mobil 0160 905 46 068





HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT – DER SPEZIALIST AUCH FÜR BETRIEBS-HAFTPFLICHT

Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT wurde im Jahr 1898 als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gegründet. In 1930 wurden die bisherigen Niederlassungen in Darmstadt und Leipzig zusammengelegt. Seit 1999 sitzt das Unternehmen in Roßdorf und ist unter dem Namen HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT – Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG bekannt.

Solide, wachstumsbewusst, kundennah

Wir betreuen über 14.000 freie Vermittler. Täglich arbeiten wir voller Engagement dafür, hervorragenden Service zu bieten. Sie können bei uns auf eine schnelle unbürokratische Schadenabwicklung zählen. Wir verstehen unseren Auftrag als solider Partner unserer Vermittler und Kunden.

Basis für Vertrauen: Leistung und Kompetenz

Als zuverlässiger Partner im gewerblichen Bereich, überzeugen wir mit Know-how, einem besonderen Preis-Leistungsverhältnis und durch stetige Produkt- und Service-Innovationen.

Für Firmenkunden wie Groß- und Einzelhandelsbetriebe, Bürobetriebe, Schönheitspflegebetriebe, Alten- und Pflegeheime sowie Reha-Einrichtungen gibt es spezielle Haftpflichtlösungen. Diese können mit der Betriebsschließungsversicherung, sowie der AGG-Versicherung ergänzt werden.

Unsere Policen bieten einen modernen Versicherungsschutz. Dieser beinhaltet umfangreiche betriebsbedingte und bedarfsgerechte Erweiterungen. Die PHV VARIO Komfort ist beitragsneutral eingeschlossen. Im Beitrag enthalten sind die Umweltschadens-Basisdeckung gemäß Umweltschadensgesetz (USchadG) und die Produkt-Haftpflicht des versicherten Betriebes, unter anderem wegen zugesicherter Eigenschaften seiner Erzeugnisse, Arbeiten und Leistungen.

Wir wissen, dass ein kompetent zugeschnittener Haftpflichtschutz von existenzieller Bedeutung ist.

Sicherheit macht den Unterschied:

Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT bietet auch für Gesundheitsfachberufe modernen Versicherungsschutz zu günstigen Beiträgen an. Dies gilt unter anderem für folgende Berufszweige:

- >> Altenpfleger
- >> Ambulanter Pflegedienst
- >>> Chiropraktiker
- >>> Dentalhygieniker
- >>> Ergotherapeut
- >>> Ernährungsberater
- >>> Hippotherapeut
- >>> Hufpflege
- >>> Krankengymnast
- >>> Krankenpfleger
- >>> Logopäde
- Masseur
- >> Osteopath
- >>> Physiotherapeut
- >>> Podologe
- >>> Psychologe
- >>> Psychotherapeut
- >>> Tierheilpraktiker
- **>>** u.v.m.

Die Versicherungssummen betragen generell 3 Mio. EUR pauschal für Personen- und Sachschäden und 100.000,00 EUR für Vermögensschäden. Als Highlight (Alleinstellungsmerkmal) gilt bis zu dieser Versicherungssumme keine Jahresmaximierung. Eine Erhöhung der Versicherungssummen ist problemlos möglich.

Unsere Produktpalette für Firmenkunden ist immer markt- und bedarfsgerecht und wird speziell auf die jeweilige Risikosituation des Kunden zugeschnitten.

Neben unserer Produkte wurden wir, die HAFTPFLICHTKAS-SE DARMSTADT, wegen unserer hohen Servicequalität mehrfach ausgezeichnet. Unsere Vertriebspartner schätzen unsere Schnelligkeit, Erreichbarkeit und unser hohes Interesse daran, unseren Kunden optimale Lösungen zu bieten. Unser Ziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden.

Überzeugen Sie sich von unserer Leistungsfähigkeit.

KONTAKT

Torsten Wetzel

Abteilungsleiter und Prokurist Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden



HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT –

Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG 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

Umfassender Versicherungsschutz für Firmen- und Privatkunden

Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT ist als reiner Maklerversicherer für ihre innovativen, leistungsstarken und zugleich günstigen Produkte bekannt. Diese werden Jahr für Jahr von unabhängigen Testinstituten mit Bestnoten ausgezeichnet.

Einer ständig wachsenden Anzahl von gewerblichen und privaten Kunden bieten wir umfassenden Haftpflicht- sowie privaten Unfall- und Hausrat-Versicherungsschutz. Das konstante Wachstum der Versicherungsbestände ist auch das Ergebnis eines schnellen und direkten Service für Vertriebspartner und Versicherte.











Telefon: 06154/601-0

HAFTPFLICHTKASSE

DARMSTADT



HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

 Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf Fax: 06154/601-2288
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
Internet: www.haftpflichtkasse.de

HAFTUNGSFALLE: DECKUNGSLÜCKE! KUNSTFLUGRISIKO ABGEFRAGT?

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

Es trug sich folgender Sachverhalt zu: Ein vom Kunden beauftragter Rechtsanwalt wendete sich an einen befreundeten Makler und bat um Versicherungsschutz für ein »kleineres Flugzeug«. Dem Versicherungsnehmer war es wichtig, hierfür eine günstige Versicherungsprämie für den Betrieb im Ausland zu erhalten. Es wurde ein Versicherungsangebot überlassen, das der Versicherungsnehmer auch annahm. Der Versicherungsnehmer erhielt die Versicherungsbedingungen in Deutsch und Englisch. Nach einigen Jahren kam es dann zum tragischen Absturz! Das Flugzeug verunglückte bei einem Kunstflugmanöver. Der Kasko-Versicherer verwies anschließend darauf, dass das Kunstflugrisiko nicht über den Vertrag abgesichert sei, wie sich eindeutig aus den Versicherungsbedingungen ergebe. Der Kunde erhob dann Klage gegen den Versicherungsmakler.

Ein typischer Fall der Maklerhaftung! Dies denken jedenfalls weite Verkehrskreise, im vorliegenden Fall allerdings zu Unrecht. Diese Entscheidung wurde durch das Hanseatische Oberlandesgericht am 25.10.2013 (AZ: 1 U 148/12) gesprochen. Allerdings gibt es auch eine bemerkenswerte Passage in diesem Urteil:

Das Oberlandesgericht Hamburg vertrat die Auffassung, dass der Versicherungsmakler individuell angemessenen Versicherungsschutz zu besorgen hat und dazu »von sich aus« das zu versichernde Risiko ermitteln muss. Der Kunde schaltet einen Versicherungsmakler unter anderem deswegen ein, weil er sich auf seine eigene Risikobeurteilung gerade nicht verlassen möchte. Das bedeutet, dass der Versicherungsmakler sich im Rahmen des ihm obliegenden »Risk Managements« letztlich nicht damit begnügen darf, zur Deckung des ihm aus konkretem Anlass erkennbar werdenden Risikos ein Versicherungsprodukt vorzuschlagen, sondern darüber hinaus aufgrund seiner Expertenstellung die Risikosituation gründlich untersuchen und dabei insbesondere erkennen müsse, in welchen Punkten weitergehende Ermittlungen und damit unter Umständen eine umfassende Befragung des Versicherungsnehmers erforderlich werden. (So das OLG Hamburg im Rahmen seiner Urteilsbegründung).

Aus unserer Sicht werden hier die rechtlichen Anforderungen gegenüber dem Versicherungsmakler überspannt. Wir erachten es als falsch, wenn sämtliche »Deckungslücken« »von sich aus«



dem Versicherungsmakler im Sinne einer Nachforschungspflicht auferlegt werden. Der Makler kann nicht stets die umfassende Risikosituation analysieren und das gesamte »Risk Management« übernehmen. Der Versicherungsmakler ist »lediglich« Vermittler eines Produktes. Er kann daher nur die produktspezifischen Aspekte abfragen und das klären, was der Versicherer dem Vermittler an Fragen zur Klärung aufgibt. Dass aber eine eigenverantwortliche und unaufgeforderte Nachfragepflicht und Analysepflicht zulasten des Versicherungsmaklers bestehen soll, erscheint aus diesseitiger Sicht zu weitreichend.

Trotz der aus unserer Sicht ȟberspannten Anforderungen« konnte der Makler darlegen, dass er gegenüber dem Kunden (beziehungsweise dessen Rechtsanwalt) ein intensives und umfassendes Risk Management vorgenommen hatte. So konnte der Makler darlegen, dass er im Rahmen des antragstellenden Telefonates unter anderem auch das Kunstflugrisiko abgefragt hatte. Der Kunde habe dies verneint. Das Gericht schenkte hier den Ausführungen des Versicherungsmaklers Glauben. Die entgegenstehenden Ausführungen des ehemaligen Rechtsanwaltes erachtete das Gericht als nicht überzeugend. Insofern konnte der Versicherungsmakler das Gericht davon überzeugen, dass er umfassende und intensive Aufklärung und Nachforschung betrieben hatte, um auch mögliche Deckungslücken zu schließen. Für das Gericht kam es insoweit nicht darauf an, dass sich aus den Versicherungsbedingungen gerade nicht der Einschluss eines solchen Risikos (Kunstflug) ergebe. Das Gericht hielt es für ausreichend, dass der Versicherungsmakler vom seinerzeitigen Telefonat noch handschriftliche Notizen gefertigt hatte, die er dem Gericht im Rahmen der Zeugenvernahme

überreichen konnte. Damit kam das Gericht im Ergebnis zu der richtigen Entscheidung, dass es hier nicht in den Haftungsbereich des Versicherungsmaklers falle, wenn im Rahmen der Antragstellung und der weiteren Policierung eine Deckungslücke entsteht, weil der Versicherungsnehmer entgegen seiner Mitteilungen eine sehr gefahrgeneigte Tätigkeit ausübt, die selbstverständlich im Rahmen eines normalen Versicherungsvertrages nicht gedeckt ist.

FAZIT: Ein Versicherungsmakler sollte von sich aus nachfragen und versuchen, sämtliche Deckungslücken zu klären und anzusprechen. Er sollte dies auch möglichst genau dokumentieren. Ansonsten spricht schnell eine Vermutung gegen die Behauptung, dass über entsprechende Deckungslücken bereits bei Antragstellung gesprochen wurde. Die Entscheidung des Hanseatischen Oberlandesgerichtes zeigt, dass nach wie vor an der weitreichenden Haftung aus dem Sachwalterurteil festgehalten wird.

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

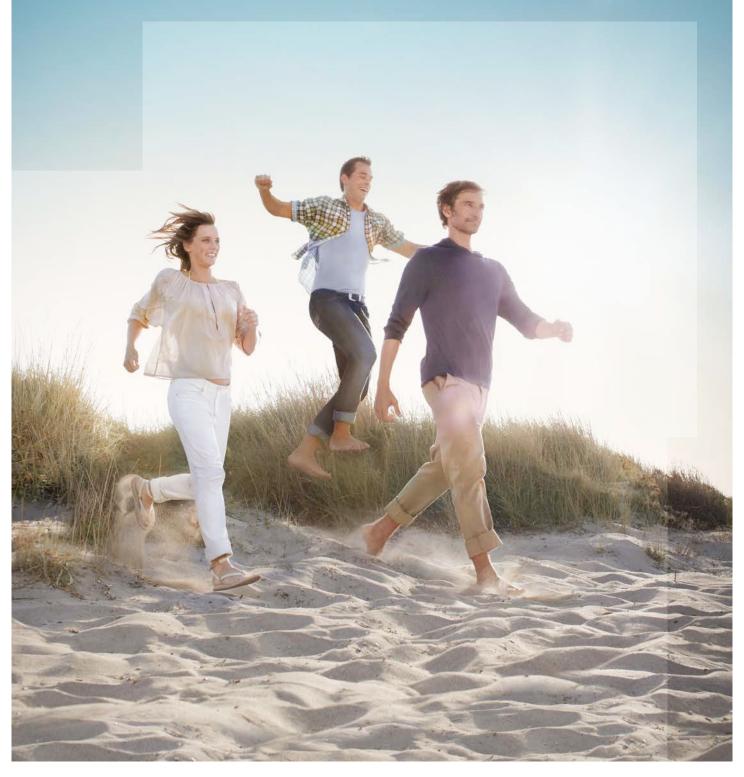
www.kanzlei-michaelis.de





MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur







IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Armin Christofori

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0 Telefax 08 21 / 71 008 -999 info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Thomas Müller, Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

Seite 03: © Maksim Kabakou / Fotolia.com

Seite 04: © Kaarsten / Fotolia.com

Seite 20: © rolffimages / Fotolia.com

Seite 21: © iStockphoto.com/asimetric

Seite 22: © Rynio Productions / Fotolia.com

Seite 23: © Shutter81 / Fotolia.com

Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

199,-€

Top-Rechtsschutz für Privatkunden



JURPRIVAT

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



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

www.ks-auxilia.de



Sind Sie sicher, dass die Mannschaft Ihrer Kunden **gut versorgt** ist?

Ihre Kunden kümmern sich immer verantwortungsvoll um ihre Familie. Aber was passiert eigentlich, wenn sie diese wichtige Rolle einmal nicht mehr übernehmen können? Wer versorgt die Lieben, wenn diese irgendwann vielleicht ohne sie zurechtkommen müssen? Auch darum können sich Ihre Kunden heute schon zuverlässig kümmern. Lassen Sie uns darüber reden, damit Ihre Kunden-Mannschaft auch weiterhin gut versorgt ist.

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

