
DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Maklerpool- Services

„Die SDV AG ist zukunftsfähig
aufgestellt“

SEITE 06





DER JOB IHRER KUNDEN: **STRESSIGER** ALS MAN DENKT

WICHTIGER ALS MAN DENKT: DIE EINKOMMENSVORSORGE DER ALLIANZ

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Ausgezeichnete Finanzstärke, ideal für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Hervorragende Annahme- und Leistungsquoten
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall
- Starke Neuerungen, wie z. B. die **zinslose Stundungsoption**



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

Allianz 

INHALT

SDV INTERN

04 JOURNAL

06 Maklerpool- Services

„Die SDV AG ist
zukunftsfähig aufgestellt“

12 SCHMALE, STANDARDISIERTE PROZESSE VEREINFACHEN DIE ANTRAG- STELLUNG

Andreas Seitz im Interview

WEITERBILDUNG

15 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Wie vererbe ich als Einzelmakler
meinen Unternehmenswert?

VERSICHERUNGEN

18 LV 1871

So funktioniert modernes
Sparen mit MEINPLAN Kids

19 DIE STUTTGARTER

Neues Robo-Advice-Angebot
der Stuttgarter

21 HALLESCHE

Tarif FEELfree mit
Nachhaltigkeits-Testat

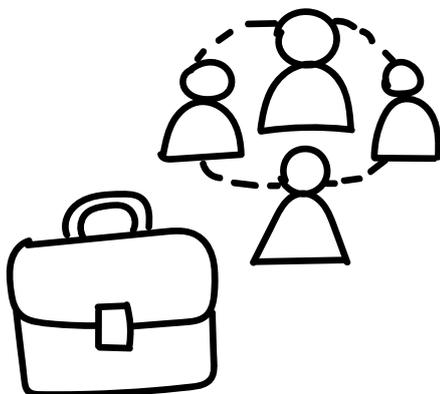
22 CONTINENTALE

So passt der BU-Schutz
auch in Zukunft

24 BASLER

Upgrade der Basler Kindervorsorge
Invest Vario

27 IMPRESSUM



JOURNAL



— Editorial —

Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt befindet sich in einem stetigen Wandel. Das gilt für die Gesellschaft wie für Versicherungsgesellschaften, Maklerpools und -verbände. Kooperationen oder Zusammenschlüsse können eine Folge dieser Veränderungen sein, obwohl sie keine neuen Erscheinungen sind. Schon lange arbeiten Pools immer mal wieder zusammen, wenn ihre Kompetenzen sich gegenseitig ergänzen und die verantwortlichen Personen einen guten Draht zueinander haben.

Aktuell verschärft sich der Druck auf alle Marktteilnehmer, seien es Versicherer, Maklerpools- und -dienstleister oder Makler selbst, durch die regulatorischen und juristischen sowie durch die technologischen Herausforderungen.

Zudem ergibt sich durch den Mangel an Nachwuchs überall die zusätzliche Notwendigkeit, vorausschauend zu arbeiten. Seit unserer Unternehmensgründung schaffen wir für diese Fälle Lösungen. Wie diese konkret aussehen, lesen Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 06.

Im Interview auf den Seiten 12/13 erklärt Andreas Seitz wie standardisierte Prozesse die Antragstellung bei den Deckungskonzepten der Manufaktur Augsburg vereinfachen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre dieser neuen Ausgabe des SDV Maklermagazins.

Ihr Armin Christofori



bAV-Tag in Hamburg und Augsburg

Die Hamburger Rechtsanwaltskanzlei Michaelis bietet im April einen Tag im Zeichen der betrieblichen Altersversorgung an.

Jeweils von **10 bis 17 Uhr** wird Markus Kirner diese Spezialfortbildung leiten.

Am 16. April 2020 findet sie in Hamburg und am 24. April 2020 in Augsburg bei der SDV AG statt.

Die Kosten betragen 299 Euro plus Mehrwertsteuer. Bei einem Dauerberatungsmandat sind es 99 Euro plus Mehrwertsteuer.

[www.kanzlei-michaelis.de/
veranstaltungskalender-2020](http://www.kanzlei-michaelis.de/veranstaltungskalender-2020)





Beratungsgespräch mit Geschichten

„Storytelling in der Beratung“ heißt eine vom Institut für Generationenberatung (www.institut-generationenberatung.de/igb-akademie) am 3. April 2020 um 15 Uhr in Form eines Webinars angebotene Weiterbildung.

In etwa 45 Minuten sollen die Teilnehmer lernen, wie man seine Zuhörer gezielt in plastisch erzählte Geschichten einbindet, um so eigenständiges Mitdenken sowie leichtes Verständnis für komplexe Sachverhalte zu fördern. Mithilfe von Geschichten soll der Berater so leichter im Gedächtnis seiner Kunden bleiben.

Onlinemakler

Um Social Media, die Homepage und eine Online-Beratung geht es im sechstägigen Seminar „Onlinemakler (DMA)“ der Deutschen Maklerakademie.

Die Seminarreihe aus drei Modulen soll dafür das notwendige Know-how vermitteln. Angefangen bei der eigenen Website und Kundenbewertungen über das Networking in den sozialen Medien bis hin zur Online-Beratung und dem regionalen Online-Marketing sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen bilden die Inhalte dieser Weiterbildung.

► www.deutsche-makler-akademie.de/products/item/3390

Schnell informiert

Das geht mit dem Smartphone und dem WhatsApp-Service der SDV AG. Dazu einfach kurz auf unsere Seite gehen

► www.sdv.ag/whatsapp-newsletter und die eigene Handynummer eintragen.

Makler-meets-Company

Ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Homepage

► **Zur Anmeldung:**
www.sdv.ag/makler-meets-company

Partnertage der SDV AG

Ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Homepage

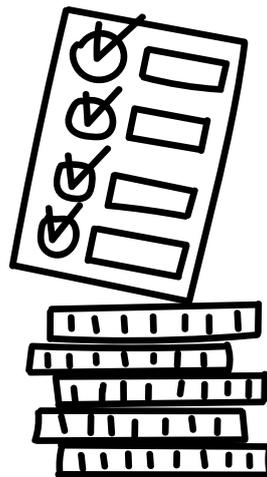
► **Zur Anmeldung:**
www.sdv.ag/partnertage
vertrieb@sdv.ag
Telefon: 08 21 / 71 008 -831



MAKLERPOOL-SERVICES

„Die SDV AG ist zukunftsfähig aufgestellt“

Insbesondere Sach- und Gewerbeversicherungen werden für Makler immer bedeutsamer – das zeigt eine aktuelle Studie. Die SDV AG ist bereits seit ihrer Gründung vor über zehn Jahren in beiden Sparten bestens positioniert.



Wie wichtig das Sach- und Gewerbeversicherungsgeschäft, aber auch die digitalen Prozesse in der Welt der Maklerpools und -verbände geworden sind, zeigt die aktuelle Erhebung „Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister 2019“ des Kommunikationsunternehmens Brunotte Konzept. Fünf Jahre sind seit der letzten Poolstudie verstrichen und im November 2019 veröffentlichten die Autoren von Brunotte Konzept die nunmehr achte Studie des Marktes.

Eine Zeitspanne, die im „Versicherungs- und Finanzanlagemarkt gefühlt fast eine kleine Ewigkeit“ bedeutet. „Auch und ganz besonders in einem Umfeld von anhaltender Regulierung, intensivstem Wettbewerb, Digitalisierungsdruck und dem Aufstieg von Fin- und Insurtechs“, so der Tenor der Autoren. 30 Unternehmen beteiligten sich an der Befragung, um zu klären, wo Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister in diesem Umfeld heute stehen.



Vielfältige Dienstleistungen für Makler

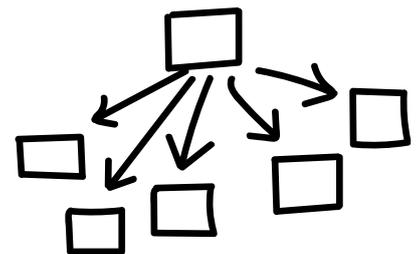
Ein Ergebnis: Das Angebot an Unternehmen, die Maklern Dienstleistungen anbieten, sei „vielgestaltig“. Jedes vierte Unternehmen legte sich 2019 auf ein einziges Unternehmensmodell, meist als Maklerpool, fest. 37 Prozent der Umfrageteilnehmer geben an, ein „Maklerverbund“ zu sein. 30 Prozent nennen sich „Technologieplattform“. Das sei ein weiteres Zeichen dafür, welch hohen Stellenwert digitale Prozesse haben.

Auch ein „Mix aus Regulierung und Zinsverfall“ sei eine Herausforderung für die Branche. „Deutliche Spuren beim klassischen Umsatzbringer Lebens- und Krankenversicherung“ habe das bereits hinterlassen. Laut der Studie haben die Provisionserlöse aus dem Kompositgeschäft (SHUK) mit einem Anteil von über 30 Prozent das Geschäft mit Lebensversicherungen um 5 Prozentpunkten überholt.

„Wir sehen darin ein klares Indiz, dass Pools und Vermittler umsteuern. Das früher bevorzugte lukrative Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft verliert an Bedeutung“, sagt Autorin Sabine Brunotte angesichts dieses Ergebnisses. Jedoch offenbarten nicht alle Befragten, wie etwa Fonds Finanz, dessen Ergebnisse nicht in die Studie eingeflossen sind, die Zusammensetzung ihrer Provisionen.

Ein bedeutendes Standbein sei zudem das Gewerbeversicherungsgeschäft. So fanden die Studienautoren, zu denen Michael Franke, Chef des Analysehauses Franke und Bornberg, gehört, heraus, dass 90 Prozent der Pools im Sach- und Gewerbebereich aktiv sind. Vor allem Maklerpools haben demnach in den vergangenen Jahren bei Gewerbeversicherungen „deutlich nachgelegt“.

„Auch die SDV AG nahm an der Befragung teil“, sagt Armin Christofori, Vorstand des Augsburger Servicepools für Makler, „das Ergebnis in puncto Sach- und Gewerbeversicherung überrascht uns jedoch nicht.“ Seit der Gründung der SDV AG seien beide Sparten wichtige Säulen des Maklerpools. „Mit dem umfangreichen Dienstleistungsangebot, eben auch in diesen Bereichen, das sich seit über zehn Jahren am Bedarf der Kooperationspartner ausrichtet, sowie unseren digitalen Prozessen sind wir zukunftsfähig aufgestellt und scheuen keinen Vergleich“, stellt Christofori fest.

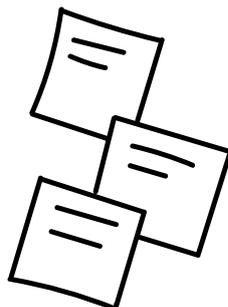




Sach- und Gewerbe bei der SDV AG

Dazu passt, dass an die SDV AG angeschlossene Makler für ihre Kunden auf die Deckungskonzepte der bereits im Jahr 2013 gegründeten SDV Tochter Manufaktur Augsburg GmbH (siehe dazu auch das Interview auf Seite 12/13) zurückgreifen können. „Hier bieten wir mittlerweile statt jeweils einem Tarif in der Hausrat-, Wohngebäude-, Privathaftpflicht- und Unfallversicherung zwei an: eine leistungsstarke Premium-Version für den preissensiblen Kunden sowie eine Premium-Plus-Version mit einem noch größeren Leistungsumfang“, erklärt Armin Christofori.

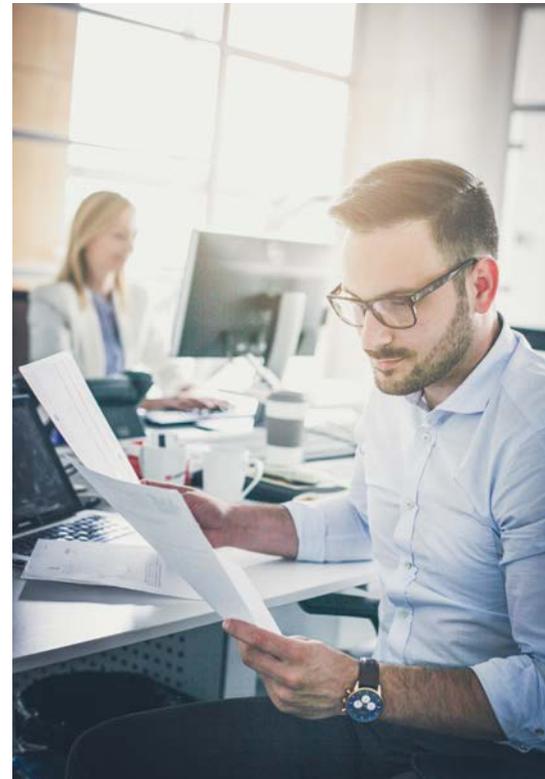
Auch dem in der Studie als besonders gewachsen herausgestellten Bereich der Gewerbeversicherungen kommt bei der SDV AG eine große Bedeutung zu. So unterstützt der SDV Gewerbeservice Makler bei allen Absicherungen ihrer Gewerbekunden. Die speziellen Risiken eines Gewerbebetriebs müssen vor der Angebotserstellung analysiert und kundenindividuell bewertet werden. „Vor allem der Gutachterservice, den wir in diesem Zusammenhang als eine Vor-Ort-Leistung anbieten können, erleichtert die Bestandsaufnahme inklusive Risikoanalyse eines zu versichernden Objektes“, beschreibt Christofori das Prozedere.



Maklervertragsservice

Gleichermaßen sieht eine umfassende Unterstützung bei der korrekten Abwicklung von Bestands- und Neuverträgen aus. Der Maklervertragsservice sowie das rechtlich abgesicherte Bestands-sicherungssystem sind hier Angebote. „Im Kundengespräch muss der Makler nur noch das Maklermandat inklusive der Datenschutzerklärung dokumentieren und eine Bestandsaufnahme durchführen“, erklärt der SDV Vorstand. Diese Dokumente werden vom Backoffice hinterlegt. Alle Formulare stellt die SDV AG kostenfrei zur Verfügung.

Einen zusätzlichen Service bietet der Maklerpool für Verträge, die sich bislang noch nicht im Bestand des Maklers befinden. Sie werden speziell gekennzeichnet. Fünf bis sechs Monate vor der Hauptfälligkeit bekommt der Makler eine entsprechende Information und kann den Kunden eine Alternative, eventuell mit mehr Leistungen zum gleichen Preis oder mit den gleichen Leistungen und einer günstigeren Prämie anbieten.





Makler- und Kunden-App

Die Digitalisierung spielt seit Unternehmensgründung eine zentrale Rolle. Daher stellt ein Instrument für die moderne und nachhaltige Betreuung der Kunden die Applikation „Mylnsure“ dar. Zusammen mit der Makler-App „SDV App“ ist sowohl für den Makler als auch für den Kunden eine unkomplizierte und schnelle Verwaltung aller Versicherungsverträge schon seit rund drei Jahren möglich. Der Vorteil für den Kunden: Verträge und Dokumente können einfach fotografiert und hinterlegt werden. Im Schadenfall kann ebenfalls alles über die App gemeldet werden. Selbst das Maklermandat, sollte der Kunde noch keins erteilt haben, kann problemlos darüber unterschrieben werden. Alle Verträge, die im Kundenverwaltungsprogramm der SDV AG eingespielt sind, liegen in der App vor. Selbst das Verwalten von Fremdverträgen ist machbar.

Die Makler-App stellt sämtliche Dokumente jederzeit und überall bereit. Damit steht ein mobiles Abbild der Daten, die im Kundenverwaltungsprogramm bei der SDV AG gespeichert sind, zur Verfügung. Im Kundengespräch können dann mithilfe der App die Verträge unkompliziert durchgegangen werden. „Zudem ermöglicht ein integrierter Vergleichsrechner innerhalb der App den mobilen Abschluss von Versicherungen“, sagt Christofori.

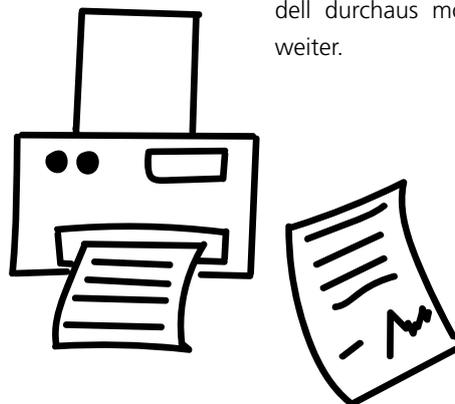
White-Label-Prinzip im Backoffice

Nicht nur die App „Mylnsure“ sieht so aus, als würde sie direkt vom Makler angeboten werden. Auch alle anderen Prozesse sind so gestaltet. Der White-Label-Gedanke ist für das SDV Backoffice selbstverständlich – soll damit doch das Markenprofil des Maklers und damit die Professionalität in den Augen des Kunden gestärkt werden. „Den Partner von den zeitfressenden administrativen Aufgaben zu entlasten, steht dabei im Vordergrund“, beschreibt Christofori den Gedanken. „Gleichzeitig unterstützen wir bei vertrieblichen Fragen, damit sich der Berater um genau das kümmern kann, worum es gehen sollte: die individuelle Beratung seiner Kunden sowie die fortlaufende Betreuung.“

Maklergarantierende

Den Makler nicht nur bei der Gewinnung neuer Kunden zu unterstützen, sondern eben zusätzlich hohe Cross-Selling-Quoten zu erreichen, ist dem Maklerservice der SDV AG sehr wichtig. Insbesondere angesichts der zunehmenden Alterung im Maklermarkt entscheidet ein gut gepflegter und digitalisierter Vertragsbestand erheblich über dessen Wert.

„Viele Makler stehen heute mit Mitte oder Ende fünfzig vor der Frage, wie sie die Nachfolge regeln wollen. Eine Möglichkeit haben wir 2015 mit unserer Maklergarantierende geschaffen“, erklärt SDV Vorstand Christofori. Lebenslang kann der Makler eine Rente aus den Courtageeinnahmen erhalten, während die SDV AG sich um die Betreuung kümmert. „Am Anfang möchte der Makler vielleicht noch einige Kunden selbst weiterbetreuen, und das ist in unserem Modell durchaus möglich“, so Christofori weiter.





Bunter Strauß vertrieblicher Unterstützung

Bei der SDV AG geht der Service um die eigentliche Bearbeitung der Versicherungsprodukte hinaus. „Das persönliche Kennenlernen ist uns nach wie vor oder vielleicht sogar besonders in der zunehmend digitaler werdenden Welt wichtig“, stellt Armin Christofori heraus. Dafür sei-

en die Partnertage für Interessenten einer Zusammenarbeit mit der SDV AG sowie die „Makler-meets-Company“-Veranstaltungen für Kooperationspartner ins Leben gerufen worden.

Einmal im Jahr findet zudem der Maklerkongress statt. Dort dreht sich alles um die Weiterbildung der Makler durch viele Vorträge und Workshops. Die Ko-

operation mit „gut beraten“ sichert die Weiterbildungspunkte für diverse Veranstaltungen. „Des Weiteren stellen wir mit unserer medialen Präsenz wie dem Maklermagazin, unserem Blog sowie den Social-Media-Kanälen regelmäßig Möglichkeiten zur Verfügung, sich über Neues aus der Branche und aus dem Hause der SDV AG zu informieren“, sagt Christofori.



Schmale, standardisierte Prozesse vereinfachen die Antragstellung

Bei der Manufaktur Augsburg GmbH stehen automatisierte Abläufe in der Bearbeitung der Anträge der Sach- und Unfallprodukte ganz oben auf der Prioritätenliste. Andreas Seitz, Assistent der Geschäftsführung der Manufaktur Augsburg GmbH, erklärt im Interview, wie das funktioniert.



Andreas Seitz

Assistent der Geschäftsführung
der Manufaktur Augsburg GmbH

www.manaug-produktgeber.de

Telefon: 0821 / 71008 -500

E-Mail: info@manaug.de



Die Manufaktur Augsburg GmbH bietet seit 2018 jeweils zwei Tarife bei den Sachversicherungen, bei Wohngebäude, Hausrat und der privaten Haftpflichtversicherung an. Wie sieht Ihr Resümee aus?

►► Sehr positiv. Schon gegen Ende 2018 waren wir sehr zufrieden. Im Jahr 2019 hat es vor allem durch die Kooperation mit der Signal-Iduna-Tochter Deurag einen weiteren kräftigen Schub gegeben. Mit den Varianten Premium und Premium Plus sprechen wir zum einen Kunden an, die etwas preissensibler sind, dabei jedoch solide Leistungen wünschen, zum anderen bieten wir ein sehr umfassendes Leistungspaket zu einem etwas höheren Preis. Alle Tarife der Manufaktur Augsburg sind nun auch in allen relevanten Vergleichsrechnern implementiert. ◀◀

Wo liegen die Highlights Ihrer Produkte?

►► Als wir 2013 mit eigenen Deckungskonzepten gestartet sind, gab es je Sparte nur einen Tarif – nun sind es wie gesagt zwei. Und für diese haben wir uns an Angeboten anderer Versicherer sowie Assekuradeure orientiert und anschließend umfangreiche Marktanalysen und Markt screenings vorgenommen. Nach dieser Bedarfsanalyse haben wir auch neue Bausteine ergänzt. Ein wichtiger Punkt unserer Deckungskonzepte ist zudem, dass mit der Premium-Plus-Variante der Vertriebspartner in Haftungsfragen immer auf der sicheren Seite ist. ◀◀

Sie setzen bei der Verarbeitung, wie die SDV AG auch, verstärkt auf die Digitalisierung.

►► Ja, unser Grundsatz lautet, schmale Prozesse einzuhalten und möglichst alles standardisiert abzuwickeln. Über den Abschlussrechner bei der Manufaktur Augsburg führen wir Vermittler und Makler mit wenigen Klicks zum Abschluss. Nach der Angebotserstellung für das jeweilige Produkt kann der Kundenberater die Vorschlagsdokumente anfertigen und ausdrucken lassen. Innerhalb von 24 Stunden liegt der Versicherungsschein als PDF-Kopie im E-Mail-Postfach des Maklers vor. Anschließend kann er jederzeit schnell und einfach auf die Dokumente zugreifen. ◀◀

Und wie sind die Makler-App und die Kunden-App der SDV AG in den Prozess eingebunden?

►► Darüber geht es noch viel schneller, da alle notwendigen Vertragsdaten vorhanden sind. Quasi sofort stehen sowohl dem Vermittler als auch dem Kunden alle relevanten Dokumente zur Verfügung. Bei davon abweichenden Fragen durchläuft der Antrag mit oberster Priorität unsere Abteilung Antragsbearbeitung. ◀◀

Zum Maklerkongress 2019 präsentierten Sie ein weiteres Produkt neben Ihren Sachтарifen – eine Unfallversicherung. Welche Leistungen stehen hier im Mittelpunkt?

►► Beim wichtigsten Bestandteil einer privaten Unfallversicherung, der Invaliditätsabsicherung, zahlt die Manufaktur Augsburg bereits ab einem Grad von einem Prozent. Es gibt auch nahezu keine Gesundheitsprüfung. Zudem gewähren wir eine Progression abgestuft bis zu 1.000. So ist eine Erhöhung der Leistung von bis zu 1.000 Prozent der Versicherungssumme möglich. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Innovationsklausel. Leistungsverbesserungen werden also automatisch zum gleichen Preis bei der Anpassung der Versicherungsbedingungen allen Kunden ermöglicht. Und wir bieten den Kunden an, Zusatzleistungen, wie Übergangsleistungen, Todesfallleistungen, Krankenhaustagegeld oder Krankengeld für Arbeitnehmer und Selbstständige, einzuschließen – ganz nach Bedarf des Kunden. ◀◀

Und wie ist Ihr Prozess im Falle eines Schadens aufgestellt?

►► Schäden bearbeiten wir im Haus noch nicht so digital wie etwa den Antragsprozess. Aber auch hier wird es zunehmend automatisierter. Bei einem Sturmschaden beispielsweise erfolgt die Plausibilitätsprüfung anhand von Wetterkarten. Gab es zum Zeitpunkt des gemeldeten Schadens tatsächlich ein Unwetter, das diesen Schaden verursacht haben kann, steht der Regulierung nichts im Wege. Wir sammeln hier nun noch Erfahrungen, also Daten, die dann für eine automatische und damit digitale Weiterverarbeitung unabdingbar sind. Wir wachsen also sozusagen an den Schäden. ◀◀

Gibt es derzeit bei Ihnen einen Schwerpunkt bei der Schadensmeldung?

►► Ja, seit einiger Zeit stellen wir vermehrt fest, dass in der privaten Haftpflichtversicherung viele Smartphone-Schäden auftreten. Insbesondere das Display ist verhältnismäßig oft davon betroffen. ◀◀

Wie entwickelt sich der Versicherungsmarkt, auch angesichts der vielen Insur-Techs, aus Ihrer Sicht?

►► Die rein digitalen Versicherungen sind ebenso wie wir in allen gängigen Vergleichsrechnern präsent und können so ihre Kunden für sich gewinnen. Dennoch liegt bei uns ein Vorteil in der Möglichkeit, dass wir auch persönlich ansprechbar sind. Wir verbinden also die digitalen Vorteile mit denen der bisherigen auf persönlichen Kontakten beruhenden Versicherungswelt. Allerdings bekommt der Versicherungsmarkt eine eigene Dynamik aufgrund der Vielzahl neuer Produkte. Die Lebenszyklen haben sich deutlich verkürzt. Daher haben wir, wie bei der Unfallversicherung bereits erwähnt, die Innovationsgarantie eingeführt. Damit hat der Kunde bei einem älteren Tarif nicht das Nachsehen, wenn wir die Produkte ständig auf den neuesten Stand bringen. ◀◀



Neues aus der *Produktschmiede* der Manufaktur Augsburg

Überzeugen Sie sich von unseren Leistungspaketen mit Aktualisierungsgarantie, dem Top Service in der Schadensbearbeitung durch das hohe technische Niveau unserer Softwarelösungen.

Bestandsgarantie, Differenzdeckung, Innovationsklausel u.v.m. – direkt im Tarifrächner vergleichen und beste Tarife zum besten Preis sichern.

www.manaug-produktgeber.de



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

Telefon: 0 821 / 71 008 -500

E-Mail: info@manaug.de

Wie vererbe ich als Einzelmakler meinen Unternehmenswert?

von Rechtsanwalt Dr. Robert Boels, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Als Einzelmakler wollen Sie Ihre Firma oder Ihren Bestand nicht verkaufen, weil die laufenden Einnahmen attraktiv sind. Zur Ausübung Ihrer Tätigkeit bedarf es einer Gewerbe-erlaubnis nach § 34d GewO. Mit Ihrem Tod erlischt zum einen diese Gewerbe-erlaubnis. Zum anderen erlöschen auch alle Ihre Maklerverträge. Dementsprechend verweigern dann die Versicherer die Auszahlung weiterer Betreuungscourtages. Wenn Sie in diesem Fall nicht vorgesorgt haben, bleibt also nichts für Ihre Erben über.

1. Vererbung von Gesellschafts- oder Kommanditanteilen

Viele Ihrer Kollegen haben sich als Kapital- oder Personenhandels-gesellschaft organisiert. Wenn auch Sie diesen Weg gehen möchten, müssen Sie sich zunächst als Einzelkaufmann im Handelsregister eintragen lassen. Anschließend können Sie entweder den Maklerbestand aus Ihrem Vermögen ausgliedern, indem Sie Ihr eingetragenes kaufmännisches Unternehmen in eine neuzugründende Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) einbringen an der Sie 100 Prozent der Gesellschaftsanteile halten oder aber den Mak-

lerbestand im Rahmen der Aufnahme in eine Personengesellschaft (z. B. GmbH & Co. KG) einbringen, an der Sie dafür eine entsprechende Beteiligung erhalten. Der Maklerbestand ist dann Bestandteil des Gesellschaftsvermögens. Wenn Sie möchten, können Sie die Gesellschafts- bzw. Kommanditanteile bereits zu Lebzeiten in enger Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ganz oder teilweise auf Ihre Erben übertragen. Nach dem Tod eines Gesellschafters besteht die juristische Person fort. Im Erbfall erhalten Ihre Erben die Gesellschafts- bzw. Kommanditanteile entsprechend ihres Erbanteils oder



Dr. Robert Boels

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht.
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Ihrer testamentarischen Verfügung. Den Erben steht es dann frei, die Gesellschaft mit eigener Sachkunde oder unter Beschäftigung einer sachkundigen Person mit Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO fortzuführen oder die Gesellschafts- bzw. Kommanditanteile zu veräußern. Lassen Sie sich bei der Umsetzung dieser Umwandlung auf jeden Fall von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren Ihres Vertrauens beraten!

2. Erlöschen der Maklerverträge und Vollmachten mit dem Tod des Einzelmaklers

Der Maklerbestand ist die Summe der Maklerverträge. Die einzelnen Maklerverträge sind entgeltliche Geschäftsbesorgungsverträge nach § 675 BGB, auf die das Auftragsrecht der §§ 663, 665 bis 670 und 672 bis 674 BGB Anwendung findet. Die Auftragsverhältnisse erlöschen nach § 673 Satz 1 BGB grundsätzlich mit dem Tod des Beauftragten. Gleiches gilt für die im Auftragsverhältnis erteilten Vollmachten, weil das Auftragsverhältnis sowie der Gebrauch der Vollmacht ein besonderes Vertrauen des auftraggebenden Kunden zum auftragnehmenden Einzelmakler voraussetzt. Ein solches besonderes Vertrauensverhältnis zu dessen Erben kann zwar ebenfalls bestehen, ist jedoch von Gesetzes wegen nicht anzunehmen. Haben Sie als Einzelmakler nicht vorgesorgt, so erlöschen mit Ihrem Tod alle Ihre Maklerverträge und Vollmachten, sodass Sie Ihren Erben in der Summe keinen einzigen Maklervertrag, also im Ergebnis auch keinen werthaltigen Maklerbestand hinterlassen.

3. Vereinbarung einer Nachfolgeklausel mit den Kunden

Die benannte gesetzliche Regelung des § 673 Satz 1 BGB, wonach der Auftrag mit dem Tode des Beauftragten erlischt, ist änderbar! Die Vertragsparteien können also vereinbaren, dass der Makler-

vertrag mit dem Tod des Einzelmaklers nicht erlischt, sondern durch die Erben fortgesetzt wird. Ohne eine derartige Nachfolgeklausel müssten die Erben dem Kunden das Erlöschen des Maklervertrages gemäß § 673 Satz 2 BGB unverzüglich anzeigen. Zur Vermeidung von Nachteilen müsste sich der Kunde dann selbst um den Abschluss eines neuen Maklervertrages kümmern, damit der neue Makler konkret anstehende Tätigkeiten in die Wege leitet, etwaige Deckungslücken schließt oder Versicherungsfälle abwickelt.

Es ist daher sehr zu empfehlen eine Nachfolgeklausel bereits in Ihre schriftlichen Maklerverträge aufzunehmen oder Ihren Kunden bei nächster Gelegenheit eine entsprechende Vertragsergänzung anzutragen. Ihre Erben würden Ihre Kunden zwar nach dem Erlöschen des Maklervertrages im Rahmen der gebotenen Information über Ihr Ableben ohnehin anschreiben. Es wird Ihren Erben jedoch kaum gelingen, bei dieser Gelegenheit kurzfristig eine nennenswerte Kundenanzahl zum Abschluss eines neuen Maklervertrages zu bewegen, soweit Ihre Erben überhaupt über eine Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO verfügen, um mit Ihren Kunden einen Maklervertrag abschließen zu können. Sorgen Sie also dafür, dass die Maklerverträge nach Ihrem Tode bestehen bleiben. Entsprechende Musteranschreiben für die Vereinbarung einer Nachfolgeklausel halten wir für Sie bereit!

4. Keine Courtageansprüche ohne Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO

Wurde eine Nachfolgeklausel vereinbart und die Erben des Einzelmaklers haben keine Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO, kann der Versicherer grundsätzlich nicht gewerblich mit ihnen zusammenarbeiten. Der Versicherer kann dann seine Courtagezusage aufkündigen. Nur bis zu Ihrem Ableben besteht in diesen

Fällen ein Vertragsverhältnis, aus dem Bestandscourtage beansprucht werden können. Folglich haben Ihre Erben nach Ihrem Tod gegenüber den Versicherungen keinen Anspruch auf die Bestandsbetreuungsprovisionen.

Entscheiden sich Ihre Erben zur Sicherung der Courtageansprüche für eine Fortführung des Maklerbetriebes ohne eine eigene Gewerbeerlaubnis, müssten sie eine fremde, sachkundige, natürliche Person anstellen, damit der Sachkundenachweis erbracht und eine entsprechende Gewerbeerlaubnis beantragt werden kann. In diesem Fall wird die vermögensverwaltende Erben-GbR zu einer gewerblich tätigen OHG, vertreten durch die Erben. Die OHG müsste dann eine entsprechende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für die Tätigkeit als Makler abschließen.

5. Verkauf des Maklerbestandes durch die Erben

Wird das Geschäft des Einzelmaklers von den Erben nicht innerhalb von drei Monaten nach Kenntnis des Erbschafts-anfalls, spätestens jedoch bis zum Ablauf der Ausschlagungsfrist, etwa durch einen Verkauf des Maklerbestandes, eingestellt, schließt sich gemäß §§ 27, 25 HGB eine unbeschränkte und persönliche Haftung der Erben für Altverbindlichkeiten an! Für neu begründete Verbindlichkeiten haften die Erben in jedem Fall unbegrenzt und persönlich! Dieser Umstand ist von ganz erheblicher Relevanz, da die Erben in dieser Situation regelmäßig über keine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für eine Tätigkeit als Makler verfügen.

Problematisch ist insbesondere der Umstand, dass der Verkauf eines Maklerbestandes sehr zeitintensiv sein kann. Direkt nach dem Tod des Einzelmaklers kann Zeit verstreichen, bis sich die Erben einen Überblick über dessen Vermögen sowie über dessen Maklerbetrieb verschafft haben und einen Verkauf beschließen.

Weitere Zeit kann vergehen, bis der veräußerbare, mit einer vereinbarten Nachfolgeklausel versehene, Maklerbestand identifiziert ist. Anschließend müssen von den Erben unter Zeitdruck Verkaufsverhandlungen geführt werden. Denn vor einer Weitergabe der Bestandsdaten an den Käufer müssen die Kunden zunächst über die beabsichtigte Bestandsübertragung, die damit einhergehende Datenweitergabe an den konkreten Käufer sowie über ihr Widerspruchsrecht informiert werden. Zudem muss die 14-tägige Widerspruchsfrist nach Art. 20 Abs. 2 der Verhaltensregeln für den Umgang mit personenbezogenen Daten durch die deutsche Versicherungswirtschaft, auch „Code of Conduct“ (CoC) genannt, abgelaufen sein. Scheitern die Verkaufsverhandlungen, müsste in der verbleibenden Zeit noch vor Ablauf der 3-Monats-Frist ein neuer Kaufinteressent gefunden, die Kunden informiert und der Verkauf vollständig abgewickelt werden. In Anbetracht der zahlreichen Hindernisse, stellt der Verkauf des Maklerbestandes für die Erben eine große Herausforderung dar.

6. Verkauf des Maklerbestandes durch den Erblasser

Sie können als Einzelmakler vorsorgen und Ihren Erben die vorbezeichneten Probleme abnehmen. Schließen Sie mit dem Rechtsanwalt Ihres Vertrauens eine Vereinbarung über die Bestandsverwertung im Falle Ihres Todes. Der Rechtsanwalt übernimmt, mit Ihrer notariellen postmortalen Vollmacht ausgestattet, alle für den Bestandsverkauf notwendigen Schritte und kehrt den Erlös nach Abzug der Verwertungskosten auf Ihr Konto zugunsten der Erbmasse aus. Das Risiko eines Ablaufs der 3-Monats-Frist lässt sich durch einige Maßnahmen deutlich reduzieren. Ein von mehreren potentiellen Käufern akzeptierter, mit einem Faktor zur Kaufpreisermittlung versehener Bestandskaufvertrag, kann

beim Rechtsanwalt Ihres Vertrauens schon vorbereitet in der Schublade liegen. Die dem Bestandskaufvertrag als Anlage beizufügende Liste des verwertbaren Maklerbestandes wird von Ihnen im Wege der Datentreuhand ebenfalls bei Ihrem – von Berufswegen zur Verschwiegenheit verpflichteten – Rechtsanwalt hinterlegt. Diese Liste enthält zum einen den Teil Ihres Bestandes, der von Kunden abgeschlossen wurde, die Ihnen bereits eine Nachfolgeklausel unterzeichnet haben und zum anderen die aktuellen Anschriften dieser Kunden. Sie aktualisieren diese Liste regelmäßig, soweit Sie weitere Verträge mit einer Nachfolgeklausel abgeschlossen haben oder von Ihnen eine Nachfolgeklausel für bestehende Maklerverträge vereinbart wurde. Dadurch lässt sich der Wert des potenziell veräußerbaren Bestandes bereits zum Zeitpunkt Ihres Ablebens exakt feststellen. Der Bestandskaufver-



trag kann daher umgehend geschlossen, und Ihre Kunden umgehend über Ihr Ableben, die beabsichtigte Bestandsübertragung sowie über deren Widerspruchsrecht informiert werden. Gehen innerhalb der zweiwöchigen Frist Widersprüche beim Rechtsanwalt ein, wird der Bestand ohne die betroffenen Verträge zum anteiligen Kaufpreis übertragen; andernfalls kann der gesamte Bestand zum vereinbarten Kaufpreis auf den Käufer übertragen werden. Bestenfalls ist Ihr Bestand bereits nach einem Monat verwertet und der Kaufpreis abzüglich der Verwertungskosten auf Ihrem Konto.

Fazit

- ▶ **Als Einzelmakler können Sie Ihren Unternehmenswert am einfachsten vererben, indem Sie den Maklerbetrieb als Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft organisieren. Dann gehört der Maklerbestand zum Gesellschaftsvermögen und Ihre Erben erhalten im Erbfall die werthaltigen Gesellschaftsanteile bzw. Kommanditanteile. Andernfalls müssen Sie zunächst mit Ihren Kunden zwingend eine Nachfolgeklausel vereinbaren, damit die Maklerverträge mit Ihrem Tode nicht erlöschen.**

Wenn Sie schon jetzt wissen, dass Ihre Erben den Maklerbetrieb nicht fortsetzen wollen oder können, sollten Sie den Bestandsverkauf bestmöglich vorbereiten, damit Ihre Erben nicht nach Ablauf der 3-Monats-Frist in die Haftung geraten. Sie können bereits heute den Bestandskaufvertrag vorbereiten, ein Serienbrief an Ihre Kunden entwerfen, die Liste des verwertbaren Bestandes aktualisieren und Nachfolgeklauseln mit Ihren Kunden vereinbaren, falls diese in Ihren Maklerverträgen noch nicht enthalten sind. Wenn Sie Ihre Erben noch weiter entlasten möchten, übernehmen wir in Ihrem postmortalen Auftrag und mit Ihrer postmortalen Vollmacht ausgestattet gerne die Abwicklung des Bestandsverkaufs nach Ihrem Tode.

SO FUNKTIONIERT MODERNES SPAREN MIT MEINPLAN KIDS

Wie kann eine moderne und flexible Sparlösung für Kinder aussehen? Mit MEINPLAN Kids gibt die LV 1871 unter dem Motto „Gemeinsam rocken für reichlich Flocken“ eine zeitgemäße Antwort und setzt damit den Erfolg der MEINPLAN Fondsrente aus 2018 fort.

Die Niedrigzinsphase ist für Sparer schon seit vielen Jahren eine große Herausforderung: Dadurch ist gerade das einfache Kindersparbuch in den vergangenen Jahren noch uninteressanter geworden.

Neben Ertragschancen wünschen sich Eltern auch viel Flexibilität

Schon ab 25 € monatlich können Eltern oder Großeltern für ihren Nachwuchs fondsgebunden sparen. Neben einer Rendite brauchen Eltern die größtmögliche, individuelle Freiheit bei der Finanzplanung. So kann bei MEINPLAN Kids die Beitragszahlungen zeitweise ausgesetzt oder jederzeit zusätzliche Beträge eingezahlt werden, um sich so den verändernden Lebensumständen anpassen zu können.

MEINPLAN Kids kombiniert Wachstumschancen mit Flexibilität und zahlreichen Optionen

MEINPLAN Kids wird als Fondsrente angelegt und bietet daher Wachstumschancen und eine hohe Flexibilität gerade mit der Cash-to-Go-Option. Damit können Eltern regelmäßig Auszahlungen aus dem Fondsguthaben vornehmen und flexibel auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren. Als weitere Sicherheit kann eine variable Beitragsgarantie von 10 – 100% gewählt werden.

Spar-Mit-Option für Verwandte und Familienfreunde

Ein echtes Geschenk für Eltern und Kinder ist die Spar-Mit-Option. Damit lädt



die LV 1871 auch Verwandte oder Freunde dazu ein, einen finanziellen Beitrag zur Zukunft des Kindes zu leisten. Eine Zuzahlung ist ab 50 € möglich und kann von jeder Person kommen, die dem Kind nahesteht.

Auch den Trend der nachhaltigen Investition erfüllt die LV 1871

Für MEINPLAN Kids hat die LV 1871 deshalb ein nachhaltiges Portfolio mit 5 zertifizierten Fonds aufgelegt, die alle mit dem hochwertigsten Nachhaltigkeitsiegel FNG im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet sind. Alternativ dazu gibt es die bewährte Expertenpolice oder ein ETF-Portfolio oder aus der erneuerten LV 1871 Fondspalette ein individuelles Portfolio.

Versorgerschutz für Eltern

Um auch nach einem frühzeitigen Ableben weiterhin für ihre Kinder da zu sein, können die Eltern oder Großeltern einen optionalen Versorgerschutz wählen, bei dem im Todesfall die LV 1871 bis zu einer maximalen Höhe von 3.000 Euro pro Jahr und bis zum Ende der Versorgungsphase des Kindes, die Beiträge weiterbezahlt. Neben der Absicherung im Todesfall kann als weitere Option auch im Fall der Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit eine Beitragsübernahme gewählt werden. Für diese Optionen ist keine Risikoprüfung notwendig, jedoch gibt es eine Wartezeit von 3 Jahren.

BU-Option mit Pflegeschutz fürs Kind

Die BU-Option kann bereits mit 0 Jahren abgeschlossen werden und sichert das Kind von Beginn an im Falle der Pflegebedürftigkeit lebenslang finanziell ab. Mit der BU-Option können die Eltern ihr Kind zudem bereits ab dem Alter von 10 Jahren ohne erneute Risikoprüfung den Abschluss einer selbständigen Berufsunfähigkeit vornehmen.

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

NEUES ROBO-ADVICE-ANGEBOT DER STUTTGARTER

Die Stuttgarter hat mit dem FONDSPILOT eine innovative digitale Beratungslösung im Markt positioniert, die Vermittler bei der bedarfsgerechten Beratung zu reinen Fondspolice und Hybridprodukten der Stuttgarter unterstützt.

Der Vermittler kann das digitale Beratungstool erstens für die systemgesteuerte Ermittlung eines Anlegerprofils seines Kunden nutzen. Im Zuge dessen erhält er auch einen Vorschlag für ein passendes gemanagtes Portfolio. Zweitens steuert der FONDSPILOT das gewählte Portfolio automatisch mit dem einzigartigen Algorithmus Stuttgarter Automatisches Management, kurz SAM. Der FONDSPILOT erleichtert dem Vermittler die Beratung und gibt ihm zusätzliche Sicherheit. Damit hat Die Stuttgarter ein eigenes Robo-Advice-Angebot auf den Markt gebracht.

Das Beratungstool des FONDSPILOT führt Vermittler und Kunden durch 10 Fragen. Auf Basis der Antworten wird ganz automatisch das Anlegerprofil ermittelt. Diesem wird ebenso automatisch ein passendes gemanagtes Portfolio zugeordnet. Es stehen fünf verschiedene Portfolios mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen zur Verfügung.

Nutzt der Vermittler das Beratungstool, erhält er eine Dokumentation der Geeignetheit und Angemessenheit. Die Stuttgarter ist zurzeit der einzige Versicherer in Deutschland, der diese Möglichkeit bietet. Bevorzugt der Berater zur Ermittlung des Anlegerprofils eine eigene Lösung, kann er das gewünschte gemanagte Portfolio auch direkt anwählen.

Der SAM-Algorithmus überprüft das Portfolio während der gesamten Vertragslaufzeit regelmäßig und passt die Zusammensetzung bei sich verändernden Märkten automatisch an das Risikoprofil des Kunden an – kostenfrei. Dabei berücksichtigt SAM speziell den langfristigen Anlagehorizont einer Altersvorsorge. Das unterscheidet den

FONDSPILOT von vielen anderen Robo-Advice-Angeboten im Markt. Zudem schafft eine tagesaktuelle Darstellung der Portfolios während der Vertragslaufzeit Transparenz.

Mit dem FONDSPILOT ist die Beratung für Vermittler einfach, schnell und noch sicherer.

Der Stuttgarter FONDSPILOT



Kontakt



Karsten Fleck

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0 172 / 73 89 314

E-Mail: karsten.fleck@stuttgarter.de

www.fondspilot.stuttgarter.de



SAVE THE DATES

Partnertage

DIE SDV AG ZUM ANFASSEN

Sie wissen nicht, wer für Sie der beste Partner ist? Wir schon! Machen Sie sich an einem interessanten und unterhaltsamen Tag selbst ein Bild von der SDV AG. Besuchen Sie unsere Partnertage, bleiben Sie auf dem Laufenden und informieren Sie sich über Neuigkeiten der SDV AG. Melden Sie sich zur kostenlosen und unverbindlichen Kennenlernveranstaltung „Die SDV AG zum Anfassen“ online an:

 www.sdv.ag/veranstaltungen/partnertage



Termine Partnertage 2020

jeweils von 10.00 bis 14.30 Uhr,
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

29. Mai 2020 / 26. Juni 2020 / 17. Juli 2020
21. August 2020 / 4. September 2020 / 23. Oktober 2020
27. November 2020 / 11. Dezember 2020

Makler-meets-Company

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat für alle interessierten Maklerinnen und Makler eine besondere Veranstaltungsreihe – das sogenannte Makler-meets-Company. Sie möchten sich über Neuigkeiten der SDV AG, der Versicherungsgesellschaften und der Versicherungsbranche informieren? Dann nutzen Sie Ihre Chance und nehmen Sie an unserer Veranstaltungsreihe in Ihrer Region teil. Hier gehts zur Anmeldung:

 www.sdv.ag/veranstaltungen/makler-meets-company



Termine Makler-meets-Company 2020

Die jeweiligen Veranstaltungsorte / Adressen finden Sie online.

| | |
|-------------|---|
| Ost | 5. Mai 2020 / 14. Juli 2020 / 6. Oktober 2020 |
| Nord | 6. Mai 2020 / 15. Juli 2020 / 7. Oktober 2020 |
| West | 12. Mai 2020 / 21. Juli 2020 / 13. Oktober 2020 |
| Süd | 14. Mai 2020 / 23. Juli 2020 / 15. Oktober 2020 |

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Mehr Informationen unter: www.sdv.ag

TARIF FEELFREE MIT NACHHALTIGKEITS-TESTAT

HALLESCHÉ Krankenversicherung mit Neuerung in bKV

Bei einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Krankenversicherung (bKV) profitieren die Arbeitnehmer von Versicherungsleistungen. Durch das Nachhaltigkeits-Testat von FEELfree hat jetzt der Arbeitgeber einen zusätzlichen Nutzen: Er kann sein Engagement im eigenen Nachhaltigkeitsbericht nachweisen.

Eine bKV bringt viele Vorteile. Mit dem Tarif FEELfree der HALLESCHÉ Krankenversicherung geben Arbeitgeber ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, sich aus einem Paket Gesundheitsleistungen auszusuchen. Dafür steht diesen ein jährliches Budget zur Verfügung. So unterstützen diese Unternehmen die Gesundheit ihrer Mitarbeiter, präventiv oder bei Erkrankung.

Gesellschaftlicher Beitrag einer bKV

Mit diesem Engagement zur Förderung der Gesundheit leisten die Unternehmen auch einen gesellschaftlichen Beitrag. Für die meisten Firmenkunden sind Sicherheit und Gesundheit wichtige Nachhaltigkeitsthemen. Denn Nachhaltigkeit ist mehr als Umweltschutz – auch soziale Aspekte fallen unter diesen Begriff.

FEELfree wirkt nachhaltig

Ein aktuelles Testat der Universität Bayreuth und der concern GmbH bestätigt, dass das „Produkt FEELfree Unternehmen dabei unterstützt, wertorientiert und nachhaltig zu handeln“. Hiervon profitieren auch Arbeitgeber, die den bKV-Schutz für ihre Mitarbeiter finanzieren. Viele Unternehmen legen jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht vor – freiwillig,

oder weil sie gesetzlich dazu verpflichtet sind. Mit dem Nachhaltigkeits-Testat von FEELfree können sie ihr Engagement im Nachhaltigkeitsbericht nachweisen.

Fokus „Firmenkunden“ –

Veranstaltungsreihe für Vermittler

Für Geschäftspartner bietet die HALLESCHÉ eine Veranstaltungsreihe zum Thema bKV. Angesprochen sind Vermittler, die neu in dieses Geschäftsfeld einsteigen, und bereits erfahrene Firmenkundenberater, die ihre Kenntnisse vertiefen möchten.

Alle Informationen zur Veranstaltungsreihe **Fokus „Firmenkunden“:**

www.anmelden.org/fokus_firmenkunden_feelfree-jause/



*Prof. Dr. Markus Groß-Engelmann,
Robert Gladis, Wiltrud Pekarek,
Prof. Dr. Dr. Alexander Brink (v. l. n. r.)*

Kontakt



Josef Nefzger

HALLESCHÉ Krankenversicherung a. G.

Telefon: 089 / 23195 242

Mobil: 0174 / 158 70 94

E-Mail: josef.Nefzger@hallesche.de

www.hallesche.de/vermittler

SO PASST DER BU-SCHUTZ AUCH IN ZUKUNFT

Unsere Lebens- und Arbeitswelt ändert sich rasant. Flexibilität und Sicherheit sind wichtiger denn je. Mit der Continentale PremiumBU stimmt der Schutz gegen Berufsunfähigkeit (BU) auch in Zukunft.

Die neue BU-Vorsorge der Continentale lässt sich besonders flexibel an neue Bedarfssituationen anpassen. Insbesondere mit dem Karriere-, Plus- und Pflege-Paket kann sie individuell ausgebaut werden – und das nur zu einem geringen Mehrbeitrag. Sinnvolle Zusatzoptionen und umfassende Nachversicherungsgarantien sorgen darüber hinaus für großen Gestaltungsspielraum.

Bestseller Karriere-Paket erweitert

Bisher kamen Auszubildende, Studierende und Berufsanfänger nur bei der PremiumBU Start in den Genuss des Karriere-Paketes. Seit kurzem gibt es den beliebtesten Baustein der Einsteiger-Variante auch bei der PremiumBU.

Damit kann der Kunde die BU-Rente sogar auf bis zu 2.500 Euro verdoppeln, wenn er seine Ausbildung oder sein Studium abgeschlossen hat. Darüber hinaus kann er nach einer Weiterbildung und jetzt auch nach einem Berufswechsel prüfen lassen, ob ein günstigerer Beitrag möglich ist. Die Kunden profitieren zudem vom Starter-Bonus: In den ersten fünf Berufsjahren bekommen sie bei Erwerbsunfähigkeit eine zusätzliche EU-Rente von bis zu 500 Euro.

Plus-Paket ergänzt um Krebs Plus

Das Plus-Paket bietet nun den neuen Zusatzschutz Krebs Plus. Damit erhält der Versicherte bei den Diagnosen Krebs,

Herzinfarkt oder Schlaganfall 15 Monate lang eine Leistung in Höhe der vereinbarten monatlichen BU-Rente. Wie bisher umfasst das Paket zudem eine schnelle Leistung bei längerer Arbeitsunfähigkeit sowie ein Pflege-Sofortkapital, sogar wenn nahe Angehörige betroffen sind.

Seit Jahren bewährt: das Pflege-Paket

Hat der Kunde das Pflege-Paket abgeschlossen, bekommt er im Pflegefall zusätzlich eine lebenslange Pflegerente. Überdies hat er die Option auf eine Pflegerentenversicherung – und das ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Höchstalter anpassen, Beitrags- dynamik aussetzen

Weitere Produktmerkmale sorgen für zusätzlichen Gestaltungsspielraum: Wird die Regelaltersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung angehoben, passt die Continentale auf Wunsch das Höchstalter für den BU-Schutz entspre-

chend an – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Zudem kann der Versicherte die vereinbarte Beitragsdynamik aussetzen, so häufig und so lange er möchte.

Analysehäuser sind überzeugt

Auch Analysehäuser sind vom sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis der Continentale in der Einkommensabsicherung überzeugt. Das bestätigen unter anderem Franke und Bornberg, Morgen & Morgen und Softfair. Sie zeichnen die Produkte und die Qualität des Unternehmens regelmäßig mit Bestnoten aus. Darüber hinaus attestiert das Institut für Finanz-Markt-Analyse die Stabilität der eingangs kalkulierten BU-Beiträge. Diese hat die Continentale seit mehr als 60 Jahren nicht angehoben.

Kontakt



Richard Lechner

Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597

Fax 0 911 / 5697 -107

Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/PremiumBU

Für nur 10% Mehrbeitrag!
Das Karriere-Paket für die PremiumBU,
PremiumBU Start und PremiumBU Start Schüler

Die BU-Vorsorge mit Karriere-Paket. Für maximales Entwicklungspotenzial!

Continentale PremiumBU

Karriere kann vieles sein – wie auch der Abschluss von Beruf oder Studium. Vielleicht macht Ihr Kunde auch die Meister-Prüfung. Könnte das passieren? Dann buchen Sie das Karriere-Paket mit tollen Extras zur PremiumBU dazu.

- **Starter-Bonus** – in den ersten fünf Berufsjahren erhält Ihr Kunde bei Erwerbsunfähigkeit eine zusätzliche EU-Rente.
- **Option auf Verdopplung der BU-Rente** – nach erfolgreichem Abschluss von Ausbildung oder Studium kann die BU-Rente auf bis zu 2.500 Euro monatlich verdoppelt werden – ohne erneute Risikoprüfung.
- **Qualifikationsbonus für mögliche Besserstufung** – bei erfolgreicher Weiterbildung oder einem Berufswechsel prüfen wir auf Wunsch, ob der Beitrag gesenkt werden kann.
- **Rabatt auf Nachversicherungen** – exklusiver 50%-iger Nachlass auf alle zukünftigen Nachversicherungen.



Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner

Telefon 089 37417-597

Fax 0911 5697-107

Mobil 0173 2844337

E-Mail Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/PremiumBU



UPGRADE DER BASLER KINDER-VORSORGE INVEST VARIO

Die Basler Lebensversicherungs-AG ist einer der führenden Anbieter im Segment Kinder-Fondspolice. Die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung ist speziell bei jungen Leuten im Markt sehr erfolgreich. Nun führen die Basler Versicherungen diese beiden Produkte näher zusammen.

Die Basler KinderVorsorge Invest Vario ist ein lebensbegleitendes Vorsorgekonzept und neben den Eltern besonders für die Zielgruppen Paten und Großeltern geeignet. Ab 25 EUR pro Monat kann für die Zukunft des Kindes gespart werden. Zuzahlungen können ab 250 EUR geleistet werden. Das Produkt enthält viele wertvolle Optionen: Eine Versorger-Mitversicherung für Tod oder BU, damit ist das Sparziel bis zum 27. Lebensjahr des Kindes abgesichert. Die Versicherungsleistung wird in diesem Fall in einer Summe in den Vertrag eingezahlt statt in laufenden Raten.

Es ist vorgesehen, dass der Vertrag später, bspw. mit dem 18. Lebensjahr, an das dann erwachsene Kind übertragen wird. Dies bestimmt der Versicherungsnehmer. Das Kind nutzt den Vertrag dann für die eigene Altersvorsorge. Bis zum 27. Lebensjahr können gebührenfreie Entnahmen getätigt werden. Bei Antragstellung werden keine Gesundheitsfragen für das Kind gestellt. Das gilt auch für die integrierte BU-Option.

Die neue leistungsstarke BU-Option

Die BU-Option ist auch enthalten, wenn die Eltern den Antrag nicht unterschrieben haben, zum Beispiel bei einem Vertrag der Großeltern. Im Alter von 18 Jahren bietet die Basler Lebensversicherung dem dann erwachsenen Kind die BU-Option an. Die Basler informiert zu

diesem Zeitpunkt aktiv Kunde und Vermittler über diese Optionsmöglichkeit. Je nach aktueller Lebenssituation können entweder maximal 1.000 EUR (Schüler), 1.500 EUR (Azubi oder Student) oder 2.000 EUR (Berufstätige) als monatliche BU-Rente mit einer stark verkürzten Gesundheitsprüfung versichert werden.

Aktuelle Basis ist die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung inklusive Dynamik- und Nachversicherungsmöglichkeiten (bis zu 2.500 EUR MU-Rente) sowie die wählbaren Zusatz-Bausteine wie der Arbeitsunfähigkeitsschutz. Die BU-Option kann frühestens ab dem 15. Lebensjahr ausgeübt werden. Sie kostet keine Extraprämie und ist auch dann eingeschlossen, wenn der Vertrag ohne die Unterschrift der Eltern abgeschlossen wurde.

Investmentanlage:

Managen oder managen lassen

Der sog. „Spurassistent“ sorgt dafür, dass die VermögensPortfolios der Basler Lebensversicherungs-AG nach Schwan-

kungsbreite (Volatilität) gesteuert werden. Das Risiko in den jeweiligen VermögensPortfolios wird nie höher als vereinbart. Die Portfolios können auf Wunsch als ETF-Variante gewählt werden. Besonderer Vorteil: Das Portfolio-Management ist gebührenfrei. Schweizer Investmentkompetenz steuern die UBS Asset Management und die Baloise Asset Management bei. Ein Online Portfolio Finder hilft bei der Wahl des richtigen Portfolios.

Für die individuelle Fondsauswahl steht ein großes Spektrum von über 90 Investmentfonds und ETFs der verschiedenen Regionen und Anlageklassen zur Verfügung. Eine Kombination aus aktiven und passiven Investments ist möglich. Das Garantievermögen der Basler Lebensversicherungs-AG kann bis zu 90 Prozent in die Anlage kombiniert werden.

Kontakt



Vito Mitaritonna, Landesdirektor

Basler Vertriebsservice-AG

Telefon: 040 / 3599 4660

Mobil: 0177 / 833 08 37

E-Mail: vito.mitaritonna@basler.de



DEIN START INS BERUFSLEBEN MIT UNS!

Wir, die SDV AG, sind ein moderner Servicedienstleister für Versicherungsmakler, Makler- und Bankvertriebe und suchen DICH! Du bist neugierig auf die Finanz- und Versicherungsbranche? Wir sind eine Alternative zum klassischen Vertriebs-/Außendienstmodell. Als Dienstleister ist es wichtig, professionell und individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen. Um auch in Zukunft nutzungsorientiert für unsere Kunden arbeiten zu können, brauchen wir Dich als Auszubildende (m/w/d).

Bitte sende uns deine Bewerbung an: karriere@sdv.ag

Speicherung deiner Daten: wir speichern deine Bewerbungsunterlagen/Daten im Posteingang unseres E-Mail-Programms.

Weitere Informationen unter: www.sdv.ag



Fresh-up! DEURAG Tarif 01/2020.

Starker Rechtsschutz mit noch mehr
Premiumleistungen für Ihre Kunden

Der erfolgreiche DEURAG Rechtsschutz geht mit frischen Extra-Leistungen in das Jahr 2020. Besonders der Gewerbeschutz profitiert von neuen Serviceleistungen!

- **Cyber-Rechtsschutz:** Aktiver Straf-Rechtsschutz im privaten und gewerblichen Bereich
- **Beratungs-Rechtsschutz** bei Urheberrechtsverstößen im Internet
- **Inklusive neuer Serviceleistungen** wie Unternehmensvorsorgevollmacht oder AGBCheck

TOP

Gut ausgestattet und erfolgreich beraten!
Alle Highlights der neuen Tarifgeneration
finden Sie unter:

www.deurag.de/vertriebspartner/tarif-2020



**Für alle
Makler
möglich!**

MAKLERGARANTIERENTE

Ihre lebenslange Rente aus Ihrem eigenen Bestand

» Garantierente?

Wir sichern Ihnen über 7 Jahre eine garantierte, anschließend eine lebenslange Rente aus den Courtageeinnahmen zu und kümmern uns um Ihren Bestand.

» Wie geht das?

Ab dem 65. Lebensjahr schließen Sie als Vertragspartner der SDV AG und registrierter Versicherungsmakler nach § 34d eine Zusatzvereinbarung über die „Maklergarantierente“ ab.

» Vorruhestandsregelung

Während Ihr Bestand bis zu 7 Jahre zu 100 % durch qualifizierte Mitarbeiter der SDV AG betreut wird, erhalten Sie 50 % der Courtageeinnahmen Ihres Bestandes und haben dabei 0 Aufwand.



Mehr Informationen unter: www.sdv.ag

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg
Telefon 0821 / 71008 -0
Fax 0821 / 71008 -999
E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

LAYOUT / AUFBAU

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

DRUCK

logo Print GmbH, Metzingen
www.logoprint-net.com

VORSTÄNDE

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

BILDNACHWEISE

Titelseite / Seite 06: © opolja / AdobeStock
Seite 05: © LIGHTFIELD STUDIOS / AdobeStock
Seite 03 / 07 / 08 – 10: © ID#322956568 / AdobeStock
Seite 09 / 11: © liderina / AdobeStock
Seite 14: © keatikun / Fotolia.com
Seite 20: © kasto / AdobeStock –
© sirtravelalot / shutterstock.com
Seite 25: © Robert Kneschke / AdobeStock
Seite 26: © goodluz / AdobeStock

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack
www.pfefferminzia.de

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.



Sichern Sie sich nicht nur beste Produkte,
sondern auch **beste Vertriebsunterstützung.**

Wir sind Ihr kompetenter und fairer Partner beim Verkauf:
Wir bieten Ihnen umfangreiches Informationsmaterial, das
Ihren Kunden unsere Produkte perfekt vorstellt. Unsere
Vertriebsspezialisten sind bei Fragen zu den Produkten gern
persönlich für Sie da und unterstützen Sie durch Schulungen
und Vertriebsansätze.



Ihre Ansprechpartner finden Sie unter
maklerblog.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen