

SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | AUSGABE 09 | APRIL 2014

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



ALTERSVORSORGE IM NIEDRIGZINSUMFELD

Seite 06

MITTENDRIN

SDV TV / Partnerclip: eigener Imagefilm
für Kooperationspartner der SDV AG

Seite 04

ZEITSTRAHL

Fort- & Weiterbildung Backoffice SDV AG /
Interne Veranstaltung Rodelausflug Sölln

Seite 16

ENTWICKLUNG

Erwartung an einen Servicedienstleister –
aus dem Alltag der SDV AG

Seite 22



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Sie halten heute eine überarbeitete Ausgabe der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« mit neuem Layout und verändertem Design in den Händen.

Das Jahr 2014 ist für uns ein Jahr der Veränderung und auch Umsetzung neuer Ziele und Herausforderungen. Die SDV AG konnte sich in ihrem knapp fünfjährigen Bestehen eine vielbeachtete Marktpositionierung erarbeiten. Durch die Optimierung von Prozessen und Geschäftsabläufen und den Ausbau unseres Backoffice können wir stolz auf diese Zeit zurückblicken. Auch die erfreuliche Entwicklung und Professionalität unserer Hauszeitung ist etwas ganz Besonderes. Seit dem 1. Januar 2014 hat Armin Christofori im Rahmen der SIGNAL IDUNA Gruppe, zu der auch die SDV AG als 100%ige Tochter gehört, die Leitung der »freien Vertriebe« über alle Carrier des Konzerns hinweg übernommen. Er ist Sachverständiger des Aufsichtsrates und wird ab dem 1. Juli 2014 in den Aufsichtsrat berufen. Das Mandat als Sprecher des Vorstandes bei der SDV AG hat er zum 1. Januar 2014 niedergelegt. Armin Christofori bleibt der SDV AG weiterhin stark verbunden und wird die Herausgabe der »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« an Gerhard Lippert übergeben. Gerhard Lippert und Thomas Müller bilden seit dem 1. Januar 2014 den Vorstand der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG. Armin Christofori möchte sich bei allen für die bisherige Zusammenarbeit und Unterstützung ganz herzlich bedanken.

Für die aktuell neunte Ausgabe haben wir das Titelthema »Altersversorgung im Niedrigzinsumfeld« aufgegriffen. Flexibilität und Anpassung an die politische und wirtschaftliche Entwicklung sind für Finanz- und Versicherungsdienstleister wie auch für Versicherer unverzichtbar. Des Weiteren finden Sie auch wieder viele Neuigkeiten und Produktvorstellungen unserer Premiumgesellschaften sowie eine informative Rechtskolumne.

Wir wünschen unseren Kooperationspartnern, unseren Partnergesellschaften, dem Backoffice und allen zufälligen Lesern viel Spaß mit der neuen Ausgabe.

Armin Christofori
Sachverständiger des
Aufsichtsrates

Handwritten signature of Armin Christofori in black ink.

Gerhard Lippert
Herausgeber
»SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«

Handwritten signature of Gerhard Lippert in black ink.

INHALTSVERZEICHNIS

MITTENDRIN

Partnerclip / SDV TV Seite 04



UNSER TITELTHEMA

Altersvorsorge im Niedrigzinsumfeld – Neue Herausforderung für den freien Vertrieb und die Versicherungsgesellschaften **Seite 06**

SWISS LIFE

Pflege – Wenn der Staat die Kinder wegen Pflege der Eltern zur Kasse bittet Seite 12

ARAG

Die neue ARAG Business Line Seite 14



ZEITSTRAHL

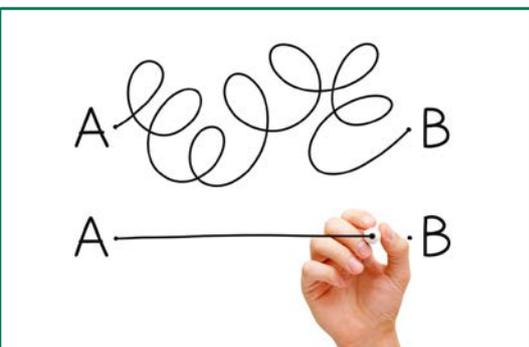
Informatives aus der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft **Seite 16**

AXA

Neue Wege in der Rentensicherung gesucht. Seite 18

ALLIANZ

Krankenversicherung für Ärzte und Heilberufe. Seite 20



ENTWICKLUNG

Entwicklung Service – Erwartungen an einen Servicedienstleister Aus dem Alltag der SDV AG **Seite 22**

DEURAG

Immobilienkauf – Kapitalaufbau oder Vermieterfalle? Seite 26

RECHT & HAFTUNG

Unbegrenzte LV-Rückabwicklung durch ein ewiges Widerrufsrecht? Seite 28

IMPRESSUM Seite 31

PARTNERCLIP

Eigener Imagefilm für Kooperationspartner der SDV AG



Die SDV AG möchte ihren Kooperationspartnern die Möglichkeit geben, einmal selbst vor der Kamera zu stehen und sich und ihr Maklerunternehmen vorzustellen.

» Wie und wo findet der Dreh statt?

Die Aufnahmen finden in unserem Fernsehstudio der MARSCHALL MEDIEN Gruppe statt. Dort haben Sie die Möglichkeit, in einer »Green Box« 5 bis 7 Minuten Ihre Person und Ihr Unternehmen vorzustellen. Vergleichbar mit einer SDV-Produktvorstellung, können im Hintergrund eine Präsentation oder Bilder eingespielt werden. Bitte beachten Sie: Alle Unterlagen bzw. Bilder müssen bereits vor Drehtermin abgeliefert werden!

» Was passiert mit dem fertigen Film?

Der fertige Film steht Ihnen zur freien Verfügung und wird darüber hinaus auf Wunsch auch auf unserer SDV TV-Seite und auf Youtube erscheinen. Dadurch ist auch eine Verlinkung auf Ihre eigene Homepage möglich.

» Welcher Unkostenbeitrag kommt auf mich zu?

Pro Film wird eine Kostenpauschale von 750,00 Euro (inkl. MwSt.) erhoben.





» Wie kann ich mich anmelden und teilnehmen?

Bei Interesse an einem Partnerclip in unserem Fernsehstudio in Friedberg melden Sie sich bei:

Carolin Danielak, SDV AG
 Telefon: 08 21 / 71 008 -831
 E-Mail: carolin.danielak@sdv.ag
 Betreff: Partnerclip SDV TV

Die SDV AG möchte das Medienformat SDV TV für und mit ihren Kunden schaffen und gemeinsam erfolgreich sein! Nutzen Sie ihre Chance, machen Sie mit und unterstreichen Sie Ihr positives Image durch Ihren eigenen professionellen Imagefilm!

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme und wünschen Ihnen viel Spaß beim Dreh. ■

»Pfahlgründungen« und »redundante Wasserhaltung« – für uns keine Fremdwörter!

Nutzen Sie unsere Erfahrungen in der Gestaltung von Versicherungsschutz für Ihr Bauvorhaben. Wir begleiten fachlich versiert von der Risikoanalyse über die Ausarbeitung der Klauseln bis zur Fertigstellung.

Ihr starker Partner mit Erfahrung und Know-how im Bereich Gewerbe- und Industrierversicherungen!



SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg
 Telefon 08 21 / 71 008 -0 | www.sdv.ag

PML	Risk Service GmbH Risikoanalyse · Bewertung
------------	--

SDV	SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG
------------	--



Sorglos den Ruhestand genießen. Eine private Altersvorsorge ist unverzichtbar.



ALTERSVORSORGE IM NIEDRIGZINSUMFELD

Neue Herausforderung für den freien Vertrieb und die Versicherungsgesellschaften

Wie funktioniert eine Rentenversicherung?

Bei einer Rentenversicherung hat der Versicherungsnehmer einen Sparplan, der in der Regel mit monatlichen Beiträgen bespart wird. Zudem ist ein fester Zielzeitpunkt bzw. Ablauf festgelegt. Ist dieser erreicht, kann der Vertragsinhaber wählen, ob er die Zahlung einer Zusatzrente oder die Ausschüttung einer einmaligen Kapitalabfindung wünscht.

Bei Wahl der Rentenzahlung würde diese bis ans Lebensende gewährt. Welche

Auszahlungsvariante die für den Versicherten günstigere ist, hängt also vor allem von der tatsächlichen Lebensdauer ab. Sämtliche Erträge müssen nur hälftig versteuert werden, daher bietet die Besparung in eine Rentenversicherung klare Steuervorteile. Voraussetzung dafür ist eine Vertragslaufzeit von mindestens 12 Jahre und dass der Vertragsinhaber bei Auszahlung mindestens 60 Jahre alt ist.

Was ist der Garantiezins?

Der Garantiezins, oder auch Höchstrech-

nungszins genannt, bietet dem Inhaber einer Lebens- beziehungsweise Rentenversicherung eine hohe Sicherheit. Denn das in eine Lebens- oder Rentenversicherungspolice eingezahlte Kapital wird mindestens mit dem Garantiezins verzinst, der bei Vertragsabschluss galt. Doch die Gesamtverzinsung einer Police ist durch eine laufende Überschussbeteiligung und einen möglichen Schlussüberschuss meist um einiges höher als der Garantiezins. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben muss jeder Lebens-

beziehungsweise Rentenversicherer das vorhandene Kapital einer Police mindestens mit dem zum Vertragsabschluss geltenden Garantiezins jährlich verzinsen. Dies gilt unabhängig von der Kapitalmarktsituation. Die im Vorfeld vereinbarte Versicherungssumme bzw. eine Kapitalabfindung ist daher sicher und steht am Ende der Ansparphase auf jeden Fall zur Verfügung. Die Höhe des Garantiezinses (Höchstrechnungszins) wird regelmäßig entsprechend der jeweiligen Finanzmarktentwicklung vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) für alle Lebensversicherungen verbindlich festgelegt. Der Rechnungszinssatz entspricht 75 Prozent der laufenden Rendite.

Welche Auswirkungen ergeben sich für Lebens- und Rentenversicherungen hinsichtlich des aktuellen Niedrigzinsumfeldes?

Immer wieder lassen sich in den Medien aktuelle Meldungen zum Thema Garantiezins finden. Der Abwärtstrend des Garantiezinses ist nicht von der Hand zu weisen: Höchststand bis 2000 waren 4 Prozent, 2,25 Prozent im Jahr 2009 auf aktuell 1,75 Prozent mit weiter fallender Tendenz. Unter Betrachtung des Niedrigzinsumfeldes, einhergehend mit den eingeschränkten Anlagemöglichkeiten und verbunden mit den Restriktionen der Anlagepolitik eines deutschen Versicherers, gibt es immer mehr Diskussionen über weitere Senkungen des Garantiezinssatzes und eine Senkung der Überschussbeteiligung. Die Unsicherheit ist groß.

Für Bestandskunden ändert sich allerdings auch bei einer geplanten Änderung des Garantiezinses im Jahr 2014 nichts. Wer bis 2000 eine Lebensversicherung abgeschlossen hat, kann mit einem Garantiezins von 4 Prozent rechnen, und wer beispielsweise zwischen 2007 und 2011 eine Lebensversicherungs-Police abgeschlossen hat, für den gilt



weiterhin der damals geltende Garantiezins von 2,25 Prozent. Für Kunden, die ab 01.01.2012 einen Vertrag vereinbart haben, gilt bis zum Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit ein Höchstrechnungszins von 1,75 Prozent.

Doch die Rendite eines Vertrages hängt nicht alleine vom Garantiezins ab. Die Gesamtverzinsung einer Lebens- oder Rentenversicherung setzt sich aus der vereinbarten, garantierten Versicherungssumme und den vom Versicherer erwirtschafteten Überschüssen zusammen. Aktuell liegt der Garantiezins bei 1,75 Prozent, die marktdurchschnittliche Verzinsung der Lebensversicherungsverträge unter Berücksichtigung der Überschüsse bei 3,48 Prozent. Jeder Lebens- und Rentenversicherer ist gesetzlich verpflichtet, die Beiträge seiner Kunden vorsichtig zu kalkulieren.

Daher erzielt ein Versicherer durch die Kapitalanlage in der Regel höhere Erträge als dies für die garantierte Verzinsung der Sparanteile seiner Kunden notwendig wäre. Aus diesen Überschüssen werden unter anderem den Policen laufende

Überschussbeteiligungen gutgeschrieben. Zudem legen Versicherer aus den erwirtschafteten Überschussanteilen oftmals auch einen Sicherheitspuffer zurück, was den Kundenverträgen zu einem späteren Zeitpunkt wiederum in Form eines Schlussüberschusses zugutekommen kann.

Wie hoch die Überschüsse während einer Vertragsdauer sein werden, weiß man im Voraus nicht. »Die Anlage der Kundengelder erfolgt am Kapitalmarkt über einen langen Zeitraum, bei dem im Vorhinein nicht gesagt werden kann, wie er sich tatsächlich entwickeln wird«, betont der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das ist auch der Grund, warum die am Ende der Vertragslaufzeit endgültig zur Verfügung stehende Kapitalsumme beim Vertragsabschluss vom Versicherer nur ungefähr angegeben werden kann. Auch die Senkung der Überschussbeteiligung ist im aktuellen Niedrigzinsumfeld bei vielen Versicherern kein Tabuthema mehr. Diese Senkung wird zur Folge haben, dass die klassischen Lebens- und Renten- »

versicherungen vom Kunden als nicht mehr attraktiv wahrgenommen werden. Maßnahmen zur Steigerung der Produktattraktivität und zur Senkung der Kosten bleiben im Fokus.

Welche Rolle spielen die laufenden Diskussionen über die Deckelung der Courtagen im Lebensversicherungsbereich?

Nach der Begrenzung der Provisionen für private Krankenversicherungen nimmt die Politik auch die Provisionen für die Zahlung von Lebensversicherungen ins Visier. Die Idee war es, ein Instrument zur Senkung der Abschlusskosten und Steigerung der Rendite zu generieren. Also de facto mehr Geld im Vertrag als in den Abschlusskosten. Einzelne Stimmen aus der Politik und dem GDV erhoben sich, um für die Umsetzung der Deckelung der LV-Courtage zu sprechen.



Die vorgeschlagenen Modelle der LV-Courtage für den freien Vertrieb:

MODELL EINS

Deckelung auf 40 Promille und Verdopplung der Stornohaftungszeit von heute 5 auf 10 Jahre.

MODELL ZWEI

Deckelung auf 35 Promille unter Beibehaltung der Stornohaftungszeit von 5 Jahren. Bei beiden Modellen soll die Courtage insgesamt nicht höher sein als ein Jahresbeitrag.

Was wird die Folge sein aus der möglichen Deckelung der LV-Courtage und der Senkung des Garantiezinses?

Möglich denkbare Varianten gibt es viele. Geht der Weg hin zu der Honorarbera-

tung? Also die Variante, dass der Berater statt einer Provision der Produkthanbieter ein Honorar vom Beratungsempfänger erhält? Oder wird es einen Rückzug der freien Vertriebe geben, der den Weg ebnet für die Ausschließlichkeit? Geht die gezielte Beratung vielleicht in ein neues Akquisekonzept oder wird sich der freie Vertrieb auf die Bereiche biometrische Risiken, bAV und Komposit konzentrieren und verstärkt den »guten alten« Bausparvertrag an den Mann bringen?

Die betriebliche Altersvorsorge wird von Vielen als Lösungsweg eingeschlagen, denn sie ist in der Konzeptionierung und Umsetzung anders als die private Altersvorsorge. Es ergibt sich möglicherweise eine höhere Rendite durch Steuervorteile und die Sozialversicherungsersparnis und ggf. fällt der zusätzliche Arbeitgeber-Anteil positiv ins Gewicht. Durch diese Sondereffekte wird das Kapital er-

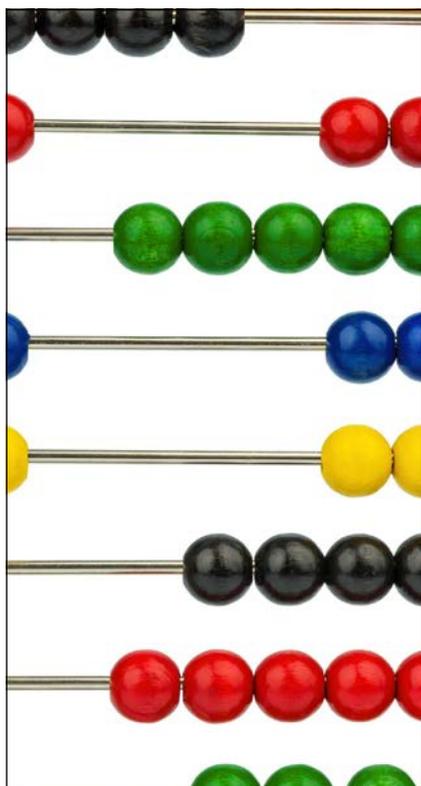
höht und die Niedrigzinsphase lässt sich leichter auffangen und entsprechend dämpfen. Der Zugangsweg in Richtung der Akquise von betrieblicher Altersvorsorge erweist sich für Einzelmakler oft als schwierig.

Sollte eines der vorgeschlagenen LV-Courtage-Modelle des GDV umgesetzt werden, so könnte das LV-Modell für große Teile des freien Marktes nur noch von eingeschränktem Interesse sein.

Sind Produktinnovationen für den klassischen Lebens- und Rentenversicherungsbereich in Sicht?

Immer wieder ist den Medien zu entnehmen, dass einige Lebensversicherer ihre Überschüsse stabil halten, bei anderen ist mit einer Senkung der Überschüsse zu rechnen. Dem allgemeinen Trend kann sich allerdings niemand entziehen, da die Anlagemöglichkeiten der Struktur nach

ähnlich sind. Der Druck, der auf den Schultern der Versicherer lastet, steigt und bedingt eine marktorientierte Änderung der Ausrichtung. Der Niedrigzins bleibt also ein wesentlicher Risikofaktor. Eine allgemeine Forderung in der Finanzbranche ist, dass die Produktlandschaft in Deutschland vielfältiger werden muss. Die traditionelle deutsche Lebensver-



sicherung mit einer Garantie über die gesamte Vertragsdauer kann nicht als Vergleichsmaßstab für jedes andere Altersvorsorgeprodukt genommen werden. Die Versicherer gehen also in die Neukalkulation ihrer Tarife, verabschieden sich vom bislang vorherrschenden Garantiemodell und bieten Produkte mit gestaffelten Garantien bzw. Zinsversprechen oder ganz ohne Garantieverzinsung an. Es lässt sich also festhalten, dass die Lebensversicherungsindustrie ohne sinnvolle Produktinnovationen den Anforderungen des Marktes wohl nicht standhalten kann. Auch bei einer Rege-

neration und Erholung der Ertragskraft wird es zu einer Erschwerung der Wettbewerbsposition von Lebensversicherern kommen. Kreativität ist gefragt, Service und Zuverlässigkeit bei der Vertragsbetreuung werden zunehmend wichtiger. Auch wenn der Druck auf die Lebensversicherungsbranche und damit das in Deutschland am weitesten verbreitete Altersvorsorgemodell kontinuierlich steigt, können die Versicherer frühestens im kommenden Jahr auf eine Erleichterung durch den Gesetzgeber hoffen. Die Bundesregierung hatte angekündigt, die Versicherer zu unterstützen, zugleich aber auch ein Entgegenkommen und Mitwirken der Lebensversicherungen eingefordert. Konkrete Aussagen in Bezug auf Ziel- und Umsetzung wurden noch nicht definiert.

Produktinnovationen und Neuheiten, ohne die bisherigen Vorteile einer Lebens- und Rentenversicherung aufzugeben!

Es gibt viele Vorteile der privaten Rentenversicherung, die nicht von der Hand zu weisen sind. Zwar wird die gesetzliche Rente bisher als sicher beschrieben, nicht aber die zu erwartende Rentenhöhe bei Eintritt ins Rentenalter.

Vor allem unter Betrachtung der verlängerten Lebensarbeitszeit, der späteren gesetzlichen Rentenzahlung sowie dem demografischen Wandel mit gesteigerter Lebenserwartung und dem damit verbundenen »Langlebigkeitsrisiko« ist eine private Vorsorge ein entscheidender Baustein, um die gesetzlichen Vorsorge-lücken zu schließen.

Zudem hat der Kunde zwei Varianten der privaten Rentenversicherung zur Auswahl, nämlich die klassische Variante und dann seit einigen Jahren auch noch die fondsgebundene Rentenversicherung.

Bei der fondsgebundenen Rentenversicherung ist die Rendite im Durchschnitt sogar noch etwas höher als bei der klassischen Form. Besonders der Abschluss einer dynamischen Rentenzahlung wäre vor dem Hintergrund steigender Lebenshaltungskosten empfehlenswert: Eine Dynamik mit einschließen, um der voraussichtlich auftretenden Inflationsrate entgegenzuwirken. Je früher der Kunde sich dazu entschließt, eine private Rentenversicherung abzuschließen, desto günstiger der monatliche Zahlbeitrag aufgrund der vom Versicherer gebildeten Altersrückstellungen.

Die bei Antragsstellung vereinbarte, garantierte Versicherungssumme wird konkret in der Police genannt und steht am Ende der Ansparphase sicher zur Verfügung. Zudem erhält jeder Kunde einer Lebens- oder Rentenversicherung einmal jährlich eine Übersicht der bisherigen Kapitalentwicklung seiner Police, mit Angaben zur garantierten Versicherungssumme und der voraussichtlichen Gesamtleistung. Ist bei einer Rentenversicherung eine lebenslange Rentenzahlung vereinbart, wird, selbst wenn das bis zum Beginn der Rentenzahlung angesparte Kapital im Laufe der Rentenzahlungsdauer aufgebraucht ist, weiterhin bis zum Tod der versicherten Person die vereinbarte Rente ausgezahlt. Auch vorzeitige Entnahmemöglichkeiten, Teilrentenzahlungen sowie nachträgliche Aufstockungen eines Vertrags sind möglich.

Wie sieht die Zukunft der Altersvorsorge mittels einer Lebens- und Rentenversicherungen also aus?

Auf diese Frage hat die Branche noch keine greifbare Antwort, doch eines steht fest: Alle, der freie Vertrieb und die Produktgeber, müssen hier an einem Strang ziehen, gemeinsam in die Umsetzung gehen, um die neuen Herausforderungen gemeinsam zu meistern. »

**Reflektierend zum Thema:
Aktuelle Zahlen und Auszug
aus dem Koalitionsvertrag:**

Aktuelle Zahlen 2014

Zum Jahresbeginn 2014 ergeben sich in der gesetzlichen Rentenversicherung verschiedene Entwicklungen:

Beitragsbemessungsgrenze steigt

Die Beitragsbemessungsgrenze in der Rentenversicherung steigt in den alten Bundesländern von monatlich 5.800 auf 5.950 Euro und in den neuen Bundesländern von 4.900 auf 5.000 Euro.

Anhebung der Altersgrenzen wegen Rente mit 67

Auf dem Weg zur Rente mit 67 steigen die Altersgrenzen um einen weiteren Monat. Versicherte, die 1949 geboren sind und für die keine Vertrauensschutzregelungen gelten, erreichen die Regelaltersgrenze mit 65 Jahren und drei Monaten.

Beitragsatz

Der Beitragsatz zur gesetzlichen Rentenversicherung soll ab 1. Januar 2014 weiter 18,9 Prozent betragen. Ein entsprechender Gesetzentwurf ist am 19. Dezember 2013 in den Deutschen Bundestag eingebracht worden. Das Gesetz soll rückwirkend in Kraft gesetzt werden.

Freiwillige Versicherung

Der Mindestbeitrag zur freiwilligen Versicherung wird in den alten und neuen Bundesländern voraussichtlich weiter 85,05 Euro im Monat betragen. Der Höchstbeitrag für freiwillig Versicherte wird voraussichtlich von 1.096,20 Euro auf 1.124,55 Euro pro Monat steigen. Die Höhe der Beiträge zur freiwilligen Versicherung ist abhängig von der Entwicklung des Beitragsatzes in der Rentenversicherung.

Aus dem Koalitionsvertrag

Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD für die 18. Legislaturperiode (Auszug)

2.3. SOZIALE SICHERHEIT

Für soziale Sicherheit im Alter

Der demografische Wandel stellt unsere Alterssicherungssysteme vor besondere Herausforderungen. (...). Insbesondere die Finanzierung muss immer wieder neu und in der Lastenverteilung gerecht zwischen den Generationen ausbalanciert werden. Deswegen wollen wir, wie auch im Arbeitsmarkt, in der Rente Anreize setzen, damit möglichst viele Menschen bei guter Gesundheit möglichst lange im Erwerbsleben bleiben und über ihre

Steuern und Sozialbeiträge die finanzielle Basis unserer Alterssicherungssysteme stärken.

Arbeiten bis 67 gestalten

(...)

Deshalb werden wir die bereits vorhandene Vertrauensschutzregelung zur Anhebung der Regelaltersgrenze erweitern: Langjährig Versicherte, die durch 45 Beitragsjahre (einschließlich Zeiten der Arbeitslosigkeit) ihren Beitrag zur Stabilisierung der Rentenversicherung erbracht haben, können ab dem 1. Juli 2014 mit dem vollendeten 63. Lebensjahr abschlagsfrei in Rente gehen. Das Zugangsalter, mit dem der abschlagsfreie Rentenzugang möglich ist, wird schrittweise parallel zur Anhebung des allgemeinen Renteneintrittsalters auf das vollendete 65. Lebensjahr angehoben.

(...)

Private und betriebliche Altersvorsorge stärken

Die Alterssicherung steht im demografischen Wandel stabiler, wenn sie sich auf mehrere starke Säulen stützt. Deswegen werden wir die betriebliche Altersvorsorge stärken. Sie muss auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Klein- und Mittelbetrieben selbstverständlich werden. Daher wollen wir die Voraussetzungen schaffen, damit Betriebsrenten auch in kleinen Unternehmen hohe Verbreitung finden. Hierzu werden wir prüfen, inwieweit mögliche Hemmnisse bei den kleinen und mittleren Unternehmen abgebaut werden können.

(...)

Minijobs

Wir werden dafür sorgen, dass geringfügig Beschäftigte besser über ihre Rechte informiert werden. Zudem wollen wir die

Übergänge aus geringfügiger in reguläre sozialversicherungspflichtige Beschäftigung erleichtern.

Eigenständige Alterssicherungssysteme erhalten

Die Bundesregierung steht auch weiterhin zur Alterssicherung der Landwirte, zur Künstlersozialversicherung sowie zu der berufsständischen Versorgung der verkammerten freien Berufe; diese bleiben als eigenständige Alterssicherungssysteme erhalten.

(...)



2.4. GESUNDHEIT UND PFLEGE

(...)

Prävention und Gesundheitsförderung in den Vordergrund stellen

Wir werden noch 2014 ein Präventionsgesetz verabschieden, das insbesondere die Prävention und Gesundheitsförderung in Lebenswelten wie Kita, Schule, Betrieb und Pflegeheim und die betriebliche Gesundheitsförderung stärkt und alle Sozialversicherungsträger einbezieht.

(...)

Finanzierung und Risikostrukturausgleich [Krankenversicherung]

Die derzeitige gute Finanzlage der gesetzlichen Krankenversicherung darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass schon ab 2015 die prognostizierten Ausgaben des Gesundheitsfonds seine Einnahmen übersteigen werden.

Der allgemeine paritätisch finanzierte Beitragssatz wird bei 14,6 % festgesetzt, der Arbeitgeberanteil damit bei 7,3 % gesetzlich festgeschrieben.

Die gesetzlichen Krankenkassen erheben im Wettbewerb den kassenindividuellen

Zusatzbeitrag künftig als prozentualen Satz vom beitragspflichtigen Einkommen. Der heute vom Arbeitnehmer alleine zu tragende Anteil von 0,9 Beitragssatzpunkten fließt in diesen Zusatzbeitrag ein. Damit die unterschiedliche Einkommensstruktur der Krankenkassen nicht zu Wettbewerbsverzerrungen führt, ist ein vollständiger Einkommensausgleich notwendig.

Die Notwendigkeit eines steuerfinanzierten Sozialausgleichs entfällt damit.

(...)

Pflege

(...)

Wer einen anderen Menschen pflegt, braucht dafür Zeit und muss die Pflege mit dem Beruf vereinbaren können. Wir werden die Möglichkeiten des Pflegezeit- und Familienpflegezeitgesetzes unter einem Dach mit Rechtsanspruch zusammenführen und weiterentwickeln, um die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf besser zu unterstützen.

Die 10-tägige Auszeit für Angehörige, die kurzfristige Zeit für die Organisation einer neuen Pflegesituation benötigen, werden wir aufbauend auf der geltenden

gesetzlichen Regelung mit einer Lohnersatzleistung analog Kinderkrankengeld koppeln.

(...)

Der paritätische Beitragssatz zur Pflegeversicherung wird spätestens zum 1.1.2015 um 0,3 Prozentpunkte erhöht. Aus dieser Erhöhung stehen die Einnahmen von 0,2 Prozentpunkten zur Finanzierung der vereinbarten kurzfristigen Leistungsverbesserungen, insbesondere für eine bessere Betreuung der Pflegebedürftigen, sowie der für 2015 gesetzlich vorgesehenen Dynamisierung der Leistungen zur Verfügung. Die Einnahmen aus der weiteren Erhöhung um 0,1 Prozentpunkte werden zum Aufbau eines Pflegevorsorgefonds verwendet, der zukünftige Beitragssteigerungen abmildern soll. Dieser Fonds wird von der Bundesbank verwaltet.

In einem zweiten Schritt wird mit der Umsetzung des Pflegebedürftigkeitsbegriffs der Beitrag um weitere 0,2 Prozentpunkte und damit insgesamt um 0,5 Prozentpunkte in dieser Legislaturperiode angehoben. ■

Isabell Kramer, SDV AG

PFLEGE – WENN DER STAAT DIE KINDER WEGEN PFLEGE DER ELTERN ZUR KASSE BITTET

Der Schock ist groß, wenn sich das Sozialamt bei den Kindern meldet, um Unterhaltsansprüche gegenüber den Eltern aufgrund Kostenbedeckung bei Pflegebedürftigkeit einzufordern. Die Unterhaltsverpflichtung gegenüber den Kindern, ist die letzte Konsequenz – denn vorher prüft der Gesetzgeber – ob noch andere persönlich finanzielle Möglichkeiten insgesamt gegeben sind

Einsatz des vorhandenen Vermögens der pflegebedürftigen Person zur Bedeckung der Pflegekosten

Bevor eine Unterhaltsverpflichtung in Anspruch genommen werden kann, müssen die Eltern oder das Elternteil sämtliche Einkünfte aus gesetzlicher und privater Rente und der Pflegeversicherung, aber auch aus ihrem Vermögen zur Bedeckung der Pflegekosten heranziehen – also nicht nur die Vermögenserträge, sondern auch den Vermögensstamm. Einen Schonbetrag (Schonvermögen) als Vermögensreserve dürfen die pflegebedürftigen behalten, das sogenannte unverwertbare Vermögen im Barwert von derzeit 2.600 Euro.

Rückforderung von Schenkungen wegen Verarmung des Schenkers

Nach §528 BGB wird ein Anspruch auf Schenkungsrückführung der letzten 10 Jahre durch einen Bescheid auf den Sozialträger (Sozialamt) übergeleitet, der die-

sen Anspruch gegenüber dem Beschenkten geltend macht. Der Sozialträger darf nach Tod des Sozialhilfeempfängers (Pflegebedürftiger) durch einen Überleitungsbescheid die Rückforderungsansprüche auf sich überleiten. Hat der Schenker (Pflegebedürftiger) Sozialhilfe zur Bedeckung der Pflegekosten in Anspruch genommen, geht der Anspruch auf Rückforderung der Schenkung wegen Verarmung des Schenkers über den Tod hinaus.

Die Unterhaltsverpflichtung

Eine Unterhaltsverpflichtung ist BGB §1601 eindeutig geregelt – Verwandte in gerader Linie die direkt voneinander abstammen, sind laut Gesetz grundsätzlich verpflichtet, den Eltern Unterhalt zu gewähren, sofern diese bedürftig sind. Diese Regelung tritt in Kraft, wenn die pflegebedürftige Person nicht mehr aus eigenen Mittel deren Kosten im Pflegeheim selbst aufbringen kann. Sind mehrere Kinder mit ausreichenden Einkünften vorhanden, ist die Haftung anteilig für den Unterhalt ihrer Eltern zu betrachten. Die Haftungsquoten sind dabei die jeweiligen Einkommens- und Vermögensverhältnisse unter Abzug des Selbstbehaltes. Kommt ein Kind allein für den Elternunterhalt auf, obwohl bei den Geschwistern genug Einkommen und Vermögen vorhanden ist, kann es einen finanziellen Ausgleich von den anderen verlangen.

Aktuell zur Unterhaltsverpflichtung

– Der Bundesgerichtshof (BGH) in Karlsruhe hat am 12.02.2014 entschieden, dass ein Sohn die Pflegedifferenzkosten bei stationären Aufenthalt zahlen muss, obwohl der Kontakt seitens der pflegebedürftigen Person über Jahrzehnte abgebrochen und der Sohn enterbt wurden.

Die Begründung des BGH – »Zwar mag der Vater durch sein Verhalten das familiäre Band zu seinem volljährigen Sohn aufgekländelt haben. Andererseits hat er sich in den ersten 18 Lebensjahren seines Sohnes um diesen gekümmert«. Er habe daher gerade in der Lebensphase, in der regelmäßig eine besonders intensive elterliche Fürsorge erforderlich sei, seinen Elternpflichten im Wesentlichen genügt.

Die Auswirkung dieses Urteils – Eltern dürfen den Kontakt zu ihren erwachsenen Kindern abbrechen, ohne dadurch später den Anspruch auf Unterhalt zu verlieren. Der Kontaktabbruch gegenüber erwachsenen Kindern ist noch keine »schwere Verfehlung«, die zum Verlust des Unterhaltsanspruchs führt.

Nach der Pflege ist vor der Pflege

Jeder –unerheblich ob jung oder alt – kann durch eine schwere Krankheit oder einen Unfall in die Lage kommen, wichtige Angelegenheiten des Lebens nicht mehr selbst verantwortlich zu regeln. Bei Vorsorgevollmachten, Betreuungs-, und

Patientenverfügungen ist es dringend anzuraten, einen Rechtsanwalt und/oder Notar zur persönlichen Rechtsberatung hinzuziehen.

Die Vorsorgevollmacht

Durch eine Vorsorgevollmacht können Sie eine Person Ihres Vertrauens bevollmächtigen, für Sie bestimmte Angelegenheiten zu regeln. Die von Ihnen ausgewählte Person wird aufgrund der erteilten Vollmacht Ihr Vertreter. Dabei muss sich eine solche Vorsorgevollmacht nicht auf alle denkbaren Angelegenheiten beziehen, sondern sie kann sich auch auf bestimmte Angelegenheiten beschränken, beispielsweise die Vertretung in finanziellen Dingen.

Der Vorteil einer Vorsorgevollmacht liegt darin, dass für die Bereiche, für die eine Vorsorgevollmacht erteilt worden ist, kein gerichtliches Betreuungsverfahren durchgeführt werden muss. Hierzu müssen Sie folgendes wissen: Es gibt im Krankheitsfall keine gesetzliche Vertretungsmacht von Ehegatten untereinander oder von Eltern gegenüber Kindern bzw. umgekehrt. Dies bedeutet, dass im Regelfall kein Vertreter zur Verfügung steht, wenn Sie aufgrund einer Krankheit Ihre Angelegenheiten nicht mehr selber regeln können. Haben Sie keiner Person Ihres Vertrauens eine Vorsorgevollmacht erteilt, muss durch das Gericht eine Person gefunden werden, die in der Lage ist, Sie zu vertreten. Dies ist das sogenannte Betreuungsverfahren.

Die Betreuungsverfügung ist eine Willensäußerung, mit der jemand für den Fall seiner Betreuungsbedürftigkeit Vor-

schläge zu der Person seines Vertrauens (Betreuer) oder Wünsche zur Wahrnehmung der Aufgaben des Betreuers äußert (Ort der Pflege, Art der Versorgung, Geschenke an Angehörige und Freunde). Wichtig ist, die Wünsche so genau wie möglich zu formulieren. Die Wünsche muss der spätere Betreuer unter Beachtung des Wohls des Betroffenen und der Zumutbarkeit für den Betreuer ausführen. Anders als bei der Vorsorgevollmacht wird die Betreuungsverfügung vom Betreuungsgericht kontrolliert. Schließt der Betroffene zum Beispiel eine gewisse Person als Betreuer aus, so hat das Betreuungsgericht darauf Rücksicht zu nehmen.

Patientenverfügung

Mit einer schriftlichen Patientenverfügung können Patientinnen und Patienten vorsorglich festlegen, dass bestimmte medizinische Maßnahmen durchzuführen oder zu unterlassen sind – wichtig – falls sie nicht mehr selbst entscheiden können. Damit wird sichergestellt, dass der Patientenwille der Behandlung zugrunde gelegt wird, auch wenn er in der aktuellen Situation nicht mehr geäußert werden kann.

Treffen die Festlegungen in einer Patientenverfügung auf die aktuelle Lebens- und Behandlungssituation der Patientin oder des Patienten zu, sind sowohl die Ärztin oder der Arzt als auch die Vertreterin oder der Vertreter (Betreuer/in oder Bevollmächtigte/r) daran gebunden.

Liegt keine Patientenverfügung vor oder sind die Festlegungen in einer Patientenverfügung zu unkonkret oder allgemein,

entscheiden die Vertreterin oder der Vertreter gemeinsam mit der Ärztin oder dem Arzt auf der Grundlage des mutmaßlichen Patientenwillens über die anstehende Behandlung. Können sich – bei besonders folgenschweren Entscheidungen – Vertreterin oder Vertreter und die behandelnde Ärztin oder der Arzt nicht darüber einigen, ob die beabsichtigte Entscheidung auch tatsächlich dem Willen der betroffenen Patientin oder des Patienten entspricht, muss die Vertreterin oder der Vertreter die Genehmigung des Betreuungsgerichts einholen.

**Sprechen Sie
uns an!
Wir beraten
Sie gerne.**



KONTAKT

Markus von Rotberg

Organisationsdirektor

Swiss Life AG

Telefon 089 / 21 01 47 14

Telefax 089 / 21 01 47 11

E-Mail markus.vonrotberg@swisslife.de



DIE NEUE ARAG BUSINESS LINE

Gesundheitsvorsorge durch den Arbeitgeber gewinnt für Unternehmer und Mitarbeiter immer mehr an Bedeutung. Der Arbeitnehmer spart bares Geld und genießt durch den Zusatzschutz deutliche Vorteile.

Der Arbeitgeber sichert seinem Unternehmen Arbeitskraft, baut ein positives Image auf und steigert so die Attraktivität der Firma im Wettbewerb. Eine echte Win-Win-Situation. Sie als Vermittler können

Ihren Firmenkunden jetzt genau das bieten, was sie sich wünschen: Mit der neuen ARAG Business Line, die die ARAG im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung ab sofort anbietet.

Überblick ARAG Business Line: Starke Tarife, starke Leistungen

Tarif V100BL – Vorsorge weit über Leistungen der GKV hinaus!

- » z.B. Großer Gesundheits-Check, Krebsvorsorge für Frauen und Männer
- » 100 Prozent bis zu 1.000 Euro innerhalb von 2 Jahren für Vorsorgeuntersuchungen
- » 100 Prozent bis zu 200 Euro innerhalb von 2 Jahren für Schutzimpfungen

Tarif ZfestBL – Verdoppelt den Festkostenzuschuss der GKV z. B. für

- » Kronen, Teilkronen und Teleskopkronen
- » Prothetische Leistungen wie Brücken und Prothesen (auch: Stiftzähne und Reparatur von prothetischen Leistungen)
- » Suprakonstruktionen für Implantate
- » Und: Ab dem 5. Jahr oder bei Unfall keine Summenbegrenzung

Tarif ZplusBL – Enthält alle Leistungen des Tarifs ZfestBL und zusätzlich

- » 100 Prozent Erstattung für professionelle Zahnreinigung, wenn die GKV hierfür nicht leistet
- » Leistung einmal pro Kalenderjahr bis zu 75 Euro

Tarif SN262BL

Tarif SU262BL

Tarif SD262BL

Für erstklassige Versorgung im Krankenhaus!

- » Normal-Tarif bei Überweisung in eine Klinik
- » Unfall-Tarif bei einer Behandlung auf Grund eines Unfalls
- » Spezial-Tarif wenn eine schwere Krankheit einen stationären Klinikaufenthalt notwendig macht
- » 2-Bett-Zimmer, Chefarztbehandlung und freie Klinikwahl
- » Kostenübernahme der gesetzlichen Zuzahlung von 10 Euro/Tag, bis zu 28 Tage/Jahr

WEITERE HIGHLIGHTS

- » Ab 10 Personen, pro Tarif
- » Ein Beitrag – für alle Arbeitnehmer gleich
- » Beitragsbefreiung für Arbeitgeber bei AU > 42 Tage bzw. wenn die Lohnfortzahlung endet
- » Beitragsbefreiung für Arbeitgeber bei Elternzeit bis zu 3 Jahren
- » Öffnungsaktion für Familienangehörige innerhalb der ersten 3 Monate nach Vertragsbeginn
 - » eigener Vertrag mit gesonderten Annahmerichtlinien
- » ohne Wartezeiten
- » ohne Risikoprüfung
- » Einschluss von laufenden und angedachten Behandlungen ab 50 AN möglich
- » Versicherungsschutz ab dem 1. Tag
- » Vorsorge-, Zahn- und Stationär-Tarife für PKV und GKV versicherte Personen

Maßgeblich für den Leistungsumfang sind die dem Versicherungsvertrag konkret zugrunde gelegten Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

KONTAKT

Sie haben noch Fragen?

Das Team Makler Sales Competence des ARAG Partnervertriebs steht Ihnen gern zur Seite:

Telefon 02 11 / 963 -45 45
 Telefax 02 11 / 963 -45 77
 E-Mail msc@arag.de
www.ARAG-partnervertrieb.de



Die Stuttgarter bAV-Lösungen.

Präzision macht den Unterschied.

Hightech-Lösungen vom Spezialisten für betriebliche Altersvorsorge.

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

www.stuttgarter.de



Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
bAV-Kompetenz

Beratung	★★★★★	Haftung	★★★★★
Service	★★★★★	Verwaltung	★★★★★

Stand: 11/2012

www.lvfp.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

FORT- / WEITERBILDUNG BACKOFFICE SDV AG

Die SDV AG legt besonderen Wert auf eine optimale Personalentwicklung und individuelle Förderung ihrer Mitarbeiter. Mitarbeiter sollen motiviert, entwickelt und individuell gefördert werden. Aus diesem Grund bietet die SDV AG, Servicepartner der Versicherungsmakler, ihren Mitarbeitern umfassende Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen.

Mehrere Mitarbeiter absolvierten erfolgreich die Qualifikation zum Versicherungsfachwirt (IHK). Das bAV-Kompetenzcenter, im Bereich Lebensversicherung, konnte von zwei Mitarbeitern durch den Abschluss zum »Experten/in betriebliche Altersvorsorge (DVA)« ausgebaut werden. Zusatzqualifikationen »Technischer Underwriter (DVA)« und »Haftpflcht Underwriter (DVA)« absolvierten Mitarbeiter der Abteilung Gewerbeversicherung. Tanja Berchtold (ebenfalls Abteilung Gewerbeversicherung) schloss zwei Weiterbildungen, sowohl den Versicherungsfachwirt (IHK) als auch »Expertin Sach/Vermögensversicherung im Gewerbekundenbereich (DVA)« ab. Seit 2013 bietet die SDV AG auch die Möglichkeit des dualen Studiums. Zum einen zum »Master of Science« wie auch den Abschluss zum »Bachlor of Insurance«.

Wir gratulieren allen Kollegen zu ihren bestandenen Prüfungen und wünschen allen, die sich aktuell noch in einer Fort-/Weiterbildungsmaßnahme oder in einem dualen Studium befinden, viel Glück und Erfolg und weiterhin gutes Gelingen!

RODELAUSFLUG BACKOFFICE & LEITER MAKLERVERTRIEB

Am 24. Januar 2014 ging es am späten Nachmittag für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur »SDV Winterrodel- und Hüttengaudi 2014« nach Sölln/Tirol.

Nach einer dreistündigen Busfahrt kehrte ein Teil der Gruppe direkt in der Stöcklalm ein. Der andere Teil schnappte sich einen Rodel und machte die Rodelpiste unsicher. Nach anschließender Einkehr in die Hütte fand der Abend bei einem gemeinsamen Abendessen einen besinnlichen und ruhigen Abschluss.

Organisiert wurde der Ausflug vom Social Club der SDV AG. Ein herzliches Dankeschön den beiden Verantwortlichen für den reibungslosen Ablauf.



MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der Hanse Merkur



Jetzt informieren – wir beraten Sie gern:
Organisation Leben, Michael Giesler
Telefon: 040 4119-4051
E-Mail: michael.giesler@hansemerkur.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.



NEUE WEGE IN DER RENTEN-SICHERUNG GESUCHT.

Die Relax Rente von AXA.

In der heutigen Zeit verunsichern niedrige Zinsen, volatile Aktienmärkte, negative Berichterstattung und zunehmende Produktvielfalt die Kunden. Gebrauch wird ein Konzept, das eine ausgewogene Chance-Risiko-Balance mit Geld-zurück-Garantie vereint und gleichzeitig höchstmöglichen Komfort und Flexibilität im Vertragsverlauf bietet. Anfang 2014 ging AXA mit einem solchen neuen Angebot an den Start – der Relax Rente.

Flexible Altersvorsorge, bei der einfach alles passt.

Das Prinzip der Relax Rente ist einzigartig am deutschen Markt: Altersorientiertes, vollautomatisches Ausbalancieren zwischen Fonds als Renditechance und Sicherheitsbausteinen während der gesamten Vertragslaufzeit. Diese und andere Komponenten machen die Relax Rente zu einem Produkt, das

- » Sicherheit bietet, aber auch die Chance auf die notwendige Rendite,
- » sich flexibel den Lebensumständen des Kunden und dem Marktumfeld anpasst und
- » eine lebenslange Versorgung sicherstellt.

Das Prinzip

Die Relax Rente ist im Kern eine fondsgebundene Rente mit Garantien. Sie besteht aus drei miteinander kombinierbaren Kapitalanlage-Bausteinen: Der **Garantiekomponente**, dem Baustein **Wertzuwachs** und dem Baustein **Rendite**. Auf diese Weise lassen sich unterschiedlichste Kundenanforderungen be-

dienen, von der Classic-Variante für den eher sicherheitsorientierten Kunden bis zur Chance-Variante für den renditeorientierten.

Insbesondere die **Comfort-Variante** basiert auf dem Grundsatz, dass sich das Anlagerisiko am Aktienmarkt über längere Laufzeiten verringert. Daher wird zu Beginn der Vertragslaufzeit stärker in renditeorientierte Anlagen investiert. Mit fortschreitender Laufzeit werden Kapitalmarktgewinne durch Überführung in das Sicherungsvermögen abgesichert. Jede positive Indexentwicklung erhöht automatisch das Vertragsvermögen. Bei langen Restlaufzeiten überwiegt das Fondsinvestment, mit dem Näherrücken des Rentenbeginns wird vermehrt in das Sicherungsvermögen umgeschichtet. Auch hier wird regelmäßig überprüft, ob eine Erhöhung der Bruttobeitragsgarantie aufgrund guter Gewinne möglich ist. Dieses **Vertragsphasenkonzept** ist derzeit einzigartig am deutschen Markt.

Die vier Bausteine der Relax Rente



Sicherheit. Zum vereinbarten Rentenbeginn erhält der Kunde garantiert mindestens sein eingezahltes Geld zurück. Gleichzeitig wird zu festgelegten Zeitpunkten automatisch überprüft, ob eine Garantierhöhung möglich ist.



Wertzuwachs. Das Vertragsvermögen wird an einem Index beteiligt, der sich an der Kursentwicklung der 50 führenden Unternehmen Europas orientiert. Das Besondere: Das Vertragsvermögen profitiert von der positiven

Kursentwicklung, negative Kursentwicklungen haben dagegen keine Auswirkung.



Rendite. Für die Chance auf zusätzliche Rendite erfolgt ein Teil der Investition in eine Fondsanlage. AXA hat dafür eine frei wählbare, erstklassige Fondspalette zusammengestellt.



Begleitend und flexibel. Die **Relax Rente Comfort** passt sich flexibel den Lebensumständen des Kunden und dem Marktumfeld an und gibt somit Sicherheit in einem unsicheren Kapitalmarkt.

Ausgezeichnet

Der Finanzen Verlag hat aktuell bestätigt, dass AXA auf dem richtigen Weg ist und sie mit dem Goldenen Bullen in der Kategorie »Neue Wege in der Lebensversicherung« ausgezeichnet. Mit der Relax Rente haben damit nicht nur Kunden, sondern auch Vertriebspartner die Sicherheit, nachhaltig die richtige Entscheidung getroffen zu haben.



KONTAKT

Patricia Lubitsch

Maklerbetreuerin Vorsorge München
Makler- und Partnervertrieb

Telefon 0 89 / 54 06 -18 271
Telefax 0 89 / 54 06 -18 249
Mobil 0 152 / 093 728 71
E-Mail patricia.lubitsch@axa.de

**Wohnungs- & Grundstücksrechtsschutz
für Vermieter!**

**Ab
sofort zum
Festbeitrag
bei uns!**

Vereinfachte Beitragsberechnung bei unserem Wohnungs- und 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

KRANKENVERSICHERUNG FÜR ÄRZTE UND HEILBERUFE.

Die Allianz ist die größte private Krankenversicherung für Ärzte und einer der führenden Krankenversicherer für Heilberufe in Deutschland. Kunden aus diesen Berufen erhalten bei uns die optimale Absicherung – von Anfang an.

Sie möchten Ihre Kunden, die als Ärzte oder in Heilberufen tätig sind, im Krankheitsfall umfassend privat absichern? Sie wünschen stabile Beiträge und legen Wert auf die Sicherheit eines starken Partners? Die Allianz Private Krankenversicherung bietet maßgeschneiderte Produkte und die Vorteile von Gruppenverträgen mit nahezu allen Ärztekammern und dem Marburger Bund.

Unsere aktuellen Ärzte-Tarife folgen mit vielen zusätzlichen Leistungen unserem Leitbild: Besser privat!

- » Im ambulanten Bereich haben wir zum Beispiel die Kostenerstattung verbessert:
 - » So leisten wir z.B. alternative Behandlungsmethoden oder Hepatitis-B-Impfung.
 - » Ambulante Psychotherapiesitzungen erstatten wir zudem ohne Begrenzung der Sitzungsanzahl (beim Tarif Ärzte Best).
- » Im stationären Bereich punkten unsere Tarife bei der Erstattung bis zum 5,0-fachen der GOÄ bei wahlärztlicher Behandlung (Tarif Ärzte Plus) sowie

der unbegrenzten stationären Psychotherapie.

- » Unsere Wechsoption ermöglicht Ihren Kunden, **zu Beginn des 6. und 8. Versicherungsjahres aus unseren Ärzte Plus-Tarifen** in die leistungsstärkeren Tarife Ärzte Best zu wechseln – ohne Risikoprüfung und ohne erneute Wartezeiten.
- » Darüber hinaus haben wir auch unsere Krankentagegelder verbessert. Sie bieten nun flexiblere Anpassungsmöglichkeiten.

Wir lassen unsere Kunden nicht alleine.

Für unsere Versicherten sind wir weltweit und zu jeder Zeit erreichbar. Ein persönlicher Ansprechpartner steht Ihren Kunden bei allen Fragen zur Seite und leistet schnelle Hilfe. Wir verstehen uns nicht nur als Gesundheitsdienstleister, sondern bieten zielgerichtete Programme und Services, wie z. B. den Patientenbegleiter oder Direktabrechnung bei Arzneimitteln an.

Zusätzliche Vorteile aus der Kooperation mit dem Marburger Bund runden das Allianz-Ärzte-Portfolio ab:

- » Wartezeiterlass – voller Versicherungsschutz von Anfang an
- » Annahmegarantie – unter bestimmten Voraussetzungen garantieren wir, dass wir den Kunden versichern
- » Mitversicherung von Familienangehörigen – zu den gleichen Tarifkonditionen

Von Anfang an den richtigen Partner an der Seite haben.

Wenn es um die Krankenversicherung Ihrer Kunden geht, ist es wichtig, dass Sie einen Partner wählen, der neben umfassenden Leistungen auch ein zukunftsfähiges Finanzierungsmodell vorzeigt. Dies ist notwendig um Leistungen, Beitragsrückstellungen und Finanzierbarkeit der Beiträge im Alter zu gewährleisten. Die Beiträge bei der Allianz Privaten Krankenversicherung sind so berechnet, dass sie zu Versicherungsbeginn über den anfänglichen Kosten liegen. Dadurch sparen Kunden Altersrückstellungen an, welche die Allianz am Kapitalmarkt vermehrt. Unsere Kunden haben uns aktuell über 27 Milliarden anvertraut. Wir legen dieses Kapital gewissenhaft und sicher und auch im aktuell schwierigen Zinsumfeld ertragreich für unsere Kunden an. Unsere Finanzstärke ist der Vorteil für Ihre Kunden und für Sie, denn je mehr Rücklagen ein Unternehmen hat und je besser es sie anlegt, umso sicherer können Sie sein, dass die Beiträge stabil bleiben.

Später werden die im Alter steigenden Gesundheitskosten daraus finanziert.

Als einziger privater Krankenversicherer erhält die Allianz seit Jahren ein »AA«-Rating von Fitch Ratings.



Das verbesserte Portfolio der Allianz Privaten Krankenversicherung im Ärztebereich umfasst folgende Bausteine:



KRANKENTAGEGELD

Von ausschlaggebender Bedeutung im Verkaufsgespräch kann die Absicherung des Einkommens sein. Gerade für selbstständige Ärzte ein wichtiges Thema. Hier ist die Absicherung über ein Krankentagegeld in Kombination mit einer Berufsunfähigkeitsrente die beste Wahl.

Die Leistungen des Ärzte-Krankentagegeldes der Allianz sind äußerst leistungsstark:

	Ärzte Plus	Ärzte Best
Gebührenordnung für Ärzte/Zahnärzte	3,5 fach (5,0-fach für Wahlarzt im Krankenhaus)	Unbegrenzt
Ambulante Psychotherapie	100% bis zur 30. Sitzung, 70% ab 31. Sitzung bis 50 Sitzungen	100% bis zur 30. Sitzung, 70% ab 31. Sitzung
Sehhilfen innerhalb 24 Monaten	Bis 250 €	Bis 400 €
Unterbringung im Krankenhaus	Zweibett	Einbett mit Wunschverlegung
Zahnersatz und Kieferorthopädie	75%	85%
Inlays	75%	100%
Geltungsbereich	Weltweit 6 Monate, Europa unbegrenzt	Weltweit 12 Monate, Europa unbegrenzt
Selbstbehalt	800 Euro nur auf Arznei- und Verbandmittel	

- » Versicherbarer Tagessatz bis 600 Euro
- » Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht
- » Nach einer Gehaltserhöhung kann das Krankentagegeld innerhalb von zwei Monaten ohne Risikoprüfung und ohne Wartezeiten entsprechend anpasst werden. Alternativ bieten wir an, den Versicherungsschutz alle 3 Jahre an die Einkommensentwicklung anzupassen.
- » Als angestellter Arzt auch Leistung bei stufenweiser Wiedereingliederung
- » Bei niedergelassenen Ärzten, die auch nach dem 67. Geburtstag ihrer Tätigkeit nachgehen möchten, verlängern wir das Krankentagegeld.
- » Bei Berufsunfähigkeit zahlen wir das Krankentagegeld bis zu sechs Monate lang in vollem Umfang weiter.

UNSER TIPP:

Kombinieren Sie das Krankentagegeld mit der Berufsunfähigkeitsvorsorge der Allianz. Die Allianz garantiert im Leistungsfall einen reibungslosen Übergang von KT zu BU – ohne Zahlungsausfälle.

KONTAKT

**Ihr Maklerbetreuer
Organisationsleiter
Georg Schreil**



Mobil 0 15 22 / 29 26 535
 Telefon 0 89 / 38 00 -60516
 E-Mail georg1.schreil@allianz.de

Postanschrift:
 Postfach 1130, 85765 Unterföhring

Maklervertrieb Süd Kranken
 E-Mail: apkv-maklervertrieb-sued@allianz.de

**Servicenummer: 0 800 / 6 55 65 91
 von 8.30 bis 18.00 Uhr**

ENTWICKLUNG SERVICE – ERWARTUNGEN AN EINEN SERVICEDIENSTLEISTER

Aus dem Alltag der SDV AG

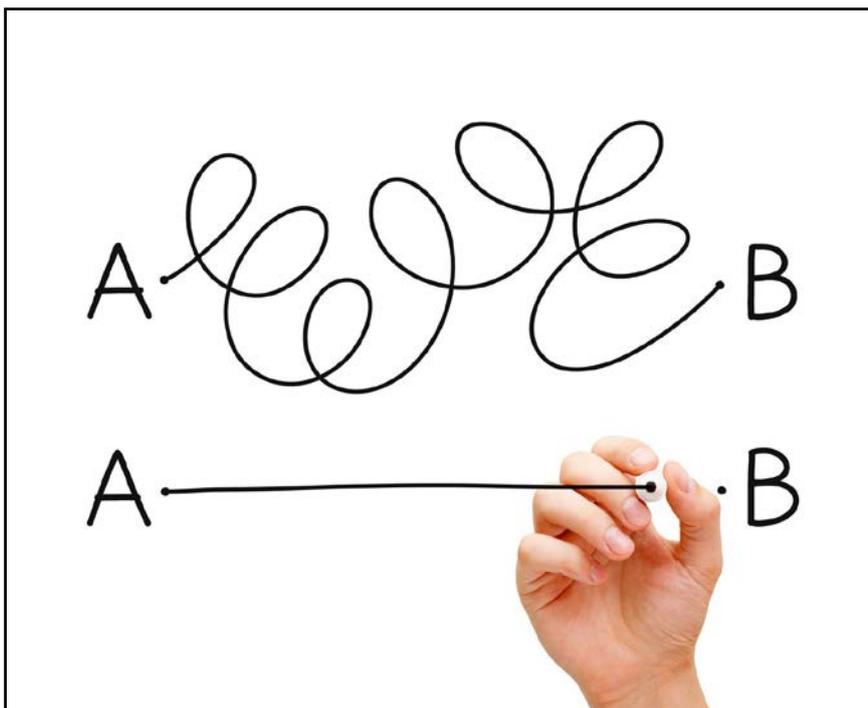
Noch vor wenigen Jahren ging der Begriff »Servicewüste Deutschland« fast täglich durch die Medien. Raue Zeiten für die Begriffe »Servicequalität« und »Kundenorientierung«, wenn man so will. Inzwischen hat sich hier aber einiges getan und das Thema Kundenzufriedenheit und Kundenorientierung wurde systematisch aufgearbeitet.

Das erreichte Niveau ist allerdings alles andere als statisch und die Ansprüche an einen verbraucherorientierten Service müssen kontinuierlich und dynamisch auf- bzw. ausgebaut werden. Der Markt

hat es mit einem widersprüchlichen und auch wechselhaften Kundenverhalten zu tun: Einerseits fordert der moderne Verbraucher immer günstigere Preise. Andererseits erwartet er auch einen zunehmenden Perfektionsgrad in Bezug auf die Abwicklung des Verkaufsprozesses und die damit verbundenen Dienstleistungen. Der Kunde wird also in jeder Hinsicht anspruchsvoller und toleriert kaum noch Abweichungen von seinem Wunschbild. Dieses wird nicht nur durch Vergleichsangebote geprägt, sondern zunehmend auch von Serviceangeboten aus ganz anderen Branchen. Daneben prägen die Printmedien und

das Fernsehen die Verbrauchervorstellungen und heben diese auf ein immer höheres Niveau. Keine ganz einfache Hürde, die es hier für Dienstleister und Unternehmen zu nehmen gilt. Doch die Sicht der Verbraucher und Kunden zählt. Des Weiteren wird die Dienstleistungsbeurteilung und Servicequalität gewinnen als Wettbewerbsinstrument in der modernen Welt immer mehr an Bedeutung und werden zu einem wichtigen Wettbewerbs- und Erfolgsfaktor der Zukunft.

Service und Dienstleistung: Begriffe, die nicht ganz eindeutig zu definieren sind. Vielmehr haben wir es hier mit schillernden Expressionen zu tun, die je nach Sichtweise mit den unterschiedlichsten Inhalten definiert werden können. Neben den messbaren Leistungen verbergen sich aber aus subjektiver Kundensicht immer mehr Dinge hinter dem Begriff Service als objektiv vorhandene Bausteine. De facto mischen sich vielschichtige Gefühle und Wahrnehmungen, die der Kunde als mangelhaften Service deutet, ohne dass tatsächlich eine klassische Serviceleistung gemeint sein könnte. Beispiel: Zwei Geschäfte bieten das gleiche Produktportfolio und den gleichen Service an. Der Kunde empfindet allerdings das Geschäft, welches einen Parkplatz direkt vor der Tür anbieten kann, bereits als serviceorientierter als das Geschäft ohne direkte Parkmöglichkeit. Die subjektive Wahrnehmung beeinflusst den Kunden trotz gleicher messbarer Serviceleistung.



Der Dienstleister muss diese Punkte bei der eigenen Servicepolitik berücksichtigen. Es geht bei der Serviceorientierung also darum, eine »Wohlfühl-Atmosphäre« zu schaffen, die dem Kunden die Nutzung des Produktes erleichtert und darüber hinaus angenehmer gestaltet. Es kann aber auch darum gehen, dem Kunden neben einem guten Gefühl auch Sicherheit zu vermitteln. Dabei sind die Hinwendung zum Kunden und die Tatsache, wie sehr das Unternehmen bzw. der Dienstleister im Kundeninteresse handelt, die entscheidenden Fragen.

Ein Upgrade des Dienstleistungsportfolios muss regelmäßig durchgeführt werden und ist ebenso wichtig wie die jährliche Inventur im Einzelhandel. Maßstab für diese Entscheidung können die einzelnen Dienstleistungsstandards der Mitbewerber, eigene Anreize und Ideen oder ein verändertes Kundeninteresse sein.

Der verbraucherorientierte Ansatz der Service- und Dienstleistungsdefinition berücksichtigt vor allem solche Dienstleistungen, die der Verbraucher tatsächlich wahrnimmt und gleichzeitig in signifikanter Form in sein Nutzenportfolio mit einbezieht. Dabei geht es auch darum, dem Kunden durchweg positive Gefühle bei der Inanspruchnahme der Dienstleistungen zu vermitteln. Die Klassifizierung von Serviceleistungen erfolgt meist entweder nach dem Zeitpunkt der erbrachten Leistung oder nach der technischen bzw. kaufmännischen Orientierung. Mit Service kann der notwendige Mehrwert geboten werden, der den Vorsprung zu Mitbewerbern unterstreicht. Das A und O sind eine an das Unternehmen angepasste Dienstleistungsorientierung und die daran anschließende Vermarktung mit positiver Rentabilität im Alltag und in der Umsetzung.



Das bedeutet, der moderne Servicegedanke sollte wie folgt gelebt werden (Quelle: Studie St. Gallen, Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister, das »7-K-Modell«):

- » **Kundenorientierung des Managements** = Kundenorientierung beginnt beim Vorstand und hört beim einfachen Angestellten auf.
- » **Kompetenz** = Die richtige Auswahl und Motivation der Mitarbeiter und Partner schafft die nötige Servicebereitschaft aller am Geschäft Beteiligten.
- » **Kontrolle** = Beratung und Servicequalität werden jeden Tag neu auf den Prüfstand gestellt.
- » **Konfiguration** = Gegenüber dem Kunden sollen Marktleistungen sowie die Ansprüche des Kunden möglichst deckungsgleich sein.

» **Kommunikation** = Dafür fördert das Unternehmen den Dialog mit dem Verbraucher.

» **Kooperation** = Das Leistungsangebot wird durch Kooperationspartner erweitert.

» **Kommerzialisierung** = Abschließend gilt es, den erfolgversprechenden Kunden zu entdecken und sich auf ihn zu fokussieren.

Erwartungen an Servicedienstleister – allgemeiner Trend in der Versicherungsbranche

Auch in der Versicherungsbranche hat sich die Erwartungshaltung der Versicherungsmakler geändert und der Begriff »Service« neu definiert. Immer mehr Versicherungsmakler suchen verstärkt nach einer neutralen Unterstützung, »

möchten aber ihre eigene Unabhängigkeit nicht aufgeben. Die Nachfrage nach einem Servicedienstleister, der dem Versicherungsmakler das Alltägliche einfacher macht und hilft, das komplexer gewordene Geschäft leichter zu bewältigen, steigt. Gesucht wird hier nach einer Unterstützung im Vertrieb und bei der Neuakquise von Kunden, unter dem Aspekt der persönlichen Betreuung, hoher Fachkompetenzen sowie klar geregelter Strukturen innerhalb des Servicedienstleisters und der mit dem Dienstleister kooperierenden Gesellschaften. Direkte Wege zu kompetenten Maklerbetreuern und Ansprechpartnern in den Fachabteilungen in den Unternehmen sollen zur Verfügung stehen.

Das Thema Bestandspflege rückt ebenfalls immer mehr in den Fokus und nimmt an Bedeutung zu. Jenseits der klassischen Maßnahmen der Vertriebsunterstützung wünschen sich Makler von ihren Produktanbietern vor allem Hilfe bei der Bewertung von Beständen. Durch den demografischen Wandel und die Überalterung ist auch der Bedarf hinsichtlich der Nachfolgeplanung stark ge-

wachsen und darf hier nicht außer Acht gelassen werden.

Servicedienstleister haben trotz gesteigerter Nachfrage auch mit Gegenwind zu kämpfen und können den frischen Wind des Auftriebes nicht in vollen Zügen genießen. Umfangreiche neue Vorschriften, neue gesetzliche Anforderungen und neue Zulassungsvoraussetzungen für Vermittler von Finanzanlagen und die Absatzschwäche bei Lebens- und Krankenversicherungen sind nicht mehr ganz so einfach zu stemmen und hinterlassen erste Spuren.

Die Innovationszyklen im Softwarebereich werden immer kürzer. Der Servicedienstleister muss dafür Sorge tragen, dass die eigenen Geschäftsprozesse und die ihrer Vertriebspartner optimiert werden, um einen langfristigen Erfolg verzeichnen zu können. Das setzt auch intelligente IT-Lösungen und eine ausgebaute Infrastruktur voraus. Dabei ist es ein Muss, das fachliche und organisatorische Know-how zur Verfügung zu stellen, und es steigt der Innovationsdruck, insbesondere in den Bereichen Weiter-

bildung und IT. Selbstredend kommt seit geraumer Zeit ein wichtiges Thema zu all dem hinzu: Datenschutz. Der Servicedienstleister bewegt sich im Spannungsverhältnis zwischen Produktgebern, Vermittlern und Endkunden.

Keine leichte Aufgabe für den Servicedienstleister

Auch die Abschlusscourtage und die Ungewissheit dahingehend ist ein wichtiges Thema, welches bis in den Sachversicherungsbereich hinein reicht. Auch die Neugestaltung der Vertriebsziele wird Auswirkungen auf die Vergütungssysteme haben. Neben dem reinen Mengenwachstum soll die Qualität der Beratung und der Service mehr im Vordergrund stehen und signifikant gesteigert werden. Die Servicedienstleister brauchen hier Lösungen für diese Problematik und stehen hier aufgrund dessen offensiv mit der Assekuranz im Dialog.

Des Weiteren sind die aktuellen Herausforderungen in Bezug auf die ungewisse Zukunft der Krankenversicherung nicht von der Hand zu weisen. Sinkende

(K)eine leichte Aufgabe?! Aus dem Alltag der SDV AG

Versicherungsmakler ↔ SDV AG ↔ Versicherungsgesellschaft

»Zwischen zwei Stühlen sitzen« – wer kennt dieses Sprichwort nicht.

Margen und höhere Anforderungen des Gesetzgebers erfordern eine Neuausrichtung des Geschäftsmodells.

Dass es ein Servicedienstleister aufgrund der gestiegenen Anforderungen und der veränderten Erwartungen hier mit keiner ganz leichten Aufgabe zu tun hat, steht außer Frage. Die Erwartungen unabhängiger Versicherungsmakler sind allerdings einhergehend mit dem eigens definierten Anforderungsprofil der SDV AG. Es werden vertriebsnahe Lösungen für Versicherungsmakler angeboten, die ganzheitliche Beratungsansätze ermöglichen, immer unter dem Aspekt, dass Werte und Vermittlung neutral gestaltet sind. Durch die Präsentation mehrerer

Gesellschaften auf einer Serviceplattform kommt es oft zu Interessenskonflikten, die es als neutraler »Mittelsmann« zu lösen gilt. Als Dienstleister für Versicherungsmakler versteht sich die SDV AG darin, Mittler zwischen Versicherungsmakler und den mit uns kooperierenden Versicherungsgesellschaften zu sein. Weiterentwicklung statt Stillstand!

Als Servicedienstleister müssen die Bedürfnisse der Kunden erkannt werden und spezifische Lösungen für unterschiedliche Kundengruppen entwickelt werden. Aus diesem Grund sollen gemeinsam mit den Kooperationspartnern der SDV AG und dem Backoffice kundensorientierte Lösungen geschaffen und

entsprechend ausgebaut werden. Der Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat erkannt, dass es unabdingbar ist, eine im Interesse des Kunden angelegte Struktur und Kultur im Unternehmen zu leben und umzusetzen. Allen Mitarbeitern werden Anreize geboten, ihr Handeln im Sinne des Kunden auszurichten und den Servicegedanken zu leben. Entsprechende Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter ist in der SDV AG Alltag, um dem kompetenten und fachlichen Anspruch eines Servicedienstleisters gerecht zu werden. ■

Isabell Kramer, SDV AG

Umfassender Versicherungsschutz für Firmen- und Privatkunden

HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT



Die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT ist 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.



HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
– Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG
Arheilger Weg 5, 64380 Roßdorf

Telefon: 06154/601-0
Fax: 06154/601-2288
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
Internet: www.haftpflichtkasse.de

Wir sind für Sie da!



IMMOBILIENKAUF – KAPITALAUFBAU ODER VERMIETERFALLE?

Durch den Kauf einer Immobilie versprechen sich viele Kapitalanleger einen Vermögensaufbau, die Nutzung steuerlicher Vorteile und zusätzliches Einkommen im Alter. Dieses Konzept kann ordentliche Rendite bringen, aber auch Ärger bedeuten.

Wer als Vermieter agiert, hat Rechte und Pflichten, welche er gegenüber seinen Mietern oder der Wohnungseigentümerschaft zu erfüllen hat. So hat der Vermieter für die Instandhaltung und Reparaturen der vermieteten Wohnung zu sorgen, die Funktion der Heizung während der Heizperiode vom 1. Oktober bis zum 30. April sicherzustellen und viele Pflichten mehr.

Macht der Vermieter aber von seinen Rechten Gebrauch und erhöht die Miete oder kündigt den Mietvertrag wegen Eigenbedarf, kommt es immer wieder zu Streitigkeiten mit den Mietern.

Die häufigsten Vermieterfallen

Beim Abschluss des Mietvertrages gehen viele Vermieter nicht professionell genug vor. In der Regel wird die Zahlungsfähigkeit der potenziellen Mieter nicht überprüft. Monatelanger Mietausfall und Zwangsräumung sind dann meist die Folgen. Bis es zu einem Vollstreckungstitel kommt, entstehen zusätzliche Anwalts- und Gerichtskosten, für welche ein Vermieter in Vorlage treten muss.

Mietkürzungen wegen Mängeln sind ein weiterer Streitpunkt. Die Eigentümer müssen gegen unberechtigte oder zu hohe Mietkürzungen vorgehen. So ent-

stehen Kosten für einen Rechtsanwalt, obwohl zum Beispiel Klein- und Schönheitsreparaturen meistens dem Mieter selbst obliegen.

Auch die Erhöhung der Nebenkosten ist ein häufiges Streitthema. Werden die Müll- oder Abwassergebühren von der Stadt angepasst, legt der Vermieter diese Kosten auf die Mieter um, was sich in der Erhöhung der Nebenkosten widerspiegelt. Doch nicht alle Mieter akzeptieren eine solche Erhöhung und suchen Rechtsbeistand oder ziehen sogar vor Gericht. Abgesehen von den nicht bezahlten Nebenkosten haben die Vermieter wegen drohender Anwalts- und Gerichtskosten ein weiteres Kostenrisiko.

DEURAG Vermieter-Rechtsschutz – setzen Sie Ihr Recht durch

Um seine Rechte als Vermieter zu schützen und Ansprüche durchzusetzen, ist man häufig gezwungen, einen Rechtsanwalt einzuschalten. Der DEURAG Vermieter-Rechtsschutz bietet eine optimale Absicherung und erstklassige Serviceleistungen zu günstigen Konditionen.

Neben der unbegrenzten Deckungssumme und Leistungen des Steuer-Rechtsschutzes vor Gerichten bietet DEURAG die Möglichkeit, einen Mediator hinzuzuziehen und somit den Konflikt mit den Mietern außergerichtlich zu lösen. Gerade bei Mietverhältnissen, die auf eine längere Dauer angelegt sind, ist die Mediation oft der bessere Weg der Streitschlichtung. Soll stattdessen ein Anwalt schon mit der außergerichtlichen Interessenwahrnehmung beauftragt werden,

besteht hierfür ebenso Versicherungsschutz wie für die Wahrnehmung der Interessen vor Gericht.

Zusätzliche Serviceleistungen

- » Professionelle Rechtsberatung durch unabhängige Rechtsanwälte in allen Rechtsgebieten.
- » AuskunftPLUS – professionelle Auskünfte über die Bonität potenzieller Mieter zu Sonderkonditionen.
- » AnspruchPLUS – Forderungsmanagement für fällige, unbezahlte und unstreitige Rechnungen.

Mit dem DEURAG Vermieter-Rechtsschutz können Vermieter einer Immobilie potenzielle Mieter besser einschätzen und im Streitfall die Kosten für einen Anwalt oder Gerichtskosten minimieren. Diesen Versicherungsschutz bietet die DEURAG zu Festbeiträgen an, die von der Höhe der jährlichen Mieteinnahmen abhängen.



KONTAKT

Jochen Lilleike
Filialdirektor

DEURAG – Filialdirektion München
Stefan-George-Ring 19, 81929 München

Telefon 0 89 / 43 160 41

Telefax 0 89 / 43 613 86

E-Mail muenchen@deurag.de

www.deurag.de

Die Natur
schafft immer von dem
was möglich ist das Beste.
Aristoteles



NEU: Continentale easyRente® Invest

So einfach kann fondsgebundene Rente sein.

Die easyRente Invest haben wir so einfach und leicht verständlich gemacht, dass sie sich mit nur wenigen Worten erklären lässt. Fast wie von selbst. Ganz easy in Fonds investieren und mit dem Garantie-Airbag später immer noch von der Renditechance auf den klassischen Garantiezins wechseln.

- **Einfach klar.** Rente pur – kurzes Regelwerk und einseitiger Antrag
- **Einfach flexibel.** Einzahlen und auszahlen – jederzeit
- **Einfach mehr.** Wachstum – mit hoher Renditechance
- **Einfach sicher.** Garantierter Rentenfaktor – plus Garantie-Airbag



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/easyrente-invest

Die
Continentale

UNBEGRENZTE LV-RÜCKABWICKLUNG DURCH EIN EWIGES WIDERRUFSRECHT?

eine Urteilsbesprechung zur Entscheidung des EuGH vom 19.12.2013 – Az.: C-209/12 von RA'e Reichow/Michaelis, Kanzlei Michaelis, Hamburg

1.) Einführung

Nach einer erforderlichen Vorlage durch den BGH hatte der EuGH in seinem Urteil vom 19.12.2013 über die Frage der Vereinbarkeit der alten Bestimmung des § 5a VVG mit europäischem Recht zu befinden. Das VVG bestimmte u.a., dass das Widerrufsrecht des Versicherungsnehmers **spätestens** 1 Jahr nach Zahlung der ersten Prämie erlosch. Dies galt selbst dann, wenn der Versicherungsnehmer nicht oder nicht ordnungsgemäß vom Versicherer über sein Widerrufsrecht belehrt worden war.

Nachdem ein Versicherungsnehmer nach Ablauf der Jahresfrist den Widerruf erklärt hatte, zog dieser vor Gericht und berief sich auf die Unwirksamkeit der deutschen Bestimmung des § 5a VVG.

Der Versicherungsnehmer unterlag in den beiden ersten Instanzen. Der BGH legte dem EuGH den Fall vor, sodass der EuGH nunmehr über die Frage zu befinden hatte, ob EU-Richtlinien einer zeitlichen Beschränkung des Widerrufsrechts wie in § 5a VVG a.F. entgegenstehen.

Diesen bejahte der EuGH in seiner Entscheidung vom 19.12.2013. Nach Ansicht der Richter sei es mit den Zielen der Zweiten und Dritten Richtlinie Lebensversicherung¹ **nicht vereinbar**, dass das **Widerrufsrecht nach einem Jahr erlischt**, selbst wenn der Versicherungsnehmer nicht oder nicht ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht belehrt worden sei! Zwar stehe den Mitgliedsstaaten bei der Umsetzung der EU-Richtlinien ein Er-

messen zu, jedoch muss die Erreichung des mit der jeweiligen Richtlinie verbundenen Zwecks gewährleistet sein. Zum Schutze des Versicherungsnehmers sei es jedoch erforderlich, dass das Widerrufsrecht erst dann beginne, wenn der Versicherungsnehmer über dieses belehrt worden ist. Demgegenüber könnten auch Gründe der Rechtssicherheit, mit welchen die Bestimmung des § 5a VVG durch den deutschen Gesetzgeber gerechtfertigt wurde, nicht überwiegen.

2.) Auswirkungen auf die aktuelle Bestimmung des § 9 S.2 HS. 2 VVG

Das Urteil des EuGH dürfte auch Auswirkungen auf die aktuelle gesetzliche Bestimmungen des VVG haben. Bereits in der Vergangenheit wurden Stimmen

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

¹ Richtlinien 90/619/EWG und 92/96/EWG

laut, welche sich gegen die Vereinbarkeit der Bestimmung des § 9 S.2 HS. 2 VVG mit EU-Vorschriften² aussprachen.³ Diese Rechtsmeinungen dürften zukünftig weiteren Zulauf erhalten.

Daneben wirkt sich das Urteil des EuGH vordergründig auch auf die Bestimmung des § 152 VVG aus. Diese enthält zwar keine zeitliche Begrenzung des Widerrufsrechts wie die alte Bestimmung des § 5a VVG, jedoch beinhaltet diese eine Günstigerprüfung. Nach erfolgtem Widerruf erhält der Versicherungsnehmer entweder den Rückkaufswert der Versicherung oder die erste Jahresprämie erstattet. Gerade wenn der Versicherungsnehmer den Widerruf kurz nach Ablauf des ersten Versicherungsjahres erklärt, kommt es aufgrund dieser gesetzlichen Regelung im Vergleich zu den allgemeinen Bestimmungen des §§ 346, 357 BGB regelmäßig zu Nachteilen für den Versicherungsnehmer, da der Rückkaufswert in den ersten Vertragsjahren meist nicht die Summe der eingezahlten Beiträge erreicht. § 152 VVG gestaltet die Folgen des Widerrufs daher zum Nachteil des Versicherungsnehmers. Die Bestimmung stellt daher eine inhaltliche Begrenzung der Widerrufsfolgen dar, welche ebenfalls wie eine zeitliche Begrenzung des Widerrufsrechts mit dem Zweck der Zweiten und Dritten Richtlinie Lebensversicherung nicht vereinbar sein dürfte.

3.) Rechtsfolgen

In sämtlichen Fällen der Unvereinbarkeit der gesetzlichen Bestimmungen mit EU-Vorschriften stellt sich die Frage nach den Rechtsfolgen. Grundsätzlich stellen die Bestimmungen des VVG Sondertatbestände dar. Nach deren Wegfall werden diese durch die allgemeinen Bestimmungen der §§ 346, 357 BGB ersetzt. Dementsprechend kann der Ver-

sicherungsnehmer die Rückerstattung seiner eingezahlten Prämien nebst vom Versicherer gezogener Nutzungen, also insbesondere Garantieverzinsung und Überschussbeteiligungen, verlangen.

Fraglich ist jedoch, ob der erhaltene Versicherungsschutz seitens des Versicherungsnehmers im Gegenzug herauszugeben wäre. Nach der Geldleistungstheorie ist die Gefahrtragung durch den Versicherer jedoch nicht ausgleichungspflichtig.⁴ Kapitalbildende und fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen dienen jedoch i.d.R. ohnehin der Altersvorsorge. Lebensversicherungen verfügen daher nur über eine untergeordnete Absicherung des Todesfallrisikos. Bei Rentenversicherungen entfällt diese vollständig. Selbst wenn man der Geldleistungstheorie nicht folgen will, so wäre bei Lebensversicherungen allenfalls der Wert der Todesfallabsicherung anzurechnen. Dies führt zwar dazu, dass in der Praxis nur schadensfreie Verträge widerrufen werden, jedoch stellt dies kein unbilliges Ergebnis dar. Schließlich hat der Versicherer infolge der unterbliebenen oder nicht korrekten Widerrufsbelehrung den Grund der Rückabwicklung selbst gesetzt. Dementsprechend muss es für ihn auch zumutbar sein, die Folgen der vollständigen Rückabwicklung zu tragen. Ferner hätte der Versicherer stets die Möglichkeit eine rechtmäßige und vollständige Widerrufsbelehrung nachzuholen. Nach Ablauf der Widerrufsfrist hätte der Versicherer dann jedenfalls Gewissheit darüber, dass der Versicherungsvertrag fortbesteht. Soweit der Versicherer von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch macht, unterliegt dies seiner eigenen rechtlichen und wirtschaftlichen Dispositionsfreiheit, kann jedoch nicht zum Nachteil des Versicherungsnehmers gereicht werden.

Die Ansprüche des Versicherungsnehmers könnten also lediglich infolge von »Verwirkung« entfallen. Ob und zu welchem Zeitpunkt sich ein Versicherer zu Recht auf die Einrede der Verwirkung berufen kann, bedarf jedoch einer Einzelfallprüfung. Jedenfalls erfordert dies eine Handlung oder Willenserklärung des Versicherungsnehmers, nach welcher der Versicherer davon ausgehen konnte, dass der Versicherungsnehmer jedenfalls an dem Versicherungsvertrag festhalten wollen würde. Eine solche Handlung oder Willenserklärung des Versicherungsnehmers dürfte jedoch regelmäßig nicht gegeben sein.

4.) Fazit

Für Kenner der Versicherungsbranche ist es wissenswert, dass der EuGH die Regelung des alten § 5a VVG (a.F.) als rechtswirksam qualifiziert hat. Wurde also ein Versicherungsnehmer falsch oder überhaupt nicht belehrt, so hat auch dieser trotz Ablauf der Jahresfrist weiterhin ein (unbegrenzt)es Widerrufsrecht. Er kann entsprechend der Regelungen des BGB die **Rückabwicklung** seines Vertragsverhältnisses verlangen.

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



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

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Gerhard Lippert

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Thomas Müller, Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe

Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel: © goodluz / Fotolia.com

Seite 03 / 11: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 03: © iStock.com / RelaxFoto.de

Seite 03 / 22: © Ivelin Radkov / Fotolia.com

Seite 04: © typomaniac | © Alexstar / Fotolia.com

Seite 05: © olly / Fotolia.com

Seite 06 – 09: © ArTo | © Pixel | © PhotoSG |

© Gina Sanders / Fotolia.com

Seite 23: © Africa Studio / 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.

Von der Natur lernen: Veränderungen annehmen

Wer sich auf die Herausforderungen des Umfelds einstellt, setzt sich gegen seine Konkurrenz durch.

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

Erwin Probst, Johann-Strauß-Str. 4, 82008 Unterhaching

Telefon: 089 96280812 | erwin.probst@rhion.de

Rhion
VERSICHERUNGEN



Für die Gesundheit Ihrer Kunden tun Sie wirklich viel – wir übrigens auch.



Die private Krankenversicherung der SIGNAL IDUNA überzeugt mit ausgezeichneten Leistungen und hohen Rückerstattungen. Und vor 2014 gibt es garantiert keine Beitragsanpassungen!

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

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen