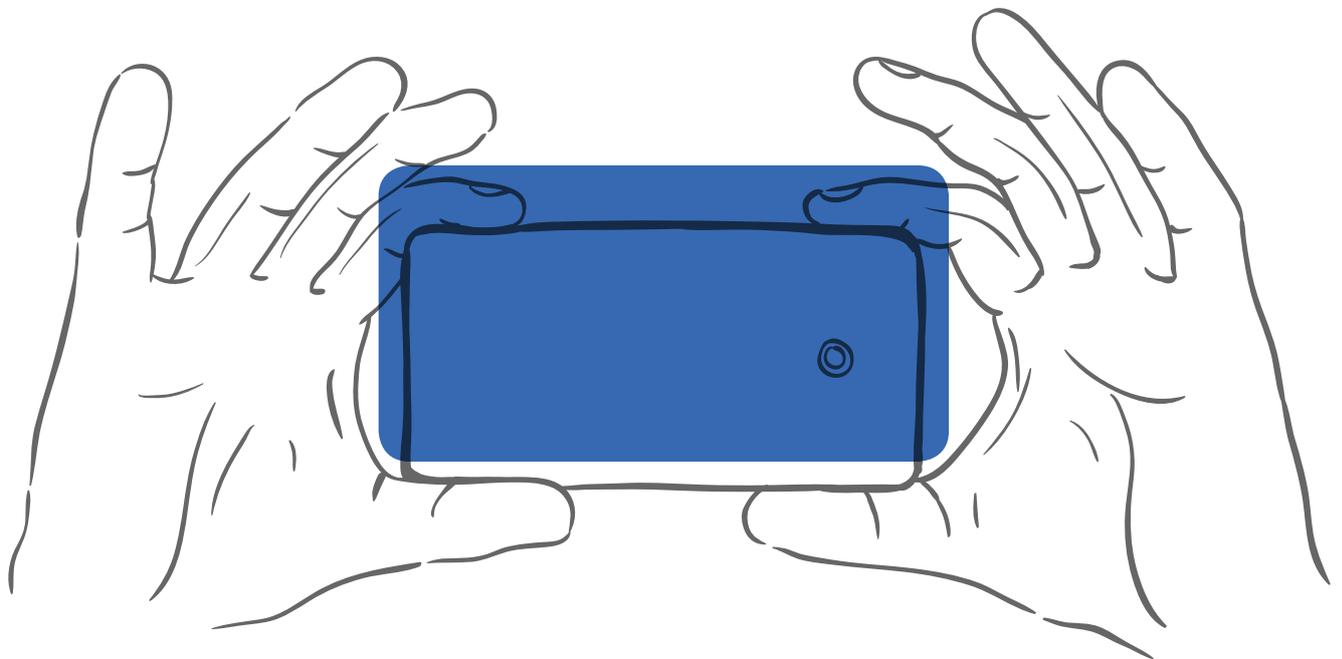

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG



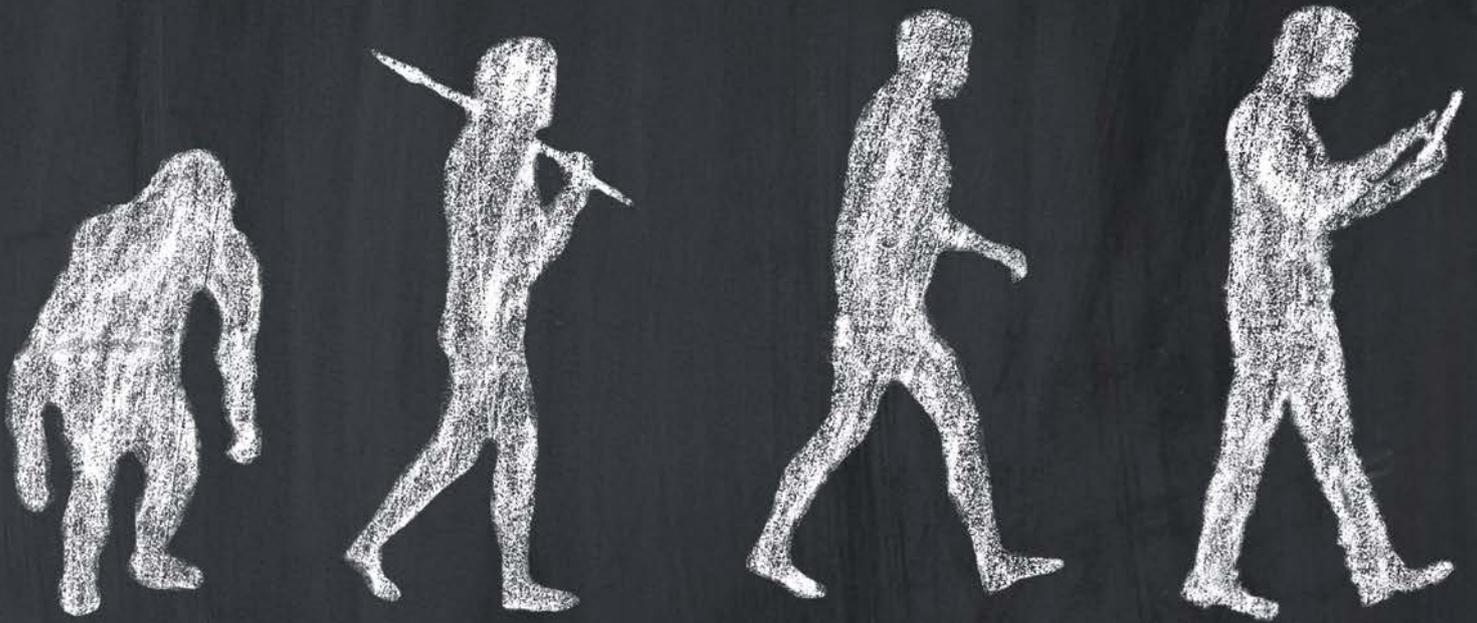
SEITE 06

Der Vertrieb der Zukunft

We proudly present:

Unsere neue Makler-App und die App myInsure für den Kunden

Der Vertrieb der Zukunft



SDV MAKLER-APP

und Kunden-App

myInsure

**App
Download**
über Google Playstore
oder iTunes.
Registrierung: SDV
Kundendienst

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

INHALT

SDV INTERN

04 JOURNAL

06 Der Vertrieb der Zukunft

Unsere neue Makler-App
und die App myInsure für
den Kunden

12 SDV IM FOCUS

Aus dem Leben eines
Versicherungsmaklers



WEITERBILDUNG

14 SOCIAL-MEDIA-GUIDE

Mit unseren Tipps finden Sie sich im
Social-Media-Dschungel zurecht.

15 NEUIGKEITEN DES VERSICHERUNGS- MARKTES

Bleiben Sie mit uns auf dem Laufenden.

16 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Vermittlerrichtlinie IDD

VERSICHERUNGEN

20 SWISS LIFE

Pflegerente: Der perfekte Mix –
Sicherheit und Flexibilität

22 DIE STUTTGARTER

Neue Wege in der Altersvorsorge

24 ALLIANZ IV

Geldanlage:
Cleverer Kombinationen

26 LV 1871

Golden BU – jetzt für Schüler
ab zehn Jahren

34 VORSCHAU & IMPRESSUM

JOURNAL



— Editorial —

Makler goes App

Experten rollen beim Begriff „Digital Natives“ mittlerweile genervt mit den Augen. Zu sehr ist die Digitalisierung auch in Deutschland angekommen, als dass man diese noch großartig hervorheben müsste. 82 % aller Deutschen besitzen ein Smartphone und nutzen dieses auch. Gleichzeitig damit wachsen die Ansprüche der Kunden. Beratung und Information werden nicht nur zu den Geschäftszeiten gefordert, sondern in Zeiten von Google und Amazon rund um die Uhr. Möchte man also als Versicherungsmakler seine Kunden, auch die potentiellen, nicht beim Googeln verlieren, dann führt an der Digitalisierung der Maklertätigkeit kein Weg vorbei.

An diesem Punkt setzt unsere neue App zur Vertriebsunterstützung an: Die Version für unsere Kooperationspartner bietet dem Makler nicht nur ein Büro für die „Hosentasche“. Er kann seinem Kunden auch mit der Endkunden-App myInsure weit mehr als einen digitalen Versicherungsordner an die Hand geben, was ihm große Absatz- und Cross-Selling-Chancen bietet. Vertrieb geht kaum einfacher. Ihr persönlicher Kontakt zum Kunden und die Vertrauensbasis, gepaart mit perfekten digitalen Prozessen, verschafft Ihnen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Unser Ansatz: Hybride Beratung! Der entscheidende Vorteil ist, dass sowohl der Kunde, als auch der Makler alle relevanten Daten bereits in seiner App vorfindet und diese nicht lästig befüllt werden muss. Dass künftige Änderungen wie Beitragsanpassungen, Schäden, Dokumente permanent aktualisiert werden, ist für uns selbstverständlich.

Starten Sie mit uns in ein neues Vertriebszeitalter und fordern Sie Ihren persönlichen Registrierungscode für die App an. Mehr dazu finden Sie in unserem Leitartikel.

Ihr Armin Christofori



Immer informiert mit dem SDV WhatsApp Service

Aktuelle Meldungen aus der Versicherungsbranche, Informationen rund um die SDV AG: Unser kostenloser WhatsApp Service hält Sie auf dem Laufenden: Melden Sie sich einfach auf unserer Website an.



www.sdv.ag/whatsapp

Die Welt in Zahlen

25,8 MioHausratsversicherungen
gibt es in Deutschland.

(Quelle: GDV)

Mit diesen PKV-Zusatzanbietern sind Makler am zufriedensten

Die Marktstudie zum „AssCompact Award private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“ hat ermittelt, dass unabhängige Vermittler im Bereich der Krankenzusatzversicherung am zufriedensten mit der Barmenia sind, dicht gefolgt von Consal, der Halleschen und der Württembergischen.

Assistance-Leistungen werden für Kunden immer wichtiger

Assistance-Leistungen sind ein wichtiger Anreiz für Kunden, eine Versicherung abzuschließen. Versicherungsmakler sollten dieses Verkaufsargument daher nicht außer Acht lassen. Zu diesem Schluss kommt das aktuelle Assistance Barometer (durchgeführt von der Generali-Tochter Europ Assistance Versicherungs-AG und der Hochschule RheinMain in Wiesbaden).

gut beraten

gut beraten informiert auf der Webseite zum Weiterbildungsnachweis nach der EU-Vertriebsrichtlinie (IDD). Makler können sich über Gremien und Arbeitsgruppen sowie über eine Befragung unter www.gutberaten.de/IDD an der Weiterentwicklung beteiligen.



Besser. Weiter. Bilden.

Der aktuelle Fall

Falsche Unterschrift, Altersvorsorge weg

Wie die RP online berichtet, gibt es einen kuriosen Fall im Bereich der Altersvorsorge, der Vermittler aufhorchen lassen sollte. Eine alleinerziehende Mutter hatte eine Riesterrente angespart, die nun von der Versicherung auf Eis gelegt wurde. Der Grund: Den Kindergeldantrag hatte damals der Noch-Ehemann gestellt, die Mutter hatte aber nach der Scheidung keinen neuen Antrag auf Kindergeld eingereicht, daher kann nun die Kindergeldzulage rückwirkend doch nicht angerechnet werden. Ein Fall, der sicherlich häufiger vorkommen könnte.



SDV Expertentour 2017

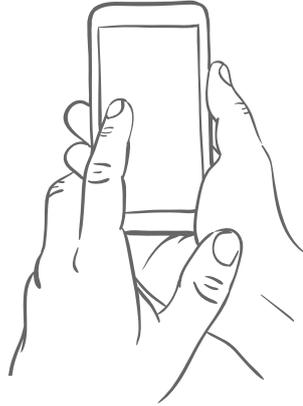
Thema Digitalisierung,
hybride Beratung und
Vertriebslösung App

- ▶ München 5. April 2017
- ▶ Stuttgart 6. April 2017
- ▶ Düsseldorf 20. April 2017
- ▶ Hamburg 3. Mai 2017
- ▶ Berlin 4. Mai 2017
- ▶ Leipzig 18. Mai 2017
- ▶ Frankfurt 23. Mai 2017



Anmeldung unter
www.maklerkongress.de





DER VERTRIEB

der Zukunft

Früher gab es Papier. Viel Papier. Tonnen von Papier. Nun gut, Papier gibt es auch heute noch. Allerdings waren die Dimensionen des „Papierkrams“ im Arbeitsalltag eines Versicherungsmaklers noch vor wenigen Jahren komplett andere. Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV, erinnert sich an seine eigene Zeit als Versicherungsmakler.

Früher war alles anders

„Alle Informationen zu einem Kunden hatte ich in einem, zum Teil sogar in mehreren Versicherungsordnern abgeheftet. Ich war damals Archiv, Wissensspeicher und digitale Vergleichsmaschine in Personalunion. Allein dadurch, dass es noch keine Vergleichsrechner gab, war es extrem zeitintensiv, Angebote zu erstellen, bei denen man sowohl Preis als auch Leistung gegenüberstellt. Bei Kundenterminen musste ich dann stets alle Unterlagen mitschleppen. Hatte ich etwas vergessen, war das natürlich sehr ärgerlich und kostete mich im schlimmsten Fall sogar den Abschluss.“

Die Welt wird digital

In der Zukunft wird die Arbeit eines Versicherungsmaklers gänzlich anders aussehen, denn die Digitalisierung macht auch vor der Versicherungsbranche nicht Halt. Gerade die jüngeren Kunden fordern dies ein. Und das völlig zu Recht.

Statistisch gesehen, beschäftigen sich Kunden in der Regel einzig und allein dann mit einer Versicherung, wenn sie diese brauchen – am häufigsten also im konkreten Schadensfall. Dieser tritt aber, Murphys Gesetz sei Dank, selten zu den Geschäftszeiten des

betreuenden Versicherungsmaklers ein. Oder aber Kunden googeln am Abend mal eben schnell nach einer passenden Versicherung und haben genau dann sofort, ebenfalls außerhalb normaler Geschäftszeiten, akuten Informationsbedarf. Es besteht also durchaus Bedarf an einem Rund-um-die-Uhr-Service, der jedoch allein oder in einem kleinen Team nicht wirklich zu stemmen ist. Gut, wenn man sich dann auf einen Assistenten verlassen kann.

Ein kleiner Zeitsprung

Stellen wir uns nun einmal vor, in 50 Jahren berichtet ein Nachfolger von Herrn Christofori über seinen Makleralltag: „Alle Informationen zu meinen Kunden befinden sich auf meinem Smartphone oder Tablet, ebenso alle Vergleichsrechner. Sehr häufig haben meine Kunden zu bestimmten Themen vorrecherchiert,

dennoch ist und bleibt der persönliche Kontakt und die Beratung durch mich als Versicherungsmakler unerlässlich. Beim Kundengespräch kann ich dann ganz einfach alles Wissenswerte nachschlagen. Meine Kunden haben ebenfalls ihre kompletten Versicherungsdaten in einer eigenen App“.

Zukunftsmusik? Ganz und gar nicht.

Die SDV stellt ihren Kooperationspartnern mit der neuen SDV App eine echte Vertriebsunterstützung zur Verfügung. Makler sind somit in der Lage, den Anschluss an den Vertrieb der Zukunft zu halten – und das ganz ohne mühseliges Einarbeiten und tiefgreifende IT-Kenntnisse. Die damit korrespondierende App für die Endkunden namens myInsure können Versicherungsmaklern ihren Kunden als Benefit kostenfrei zur Verfügung stellen.

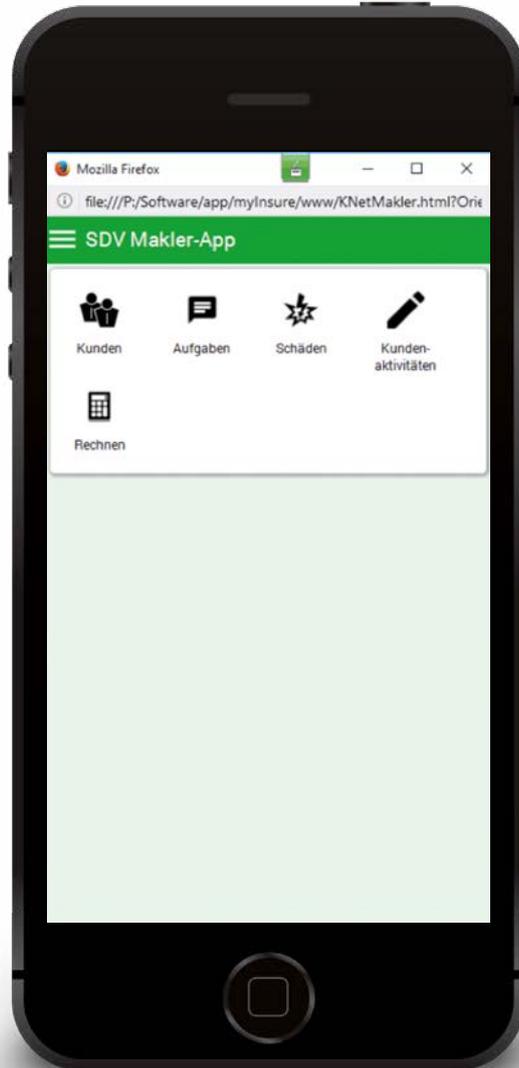
Eine echte Zeitersparnis

Niemand mag langwierige und mühevollere Datenpflege, so viel steht fest. Mit der SDV App kann sich der Makler endlich komplett auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Denn statt Vertragsdaten aufzuarbeiten, kann man die gesparte Zeit in die persönliche Beratung des Kunden investieren. Und das wird der Kunde Ihnen danken. Auch das Cross-Selling wird extrem vereinfacht, denn in der App findet der Versicherungsmakler alle Daten zu seinen Kunden auf einen Blick und kann so individuell auf den Versicherungsbedarf seiner Kunden eingehen und die Geschäftsbeziehung gezielt und sinnvoll ausbauen.



DIE VORTEILE DER SDV MAKLER-APP AUF EINEN BLICK:

- ▶ Alle Kunden und Verträge **in einer App**
- ▶ Mobiles und aktuelles Abbild der **Kunden-Vertragsverwaltung** mit hinterlegten Dokumenten
- ▶ **Einfache Bedienbarkeit und Verwaltung** von Kundendaten und Versicherungsverträgen
- ▶ **Wechsel in Kundenansicht** (Endkunden-App myInsure) möglich
- ▶ Integrierter Vergleichsrechner **mit Abschlussmöglichkeit**
- ▶ Einfache Pflege der **Stammdaten**
- ▶ Einfache **Erteilung eines Maklermandats**
- ▶ Information über **Endkunden-Tätigkeiten** innerhalb der App (neues Maklermandat erhalten, Absicherungswünsche, Kontaktaufnahmen, ...)



IHR WEG ZUR SDV MAKLER-APP

Erhältlich über iTunes und Google Playstore



Registrierungscode über den SDV Kundenservice



Mehr dazu erfahren Sie in Ihrem persönlichen SDV Extranet.

Instrument zur Kundenbindung

Mit myInsure kann der Makler seinen Kunden weit mehr als „nur“ einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung stellen. Selbstverständlich sind auch in der Endkunden-App alle bei der SDV hinterlegten Daten bereits eingepflegt. Die Kunden können in der App ihre persönlichen Daten verwalten sowie Verträge und Dokumente ganz einfach fotografieren und hinzufügen. Auch Schäden können unkompliziert über die App ge-

meldet werden. Hat der Versicherungsnehmer noch kein Maklermandat, kann er es direkt in der App erteilen und unterschreiben. Zusätzlich können Fremdverträge in der App abgespeichert werden.

Machen Sie Ihre Kunden auf myInsure aufmerksam!

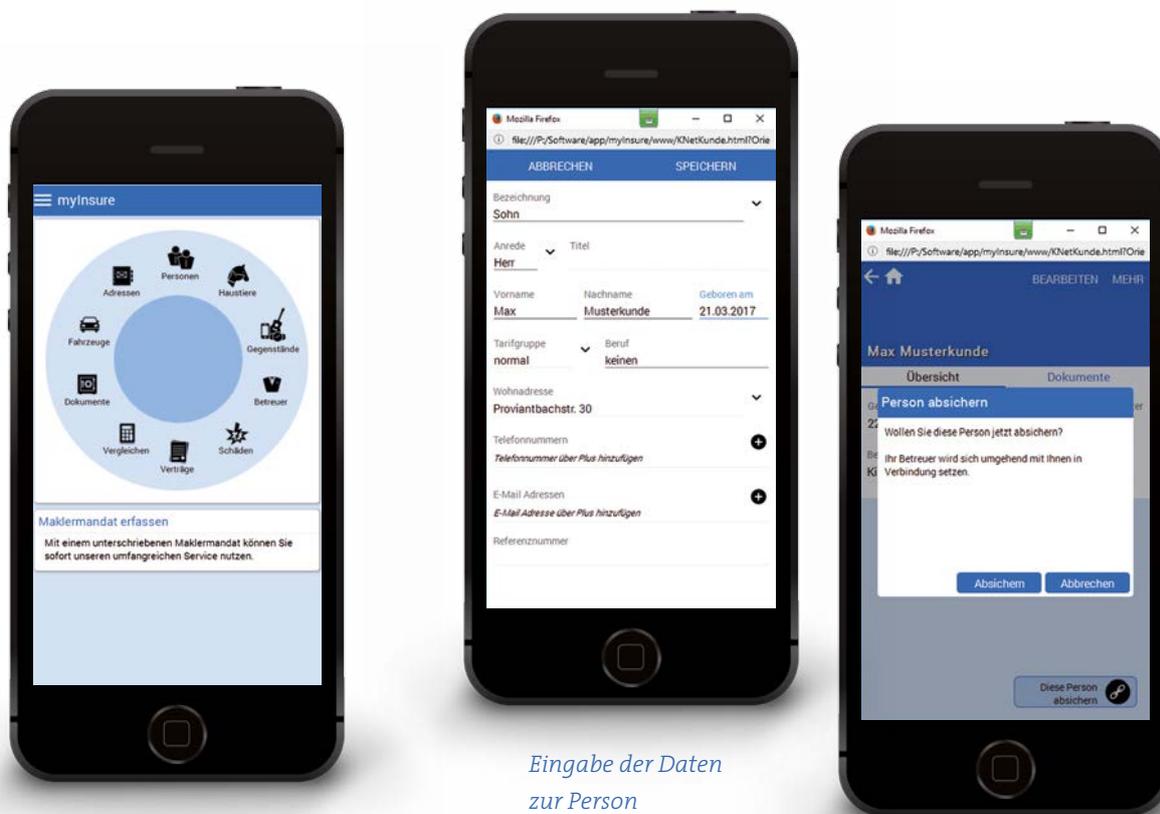
Mal ganz ehrlich: Wie und wie oft kommunizieren Sie mit all Ihren Bestandskunden? Die Endkunden-App myInsure ist ein guter Anlass, die eigenen Kommu-

nikationswege zu überdenken und vielleicht einmal alle gegenwärtigen und potentiellen Kunden anzuschreiben. Oder anzumailen. Oder im persönlichen Gespräch darauf aufmerksam zu machen. Schließlich können Sie damit Ihren Kunden einen echten Mehrwert in die Hand geben. Besser und einfacher ist Kundenbindung kaum möglich.



Ein Beispiel zur App myInsure

Der Versicherungsnehmer kann ganz einfach neue Personen über die App mitversichern, z. B. bei Geburt eines Kindes. Dies läuft so ab:



Startoberfläche,
Auswahl „Personen“

Eingabe der Daten
zur Person

Absicherungswunsch
kann an Makler über-
mittelt werden

So funktioniert myInsure für Ihre Kunden

- 1 Einfach herunterladen und mit Eingabe des Registrierungs-codes starten
(den Code erhalten Ihre Kunden von Ihnen)

- 2 Der Zugang ist mit den persönlichen Daten Ihres Kunden vorbefüllt

- 3 Ggf. Maklermandat unterschreiben und weitere Services nutzen

- 4 Vorhandene oder neue Versicherungen vergleichen und direkt abschließen



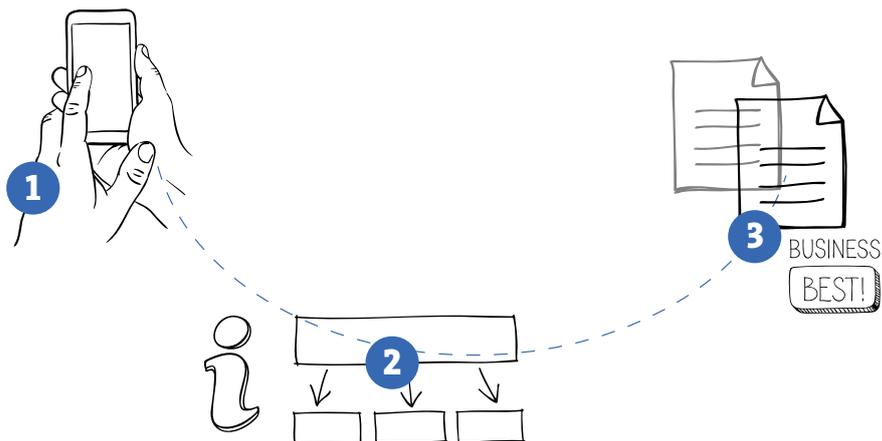
DIE VORTEILE FÜR IHRE KUNDEN AUF EINEN BLICK:

- ▶ Einfache **Pflege der Daten** (z. B. Adress-/Namensänderung ...)
- ▶ Einfache Verwaltung der vorhandenen **Versicherungsverträge**
- ▶ Einfaches **Hochladen von weiteren Dokumenten** über Fotofunktion oder Screenshots
- ▶ Einfache **Meldung von Versicherungsverträgen**
- ▶ Einfache **Erteilung eines Maklermandates** zur Nutzung weiterer Services
- ▶ Einfache **Kontaktaufnahme zum Versicherungsmakler**
- ▶ **Integrierter Vergleichsrechner** für Versicherungen
- ▶ **Dokumentensafe** für alle wichtigen Unterlagen
- ▶ **Digitaler Versicherungsordner**: Alle wichtigen Unterlagen immer aktuell und mobil auf dem Handy

A man with grey hair, wearing a light blue suit jacket, white shirt, and patterned tie, is smiling and looking to his right. The background is a blurred cityscape with tall buildings. A semi-transparent orange-tinted image of a city street with cars and traffic lights is overlaid on the lower half of the image. Blue L-shaped corner brackets are in the top-left and bottom-right corners.

Herr SDV

» Dank der SDV kann ich mich voll und ganz auf mein Kerngeschäft konzentrieren. «



SDV IM FOCUS

In dieser neuen Rubrik stellen wir Ihnen nach und nach unsere verschiedenen Dienstleistungen vor und zeigen Ihnen, was die SDV alles für Sie tun kann. Und zwar anhand eines Beispiels, aus unserem Arbeitsalltag gegriffen.

Herr SDV, so nennen wir ihn der Einfachheit halber, arbeitet schon seit langem als Versicherungsmakler. Er hat sich auf Gewerbeversicherungen spezialisiert und berät hierzu verschiedene Unternehmen aus seiner Region. Bei einem Vor-Ort-Termin kommt der Firmeninhaber auf ihn zu und möchte ein zusätzliches Versicherungsangebot für eine betriebliche Altersvorsorge von ihm. Am besten noch heute oder am besten sofort (Sie kennen das), denn er hat es seinen Mitarbeitern schon lange versprochen.

Nun steht Herr SDV vor einem Problem, denn die Thematik betriebliche Altersvorsorge hat er nicht so ganz aus dem Stegreif parat, er möchte aber den Kunden optimal beraten, damit er diesen nicht an einen anderen Versicherungsmakler verliert, der sich schon länger auch um diesen Kunden bemüht.

Daher greift er, noch beim Kunden, zum Telefon und wählt die Nummer unseres Angebots-Sofort-Service.

Aufgabenstellung

Finden Sie den optimalen Durchführungsweg und einen geeigneten Tarif für meinen Kunden und schicken Sie mir heute noch ein passendes Angebot zu.

Unserem Servicemitarbeiter im Back-Office gibt Herr SDV alle Eckdaten zu seinem Kunden durch. Dann widmet er sich wieder seinem Kerngeschäft.

Lösung

Unser Angebots-Sofort-Service erstellt noch am selben Tag ein passendes Angebot.

Kurz darauf bekommt Herr SDV ein umfangreiches Angebot für seinen Kunden übermittelt. Dieser freut sich, denn er kann seinen Mitarbeitern etwas Gutes tun. Das passgenaue Angebot ist für ihn zudem mit minimalem Verwaltungsaufwand verbunden.

Herr SDV freut sich auch, als er von der SDV die vereinbarte Courtage überwiesen bekommt.



Angebots-Sofort-Service

Sachversicherung: 0821 / 71008 -400
Krankenversicherung: 0821 / 71008 -300
Lebensversicherung: 0821 / 71008 -200



SOCIAL-MEDIA-GUIDE

Versicherung goes Social Media. Kaum einer kommt mehr daran vorbei. Facebook ist und bleibt die meist genutzte Plattform, 40 % der Deutschen besuchen es regelmäßig. Auch Versicherungsmakler haben die Social-Media-Kanäle für sich entdeckt, häufig allerdings mit mäßigem Erfolg. Das muss nicht so sein. Mit unseren Tipps finden Sie sich im Social-Media-Dschungel zurecht:

Dabei sein ist eben nicht alles!

Nicht jeder ist als Social-Media Experte geboren. Wer also jetzt einen Account für seine berufliche Tätigkeit anlegt, diesen dann aber nicht richtig pflegt, der schadet seinem Image mehr, als dass es nutzt.



Unser Tipp: Entweder richtig, dann ggf. einen Profi beauftragen, oder gar nicht.

Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche

Fangen Sie mit EINEM Social-Media-Kanal an. Sie müssen nicht gleichzeitig auf Instagram, Pinterest, Youtube, Twitter und Facebook unterwegs sein. Das ist für den Anfang gar nicht zu schaffen.



Unser Tipp: Starten Sie am besten mit einem Facebook-Account.

Rechtliche Fallstricke beachten

Impressum, Gewinnspielregeln, Datenschutz: Auch hier lauern einige Stolperfallen. Im schlimmsten Fall droht eine Abmahnung.



Unser Tipp: Hilfe finden Sie z. B. unter www.rechtsanwalt-schwenke.de.

Bleiben Sie authentisch

Reißerische Artikel, um mehr Aufmerksamkeit zu erregen, dieser Schuss geht meist nach hinten los. Ihre Kunden möchten von Ihnen betreut werden, weil Sie Ihre persönliche Beratung und Ihre Erfahrung schätzen. Also zeigen Sie diese auch. Sie müssen sich doch nicht verstecken, oder?



Unser Tipp: Bieten Sie Ihren Lesern eine Mischung aus Informationen und lockern Sie dies mit kleinen Nettigkeiten auf.

HOT NEWS



SDK

Eine neue Krankenvollversicherung ist ab 1. Mai 2017 auf dem Markt. Die Highlights: Keine versteckten Selbstbehalte, umfangreiche Wechseloptionen und ein vollmodulares Baukastensystem.



Württembergische

Neues Konzept – Initiative gesundversichert e.V. Die Initiative Gesundversichert e.V. hat zusammen mit dem deutschen Zahnärzte Verband e.V. und der Württembergischen Krankenversicherung AG ein einzigartiges Deckungskonzept entwickelt.



Generali

Neugeschäft in der bAV eingestellt.



NÜRNBERGER

Neue Beratungstechnologie im Maklerextranet der SDV AG.



Rechtsschutz Union / Alte Leipziger

Das Haus Franke und Bornberg hat die Privat-Rechtsschutz-Tarife getestet und mit der Höchstnote ausgezeichnet. Die Alte Leipziger erhält die Höchstnote FFF in den getesteten Kategorien Komplett-Rechtsschutz für Familien und Komplett-Rechtsschutz für Singles.



KRAVAG Allgemeine und Condor

Allgemeine KFZ-Beitragsgarantie für Versicherungsbeginn 1. Januar 2018. Die Beitragsgarantie ist zweigeteilt in Beantragung vor dem 30. Juni 2017 und ab dem 1. Juli 2017.



Allianz Lebensversicherung

Höhere Vergütung für die Berufsunfähigkeitsvorsorge, die Körperschutzpolice und die Pflegezusatzbausteine durch Erhöhung des Produktfaktors.



HDI Lebensversicherung

Die HDI senkt die Courtagesätze im Bereich AP und erhöht im Gegenzug die laufende AP.



Die Continentale

Änderungen in der Courtagelage für klassische Produkte und fondsgebundene Produkte mit Beitragsgarantien.



Mehr dazu finden Sie immer aktuell auf Ihrem persönlichen SDV Extranet.

VERMITTLERRICHTLINIE IDD

Welche Änderungen kommen auf Versicherungsmakler zu?

von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL. M., Fachanwalt für Versicherungsrecht

Der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zur Umsetzung der IDD (EU-Richtlinie 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20.01.2016) liegt vor und findet bei den meisten Berufsverbänden keine Zustimmung.

Natürlich muss der Referentenentwurf noch den Bundestag und auch den Bundesrat passieren, sodass es noch zu inhaltlichen Änderungen kommen könnte. Der momentane Stand lässt sich in wenigen Worten zusammenfassen:

► **Einführung des Honorar-Versicherungsberaters als Ersatz des bisherigen Versicherungsberaters nach § 34 e GewO**

► **Fortbildungspflicht für den Versicherungsvertrieb von mindestens 15 Stunden im Jahr**

► **Erneute gesetzliche Normierung des Provisionsabgabeverbotes, welche weitestgehend bestehen bleiben soll**

Wann soll die IDD umgesetzt werden?

Nach dem Ziel des Gesetzesentwurfs sollte die IDD bis zum 23.02.2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Es soll auch der Verbraucherschutz durch die

Einführung des Honorar-Versicherungsberaters gestärkt werden und dies sei politisch ausdrücklich gewollt.

Für wen gilt die IDD?

So ist es gut nachvollziehbar, dass für alle, die im Versicherungsvertrieb tätig sind, die gesetzlichen Regelungen künftig gelten sollen, also auch für den Versicherer im Direktvertrieb und ebenso für den angestellten Außendienst der Versicherer. Zudem ist auch eine Erweiterung dieses Pflichtenkataloges für Online-Anbieter nachvollziehbar.

Insofern gilt nunmehr auch für alle Versicherungsvermittler das neue Leitbild, dass der Kunde ehrlich, redlich und professionell sowie in seinem bestmöglichen Interesse zu beraten ist. Aufgrund der Begründung des Referentenentwurfes sollte dieser besondere Sorgfaltsmaßstab ohnehin bereits unter Berücksichtigung der bisherigen gesetzlichen Ausgestaltung Anwendung finden.

Einführung des Honorar-Versicherungsberaters

Mit der Einführung des Honorar-Versicherungsberaters soll klargestellt werden, dass dieser seine Vergütung voll-

ständig bei seinem Kunden, dem Versicherungsnehmer, geltend machen soll. Der Honorar-Versicherungsberater wird auch berechtigt, Versicherungsverträge zu vermitteln. Vermittelt er Brutto-Versicherungsprodukte, also inklusive einer Vertriebsvergütung, so hat er diese Vergütung direkt an seinen Kunden weiterzuleiten. Es soll sogar so geregelt werden, dass der Versicherer ein Konto für den Kunden anlegt und 80 % dieser Vergütung dann unmittelbar an den Kunden (Versicherungsnehmer) auszahlen soll. Die verbleibenden 20 % soll der Versicherer behalten dürfen, für seinen zusätzlichen Verwaltungsaufwand.

Vergütung nur noch durch den Versicherer

Im Weiteren sieht der Referentenentwurf vor, dass der Versicherungsmakler und der Versicherungsvertreter für ihre Tätigkeit nur noch durch den Versicherer vergütet werden dürfen. Bei dieser klaren Aussage fragt man sich zunächst, ob dies wirklich so gewollt ist oder ob nur eine unglückliche Ausdrucksweise gewählt wurde. Wenn man sich aber dann die Begründung zu dem § 34 d GewO des Referentenentwurfes genauer ansieht, dann wird klar, dass hier eine sehr

bewusste Wortwahl gewählt wurde. Es soll nach der Begründung ein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler bedeuten. Damit soll eine klare Trennung und Unterscheidbarkeit zwischen Versicherungsvermittlern und Honorar-Versicherungsberatern gewährleistet werden. „Anderenfalls bestehe das Risiko, dass Vermittler zum Beispiel für Beratungsleistungen zusätzlich noch eine Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden abschließen“, so die Begründung. Der Verfasser geht also davon aus, dass auch bei einem Versicherungsmakler seine Unabhängigkeit – trotz der klaren Sachwalter-Rechtsprechung – nicht gewährleistet ist, wenn er seine Vergütung, also die Courtage, vom Versicherer erhält.



Im Ergebnis bedeutet dies für den Versicherungsmakler, dass er außer der gesonderten Berechtigung, seine gewerblichen Kunden auch rechtlich gegen Honorar zu beraten, keine Vergütungsvereinbarungen mit seinem Kunden treffen darf. In der Begründung wird auch deutlich hervorgehoben, dass eine (rechtliche) Beratung von Verbrauchern durch Versicherungsmakler (weiterhin) unzulässig ist. Würde die künftige gesetzliche Regelung nur die Vergütung der Maklertätigkeit durch den Versicherer gestatten, so bedeutet dies nach dem deutlichen Willen des Gesetzgebers, dass ein Versicherungsmakler ausschließlich und nur noch die Vergütung als erfolgsabhängige Courtage vom Versicherer erhalten darf. Würde beispielsweise der Versicherer die Courtagen senken, so würde auch der Versicherungsmakler dann für sein Neugeschäft immer weniger Courtagen erhalten. Der Versicherungsmakler unterliegt also dann künftig dem „Wohl und Wehe“ hinsichtlich seiner Vergütungshöhe „nur“ den Entscheidungen des Versicherers.

Das Ende der Servicevereinbarungen

Da jedwede Vergütungen vom Kunden nicht angenommen oder vereinbart werden dürfen, bedeutet dies auch das Ende der Servicevereinbarungen. Eine Servicevereinbarung hat zum Gegenstand, dass neben der Vermittlung von Versicherungsprodukten auch noch weitere Dienstleistungen des Maklers dem Kunden vergütungspflichtig angeboten werden können. Ein einfaches Beispiel wäre z. B. der Hausbesuch eines Kunden durch den Makler. Die Anfahrtkosten könnten der Versicherungsmakler dann nicht mehr seinem Kunden in Rechnung stellen, obwohl diese echten Kosten nichts mit der Vermittlung des Versicherungsvertrages zu tun haben. Natürlich könnte der Versicherungsmakler verlangen, dass der Kunde künftig zum Makler kommt, um diese Fahrtkosten zu ersparen.

Wissenstipp

WAS IST EINE SERVICEVEREINBARUNG?



Das Problem: Kunden erwarten einen Service, der sich spätestens ab dem zweiten Versicherungsjahr für den Versicherungsmakler nicht mehr rechnet. Daher kann dieser Zusatznutzen bei entsprechender Vereinbarung zusätzlich vergütet werden.

Als zusätzliche Serviceleistungen könnten z. B. vereinbart werden:

- ▶ Anfahrtkosten
- ▶ Garantierte Reaktionszeiten
- ▶ Erstellung einer Aufstellung der Versicherungsaufwendungen für die Buchhaltung



Üblich ist es aber wohl eher, dass der Versicherungsmakler den Kunden besucht und damit eine „Servicemehrleistung“ anbietet, um den Kunden für eine Geschäftsbeziehung zu gewinnen. Warum soll ein Makler diese Kosten für einen zusätzlichen Service nicht mit dem Kunden regeln können? Da aber der Gesetzgeber fürchtet, dass der durchschnittliche Kunde dann nicht mehr differenzieren kann, ob es sich um einen „unabhängigen“ Honorar-Versicherungsberater handelt, oder um einen „echten Versicherungsmakler“, sollten jedwede Vergütungsvereinbarungen für die zusätzlichen Tätigkeit des Versicherungsmaklers gegenüber dem Kunden untersagt werden.

Was ist von der IDD zu halten?

Ich halte diese angedachte gesetzliche Regelung im Referentenentwurf für einen massiven Einschnitt in die Berufsausübungsfreiheit des Versicherungsmaklers (vgl. Art. 12 GG). Zu Recht werden verfassungsrechtliche Bedenken und ein Eingriff in die Grundrechte der Berufsausübung moniert. Außerdem ist nicht verständlich, warum eine solche Regelung in Ansehung der IDD überhaupt in nationales Recht eingeführt werden muss. So sah insbesondere die europäische Richtlinie in Artikel 19 Abs. 1 e) ausdrücklich vor, dass eine Kombination von Kundenvergütung und Courtagevergütung zulässig ist. Offensichtlich will hier der deutsche Gesetzgeber über die Regelungsvorgaben der IDD – ohne guten Grund – hinausschießen.



In der Tat sollte die Rechtsprechung strenge Anforderungen stellen, wenn es um die Überprüfung und Transparenz einer Vergütungsvereinbarung mit einem Versicherungsnehmer geht.

Natürlich dürfen auch die Anforderungen an einen „durchschnittlichen Versicherungsnehmer“ nicht allzu hoch gestellt werden. Dennoch muss es doch im Rahmen eines freien Wettbewerbs rechtlich zulässig und möglich sein, dass die Vergütung mit einem Endkunden transparent vereinbart wird und natürlich auch, welche Leistungen er für seine Vergütung erhält. Es ist daher in keinster Weise nachvollziehbar, dass der Gesetzgeber beabsichtigt, dass ein Versicherungsmakler nur noch für seine Tätigkeit ausschließlich durch den Versicherer vergütet werden darf. Eine solche politisch gewollte Restriktion ist nicht gutzuheißen!

Mittlerweile liegt bereits auch der Regierungsentwurf vor, mit diversen weiteren Veränderungen. Dieser sieht abweichend vom ersten Entwurf das Honorarverbot nur noch gegenüber Verbrauchern vor. Nichtverbraucher, z.B. Gewerbekunden kommen für Honorar- und Servicevereinbarungen nach wie vor in Betracht. „Nur“ die Honorarvereinbarungen mit Verbrauchern, z.B. für die Vermittlung von Nettopolicen

wären damit bereits ab dem 18.01.2017 unwirksam. Im März gibt es auch schon voraussichtlich die Stellungnahme vom Bundesrat, der derzeit bereits laut über die endgültige Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes nachdenkt. Jetzt im April ist daher viel Bewegung in der Diskussion über die endgültige gesetzliche Umsetzung der IDD in das nationale Recht. Dieser Beitrag wurde bereits im Januar verfasst.



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

VERSICHERUNGSMAKLERVERTRAG

VOLLMACHT

DATENSCHUTZ-
ERKLÄRUNG

HONORARVEREINBARUNG

VERZICHTS-
ERKLÄRUNGEN

SEPA-MANDAT

AGB'S

WIDERRUFSBELEHRUNG

AUSKUNFTS-
VOLLMACHT

ERSTINFORMATION

SERVICE-
VEREINBARUNG

DOKUMENTATIONS-
VORLAGE

STELLVERTRETER-
VEREINBARUNG

TEILVERZICHTSERKLÄRUNG

IHRE
VORTEILE

- * Aktualisierungsservice für wichtige Neuregelungen
- * Rechtlich geprüft
- * Individualisierbare Inhalte
- * Schnelle Erstellung
- * Mit Maklerlogo
- * Datenschutzkonform
- * Mit Vollmacht für VR
- * Auch als AGB-Version
- * Mit Nachfolgerklausel und Erklärungsfiktion etc.



KANZLEI MICHAELIS®
VERSICHERUNGSBERATUNG

Jetzt auf:
MAKLERVERTRAG.INFO





„Einkommensvorsorge mit der Allianz – weil das Gesamtpaket einfach passt.“



Nadine Simon *Mario Simon*
Nadine und Mario Simon
Allianz Maklerbetreuer

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung – ob privat oder über den Betrieb.

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clever kombinierbar, z. B. mit Altersvorsorge oder Pflege
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer stellen sicher, dass keine Fragen offenbleiben. Von der Anfrage bis zur Zahlung im Leistungsfall, Sie können sich auf uns verlassen.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
www.allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Swiss Life Pflegerente: DER PERFEKTE MIX – SICHERHEIT UND FLEXIBILITÄT

Pünktlich zur Einführung des neuen gesetzlichen Pflegebegriffs am 1. Januar 2017 ging Swiss Life mit dem neuen „Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz“ an den Start. Die Pflegerente bietet einen lebenslangen weltweiten Versicherungsschutz in allen Pflegegraden und bei Demenz. Der Tarif von Swiss Life punktet dabei vor allem durch die Freiheit, Teile des angesparten Vermögens entnehmen zu können, solange noch keine Pflegebedürftigkeit besteht, sowie eine Todesfallleistung, um das Vermögen an Hinterbliebene zu vererben. Umfangreiche Assistance-Leistungen in Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst und eine große Flexibilität, was die individuelle Ausgestaltung betrifft, runden das neue Produkt ab.

Die Lebenserwartung der Menschen steigt immer weiter – und damit auch die Wahrscheinlichkeit, im Alter pflegebedürftig zu werden. Nach Schätzung des Statistischen Bundesamtes wird die Zahl der Pflegebedürftigen von derzeit rund 2,9 Millionen bis ins Jahr 2030 auf 3,5 Millionen ansteigen. Tatsächlich haben aber bisher nur knapp vier Prozent aller Deutschen für den Pflegefall vorgesorgt. Dabei sind sich alle Experten einig, dass sich jeder gegen das existenzielle Risiko einer Pflegebedürftigkeit absichern sollte, da die gesetzlichen Leistungen auch in Zukunft nicht ausreichen werden, um die Kosten bei Pflegebedürftigkeit zu decken: Soll beispielsweise ein Pflegeheim bezahlt werden, beläuft sich die Finanzierungslücke schnell auf mindestens 2.000 Euro im Monat oder mehr. Diese Summen müssen dann aus dem eigenen Einkommen bzw. Vermögen bestritten werden, sofern vorhanden. Ist dies nicht der Fall, wendet sich das Sozialamt an die unterhaltspflichtigen Verwandten.

Was den Menschen beim Thema Pflege wichtig ist

Eine Marktforschungsanalyse zum Thema Pflege im Auftrag von Swiss Life ergab, dass die meisten Menschen im Pflegefall Wert darauf legen, gut betreut zu werden, ihren Lebensstandard zu bewahren und ihren Angehörigen, vor allem in finanzieller Hinsicht, nicht zur Last zu fallen. Darum ist eine private Absicherung, wie sie der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz bietet, die ideale Lösung, um sich selbst so individuell wie möglich gegen das Risiko einer Pflegebedürftigkeit abzusichern, die Versorgungslücke zu schließen und damit die Verwandtschaft vor möglichen Unterhaltszahlungen zu schützen.

Vermögensschutz als fester Bestandteil im Pfegetarif

Ein wesentliches Highlight der Swiss Life Pflegerente stellt der eingebaute Vermögensschutz dar. Damit können Versicherte jederzeit auf Teile ihres angesparten

Vermögens zugreifen, solange noch keine Pflegebedürftigkeit besteht. Zudem können die Kunden festlegen, dass ihre Hinterbliebenen im Todesfall – ohne zwischenzeitlichen Eintritt der Pflegebedürftigkeit – zwischen 65 und 80 Prozent der eingezahlten Beiträge plus der erwirtschafteten Überschüsse ausbezahlt bekommen. Und sollten bereits Pflegeleistungen in Anspruch genommen worden sein, profitieren die Hinterbliebenen im Todesfall vom vorhandenen Restgut haben, sofern die entsprechende Option gewählt wurde (siehe Grafik).

Assistance-Leistungen in Kooperation mit Malteser Hilfsdienst

Eine weitere Besonderheit des neuen Pfelegerententaris sind die umfangreichen Assistance-Leistungen, die Swiss Life gemeinsam mit dem Malteser Hilfsdienst anbietet. Dazu zählen beispielsweise eine Pflegeplatzgarantie, Unterstützung bei der Beantragung von Pflegeleistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung

NEUE WEGE IN DER ALTERSVORSORGE

Kunden sollten neue Wege in der Altersvorsorge gehen. Vermittler können ihnen hierbei als sachkundige Wegweiser zur Seite stehen.

Lange boten klassische Policen die gewünschte Sicherheit und eine ausreichende Verzinsung. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase ist das allgemeine Zinsniveau stetig gesunken. Die Versorgungslücke kann mit einer klassischen Rentenversicherung kaum noch geschlossen werden.

Mutig neue Wege gehen

Kunden sollten neue Wege gehen. Das heißt: weg von klassischen Rentenversicherungen, hin zu kapitalmarktnahen Produkten. Den Kunden sollte aufgezeigt werden, dass es unabdingbar ist, bei ihrer Altersvorsorge mutiger zu werden. Deshalb brauchen die Kunden Vermittler mit Expertise, die sie beraten und auf den neuen Wegen begleiten.

Die Versicherer haben kapitalmarktorientierte Produkte entwickelt, die sowohl Renditechancen, als auch Sicherheiten und Garantien beinhalten. Die Stuttgarter Indexpolice index-safe und das Hybridprodukt performance-safe sind solche Anlagekonzepte mit Zukunftstechnologie.

Zu Januar 2017 hat Die Stuttgarter diese Produkte modifiziert. So bleiben Renditechancen trotz der Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 % erhalten. In der Basisrente und den Produkten der Schicht III verringert sich das garantierte

Kapital zum Rentenbeginn – bei index-safe auf 90 % und bei performance-safe auf maximal 80 %. Beide Produkte bieten zusätzlich die Möglichkeit, das Verhältnis zwischen Garantie und Renditechancen an die Vorstellungen des Kunden anzupassen.

performance-safe – die Verbindung von Leistung, Sicherheit und Komfort

Bei performance-safe können Kunden den Garantieprozentsatz zwischen 10 % und 80 % der Beitragssumme festlegen. Je geringer der Prozentsatz, umso mehr Guthaben wird in die freien Fonds investiert. Damit steigen die Renditechancen. Bei einem erhöhten Sicherheitsbedarf können Kunden das „Auto-Lock-In“ nutzen. Damit wird während der Laufzeit sukzessive das garantierte Kapital erhöht.

index-safe – die verlässliche Indexrente mit attraktiven Renditechancen

Bei der Indexrente index-safe kann sich der Kunde jedes Jahr neu entscheiden, ob er an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligt werden möchte oder stattdessen die sichere Verzinsung wünscht. Der optional einschließbare Index-Turbo ist ein ideales Mittel, um noch höhere Renditechancen zu erhalten.

Das erste Indexjahr des Anfang 2016 eingeführten Produkts ist verlaufen wie erwartet: Es hat sich mit der jährlichen Partizipationsquote und der Investition in mehrere Anlageklassen sehr positiv entwickelt.

Neue Wege sind geebnet

Neue Wege für eine zukunftsfähige Altersvorsorge sind geebnet. Gemeinsam mit den Versicherern können Vermittler ihren Kunden aufzeigen, dass sie diese Wege gehen können. Damit es mit der privaten Altersvorsorge bergauf geht.

Über Die Stuttgarter

Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. ist seit über 100 Jahren verlässlicher Partner für die private Altersvorsorge, Unfall-, Berufsunfähigkeits- und Risikoabsicherung. Mehr Info auf www.stuttgarter.de

Kontakt

Peter Schreiber

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.
 Filialdirektion München

Mobil: 0172 / 88 540 54

E-Mail: peter.schreiber@stuttgarter.de

Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Geldanlage

CLEVERE KOMBINATIONEN

Die neuen StrategieDepots innerhalb des Vorsorgekonzepts InvestFlex setzen auf Expertenwissen: Erfahrene Anlagespezialisten kümmern sich laufend um die Optimierung des Portfolios

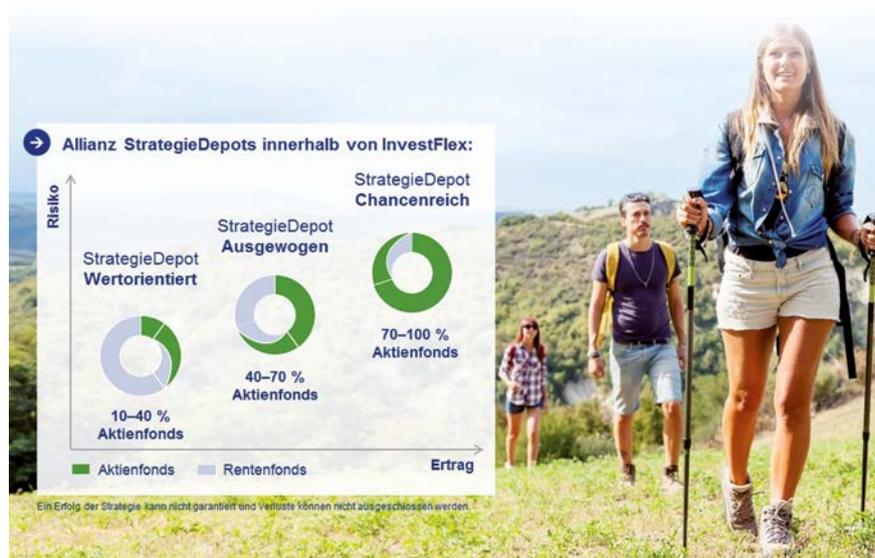
In Zeiten niedriger Zinsen wünschen aktive Kunden individuelle und flexible Vorsorgelösungen, die gleichzeitig attraktive Renditechancen bieten. Fondsgebundene Produkte können hier eine zeitgemäße Lösung für alle bieten, die ihre Kapitalanlage mitgestalten wollen. Eine langfristige erfolgreiche Ausrichtung der Kapitalanlage setzt für Vermittler aber auch voraus, sich mit den Kapitalmärkten auseinanderzusetzen und den Kunden laufend zu betreuen. Eine Antwort im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge bietet Allianz Leben in Zusammenarbeit mit Allianz Global Investors (AllianzGI): InvestFlex kann mit den neu entwickelten Allianz StrategieDepots kombiniert werden. Einsetzbar ist diese Kombination in der dritten Schicht und der betrieblichen Altersversorgung und steht in den Varianten »wertorientiert«, »ausgewogen« und »chancenreich« zur Verfügung. Gemanagt werden die StrategieDepots von den Experten der AllianzGI.

Und so läuft der Investmentprozess ab: Die Kapitalanlagestrategie wird fortlaufend aus der jeweils aktuellen Markteinschätzung abgeleitet und die Gewichtung der Anlageklassen, Anteil von Aktien- und Rentenfonds, werden festgelegt. Danach werden die einzelnen Segmente (Länder, Branchen etc.) der Anlageklassen analysiert. Denn: Je nach Marktphase sind deren Renditeaussichten unterschiedlich. Für eine solide Kapitalanlagestrategie müssen die aussichtsreichsten Segmente identifiziert und in Investmentfonds abgebildet werden. Die StrategieDepots bestehen aus Investmentfonds von AllianzGI wie auch aus Fonds von externen Kapi-

talverwaltungsgesellschaften. Es werden ausschließlich qualitätsgeprüfte Fonds aus dem ganzen Markt eingesetzt. Durch eine laufende Optimierung von Kapitalanlagestrategie und Portfoliozusammenstellung sind Vermittler und Kunden auch während der Laufzeit auf dem richtigen Weg. Ein weiterer Pluspunkt: Zusätzlich werden Vermittler im Beratungsprozess mit einem Fondsquotenrechner unterstützt, damit können sie ihren Kunden anfängliche Fondsquoten und Renditechancen zeigen je nach Aufschubdauer, Höhe der Bei-

tragsgarantie (0, 60, 80 und 100 Prozent möglich) und der gewählten Strategie-Depot-Variante. Darüber hinaus stehen Übersichten zu tagesaktuellen Vertragswerten, Videos, Infografiken und Berichte des Portfoliomanagers zur Verfügung.

Das Risiko verteilen – InvestFlex mit den neu entwickelten StrategieDepots kombinieren. Weitere Informationen unter: www.allianz.de/angebot/investflexstrategiedepot oder: www.allianz.de/vorsorge/vorsorgekonzept/investflex



Kontakt



Allianz Lebensversicherungs-AG, Maklervertrieb Stuttgart
Mario Granzer, Key Account Manager Maklerverbände

Postanschrift: Reinsburgstraße 19, 70178 Stuttgart
 Besucheranschrift: Marienstraße 50, 70178 Stuttgart

Telefon: 0711 / 663 -3614
 Telefax: 0711 / 663 -83614

Mobil: 0172 / 10 40 131
 E-Mail: mario.granzer@allianz.de



„Ich habe was gegen niedrige Zinsen:
die modernen Vorsorgekonzepte
der Allianz.“



Marcel Schrauth
Allianz Maklerbetreuer

Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.

Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein vielfältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter www.allianz-fuer-makler.de/vk

Allianz

Golden BU

JETZT FÜR SCHÜLER

AB ZEHN JAHREN

Die Golden BU der LV 1871 gibt es jetzt schon für Schüler ab zehn Jahren. Mit neuen digitalen Tools unterstützt die LV 1871 Vermittler außerdem bei der Beratung zur biometrischen Absicherung.

Das Wichtigste auf einen Blick:

- ▶ Golden BU für Schüler ab zehn Jahren
- ▶ Golden BU Vorsorgeschutz ohne Gesundheitsfragen
- ▶ Quick Risk: digitale Unterstützung bei einfachen medizinischen Voranfragen

Golden BU für Schüler ab zehn Jahren

Die Golden BU gibt es jetzt für Schüler ab zehn Jahren. Die LV 1871 hat das Eintrittsalter für die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung gesenkt. Gerade Schüler sollten frühzeitig ihren Berufsunfähigkeitsschutz sichern. Denn wer jung ist, ist meistens auch fit. Bei der Golden BU genießen Schüler von Anfang an den vollen Schutz der Golden BU. Auf eine abstrakte oder konkrete Verweisung zum Beispiel auf einen anderen Schultyp verzichtet die LV 1871.

Günstige Einstufung garantiert und optionale AU- und Pflegepakete

Abschließbar ist anfangs eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von bis zu 1.100 Euro im Monat. Später ist die Golden BU ohne Gesundheitsprüfung erhöhbar auf bis zu 2.500 Euro monatlich. Auch umfangreiche Nachversicherungsgarantie gibt die LV 1871 zum Beispiel bei erstmaliger Aufnahme eines Studiums, einer Berufsausbildung oder eines Berufs. Die günstige Anfangseinstufung als Schüler bleibt garantiert – unabhängig vom späteren Beruf des Kindes. Optional zahlt die LV 1871 bei Arbeitsunfähigkeit (auch Beurlaubung vom Unterricht aus gesund-

heitlichen Gründen) von mindestens sechs Monaten eine Rente in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente. Gegen einen geringen Mehrbeitrag kann auch ein Pflegepaket eingeschlossen werden. So erhält das Kind später eine lebenslange Pflegerente zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsrente.

Golden BU Vorsorgeschutz ohne Gesundheitsfragen

Um Vorsorgeverträge anderer Anbieter gegen die Folgen einer Berufsunfähigkeitsversicherung abzusichern, bietet die LV 1871 den Golden BU Vorsorgeschutz. Der Golden BU Vorsorgeschutz ist eine BUZ Beitragsbefreiung für Fremdverträge. Im Leistungsfall werden die Beiträge je nach gewählter Absicherungssumme bis zur Höchstgrenze von insgesamt 3.000 Euro im Jahr übernommen. Das gilt für Bausparverträge, Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen, private Krankenversicherungen oder Sparpläne. Seit Januar müssen beim Abschluss des Golden BU Vorsorgeschutz keine Gesundheitsfragen mehr beantwortet werden. Dafür wurde eine dreijährige Wartezeit eingeführt. Das vereinfacht den Beratungsprozess.

Quick Risk: Digitale Unterstützung bei einfachen medizinischen Voranfragen

Digitale Beratungsunterstützung für Vermittler bietet auch das neue Onlinetool Quick Risk. Es gibt Vermittlern schnelle Orientierung bei einfachen medizinischen Risikovorfragen. Auf der Webseite www.quickrisk.de erhalten sie umgehend eine Tendenz der Risikoprüfung. Dazu genügt die Eingabe der Diagnose. Anschließend erhalten Nutzer sofort eine Tendenz der Risikoprüfung. Bei umfangreicheren Erkrankungen werden sie durch einen für Laien verständlichen Fragenkatalog von maximal sechs Fragen geführt. Im Anschluss kann ein Ergebnisprotokoll als pdf-Dokument erzeugt werden. Nun muss nur noch der Antrag ausgefüllt, von den Kunden unterschrieben und das Quick Risk Protokoll beigefügt werden. Das Votum gilt dann weitgehend unverändert für die Antragsprüfung. Aktuell können bei Quick Risk über 950 Diagnosen abgefragt werden. Wer auf eine persönliche und individuelle Prüfung Wert legt, kann auch weiterhin die bisher gewohnten Wege der Antragsprüfung in engem Austausch mit den Risikoprüfern der LV 1871 nutzen.

Kontakt



Gereon Ries, Bezirksdirektor, Filialdirektion München

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
Schwanthalerstraße 102, 80336 München

Telefon: 089 / 551 67 -5 51

Telefax: 089 / 551 67 -3 10

Mobil: 0160 / 587 26 69

E-Mail: gereon.ries@lv1871.de

www.lv1871.de/gereon.ries



Testen Sie jetzt unser **Magazin für Versicherungsprofis** zwei Ausgaben lang kostenlos.

- 2 Ausgaben testen
- Anschließend 6 Magazine jährlich
- Profiabo für nur 24,- € inkl. Versand
- Ersparnis von 36%



Das Magazin Pfefferminzia testen. Einfach QR-Code einscannen oder unsere Website besuchen:
www.pfefferminzia.de/magazin

NEU!

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FLEXABEL

Klassik

Fonds

**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTE^{Flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

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

MediGroup

Zahn



MediGroup Z Basis
MediGroup Z
MediGroup Z Premium
+
MediGroup ZB Basis
MediGroup ZB

Stationär



MediGroup S 1
MediGroup S 2
MediGroup S U

Vorsorge



MediGroup V Basis
MediGroup V Premium

Ambulant



MediGroup A

Pflege



MediGroup PG 1
MediGroup PG 2
MediGroup PG 3
MediGroup PG 4
MediGroup P G EZ

GKV-Schutz des Mitarbeiters

Vorteile für die Arbeitnehmer

- ✓ **Exklusive Produkte**, die nur im Rahmen des Gruppenversicherungsvertrages abschließbar sind
- ✓ **Hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis**
- ✓ Möglichkeit der **Mitversicherung der Ehepartner/ Lebenspartner sowie Kinder** (bis zum 21. bzw. in Ausbildung befindlich bis zum 27. Lebensjahr)
- ✓ Information zu aktuellen Gesundheitsthemen sowie über die Gothaer Krankenversicherung und deren Tarife über das **Gesundheitsportal**
- ✓ **Verzicht auf Gesundheitsprüfung** möglich (Vorerkrankungen und laufende Behandlungen gelten dann mitversichert)

Vorteile für die Arbeitgeber

- ✓ **Höheres Ansehen und Motivation** bei den eigenen Mitarbeitern
- ✓ **Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber** durch die Bereitstellung eines umfangreichen Versicherungsschutzes („war for talents“)
- ✓ **Betonung des sozialen Engagements** durch die Bereitstellung des Zusatzversicherungsschutzes **auch für Familienangehörige** mit erleichterten Aufnahmekriterien
- ✓ **Förderung der Genesung und früheren Arbeitsfähigkeit**
- ✓ **Uniagebeitrag** (Einheitsbeitrag pro Mitarbeiter und Monat) bei Arbeitgeberfinanzierung

Tarifbeispiel: MediGroup S2, arbeitgeberfinanziert, Monatsbeitrag Uniage 19,85€

- Chefarzt über GOÄ mit Zweibettzimmer (bei Unfall Einbettzimmer)
- ambulante Operationen und freie Krankenhauswahl
- Rooming in (Kinder) und Ersatzkrankhaustagegeld



Armin Schmid

Maklerservice

armin_schmid@gothaer.de
Telefon 089 50087 48611

Für Rückfragen
steht Ihnen das Team der
Maklerdirektion München
gerne zur Verfügung.



Hans Limmer

Maklerservice

hans_limmer@gothaer.de
Telefon 089 50087 48623



Der beste Link zum guten Recht

In der Online-Datenbank des ARAG Online Rechts-Service finden sich über 1.000 Musterschreiben, -verträge und -formulare zum Downloaden und Ausdrucken.

Egal was Ihre Kunden vorhaben: Hier sind die Vorlagen!

Ihr ARAG Kunde hat sein Traumauto gefunden und braucht einen Kaufvertrag? Der Umzug steht bevor und es wird ein Protokoll für die Übergabe der alten Wohnung benötigt? Für diese (und mehr) Fälle bieten wir Ihren ARAG Kunden Zugang zu den passenden Vorlagen – rechtlich geprüft, jederzeit verfügbar und ohne Mehrbeitrag:

- ✓ Kaufverträge und Mietverträge
- ✓ Abwehr der Forderung eines Internet-Dienstleisters wegen angeblicher Abos
- ✓ Patienten- und Pflegeverfügungen und Testamentsvorlagen
- ✓ und vieles mehr

Profitieren Sie von hervorragendem Service und persönlicher Maklerbetreuung.

Gerne ist das Team Makler Sales Competence für Sie da:

Telefon 0211 963-4545 · msc@ARAG.de · www.ARAG-Partnervertrieb.de



**DEURAG:
RECHT SICHER UNTERWEGS!**



Ein Rechtsstreit kann an jeder Ecke lauern.

Ein Linksabbieger nimmt Ihnen die Vorfahrt. Es kracht. Der Unfallverursacher begeht Fahrerflucht. Zum Glück merken Sie sich das Kennzeichen. Aber jetzt geht der Ärger erst los. Gut zu wissen, dass Sie auf unsere Unterstützung zählen können. Unter 0800 0338724 – der Hotline unserer telefonischen Rechtsberatung – stehen Ihnen unabhängige Rechtsanwälte zur Seite. Es lohnt sich, uns im Streitfall als Partner zu haben. Erfahren Sie mehr:





Frank



Mats



Pflege kann jeden Ihrer Kunden treffen



Nina



Bettina

PflegeGarant

Für jede Lebenssituation die passende Lösung

Viel Spielraum für Ihre Beratung!

PflegeGarant bietet für jeden Ihrer Kunden die passende Lösung – vom preiswerten Einstiegsentarif bis zur komfortablen Absicherung. Highlights der Komfort-Tarife sind umfassende Nachversicherungsgarantien sowie eine Sofortleistung. Diese wird in Höhe der vereinbarten Leistung für Pflegegrad 2 bis zu 6 Monaten direkt ab Leistungsbeginn gezahlt.

PflegeGarant – Pfl egetagegelder

Einstiegs-Schutz: PG-E
Pfl egetagegeld ab Pflegegrad 4

Komfort-Schutz: PG-K
Prozentual gestaffeltes Tagegeld ab Pflegegrad 2

Komfort-plus-Schutz: PG-K-plus
100 % Tagegeld in Pflegegrad 2 bis 5; 50 % in Pflegegrad 1



PflegeGarant – Capital

Kapitalleistung: PG-C
- einmalige Leistung
- bis 10.000 Euro
- zu 100 % ab Pflegegrad 2



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/pflege



Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Sichern Sie Ihren Kunden das schönste Lächeln

Ihre Zahnzusatztarife der Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Ihr Maklerbetreuer der Allianz Private Krankenversicherungs-AG:



Fabian Ober

Telefon mobil: 0152. 08 81 54 06

Telefon: 089. 3800 60517

Fax: 089. 3800 8 60517

E-Mail: fabian.ober@allianz.de

Postanschrift: Postfach 1130; 85765 Unterföhring



Sparen Sie Ihren Kunden Zuzahlungen beim Zahnarzt – mit Allianz DentalPlus und DentalBest.

Umfassender Schutz, Sicherheit bei hohen Zahnarztrechnungen, bequeme Rechnungsverwaltung per Smartphone – und das alles zum günstigen Beitrag. DentalPlus und DentalBest, die leistungsstarken Zahnzusatztarife der Allianz, Deutschlands bester privater Krankenversicherung.

www.makler.allianz.de

Allianz

FOCUS MONEY:
Rating für „Beste private Krankenversicherung“ der Allianz Private Krankenversicherungs-AG.
Gültigkeit bis 31/12/2017.



GENAU RICHTIG FÜR MICH:
Sicherheit
auch in turbulenten
Zeiten.

”

DAS UNITISED-WITH-PROFITS-PRINZIP (UWP) ist eine bewährte Form der Altersvorsorge aus dem angelsächsischen Raum und speziell auf das Auf und Ab an den Kapitalmärkten zugeschnitten. Es bietet Ihren Kunden Renditechancen durch positive Entwicklungen an der Börse, ohne dass sie auf Sicherheit verzichten müssen.

Informieren Sie sich jetzt!
www.canadalife.de



Hand in Hand ist ...

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Seit Anfang des Jahres haben die meisten Krankenkassen ihren Zusatzbeitrag erhöht. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragssätze gehen bei uns Hand in Hand. Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

VORSCHAU

RÜCKBETRACHTUNG: 3. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS UND EXPERTENTOUR

erscheint
im
Juli 2017

Lesen Sie in der
nächsten Ausgabe
Das MaklerMagazin Nr. 22
alles Wissenswerte rund
um den 3. Augsburger
Maklerkongress und unsere
anschließende Expertentour.

Wir präsentieren Ihnen hand-
feste Ergebnisse des Kongresses,
die Sie für den Vertrieb nutzen
können.



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30

86153 Augsburg

Telefon 0821 / 71008 -0

Fax 0821 / 71008 -999

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

VORSTÄNDE

Armin Christofori (Sprecher des Vorstandes),

Gerhard Lippert, Thomas Müller

KONZEPTION

ichunddu Werbeagentur

www.ichunddu.eu

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Raphaela Carsten, Lisa Thoma

LAYOUT / AUFBAU

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

DRUCK-Kultur GmbH, printmedien & direktmarketing
Pfarrweg 21, 81539 München, www.druck-kultur.de

BILDNACHWEISE

Titelseite, Seite 02 bis 15, 34: Getty Images

Seite 09 und 10, Smartphone: © leberus / Fotolia.com

Seite 13, Telefon: © shotsstudio / Fotolia.com

Sie finden uns auch bei:



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

Top-Rechtsschutz



Beitragsgarantie
auch für 2017 und 2018



Unbegrenzte Versicherungssumme – weltweit



Verzicht auf Einrede der Vorvertraglichkeit (5-Jahres-Regelung)



Vorsorge-Rechtsschutz für neue Risiken



Anrechnung schadenfreier Vorversicherungsjahre, sogar bis SB 0,- €



Konzernunabhängigkeit



Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis

**... bereits für 199,- €
im Privat-, Berufs- und
Verkehrs-Rechtsschutz!**



vermittler.ks-auxilia.de



**KS/AUXILIA
Rechtsschutz**



Wenn Ihre Kunden jetzt an alles denken,
werden sie **im Alter nichts vermissen.**

Endlich in Rente und einfach nur noch tun, wozu man Lust hat. Bei diesem Wunsch sollten Ihre Kunden sich besser nicht nur auf die gesetzliche Rente verlassen, sondern lieber auf die Lösungen von SIGNAL IDUNA setzen. Damit sie im Ruhestand auch finanziell besser ankommen.

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

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen