

DAS **MAKLER**MAGAZIN

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Digitalisierung

Beratung in Zeiten von Corona

SEITE 06





KLEINE MENSCHEN. GROSSE ZIELE.

**Wichtiger als man denkt: Zukunft frühzeitig absichern.
Mit der neuen BU für Schüler.**

„Schüler haben doch noch keinen Beruf!“ Mit dieser Aussage wird der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung oft auf die lange Bank geschoben. Doch:

Früh einsteigen lohnt sich:

- Schüler sind normalerweise gesund.
- Wer jung ist, zahlt meist günstige Beiträge.
- Immer abgesichert, egal ob Schule, Ausbildung, Studium oder Beruf.

Von der neuen Beitragsüberprüfungsoption profitieren:

Bei bestimmten Anlässen besteht ein Anspruch, den Beitrag überprüfen zu lassen. So kann sich der Beitrag z. B. bei Schulformwechsel oder Start ins Berufsleben reduzieren.



**EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.**

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

Allianz 

INHALT

SDV INTERN

WEITERBILDUNG

VERSICHERUNGEN

04 JOURNAL

06 Digitali- sierung

Beratung in
Zeiten von Corona

» Armin Christofori im Interview

16 SDV AG @ SOCIALMEDIA

18 MANUFAKTUR AUGSBURG – „RASANTES WACHS- TUM IM JAHR 2019“

21 RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS

Wie lautet in Sachen Betriebsschließungs-
versicherung jetzt die richtige Empfehlung
an den Kunden?

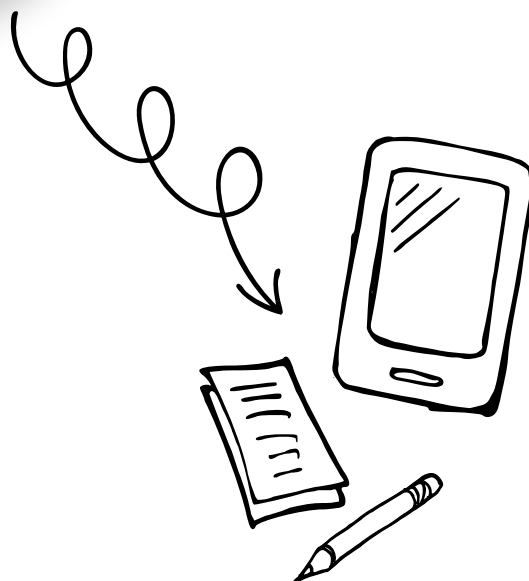
26 CONTINENTALE

Neuer PKV-Tarif mit TOP-
Marktpositionierung

28 BASLER

Werden Sie mit der Basler zum
Gewinner des Marktes 2020

31 IMPRESSUM



JOURNAL



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Noch im März hätte sich wohl niemand von uns träumen lassen, wie radikal sich innerhalb so kurzer Zeit das Leben, wie wir alle es kennen, verändert. Doch ein kleines Virus mit leider großer Wirkung sorgte für heftige Einschnitte in unserem privaten und beruflichen Alltag. Als Arbeitgeber galt es zunächst dafür Sorge zu tragen, dass alle Mitarbeiter gesund ihrer Arbeit nachgehen können. Das war das Erste. An zweite Stelle trat, den Betriebsablauf sicherzustellen und unseren angeschlossenen Partnern den gewohnten Service zukommen zu lassen.

Dies ist mit einer bemerkenswerten Gemeinschaftsleistung bisher sehr gut gelungen! Dafür möchte ich mich bei allen bedanken, die in dieser anspruchsvollen Zeit wirklich Großartiges leisten.

Seit Unternehmensgründung verfolgen wir einen konsequenten digitalen Ansatz. So waren wir auf die neuen Herausforderungen gut vorbereitet. Arbeiten vom Homeoffice aus ist für uns nichts wirklich Neues, allein die Vielzahl der Personen, die nun gleichzeitig dezentral arbeiten, war neu. Damit gab es in der Maklerbetreuung sowie im Backoffice zu keinem Zeitpunkt eine Einschränkung der Dienstleistungen oder Abläufe. Zudem hatten wir bereits seit geraumer Zeit geplant, eine Videoberatung anzubieten. Hier hatten wir einige Produkte sondiert, uns aber noch nicht endgültig entschieden. Es brauchte einen „kleinen Schubser“ – und der kam nun.

Erfahren Sie in der Titelgeschichte dieser Ausgabe, wie die Beratung der Kunden in Zeiten des Coronavirus funktionieren kann, und wie viel davon unsere Welt nachhaltig verändern könnte.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und bleiben Sie gesund!
Ihr Armin Christofori



Veranstaltungs- hinweis

Aufgrund der aktuellen Situation haben wir uns entschlossen, unsere **Makler-meets-Company Reihe** im Juni und Juli via Zoom-Videokonferenz zu veranstalten. Die Bekanntgabe der Julitermine folgt in Kürze.

Wir halten Sie weiterhin auf dem laufenden und hoffen, Sie im Oktober wieder persönlich begrüßen zu dürfen.

Auch unsere **Partnertage** werden wir bis einschließlich September via Zoom-Videokonferenz und nicht persönlich abhalten. Nehmen Sie auch diese Chance wahr, um die SDV AG kennenzulernen.



Wir freuen uns auf Sie!

Termine

Wichtigster Vertriebskanal für die bAV

Makler und Mehrfachagenten stellen nach wie vor den wichtigsten Vertriebsweg für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) dar. Zu diesem Ergebnis gelangt die Willis-Towers-Watson-Vertriebswege-Studie. Demnach erfolgte im Jahr 2018 jeder vierte neue Vertragsabschluss über diesen Kanal – sowohl bei Einmalbeiträgen als auch bei monatlichen Beiträgen.

Weniger Fahrrad- diebstähle im Jahr 2019

Rund 155.000 versicherte Fahrräder wurden laut Versicherungsverband GDV im Jahr 2019 gestohlen. Das seien 5.000 weniger als noch im Vorjahr. Insbesondere in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen schlugen die Diebe zu. Die Polizeiliche Kriminalstatistik zeigt für versicherte, aber auch unversicherte Räder ebenfalls eine sinkende Tendenz. 278.000 Fahrraddiebstähle und damit einen leichten Rückgang um 5 Prozent stellten die Polizeibeamten fest. Allerdings vermutet der GDV eine deutlich höhere Dunkelziffer, da Fahrraddiebstähle häufig nicht angezeigt werden.

Berufsunfähig durch Nervenkrankheiten

Nervenerkrankungen sind nach wie vor die Hauptursache für Berufsunfähigkeit (BU). Jeder Dritte stellt aus diesem Grund einen Antrag auf Leistung. Dahinter folgen mit 20 Prozent Krankheiten des Skelett und des Bewegungsapparates. Zu diesen Erkenntnissen gelangt das diesjährige BU-Rating des Analysehauses Morgen & Morgen.

Insbesondere die Gruppe im Alter bis 50 Jahren sei demnach von Nervenerkrankungen betroffen. Die Ursachen seien vielschichtig und trafen jede Berufsgruppe. Das durchschnittliche Alter bei Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung liegt der Analyse zufolge bei 30 Jahren. Zudem ermittelten die Experten, dass die durchschnittliche Leistungsdauer einer BU-Rente etwa sieben Jahre beträgt.



Makler-meets- Company

Ausführliche
Informationen
finden Sie auf
unserer Homepage!

► Zur Anmeldung:

www.sdv.ag/makler-meets-company

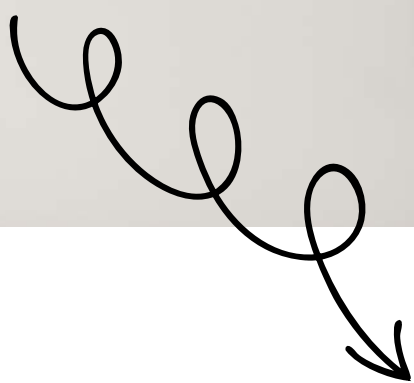
Partnertage der SDV AG

Ausführliche
Informationen
finden Sie auf
unserer Homepage!

► Zur Anmeldung:

www.sdv.ag/partnertage
vertrieb@sdv.ag

Telefon: 08 21 / 71 008 -831



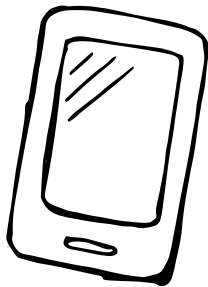
Digitalisierung

Beratung in Zeiten von Corona

Die Maßnahmen, um die Ausbreitung des Coronavirus einzudämmen, waren drastisch. Betriebsschließungen, Kontaktverbote und vieles mehr prägten den Alltag. Für Versicherungsmakler, -vermittler und -berater bedeutete das, dass sie ihre Kunden nicht mehr im persönlichen Gespräch beraten konnten. Die Beratung über alternative, digitale – also kontaktlose – Kanäle, wie sie auch die SDV AG anbietet, wurde eine nicht mehr wegzudenkende Alternative.



Die Maßnahmen, um die Ausbreitung des Coronavirus einzudämmen, waren drastisch. Betriebsschließungen, Kontaktverbote und vieles mehr prägten den Alltag. Für Versicherungsmakler, -vermittler und -berater bedeutete das, dass sie ihre Kunden nicht mehr im persönlichen Gespräch beraten konnten. Die Beratung über alternative, digitale – also kontaktlose – Kanäle, wie sie auch die SDV AG anbietet, wurde eine nicht mehr wegzudenkende Alternative.



Es ist 9.30 Uhr an einem Dienstagmorgen: Versicherungsmakler Christian Schonauer, Gründer von Cologne-Insurance, ruft seinen Kunden an. Im Zuge einer Beratung zu einer Fondspolice fehlt noch eine Unterschrift unter dem Vertrag. So weit nichts Ungewöhnliches in einer Beratung. Doch der Versicherungsmakler Schonauer greift nicht zum Telefon, sondern er sitzt an seinem Computer und startet ein Programm. Bridge Videoberatung Plus heißt die Videoberatungssoftware, deren Seite sich nun öffnet.

Videotelefonie (der Kunde kann seine Kamera jederzeit ausblenden, wenn ihm eine Bildübertragung nicht recht ist) und ein geteilter Bildschirm sind bei diesem Angebot Standard. Zudem ist der Kunde hier nicht nur Zuschauer, während der Makler präsentiert – vielmehr wird er direkt eingebunden und ist aktiv beteiligt. Er kann ebenso wie der Makler selbst Daten eingeben oder auch Dinge markieren.

Schonauer sieht auf dem Bildschirm seines Notebooks sowohl sich selbst als auch seinen Kunden. Gleichzeitig kann er das Dokument aufrufen, auf dem die Unterschrift fehlt. Er hatte in seiner E-Mail mit dem Terminwunsch schon geschrieben, dass nur diese Kleinigkeit noch zu tun ist, und so war das Ganze nach ein paar Minuten erledigt – haftungssicher dokumentiert.



» Digitalisierung profitiert von der Corona-Krise «

Die Corona-Krise hat einiges verändert. Die Einschränkungen, die in der gesamten Bundesrepublik seit Mitte März galten und erst nach und nach gelockert wurden, wirkten sich in vielerlei Hinsicht aus. „Vor allem die Digitalisierung profitiert von der Situation“, meint Stefan Röltgen, Abteilungsleiter Personenversicherung bei der SDV AG. „Wir fahren zwar bereits seit unserer Gründung den digitalen Ansatz, doch durch die Maßnahmen aufgrund des Coronavirus beschleunigt sich das Ganze noch immens“, so Röltgen.

Vieles, wie der Umstieg fast aller Mitarbeiter ins Homeoffice, sei ganz leicht gewesen. „Vermutlich hatten wir durch unsere digitale Ausrichtung und die vielen digitalen Abläufe, beispielsweise in der Antragstellung oder auch bei unseren Makler- und Kunden-Apps, die schon lange vor Corona da waren, einen Vorteil gegenüber anderen Unternehmen“, stellt Versicherungsexperte Röltgen fest.

Auch wenn bei der SDV AG bereits vieles digital gestaltet ist, gingen die neuen Herausforderungen durch die Corona-Krise nicht spurlos an den Augsburgern vorbei. „Es gibt immer Optimierungsbedarf.



Wir hatten uns bereits seit 2017 mit der Videoberatung beschäftigt, schoben die Entscheidung für einen Anbieter bislang jedoch vor uns her“, gibt Stefan Röltgen zu. „Jetzt war der Handlungsdruck höher und wir entschieden uns für den bisherigen Favoriten Bridge. Die Funktionen gehen über eine reine Videotelefonie mit Screensharing hinaus – und das war uns wichtig.“





bridge

Die Bridge Videoberatung ist Teil des SDV Softwarepakets

Die SDV AG bietet Bridge im Rahmen ihres Softwarepakets den Partnern an. Der Link, der an den Makler verschickt wird, ist mit der SDV AG verknüpft. Über den Zugang sind bereits vorgefertigte Beratungstrecken eingestellt. „Die Beratungsleitfäden, beispielsweise zur Krankenzusatzversicherung, geleiten durch den Beratungsprozess“, erklärt Röltgen. Diese Beratungsleitfäden stehen entweder voreingestellt zur Verfügung oder können je nach Wunsch selbst erstellt werden.

Um die Vermittler beim Einstieg in die Videoberatung zu unterstützen, finden die Kooperationspartner im Extranet das Handbuch, eine Übersicht der häufigsten Fragen (FAQs) sowie Leitfäden zur Software. Darüber hinaus werden die Maklerbetreuer Bridge selbst nutzen. Damit können sie die Vermittler von Anfang an bei den ersten Schritten der Bridge Videoberatung Plus begleiten. Jeden Mittwoch von 10 bis 11 Uhr bietet die SDV AG zudem Webinare zu Bridge an.

„Der White-Label-Gedanke der SDV AG setzt sich selbstverständlich auch beim Angebot der Videoberatung fort. So hat der Makler die Möglichkeit, zum Beispiel auch selbst Folien oder eigene Videos einzubauen und zu nutzen“, so Röltgen. Bridge gewähre höchste Flexibilität.

Dank der digitalen Unterschrift und automatischen Beratungsdokumentation können die Beratungs- und Vertriebsprozesse weitaus effizienter gestaltet werden. Der Makler spart Zeit, die er sonst unterwegs im Auto verbringen würde. Zudem fallen Kosten für Benzin weg.





**Jeden Mittwoch,
10 bis 11 Uhr:**
die SDV AG bietet
Webinare zu Bridge an.



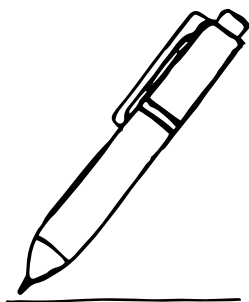
Online-Beratung ergänzt die persönlichen Gespräche

„Das Reisen wird sich durch die Alternativen, die es im Corona-Lockdown gegeben hat, ändern“, ist sich Stefan Röltgen sicher. „Die Frage, ob ein auswärtiger Termin und damit eine Reise wirklich notwendig ist, wird nun häufiger gestellt werden. Das gilt auch für die Beratung. Nach wie vor wird es die persönlichen Gespräche geben, doch Videoberatung ergänzt die Vor-Ort-Termine.“

Das sieht der Kölner Makler Schonauer ebenso. Sein Start-up ist bereits sehr digital aufgestellt. Seine Kunden nutzen sein Angebot der hybriden Beratung – also einer Kombination aus Online- und Präsenzterminen. Die Arbeitsabläufe werden ständig auf den Prüfstand gestellt. Auch die Meetings verlaufen anders. „Es gibt keine fixen Termine, vielmehr besprechen wir die Dinge, wenn sie anstehen. Zudem schreiben wir Ergebnisprotokolle und notieren die Zeit, die wir investiert haben“, beschreibt Versicherungsfachmann Schonauer seine Art der Geschäftsführung.

„Insbesondere durch den digitalen Ansatz passt die Zusammenarbeit mit der SDV AG so gut“, sagt er. „Sie sind offen für die Bedürfnisse der Makler, dort ist man nicht nur eine Nummer. Zudem gibt es Gestaltungsspielraum in der Zusammenarbeit und der White-Label-Gedanke ist ohnehin unverzichtbar“, betont Schonauer.

Eine Herausforderung bei allen Bemühungen seitens seiner Maklerkollegen, aber auch der Versicherer, digitaler zu werden, sieht er in den Daten. „Bei den meisten Maklern befinden sich die Daten in vielen Einzelprogrammen, und die Versicherungsunternehmen legen die GDV-Standards für sich aus“, so Schonauer. Nur eine Vereinheitlichung, wie sie die Initiative des Brancheninstituts für Prozessoptimierung (BiPro) anstrebt, würde hier eine Lösung bieten.



MAKLER MEETS
COMPANY

bridge

**REMOTE
BERATUNG**

REMOTE BERATUNG – DIE DIGITALE ZUKUNFT!

Blicken Sie gemeinsam mit der SDV AG in die Zukunft und werden Sie zum digitalen Maklerexperten!

Betreten Sie mit der SDV AG die neue digitale Beratungswelt und nehmen Sie online an unserem **Makler-meets-Company** teil. Melden Sie sich jetzt unter folgendem Link an:

www.sdv.ag/makler-meets-company

Lassen Sie sich auch von den weiteren digitalen Angeboten der SDV AG überzeugen!

Mit **extra für Sie eingebauten Beratungsstrecken**, die einen schnellen und komfortablen Abschluss ermöglichen.

Interesse geweckt? Dann registrieren Sie sich unter folgendem Link:

www.bridge-systems.com/sdv

Für eine persönliche Beratung wenden Sie sich an den Bridgesupport:

E-Mail: sdv-bridgesupport@sdv.ag

Telefon: 0821 / 71008 -700

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

Die SDV AG mit ihrer digitalen Ausrichtung konnte sich während der Corona-Krise gut behaupten. SDV Vorstandsmitglied Armin Christofori zieht vor allem ein Fazit aus dieser Lage: Menschen, Unternehmen und die Gesellschaft insgesamt können erstaunlich viel leisten, wenn es darauf ankommt.



Armin Christofori

Sprecher des Vorstandes der SDV AG

www.sdv.ag



►► *Die Corona-Krise ist die Zeit
für Unternehmer.* ◀◀

Was hat sich für die SDV AG mit Beginn der Beschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie am meisten geändert?

►► Armin Christofori: Die Verlagerung vom persönlichen und direkten miteinander Arbeiten hin zum rein virtuellen stellte die größte Veränderung für uns alle dar. Allerdings konnten wir unsere Arbeitsabläufe recht schnell an die neuen Gegebenheiten anpassen. In der Kommunikation zum Makler erlebten wir zu Beginn der Corona-Krise den größten Einschnitt bei unseren Veranstaltungen. Sowohl Makler-meets-Company als auch die SDV Partnertage finden daher nun bis auf Weiteres online statt – allerdings erreichen wir dadurch noch mehr Teilnehmer. ◀◀

Welche Defizite stellen Sie bei Ihren Vertriebspartnern in Sachen Digitalisierung am häufigsten fest?

►► Armin Christofori: Das kann ich gar nicht pauschal beantworten. Wir stellten eine große Bandbreite bei unseren Vertriebspartnern fest. Manche sind bereits länger sehr digital unterwegs, und zwar gleichermaßen in den Geschäftsabläufen wie auch in der Kundenbetreuung. Andere, die eben noch nicht so weit waren, wollen sich jetzt anders aufstellen und brauchen dafür mehr Unterstützung. Die bieten wir gern an. Unsere Maklerbetreuer gehen auf die Partner zu. Wieder andere – ein kleinerer Anteil – meinen, „dass nach Corona eh wieder alles beim Alten ist“. Das, so denken wir, wird nicht so sein. Denn die Bereitschaft der Kunden zum Beispiel für Videoberatung nimmt nun stark zu. ◀◀

Und wie steht es bei den Versicherern?

►► Armin Christofori: Wie bei den Maklern liegt hier eine große Spreizung vor. Manche Versicherungsunternehmen sind nahezu komplett ins Homeoffice gewechselt. Sie sind ziemlich perfekt aufgestellt. Andere dagegen befinden sich nicht in der Lage, eine Videokonferenz, etwa über die Software Zoom, zu veranstalten. ◀◀

Wo sehen Sie für Makler und Versicherer bei alledem die größten Chancen?

►► Armin Christofori: Neben der zunehmenden Akzeptanz der Kunden für digitale Vertriebswege eröffnet sich sowohl Versicherern als auch Maklern die Chance, sich als echter Partner in Risikofragen zu etablieren. Insbesondere Versicherern bietet sich nun die Möglichkeit, sich auf ihre Kernkompetenz, auf die Absicherung von existenziellen Risiken zurückzubessern. Die Kunden sind sensibler für mögliche Risiken. Sie können sich lebensverändernde Situationen nun leichter vorstellen. Makler können dieses neue Verständnis aufgreifen, um ihre Kunden auf Krisen, die durch einen Unfall oder eine Berufsunfähigkeit entstehen können, aufmerksam zu machen. ◀◀

Welche Veränderungen ergaben sich für Ihre Arbeit in der Unternehmensführung?

►► Armin Christofori: Der Arbeitsalltag musste komplett neu gestaltet werden, wir mussten neue Betriebsabläufe schaffen. Insbesondere bedeutete es, andere Wege in der Kommunikation zu finden. Als Unternehmen hat uns diese über uns alle hereinbrechende Lage extrem vorangebracht. Wir konnten uns sehr schnell um einiges weiterentwickeln. Entscheidungen mussten schnell getroffen werden, und das wurden sie auch. Gefragt war nicht das Managen von Abläufen, sondern das Vorausschauen und Agieren, um das Unternehmen sicher zu führen. Die Corona-Krise ist die Zeit für Unternehmer. ◀◀

Was, denken Sie, wird auch nach der Pandemie übrig bleiben, wie wird unsere Welt „nach“ Corona aussehen?

►► Armin Christofori: Die Welt wird nicht mehr so sein wie vorher. Das sehen vermutlich die meisten Menschen so. Das Verhalten von uns allen, beim Einkaufen, beim Reisen, im Sozialen hat sich nachhaltig verändert. Insbesondere bei geschäftlichen Reisen wird man sich nun öfter die Frage stellen, ob ein persönliches Treffen notwendig ist. Oder ob es nicht Zeit und Kosten spart sowie die Umwelt weniger belastet, indem eine Autofahrt oder Flugreise gespart wird und die Besprechung per Video stattfindet. ◀◀

SDV AG @ SOCIALMEDIA

Kennen Sie schon die SocialMedia-Kanäle der SDV AG?

Hier informieren wir Sie über aktuelle Themen aus der Versicherungsbranche und natürlich über alle News rund um die SDV AG. In den Beiträgen aus dem Blog „DAS MAKLER-MAGAZIN“ erfahren Sie alles über aktuelle Themen aus dem Versicherungsbereich und erhalten immer wieder Einblicke in die SDV AG (www.dasmaklermagazin.de).

Hinweis: In unserem Mail-Newsletter und den SocialMedia-Kanälen finden Sie verschiedene Beiträge!

Scannen Sie einfach den QR-Code der gewünschten Plattform: Öffnen Sie die Kamera Ihres Smartphones und halten Sie diese vor den QR-Code der jeweiligen Plattform. Der QR-Code-Reader wird aktiviert und öffnet die Seite.

Kontakt: socialmedia@sdv.ag

Liken Sie uns auf Facebook!



Folgen Sie uns auf Twitter!



Vernetzen Sie sich mit uns auf XING!



Folgen Sie uns auf LinkedIn!



Alle Neuigkeiten der SDV AG

direkt auf Ihr Smartphone! Immer top informiert mit der Notify App, hier geht's zur Anleitung:



Auf dem SDV YouTube-Kanal haben wir **zahlreiche Videos** für Sie bereitgestellt, klicken Sie doch einfach mal durch:



Onlinebewertungen werden immer wichtiger, daher würden wir uns über Ihr positives Feedback bei Google sehr freuen!



**Bewerten
Sie uns!**



Besuchen Sie auch die Facebook-Seite unserer Tochterfirma **Manufaktur Augsburg GmbH**.



„Rasantes Wachstum im Jahr 2019“

Manufaktur Augsburg GmbH



Privathaftpflicht



Wohngebäude



Hausrat



Unfall

Die Manufaktur Augsburg GmbH steigerte ihr Bestandsvolumen innerhalb eines Jahres um knapp das Dreifache. Der junge Assekuradeur setzt dabei auf digitale Abläufe kombiniert mit einer persönlichen Unterstützung.

www.manaug-produktgeber.de

Die Sachversicherungen der Manufaktur Augsburg GmbH sind mittlerweile in nahezu allen Vergleichsrechnern enthalten. Das gilt neben den im Jahr 2018 überarbeiteten Tarifen in den Bereichen Haftpflicht, Wohngebäude und Hausrat auch für die erst im vergangenen Jahr gestartete Unfallversicherung.

Die Haftpflicht-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung wurden 2013 mit je einem Deckungskonzept eingeführt. 2018 erfolgte eine komplette Überarbeitung mit der Ergänzung neuer Bausteine. Seitdem stehen jeweils zwei Produktvarianten, Premium sowie Premium Plus, zur Wahl. „Bei Letzterer haben wir versucht, möglichst umfangreiche Leistungsbausteine zu integrieren, um Makler in Sachen Haftungsfragen so gut es geht zu schützen“, so Andreas Seitz, Assistent der Geschäftsführung.



Stufenweiser Start des Unfallprodukts

2019 folgte der Start der hauseigenen Unfallversicherung. „Bei diesem Produkt haben wir uns quasi auf Neuland begeben und wussten die Tarife und die Marke Manufaktur Augsburg noch nicht so recht einzuordnen. Stufenweise haben wir die Tarife auf Vertriebe sowie Vergleiche ausgerollt und verzeichnen einen starken Anstieg in der Unfallproduktion“, freut sich Seitz, der unter anderem für die Zahlenwelt der Manufaktur verantwortlich ist. Der Erfolg des Assekuradeurs insgesamt spiegelt sich im Bestandsvolumen wider. So verdreifachte die Manufaktur mit den vier Produkten nahezu diese Kennzahl im vergangenen Jahr. Betrug es Ende 2018 noch 860.000 Euro, stieg der Wert bis Ende 2019 auf 2,2 Millionen Euro.

„Das bedeutet ein rasantes Wachstum, und darauf sind wir sehr stolz. Zeigt es doch, dass wir mit unserer Strategie und den Produkten den Nerv unserer Partner getroffen haben“, konstatiert Seitz. Zusätzlich habe die Kooperation mit der DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG, einer SIGNAL IDUNA-Tochter, für den Vertrieb der Deckungskonzepte einen großen Schub bedeutet.

Bei der Antragsbearbeitung setzt die Manufaktur Augsburg GmbH auf einen hohen Grad der Automatisierung. Anträge werden vollumfänglich ausgelesen und abschließend bearbeitet. „Sollten doch einmal Unstimmigkeiten auftauchen, prüft die Fachabteilung den Antrag mit oberster Priorität“, erklärt Seitz.

Jedoch stehe bei allen digitalen Maßnahmen immer die Person, und damit der Makler und sein Kunde, im Vordergrund. „Ein Vorteil der Manufaktur Augsburg und der Unternehmensmutter SDV AG ist eben, dass die handelnden Personen immer ansprechbar sind. Wir versuchen, die digitalen Vorteile mit den Kontakten auf üblichen Wegen zu verbinden, und das honorieren die Vertriebspartner“, stellt Andreas Seitz fest.





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 Tarifrechner 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



Jetzt auch bei facebook!

Wie lautet in Sachen **Betriebsschließungsversicherung** jetzt die richtige Empfehlung an den Kunden?

von Stephan Michaelis und Boris Glameyer, Rechtsanwälte

Im Zuge der Coronakrise ist eine Vielzahl von Betrieben in Folge der auf Grundlage des Infektionsschutzgesetzes (IfSG) erlassenen Allgemeinverfügungen bis auf weiteres geschlossen worden. Es stellt sich die Frage, wie sich der Kunde, wenn er eine Betriebsschließungsversicherung hat und der Versicherer die vollständige Regulierung ablehnt, verhalten sollte? Einige Versicherer haben bereits angekündigt, vertragsgerecht zu regulieren, andere Versicherer haben angekündigt, jegliche Zahlung abzulehnen und wieder andere Versicherer versuchen offenbar mit dem pauschalen Angebot

einer Regulierung von 10–15 % die Ansprüche flächendeckend, kostengünstig und endgültig zu erledigen oder den Einzelfall zu prüfen.

Natürlich sind die Versicherungsbedingungen der einzelnen Versicherungen im Detail unterschiedlich, sodass es im Einzelfall einer „sauberen“ und genauen rechtlichen Prüfung bedarf, ob die betreffende Versicherung im konkreten Einzelfall leistungspflichtig ist. Dass die pauschale Verweigerungshaltung einiger Versicherungen mit den unterschiedlichen Versicherungsbedingungen be-

gründbar ist, darf stark bezweifelt werden. Es zeichnet sich ab, dass es hier wohl eher um eine Frage der Geschäftspolitik der entsprechenden Versicherungen gehen dürfte, bei der es vordergründig um die Frage der Schadenminimierung im Sinne der Versicherungen geht.

Um dem verunsicherten Kunden die Möglichkeit zu geben, sich eine vernünftige eigene Meinung zu bilden, wird nachfolgend auf die drei immer wieder genannten „Argumente“ eingegangen, mit denen die Regulierung verweigert wird.



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de



Boris-Jonas Glameyer

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- & Kapital-
marktrecht und Fachanwalt für Handels- &
Gesellschaftsrecht. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de





1. Eine Allgemeinverfügung ist (k)eine behördliche Anordnung

Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsfalles ist – soweit hier relevant – die Schließung des Betriebes durch eine behördliche Anordnung der zuständigen Behörde aufgrund der Regelungen des Infektionsschutzgesetzes (IfSG). Die bisher der Kanzlei Michaelis vorliegenden Bedingungen definieren weder die genaue Art der behördlichen Anordnung, noch fordern Sie eine behördliche Einzelanordnung.

Die Schließung der Betriebe erfolgte im Rahmen der Coronakrise in der Regel durch Allgemeinverfügungen der zuständigen Ministerien oder der kommunalen Behörden. So hat zum Beispiel das zuständige Bayerische Staatsministerium für Gesundheit und Pflege zum Vollzug des IfSG am 20.03.2020 auf Grundlage des § 28 Abs. 1 S. 1 und 2 des IfSG in Verbindung mit § 65 S. 2 Nr. 2 der Zuständigkeitsverordnung als zuständige Behörde mittels Allgemeinverfügung die Schließung von Gastronomiebetrieben jeder Art verfügt.

Seitens einer Reihe von Versicherungen wird argumentiert, dass eine Allgemeinverfügung keine behördliche Anordnung sei und deshalb kein Versicherungsfall im Sinne der Versicherungsbedingungen eingetreten sei. Dies ist falsch.

Die Allgemeinverfügung ist in § 35 S. 2 VwVfG gesetzlich normiert. Es handelt sich um eine Einzelfallentscheidung auf dem Gebiet des öffentlichen Rechts, welche von einer Behörde getroffen wird und auf die unmittelbare Rechtswirkung gegenüber einer unbestimmten Anzahl von Adressaten nach außen gerichtet ist. Eine Allgemeinverfügung ist der Sonderfall eines Verwaltungsaktes gem. § 35 S. 1 VwVfG, also eine behördliche Anordnung.

Das „Argument“ der Versicherungen, dass ein Versicherungsfall nicht vorliege, da es sich bei den Allgemeinverfügungen die zu den Betriebsschließungen der Versicherungsnehmer geführt haben, nicht um behördliche Anordnungen handelt, ist rechtlich nicht haltbar.



2. Co-Vid19 ist in der Liste der Krankheiten und Erreger in den Versicherungsbedingungen nicht genannt

Weitere Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsfalles ist die behördliche Anordnung zur Verhütung und Bekämpfung von Krankheiten oder Erregern im Sinne des IfSG. Hier unterscheiden sich die verschiedenen Versicherungsbedingungen teilweise erheblich. Zur letztendlichen Beurteilung des Einzelfalles bedarf es deshalb einer sauberen rechtlichen Prüfung. Allgemein lässt sich aber folgendes sagen:

Soweit sich Versicherungsbedingungen lediglich auf die §§ 6 und 7 IfSG beziehen, ohne Krankheiten oder Krankheitserreger einzeln aufzulisten, stellt eine fehlende namentliche Nennung des Co-Vid19 kein Problem dar, da nach § 6 Abs. 1 Nr. 5 IfSG das Auftreten einer bedrohlichen übertragbaren Krankheit, die nicht bereits nach Nummern 1–4 meldepflichtig ist, namentlich zu melden ist.

Einige Versicherungsbedingungen regeln, dass es sich für den Eintritt des Versicherungsfalles um in §§ 6 und 7 IfSG namentlich genannte meldepflichtigen Krankheiten oder Krankheitserreger handeln muss. Manchmal folgt eine Aufzählung von Krankheiten und Krankheitserregern die aus dem IfSG abgeschrieben ist. Auf eine besondere Fassung oder einen besonderen Stand des IfSG wird nicht verwiesen.

Nach § 1 der Verordnung über die Ausdehnung der Meldepflicht nach § 6 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 und § 7 Abs. 1 S. 1 des IfSG auf Infektionen mit dem erstmals im Dezember 2019 in Wuhan/Volksrepublik China aufgetretenen neuartigen Coronavirus („2019-nCoV“) wird § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG auf eine Infektion durch das neuartige Coronavirus ausgedehnt. Danach handelt es sich bei einer Infektion durch CoVid19 seit dem 30.01.2020 durch die 2019-nCoV um eine in § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG namentlich aufgeführte Krankheit.

Da es sich bei Co-Vid19 im Zeitpunkt des Erlasses der den Betrieb untersagen den Allgemeinverfügungen wegen 2019-nCoV bereits um eine in § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG namentlich aufgeführte Krankheit handelte, dürfte es auch hinsichtlich dieser Bedingungen keinen Streit über das Vorliegen eines Versicherungsfalles im Sinne der Versicherungsbedingungen geben.

Eine weitere Argumentationsmöglichkeit ergibt sich aus § 15 Abs. 1 IfSG. Danach kann das Bundesgesundheitsministerium die Meldepflicht gem. § 6 und § 7 IfSG auf andere übertragbare Krankheiten oder Krankheitserreger ausdehnen. Hiervon hat das Gesundheitsministerium gebraucht gemacht und am 30.01.2020 mit sofortigem Inkrafttreten die 2019-nCoV erlassen.

Soweit in den Versicherungsbedingungen auf eine bestimmte Fassung des IfSG verwiesen wird, stellt sich die Frage, was dies in der Rechtsfolge bedeutet. Grundsätzlich gilt die Sichtweise eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers, wenn es um die Auslegung von Versicherungsbedingungen geht.

Bei objektiver Betrachtung ist davon auszugehen, dass die Versicherung im Hinblick auf die Erwähnung der Fassung des IfSG lediglich klarstellen wollte, aus welcher Fassung die im Vertrag oftmals abgeschriebenen Einzelkrankheiten stam-

men. Ein Ausschluss von Krankheiten und Krankheitserregern die nicht in dieser alten Fassung einzeln erwähnt sind, gibt sich nach hiesiger Ansicht weder aus dem Wortlaut der Bedingungsformulierung noch aus ihrem Sinn und Zweck. Hätte die Versicherung einen Ausschluss nicht aufgezählter Krankheiten oder Krankheitserreger gewollt, so hätte sie unproblematisch einen glasklaren Ausschluss deutlich formulieren können. Dies hat sie jedoch zumeist – mit wenigen Ausnahmen – gerade nicht getan. Aus Sichtweise eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers ergibt sich aus dem Fehlen eines positiven klaren Ausschlusses im Hinblick auf bei Abschluss des Versicherungsvertrages noch nicht bekannte neue Krankheiten oder Krankheitserreger, dass ein solcher Ausschluss gerade nicht vereinbart ist. Der Versicherungsschutz würde durch einen solchen für den Versicherungsnehmer nicht erkennbaren Ausschluss im Laufe der Zeit unmerklich immer weiter ausgehöhlt werden. Dies entspricht weder der Intention des Versicherungsnehmers noch

dem Zweck der Betriebsschließungsver-sicherung. Denn es darf hier nicht vergessen werden, was die Versicherungsgesellschaften den Kunden verkauft haben – sie haben ihnen Schutz für eine unwahrscheinliche Ausnahmesituation versprochen und dafür entsprechende Prämien vereinnahmt.

Bei den allermeisten Betriebsschließungsver-sicherungen dürfte nach hier vertretener rechtlicher Ansicht der Eintritt des Versicherungsfalles nicht deshalb ausgeschlossen sein, weil Co-Vid19 in den Versicherungsbedingungen nicht explizit erwähnt ist.



3. Sind staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen?

Das dritte häufig vorgebrachte „Argument“ geht dahin, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien. Bei der Betriebsschließungsver-sicherung handelt es sich in der Regel eine Summenversicherung und nicht um

eine Schadenversicherung, so dass es bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen und Eintritt des Versicherungsfalles für die Zahlung der in der Regel fest vereinbarten pauschalen Leistung nicht auf die tatsächliche Höhe des Schadens ankommt. Inwieweit sich die Natur einer Summenversicherung überhaupt mit einer Vereinbarung eines Leistungsentfalls im Falle einer anderweitigen Entschädigung vereinbaren lässt, mag an dieser Stelle dahinstehen.

In einigen Versicherungsbedingungen ist geregelt, dass die Entschädigungspflicht der Versicherung entfällt soweit dem Versicherungsnehmer eine Entschädigung aufgrund öffentlich-rechtlichen Entschädigungsanspruches zusteht.

Dies ist eine ganz enge Regelung die die im Zuge der Coronakrise eher nicht zum Tragen kommen wird.

Die von einer Reihe von Versicherungen hier ins Spiel gebrachten „staatlichen Leistungen“ wie Kurzarbeitergeld, Soforthilfen aus Bund und Land, Steuererleichterungen, zinslose Darlehen usw. stellen allesamt keine öffentlich-rechtl-



chen Entschädigungsansprüche des Versicherungsnehmers dar, die zu einer Leistungsreduzierung oder zu einem Entfall der Versicherungsleistung im Rahmen der Betriebsschließungsversicherung führen.

Abgesehen davon ist zu beachten, dass die Betriebsschließungsversicherung in der Regel einen pauschalen Abgeltungsbetrag für das versicherte Risiko der ersten 30 Tage einer Betriebsschließung als versichertes Risiko beinhaltet.

Staatliche Leistungen sowie auch öffentlich-rechtliche Entschädigungsansprüche eines Versicherungsnehmers wegen einer Betriebsschließung beziehen sich jedoch nicht ausschließlich auf die ersten 30 Tage einer Betriebsschließung. Es fehlt also in zeitlicher Hinsicht oftmals bereits an der erforderlichen zeitlichen Deckungsgleichheit anderweitiger Leistungen mit dem Zeitraum des versicherten Risikos, sodass eine schadenmindernde Anrechnung dieser Leistungen bereits aus diesem Grund nicht zu einem teilweisen oder vollständigen Entfall der Versicherungsleistung führen kann.

Hinzu kommt, dass die Leistungspflicht der Versicherung bei Vorliegen eines öffentlichrechtlichen Entschädigungsanspruches lediglich soweit entfällt, wie ein entsprechender öffentlich-rechtlicher

Leistungsanspruch besteht. Dies mag an einem Beispiel verdeutlicht werden. Ein Versicherungsnehmer hat im Rahmen einer Betriebsschließungsversicherung eine fixe maximale Entschädigungssumme für die ersten 30 Tage der Betriebsschließung in Höhe von 300.000 € vereinbart. Ist wegen einer Betriebsschließung zum Beispiel ein Gesamtschaden von 700.000 € entstanden und besteht ein öffentlich-rechtlicher Entschädigungsanspruch in Höhe von zum Beispiel 500.000 €, so verbleibt nach Anrechnung eines öffentlich-rechtlichen Entschädigungsanspruches ein Schaden in Höhe von 200.000 € beim Versicherungsnehmer der von der Versicherung zu regulieren ist. Auch das „Argument“, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien trägt bei genauer Betrachtung zumeist nicht.



4. Fazit

Bei genauerer Betrachtung der vorläufigen „Argumente“ der die Regulierung verweigernden Versicherungen ist nach Vorstehendem erkennbar, dass das Argument, eine Allgemeinverfügung sei keine behördliche Anordnung schlicht

falsch ist. Das Argument, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien, trägt bei genauer Betrachtung nicht und das Argument, dass die fehlende Aufzählung von CoVid19 zum Ausschluss des Versicherungsschutzes führe, dürfte in den meisten Fällen nach hiesiger Ansicht wohl nicht haltbar sein wird.

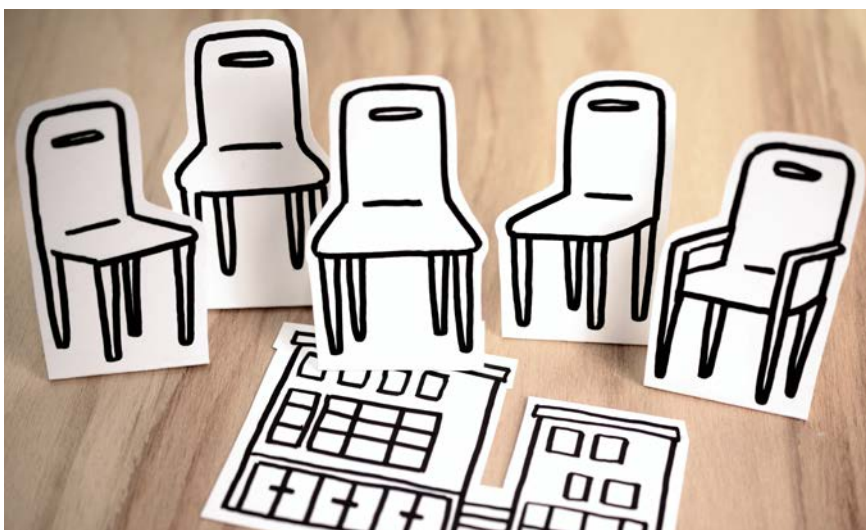


5. Angebot einer Regulierung von 10–15 % des Versicherungsanspruchs

Nachdem eine Reihe von Versicherungen eine Regulierung anfangs mit vorstehend beleuchteten „Argumenten“ gänzlich ausgeschlossen hatten, erfolgt jetzt offensichtlich der Versuch, mit einem Angebot zur Regulierung von 10–15 % des eigentlichen Versicherungsanspruchs, eine für die beteiligten Versicherungen möglichst kostengünstige Lösung zu finden. Zum besseren Verständnis des Angebotes sollte man darüber sprechen, dass die beteiligten Versicherungsunternehmen den Versicherungsnehmern anbieten, im Gegenzug zum grundlosen Verzicht von 85–90 % der ihnen zustehenden Versicherungsleistungen jetzt ihrer vertraglichen Verpflichtung zur Zahlung nachzukommen. Dann wird besser klar, worüber hier gesprochen wird.

Dieses taktische Vorgehen der Versicherungsgesellschaften folgt dem bekannten Muster in Teilen der Finanzbranche sowie auch beim Dieselskandal der letzten Jahre, wo die beteiligten Akteure mit der Taktik des Verzögerns und Hinhaltens gute Erfahrung gemacht und sich in der Summe damit erhebliche zu leistende Zahlungen erspart haben.

Vorliegend wird insbesondere die wirtschaftliche Not vieler geschlossener Betriebe genutzt, um durch die Verweigerung und Verzögerung der Regulierung den wirtschaftlichen Druck weiter zu



erhöhen und mit einem Minimalangebot gleichzeitig den Anreiz zu schaffen, in der Not wenigstens ein paar Euro zu bekommen, während der Versicherungsnehmer bei Bestehen auf ein vertragsgerechtes Verhalten der Versicherung mit einem jahrelangen Rechtsstreit rechnen soll. Durch dieses taktische Vorgehen wird ein enormer Druck auf die in wirtschaftlicher Not befindlichen Betriebe aufgebaut.

Aber die Versicherungen gehen damit auch erhebliche Risiken ein. Kommt es aufgrund einer vertragswidrigen Regulierungsverweigerung zur Insolvenz des betroffenen Betriebes, so haftet die Versicherung unter Umständen in unbegrenzter Höhe für die infolge der vertragswidrigen Verweigerung der Zahlung entstehenden weiteren Schäden beim Versicherungsnehmer.

Auch für die Versicherungsnehmer selber kann es mit erheblichen Risiken verbunden sein, eine solche Vereinbarung mit der Versicherung abzuschließen. Besteht aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Situation für einen Betrieb das reale Risiko einer Insolvenz und schließen die Verantwortlichen des Betriebes mit der Versicherung eine entsprechende Vereinbarung, durch die der Betrieb auf 85–90 % der ihm zustehenden Versicherungsleistung verzichtet, so kann eine solche Vereinbarung später wegen Gläubigerbenachteiligung nicht nur durch den Insolvenzverwalter anfechtbar sein, sondern auch zur Haftung des Inhabers oder der Organe des Betriebes führen. Hier besteht ein ganz erhebliches persönliches Haftungsrisiko des Inhabers oder der Organe eines solchen Betriebes.

Zu bedenken ist letztlich auch der Umstand, dass eine Versicherungsgesellschaft bereits aus aufsichtsrechtlichen Gründen nicht einer Vielzahl von Versicherungsnehmern eine Versicherungsleistung in Höhe von 10–15 % der

vertraglich vereinbarten Leistung pauschal zum Nachteil der Versichertengemeinschaft anbieten darf oder anbieten wird, wenn intern nicht bereits durch Rechtsgutachten abgesichert ist, dass die Versicherungsgesellschaft andernfalls mit einer erheblichen Wahrscheinlichkeit zur vollständigen Leistung verpflichtet werden könnte. Auch dieser Umstand sollte vom Versicherungsnehmer bei der Findung seiner Entscheidung im Hinblick auf das „Kompromissangebot“ einer Versicherung vielleicht berücksichtigt werden.

Ein Makler wird seinen Kunden ohnehin nicht zur Annahme oder zur Ablehnung eines solchen Angebotes raten. Er kann und sollte seinen Kunden bei der Entscheidungsfindung begleiten, wird die-

sen aber letztlich keinen Rat in die eine oder andere Richtung geben können, da dies zu ganz erheblichen Haftungsrisiken für den Makler führen kann, wenn sich später herausstellt, dass der Rat möglicherweise falsch gewesen ist.

Letztlich ist es eine freie Entscheidung eines jeden Versicherungsnehmers, ob er nach Abwägung aller dafür sowie aller dagegensprechender Argumente ein solches Angebot einer Versicherungsgesellschaft annimmt.



KANZLEI MICHAELIS[®]
RECHTSANWÄLTE

Empfehlung

► **Es empfiehlt sich in dieser Situation auch trotz oder gerade wegen des erheblichen wirtschaftlichen Druckes dem viele geschlossener Betriebe ausgesetzt sind, keine unbedachte Entscheidung zu treffen und vorschnell ein wirtschaftlich katastrophales Kompromissangebot zu unterschreiben, welches sich später möglicherweise als problematisch herausstellt, falls andere Versicherungsnehmer die sich einer solchen Offerte verweigert haben, später entweder wesentlich höhere oder die vollständig vertraglich vereinbarte Leistung von der Versicherung erhalten.**

Bei unklarer Rechtslage sowie der Regulierungsverweigerung der Versicherung kann dem Versicherungsnehmer nur dringend geraten werden, sich eingehend durch einen mit der Materie vertrauten Rechtsanwalt beraten zu lassen, um abzuklären, wie die Rechtslage im konkreten Fall aussieht.

Die Kanzlei Michaelis steht hier Versicherungsnehmern für eine kompetente Beratung und Einschätzung der rechtlichen Situation jederzeit zur Verfügung.

NEUER PKV-TARIF MIT TOP-MARKTPositionIERUNG

Exzellenter KV-Schutz, bewährte Rückerstattungsmodelle und attraktive Mehrwerte – das ist PREMIUM: Die neue Krankenvollversicherung der Continentale ist vor allem für Angestellte interessant. Und das zu einem Preis, der im Marktvergleich eine Spitzenposition einnimmt.

Leistungen hoch, Preis runter. PREMIUM bietet einen Top PKV-Schutz mit attraktiven Mehrwerten. Viele davon waren bislang gesetzlich Versicherten vorbehalten. Die Beitragshöhe für diese exzellente Absicherung können PREMIUM-Versicherte selbst beeinflussen. Nehmen sie in einem Kalenderjahr keine Leistungen in Anspruch, erhalten sie eine garantierte Beitragsrückerstattung in Höhe von zwei Monatsbeiträgen, vier weitere sind möglich.

Selbstbehalt auf 500 Euro limitiert

Diese Philosophie der Eigenverantwortung hat die Continentale auch beim leistungsdynamischen Selbstbehalt aufgegriffen und für PREMIUM weiterentwickelt. Der Selbstbehalt ist nun auf 500 Euro je Kalenderjahr limitiert, bei Kindern sind es nur 250 Euro. Die Versicherten beteiligen sich je tariflicher Leistung mit nur 20 Euro an den Kosten. Für Generika, Sehhilfen und stationäre Leistungen entfällt die Zuzahlung.

Attraktiver Effektivbeitrag für Arbeitnehmer

Der Beitrag für einen 35-jährigen Angestellten liegt inklusive stationärer Wahlleistungen abzüglich des Arbeitgeberanteils bei nur 243,37 Euro. Berücksichtigt man die maximale Rückerstattung von sechs Monatsbeiträgen, verbleiben gerade einmal 39,17 Euro im Monat. Zum Vergleich: Der freiwillig gesetzlich Versicherte zahlt abzüglich des Arbeitgeberanteils 367,97 Euro.

Leistungen im Überblick

Ambulant

- ▶▶ 100 % für ärztliche Leistungen bei freier Arztwahl, auch über Höchstsätze der GOÄ
- ▶▶ 100 % für Heilpraktikerleistungen bis zu den Höchstsätzen der GebÜH
- ▶▶ 100 % bis 400 Euro alle 2 Jahre für Sehhilfen

Stationär (inkl. Tarif SP)

- ▶▶ 100 % auch über Höchstsätze der GOÄ
- ▶▶ freie Arzt- und Krankenhauswahl
- ▶▶ Ein- oder Zwei-Bett-Zimmer

Zahnarzt

- ▶▶ 100 % für Zahnbehandlung, auch über Höchstsätze GOZ
- ▶▶ 85 % für Zahnersatz, unbegrenzte Anzahl Implantate, Kieferorthopädie

Attraktive Mehrwerte

- ▶▶ medizinisch notwendige häusliche Krankenpflege
- ▶▶ Haushaltshilfe, wenn nach ärztlicher Bescheinigung der Haushalt nicht alleine weitergeführt werden kann



- ▶▶ ärztlich verordnete digitale Gesundheitsanwendungen
- ▶▶ bis zu 500 Euro für Vorsorgeuntersuchungen je Kalenderjahr
- ▶▶ Impfungen, reise- oder berufsbedingt, zu 100 Prozent.

Freie Vermittler finden für Sie speziell aufbereitete Informationen online unter:
makler.continentale.de/premium

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



Unsere neue Krankenvollversicherung: PREMIUM für Angestellte und Selbstständige

Top
Highlights!

Exzellenter PKV-Schutz und attraktive Mehrwerte

- Erstattung über die Höchstsätze (GOÄ/GOZ) hinaus
- 85 % für Zahnersatz
- Digitale Gesundheitsanwendungen
- Leistungen in besonderen Lebenssituationen,
z. B. eine Haushaltshilfe nach einer OP

Wirtschaftliche Pluspunkte

- Beitragsrückerstattung von bis zu 6 Monatsbeiträgen
bei Leistungsfreiheit möglich, davon 2 Monatsbeiträge garantiert
- Beitragsbefreiung von bis zu 6 Monaten während des Bezugs von Elterngeld

Überschaubares Selbstbeteiligungskonzept

- 20 Euro pro Leistung, begrenzt auf 500 Euro je Kalenderjahr



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



WERDEN SIE MIT DER BASLER ZUM GEWINNER DES MARKTES 2020

Zehnkampf ist ein Sport, bei dem viele sehr unterschiedliche Fähigkeiten gefragt sind. Man muss hart trainieren und bei verschiedensten Sportarten Höchstleistungen zeigen. Ausdauer und der unbedingte Wille zum Erfolg sind dabei unabdingbar. Ein Sieg in nur einer Disziplin reicht nicht aus. Vielmehr ist es wichtig, in allen Feldern sehr gute Leistungen zu erbringen.

Ähnlich verhält es sich bei einer Fondspolice: Nicht nur die Höhe der Ablaufleistung, nicht allein der Sicherheitsbaustein oder die Fondsauswahl sind entscheidend für die Qualität. Ein nachhaltig gutes Produkt muss alle Faktoren berücksichtigen und auf allen Disziplinen überzeugen. Nur so gewinnt man den Zehnkampf.

Genau das hat die Basler Lebensversicherungs-AG mit der neuen Produktlinie Basler Invest geschafft: Ein sehr gutes Leistungsportfolio, das keine Wünsche offen lässt und auch in zehn oder zwanzig Jahren noch das Beste für Sie und Ihren Kunden rausholt!

Die Basler bringt hierfür die neue Produktlinie „Basler Invest“ an den Start: Dabei handelt es sich um zwei Produkte. Basler Invest Vario ist das bereits im Markt bestens bekannte Produkt mit dem Schieberegler, das Multitalent unter den Fondspolice. Der Kunde entscheidet selbst, welcher Anteil des Sparbeitrags in die Fondsanlage und ins Garantievermögen investiert wird. Später kann der Kunde das Aufteilungsverhältnis jederzeit verändern, von 100 % Fondsanlage zu 100 % Garantievermögen. Über eine Sicherungsoption kann das Fondsvermögen in das Garantiekapital umgeschichtet werden. Die Investmentoption erlaubt den Weg zurück vom Garantiekapital in die Fondsanlage. Derzeit einmalig am Markt!

„Sicher zum Ziel“ ist die Devise für Basler Invest Garant, ein Garantieprodukt modernster Machart. Der „Basler Garant Tracker“, ein täglicher Algorithmus, sorgt für die vertragsindividuelle Vermögensaufteilung zwischen Garantievermögen und Fondsvermögen. Nach der Börsenweisheit „Hin und Her macht Taschen leer“ wird im Normalfall monatlich aufgeteilt, um schnelles Hin- und Herschichten zu vermeiden. In Sondersituationen wird auch untermonatlich neu allokiert. Der Kunde braucht sich um nichts zu kümmern. Er wählt die endfällige Beitragssummengarantie in Höhe von 10 % bis 80 % der Beitragssumme.

Zusatz-Sicherheit schafft die Garantie PLUS Option: Bei Einschluss wird die Garantie schrittweise während des Vertragsverlaufs erhöht, immer dann, wenn die Wertentwicklung der Fonds es zulässt. Damit kommt man insgesamt auf bis zu 120 % Garantie!

Um auch in der Leistungsphase weiterhin von den Ertragschancen der Investmentfonds zu profitieren, hat die Basler einen neuen Fonds-Rentenplan kreiert. Regelmäßige monatliche Auszahlungen aus dem Fondsvermögen münden spätestens im Alter 85 in einer lebenslangen konventionellen Rente. Damit hält der Kunde bis zum Alter 85 alle Trümpfe in der Hand: Er kann den Fonds-Rentenplan jederzeit stoppen und sich das Restkapital auszahlen lassen. So geht Flexibilität heute.

Die Basler hat auch bei der Kostenkalkulation noch einmal den spitzen Bleistift angesetzt und kann nun auch hier ein sehr gutes Angebot machen, so dass auch hier, wie in anderen Produktbereichen auch, ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis herrscht. Nach welchen Kriterien suchen Sie „Ihre“ Fondspolice für Ihren Kunden aus? Die Basler bietet Ihnen mit der Zehnkämpfer-Police zehn richtig stichhaltige Argumente.

Kontakt



Vito Mitaritonna, Landesdirektor
Basler Vertriebsservice-AG

Telefon: 040 / 3599 4660

Mobil: 0177 / 833 08 37

E-Mail: vito.mitaritonna@basler.de



Auf Erfolgskurs mit dem FONDSPiLOT: einfach, schnell und noch sicherer.

Die Stuttgarter hat mit dem FONDSPiLOT eine innovative Lösung entwickelt, die Vermittler entlastet, ihre Beratung erleichtert und ihnen dabei zusätzliche Sicherheit gibt. Erfahren Sie mehr über unser neues digitales Beratungstool zur Portfolio-Auswahl und unsere zukunftsweisende Portfolio-Anpassung unter **fondspilot.stuttgarter.de**

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer



SwissLife

Mein Beat.

Mein Leben.

Meine Entscheidung.

Swiss Life BU – jetzt neu mit:

- ✓ Akuthilfe
- ✓ Verlängerungsgarantie
- ✓ und vielen weiteren Neuerungen und Optimierungen

AKTUELL



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!

- **Cyber-Rechtsschutz:** Aktiver Straf-Rechtsschutz im privaten 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

DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG
Abraham-Lincoln-Straße 3 | D-65189 Wiesbaden | Telefon 0611 771-0 | info@deurag.de | www.deurag.de

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

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

VORSTÄNDE

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

REDAKTION UND ANZEIGENSERVICE

Isabell Müller

REDAKTION UND TEXT

Pfefferminzia Medien GmbH, Manila Klafack
www.pfefferminzia.de

LAYOUT / AUFBAU

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

DRUCK

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

BILDNACHWEISE

AdobeStock – Titelseite: © Tierney

Seite 03: © WrightStudio – Seite 04: © ra2 studio / Andrey Popov

Seite 03/07: © veekid – Seite 06/08: © fizkes

Seite 09: © apinan / REDPIXEL – Seite 11: © Studio Romantic

Seite 13: © Artur – Seite 19: © Antonioguillém

Fotolia.com – Seite 05: © smart.art – Seite 20: © keatikun

Seite 03/07/08/12: © dimagroshev

Pixabay – Seite 23/24: © congerdesign

Sie finden uns auch bei:



YouTube

XING



LinkedIn

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.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Maklerdirektion Süd
Mies-van-der-Rohe-Str. 6
80807 München
maklerservice.muenchen@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen