SDV MAGAZIN /// AUSGABE 28 /// JANUAR 2019

DAS MAKLERMAGAZIN

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Wir werden 10!

Künstliche Intelligenz

Wie das maschinelle Lernen die Versicherungswirtschaft verändert.

SEITE 06

MAKLERGARANTIE 2.0 – DAS ORIGINAL

EXPERTEN-TOUR 2019

„Das Original ist unterwegs"! Die SDV AG macht sich in ihrem Jubiläumsjahr auf den Weg und stellt das Original in Sachen lebenslange Rente aus Ihrem Versicherungsbestand, die „Maklergarantierente 2.0", vor. Alles rund um Verkauf, Kauf sowie Bewertung und Finanzierung von Beständen.

Wir freuen uns auf Sie! Gemeinsam. Erfolgreich.

Weitere Informationen: **www.expertentour.de**

Wir werden 10!

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

INHALT

SDV INTERN

04
JOURNAL

06
Künstliche Intelligenz
Wie das maschinelle Lernen die Versicherungswirtschaft verändert

12
MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH
Wichtige Bausteine in den Premiumtarifen der Sachversicherung weiterentwickelt

14
SDV IM FOKUS
Aus dem Leben eines Versicherungsmaklers

WEITERBILDUNG

16
TECHNISCHE HILFSMITTEL IM GESUNDHEITSWESEN
Nicht alle Diagnose-Apps sind sinnvoll

18
RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS
Die Auswirkungen des Brexits auf das Versicherungsgeschäft

21
NEUIGKEITEN AUS DEM VERSICHERUNGS-MARKT
Bleiben Sie mit uns auf dem Laufenden.

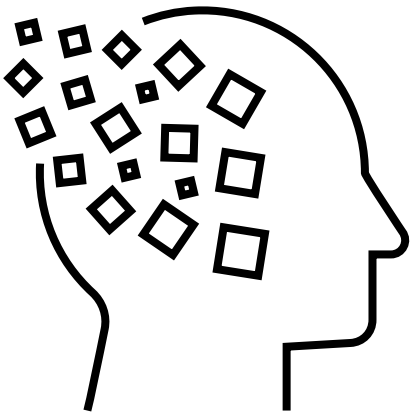
VERSICHERUNGEN

22
NÜRNBERGER VERSICHERUNG
Fürchtet die Digitalisierung nicht!

24
DIE CONTINENTALE
Pflegevorsorge nach wie vor nicht ausreichend

26
LV1871
Altersvorsorge muss zum Kunden passen

31
IMPRESSUM



JOURNAL

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

2018 war ein anspruchsvolles – und vor allem ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr für die SDV AG. Einige wichtige Kooperationen und nicht zuletzt unser alternatives Vergütungsmodell haben viele Neuerungen gebracht. Vielen Dank an dieser Stelle an alle Partner, Gesellschafts-Ansprechpartner und an alle Mitarbeiter.

Für 2019 steht ein ganz besonderes Ereignis an: Die SDV AG feiert ihr zehnjähriges Bestehen. Und das wollen wir mit Ihnen in diesem Jahr gebührend feiern. Zu Beginn unseres Jubiläumsjahres möchten wir Sie zu unserer Experten-Tour im März zum Thema „Maklergarantierente 2.0 … die mit der echten Garantie“ einladen. Die SDV AG hat 2015 die erste Maklergarantierente überhaupt am Markt entwickelt und verfügt über große Erfahrung zum Thema. Das Konzept und die enthaltenen Leistungen sind unverändert genial: Wir übernehmen im Alter Ihre Bestände, führen sie weiter und zahlen Ihnen daraus eine monatliche Rente. In unseren Workshops erfahren Sie, wie das Modell konkret funktioniert. Einen ersten Einblick in das Thema liefert Ihnen in dieser Ausgabe unser Artikel aus der Reihe „SDV im Fokus“.

Und natürlich darf auch unser Maklerkongress nicht fehlen: Merken Sie sich schon jetzt den 13. September 2019 vor. Wir freuen uns, auch auf unserem 5. Maklerkongress wieder auf einen spannenden und persönlichen Austausch mit Ihnen – und auf die anschließende Jubiläumsfeier unter dem Motto „10 Jahre SDV AG“.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr und viel Spaß beim Lesen dieses Maklermagazins.

Ihr Armin Christofori

Versicherer dürfen Online-Vergleich nicht verweigern

Vergleichsportale dürfen weiterhin Tarife von Versicherern nutzen, um sie in Echtzeit zum Zwecke eines Versicherungsvergleichs abzurufen. Das hat das Landgericht Köln entschieden und damit eine Klage der HUK-COBURG gegen das Münchener Vergleichsportal CHECK24 abgewiesen. Der Versicherer wollte mit seiner Marke nicht mehr im Kfz-Versicherungsvergleich von CHECK24 erscheinen.

Termine

Angebot an Telematik-Tarifen sinkt leicht

Autoversicherungen, die das Fahrverhalten überwachen und sicheres Fahren mit Rabatten belohnen, gehen leicht zurück. Das berichtet das Verbraucherschutzportal Finanztip. Aktuell bieten elf Versicherer Telematik-Tarife an, im vergangenen Jahr waren es noch 14. Finanztip vermutet, dass der Streit zwischen Versicherern und Automobilherstellern um die gesammelten Daten sowie die Tatsache, dass sich viele Angebote an Fahranfänger richten, zu der bisher geringen Marktdurchdringung geführt haben.

Die Welt in Zahlen

25,52 Millionen

Krankenzusatzversicherungen gab es in 2018 in Deutschland.

(Quelle: Verband der Privaten Krankenversicherung)

Bafin nicht mehr für Krypto-Assets zuständig

Dieses Urteil des Berliner Oberlandesgerichtes hat weitreichende Konsequenzen für den deutschen Krypto-Markt: Das Gericht bewertet in einem Urteil Bitcoins weder als Finanzinstrument oder Rechnungseinheit noch als alternative Währung – und spricht damit der Finanzaufsicht Bafin die Zuständigkeit ab. Demzufolge darf jeder in Deutschland ohne Lizenz mit Kryptowährungen handeln.

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

Aktuelle Themen aus der Branche, direkte Kommunikation und Vernetzung stehen im Fokus unserer Makler-Meets-Company-Reihe. Das sind die neuen Termine für 2019. Kommen Sie vorbei und sammeln Sie wertvolle „gutberaten"-Weiterbildungszeit.

18. Februar 2019
Düsseldorf,
Hotel Lindner Airport

19. Februar 2019
Hamburg,
Empire Riverside Hotel

20. Februar 2019
Leipzig, Pentahotel

22. Februar 2019
Augsburg, SDV AG

►
Wann: jeweils 10.00 bis 14.30 Uhr

►
Zur Anmeldung können Sie bequem unser Kontaktformular auf www.sdv.ag/makler-meets-company nutzen.
Wir freuen uns auf Sie!

Anmeldung:
www.sdv.ag/
makler-meets-company

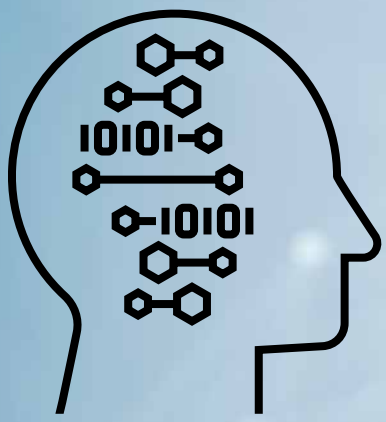
E-Mail: vertrieb@sdv.ag
Telefon: 0821 / 71 008 -831

Künstliche Intelligenz

Wie das maschinelle Lernen die Versicherungswelt verändert

Nach der Digitalisierung heißt der nächste Trend Künstliche Intelligenz. Schon jetzt beruhen viele Technologien um uns herum auf dem eigenständigen Lernen der Computerprogramme. Inwieweit dieses Thema bereits in der Versicherungsbranche eingesetzt wird, erfahren Sie hier.

„Terminator" mit Arnold Schwarzenegger aus dem Jahr 1984, die „Matrix"-Trilogie mit Keanu Reeves ab 1999 oder fünf Jahre später „I, Robot" mit Will Smith – in all diesen Filmen heißt es Mensch gegen Maschine. Dabei sollten die Computer den Menschen eigentlich nur so viel Arbeit wie möglich abnehmen. Sie sollten für ein sichereres und einfacheres Leben sorgen. In dem Film „Surrogates – Mein zweites Ich", einem futuristischen Thriller mit Bruce Willis,



ging die Geschichte 2009 sogar so weit, dass eine Art Androiden (die Surrogates, sog. „Vertreter") anstelle der echten Menschen deren Leben lebten. Die Männer und Frauen aus Fleisch und Blut mussten ihre eigenen vier Wände gar nicht mehr verlassen.

Die Vorstufe für diese doch etwas beklemmende Zukunft ist die Künstliche Intelligenz (KI). Nach der Digitalisierung, die nun im Großen und Ganzen abgeschlossen ist, auch wenn noch längst nicht alles digital ist, sind diese lernfähigen Programme laut Zukunftsforschern der nächste Trend. **Noch schneller, noch effizienter und vor allem noch besser auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet, eröffnen sich viele neue Geschäftsmöglichkeiten.** Das Sammeln von Daten spielt dabei eine immens wichtige Rolle. Darauf beruht ein entsprechendes System. Aus diesem lernen die Maschinen, indem sie rechnen. Schon jetzt stecken Dinge wie autonomes Fahren, vernetzte Maschinen in Produktionsbetrieben, Pflegeroboter oder Unterstützung bei der Behandlung oder Diagnose von Krankheiten (siehe dazu auch Seite 16/17) in den Kinderschuhen. Andere Anwendungen sind bereits weiter, wie Film-Empfehlungen beispielsweise über Netflix. Dabei sind in der Weiterentwicklung der Programme meist nicht nur technische Feinheiten zu berücksichtigen, sondern vor allem ethische, moralische oder juristische.

►

Und auch vor Finanz- und Versicherungsgeschäften macht diese Entwicklung nicht Halt. In der Versicherungswirtschaft beispielsweise fallen extrem viele Daten an. Sei es die Antragsannahme oder -bearbeitung, das Ausstellen einer Police, das Versenden an den Kunden per Post oder digital bis hin zum konkreten Leistungsfall. Je komplexer das Produkt, also etwa eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine private Krankenversicherung, desto schwieriger ist es aktuell noch, Künstliche Intelligenz dafür einzusetzen.

Ein aktuelles Projekt, das nicht die Angebote der Versicherer, sondern die Wünsche des Kunden in den Mittelpunkt der Suche nach der passenden Absicherung stellt, ist Snoopr.

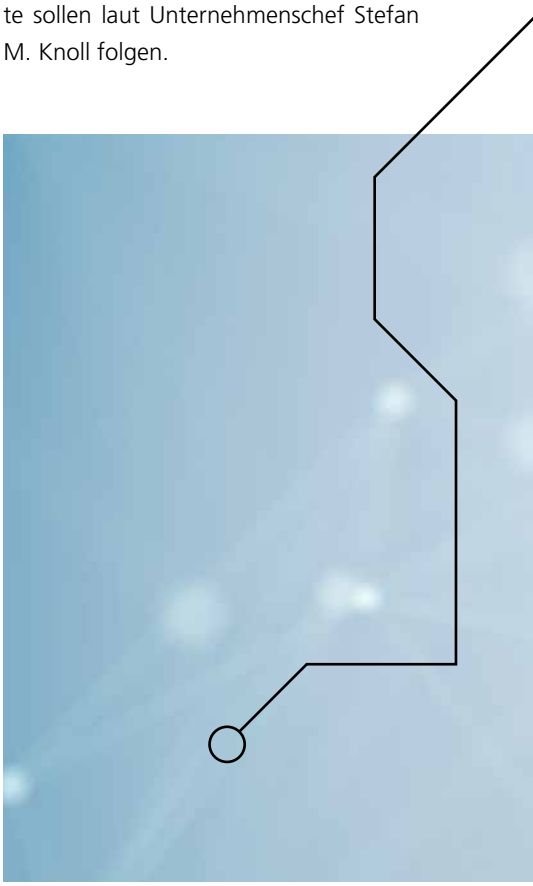
Der Ansatz des Start-ups, das laut Unternehmen eine Kombination aus Google-Suche und Amazon-Shopping ist, zeigt Treffer jeder Suche nicht nach Preis oder ähnlichem sortiert an, sondern nach der Relevanz anhand der vorher eingegebenen Anfrage. Hier ist es wichtig, dass beispielsweise der Berater im Kundengespräch die richtigen Fragen stellt und entsprechende Antworten eingibt. Also beispielsweise nicht nur den Begriff „Haftpflichtversicherung", sondern erweitert um etwa die Berufsgruppe.

Im Hintergrund von Snoopr durchforstet die Künstliche Intelligenz A-va die von den Versicherern zur Verfügung gestellten Daten. Die dort hinterlegten Informationen müssen jedoch aufgrund der Verarbeitung durch das Programm anders aussehen als bisher üblich. „Standen bisher Kategorien im Fokus der Produktdarstellung, ist es jetzt der Kundenwunsch", sagt Markus Heussen, Snoopr-Gründer und Geschäftsführer. „Der Kunde möchte eine Frage beantwortet wissen und dafür müssen andere Kriterien präsentiert werden als bei den üblichen Vergleichsprogrammen. Versicherer müssen also mehr als eine reine Produktbeschreibung liefern." So würde es wichtig sein, die Besonderheiten herauszustellen, damit der Kunde oder eine Zielgruppe darauf aufmerksam wird und bei der Suchanfrage das Produkt an erster Stelle landet. Das Programm A-va lernt dabei ständig dazu, weil im Hintergrund das sogenannte deep learning (zu deutsch: tiefgehendes Lernen) abläuft. Erfahrung ist das Wichtigste. Denn die Maschine „weiß", was der Kunde sich wünscht, weil sie darüber Berechnungen anstellt, selbstständig Muster erkennt und Schlüsse ziehen kann.

Verbraucher können Snoopr unter anderem über Amazons Sprachassistenten Alexa nutzen. Vor allem junge Kunden scheuen sich nicht vor einem Vertragsabschluss mit Alexa, wie jüngst eine Umfrage des Softwareherstellers Adcubum zeigt. Demnach können sich grundsätzlich 57 Prozent der Bundesbürger vorstellen, eine Versicherung komplett online abzuschließen. Bevorzugt sind dabei Sach- und Kfz-Versicherungen. Jeder Zehnte würde dafür auch einen Sprachassistenten einsetzen – und in der Altersgruppe 18 bis 34 Jahre ist es bereits jeder Fünfte, der einen Vertrag über Alexa oder Siri eingehen würde. Nach einer Untersuchung des Kölner Beratungsunternehmens für Versicherer beim Thema neue Medien, As-im-Ärmel, soll es bereits über 25.000 Alexa-Skills geben. Skills sind Gratis-Apps für die Sprachplattform. Amazons Echo zum Beispiel besitze einen Marktanteil von rund 67 Prozent. Dieses Potenzial erkennen zunehmend die Versicherungsunternehmen und auch Krankenkassen. Allein die Allianz bietet derzeit drei Skills an. Eine Allgemeine, eine Beratungs-Skill und eine zum Thema Rentenscore.

Im Oktober neu hinzu kam beispielsweise die Ergo-Tochter Europäische Reiseversicherung (ERV). Und auch mit der Alexa-Skill der Deutsche Familienversicherung (DFV) lässt sich seitdem eine Auslandsreisekrankenversicherung komplett digital abschließen – ohne Unterschrift. Die Identität des Käufers werde mit den Kundendaten des Amazon-Kontos abgeglichen, so ERV. Das Unternehmen ist überzeugt, dass in den kommenden fünf Jahren die Bedeutung von Sprachsystemen massiv zunehmen wird.

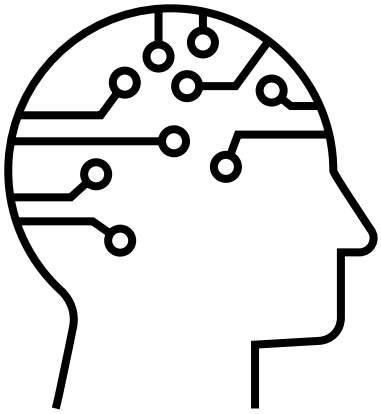
Bei der DFV war eine Beratung zur Auslandsreisekrankenversicherung bereits seit Längerem möglich. Allerdings konnte der Prozess nicht mit einer Police abgeschlossen werden, weil die Verbindung mit Amazon Pay bis vor Kurzem fehlte. Diese Lücke wurde nun geschlossen. Die Auslandsreisekrankenversicherung sei allerdings nur der Anfang. Weitere Produkte sollen laut Unternehmenschef Stefan M. Knoll folgen.



In einer neuen Studie („The Rise of Artificial Intelligence: Future Outlook and Emerging Risks"), deren Ergebnisse im März 2018 veröffentlicht wurden, widmet sich Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) den Vorteilen und Risiken von Künstlicher Intelligenz in Unternehmen, inklusive der Versicherungsbranche. „Egal ob für Wirtschaft, Politik, Mobilität, Gesundheit, Verteidigung oder Umwelt, KI bringt vielfältige Vorteile, aber auch potenzielle Risiken mit sich", sagt Michael Bruch, Head of Emerging Trends bei der AGCS. „Wir brauchen dringend vorbeugende Maßnahmen zur Risikominderung, um den Nettonutzen bei der breiten Einführung von KI-Anwendungen zu maximieren und unbeabsichtigte Nebenwirkungen zu reduzieren", so Bruch.

Ob es den Unternehmen gelingt, von den Potenzialen der Künstlichen Intelligenz zu profitieren, hängt jedoch davon ab, ob diese ihre Mitarbeiter für den Wandel fit machen und Mensch und Maschine zusammenarbeiten lassen. So das Fazit einer Studie des Beratungsunternehmens Accenture nach einer repräsentativen Befragung von Arbeitnehmern, Selbstständigen und Führungskräften in Deutschland. Demnach könnten die Umsätze bis 2022 weltweit im Durchschnitt um 38 Prozent steigen. Die Zahl der Mitarbeiter könnte um 10 Prozent wachsen. Beinahe jede zweite befragte Führungskraft ist davon überzeugt, dass jede Innovation auf Basis der Künstlichen Intelligenz beruht.

Diese Vorteile bringen jedoch Risiken mit sich. Das Allianz Risk Barometer 2018 hat festgestellt, dass KI-gestützte Software auf der einen Seite das Risiko für einen Cyber-Angriff verringert und darüber hinaus auch die Arbeitsprozesse erleichtern kann, weil Planung und Durchführung einfacher werden.



In den vergangenen Jahren war immer wieder von großen Hacker-Angriffen zu lesen und das wird wohl auch weiterhin der Fall sein. Im November informierte das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik beispielsweise darüber, dass die Ransomware „GandCrab" für diverse Vorfälle in Behörden, Unternehmen und Institutionen sorgte. In Bewerbungsschreiben versteckte sich die Datei und verschlüsselte beim Öffnen die Daten der Computer. Das Antivirenprogramm werde ausgetrickst, hieß es. Und längst sind nicht mehr nur Betriebe von Angriffen aus dem Netz betroffen.

Mehr und mehr Privatpersonen wurden selbst einmal Opfer oder kennen jemanden, der bereits einmal betroffen war. Zu den wichtigsten Schutzmaßnahmen, zu denen Experten immer wieder raten, gehören das regelmäßige Software-Update, das regelmäßige Sichern von Daten, das Nutzen eines professionellen Virenschutzprogramms und der gesunde Menschenverstand.

Zudem haben die Versicherer die Risiken erkannt, die mit der steigenden Vernetzung einhergehen, und spezielle Cyberpolicen entwickelt. Für Gewerbe- und Industriekunden ist das Angebot aktuell noch größer als für Privatpersonen. Jedoch gibt es neben einigen eigenständigen Tarifen in Hausrat- und Rechtsschutzversicherungen Bausteine für einige Bereiche der Cyberkriminalität. In welche Richtung es durch das permanente Lernen geht, bleibt abzuwarten. Und ob die düsteren Storys aus den erwähnten Science-Fiction-Filmen Realität werden, darauf haben die Menschen jederzeit Einfluss.

5. Augsburger Maklerkongress

13. Sept. 2019

SAVE THE DATE!

5. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS MIT JUBILÄUMSFEIER

Bereits zum 5. Mal heißt die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG Makler und Vertriebspartner zum Augsburger Maklerkongress willkommen. Die kostenfreie Veranstaltung für Fachbesucher aus dem Versicherungs- und Finanzbereich wird in diesem Jahr zusammen mit dem 10-Jahr-Jubiläum der SDV AG stattfinden.

Freuen Sie sich auf ein großes Weiterbildungsprogramm mit Top-Referenten, spannenden Vorträgen und zahlreichen Ausstellern, Austausch mit Maklerkollegen und Top-News von der SDV AG zum 10-Jahr-Jubiläum.

Gemeinsam. Erfolgreich.

Mehr Informationen in Kürze: ***www.sdv.ag***

Wir werden 10!

SDV

SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Manufaktur Augsburg GmbH

Wichtige Bausteine in den Premiumtarifen der Sachversicherung weiterentwickelt

Für die Sparten Hausrat-, Wohngebäude- und Privathaftpflichtversicherung hat die Manufaktur Augsburg ihr Angebot bei den Premiumtarifen komplett überarbeitet. Das Feedback der Makler zu den vorgenommenen Änderungen ist

grundlegend positiv.

Seit August 2018 steht den angebundenen SDV Maklern ein verbessertes Angebot an Deckungskonzepten zur Verfügung. „Wir haben uns sehr genau am Markt umgeschaut und die besten Komponenten in unsere Produkte einfließen lassen", sagt Armin Christofori, Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg. „Uns war es wichtig, eine preiswertere Variante mit einer soliden Leistungszusage anzubieten. Das sind die Premium-Tarife. Aber auch ein sehr großes Leistungsspektrum, das etwas mehr kostet. Das haben wir mit den Premium-Plus-Tarifen umgesetzt. Damit können unsere Partner jeweils zwei Tarife pro Sparte in ihrer Beratung berücksichtigen", so Christofori weiter.

Hausrat

Die Aufnahme eines Cyber-Bausteins bei der **Hausratversicherung** war den Produktentwicklern angesichts der zunehmenden Risiken durch Cyber-Angriffe sehr wichtig. Es ist die wohl wichtigste Neuerung des Produktes, die eine entsprechend hohe Nachfrage bei den Maklern erfährt. „Die finanziellen Folgen von beispielsweise Diebstahl von Kreditkarten- oder Bankdaten können gravierend sein", betont Christofori, „darum sollen sich die Kunden mit dieser Erweiterung schützen können."

Ein besonders wichtiger Punkt, der in den Versicherungsbedingungen verändert wurde: Im Premium-Plus-Tarif wird auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit komplett verzichtet.

Wohngebäude

„Bei der **Wohngebäudeversicherung** wird nun, genau wie bei der Hausratversicherung, die Tarifierung nur noch nach der Wohnfläche vorgenommen und nicht mehr wie bisher der gültige Wert Baujahr 1914 zugrunde gelegt", erläutert Armin Christofori.

Für die Berechnung des Tarifs wurde auf die Begrenzung der Versicherungssumme im Fall eines Totalschadens verzichtet – und damit auf eine mögliche Unterversicherung.

Privathaftpflicht

Das dritte Konzept in der Runde ist die **Privathaftpflichtversicherung (PHV)** der Manufaktur Augsburg. Auch sie wurde grundlegend überarbeitet, um Maklern ein hochwertiges Produkt für die Absicherung ihrer Kunden an die Hand zu geben. „In der Premium-Plus-Version ist es zum einen die Neuwertentschädigung bis 2.500 Euro, die jetzt gilt, anstatt lediglich den Zeitwert zu ersetzen. Zum anderen ist es die Deliktunfähigkeit, die ohne Begrenzung der Versicherungssumme abgeschlossen werden kann", erläutert Christofori die bedeutsamen Verbesserungen.

Zudem lässt sich die Deliktunfähigkeit nicht nur auf Kinder beschränken, sondern kann auf Personen im Allgemeinen ausgeweitet werden und damit beispielsweise Demenzkranke einschließen.

Im Extranet der SDV AG finden sich unter anderem diese drei Produkte in dem neu gestarteten Abschlussrechner. Mit wenigen Klicks können die Vermittler neben der Berechnung der aktuellen Produktpalette auch den Antrag online abschließen lassen. Zudem wird die Auswahl des Produkts anhand der tariflichen Leistungsbausteine dokumentiert.

www.manaug-produktgeber.de

SDV IM **FOKUS**

Die Maklergarantierente für den Ruhestand

Dass sich die SDV AG mit Bestandskäufen und -verkäufen beschäftigt, war Tim Behrends* bekannt. Allerdings wusste er nicht, dass der Augsburger Servicepool die Bestände der Vertriebspartner auf Wunsch übernimmt, weiterführt und dem Makler daraus eine monatliche Rente zahlt. Eine durchaus spannende Idee, findet Tim Behrends.

Auf der kurzen Rückfahrt vom Augsburger Maklerkongress nach Hause hat Versicherungsmakler Tim Behrends bereits einiges zum Nachdenken. Es beschäftigen ihn nicht nur die spannenden Vorträge der SDV AG zur Idee der alternativen Vergütungsmodelle. Nein, vielmehr macht er sich Gedanken darüber, was er in einem Gespräch beim Essen mit einem älteren Maklerkollegen erfahren hat. Denn der Kollege will demnächst in Rente gehen.

Diese Information an sich berührt Tim Behrends noch nicht persönlich. Das Thema ist für ihn noch viel zu weit entfernt. Denn momentan stehen für ihn der Aufbau und die Pflege seines Bestandes im Mittelpunkt seiner Aktivitäten und nicht das Planen seines Ruhestands. Allerdings erzählte sein Gesprächspartner ihm von dem SDV Angebot einer garantierten Rente über seinen über die Jahre aufgebauten Bestand – die Maklergarantierente. Das Konzept kannte Tim Behrends bisher noch nicht. Nun überlegt er, ob das auch sein Weg sein könnte, wenn es einmal so weit ist. Es beruhigt ihn auf jeden Fall schon mal zu wissen, dass es einen Maklerpool gibt, der ihn auch bei seinem Ruhestand unterstützen würde.

Die Maklergarantierente greift insofern, dass er seinen Bestand im Rentenalter nicht für einen geringen Anteil (oft eineinhalb bis zwei Jahresnettocourtagen als Einmalzahlung) an jemand anderen verkaufen muss, sondern von seinem Bestand in Form einer Rente leben kann. Bereits seit 2015 bietet die SDV AG Maklern eine Alternative zum Bestandsverkauf mit starker finanzieller Sicherheit. Mit einem Beteiligungsmodell können die Makler eine lebenslange Rente aus dem Versicherungsbestand erhalten. Da-

(*fiktive Person)

bei zahlt die SDV AG sieben Jahre lang eine garantierte Rente aus, die anschließend in eine lebenslange Rente aus den Courtageeinnahmen übergeht. Um die Bestandspflege kümmern sich die Mitarbeiter der SDV AG.

Im Detail hat der Kollege auf dem Maklerkongress ihm den Ablauf folgendermaßen beschrieben: Im ersten der sieben Jahre der Garantiephase werden 100 Prozent der Vorjahrescourtage ausgezahlt und im zweiten Jahr 75 Prozent. Vom dritten bis zum siebten Jahr erhält der Makler 50 Prozent der Courtage. Die zweite Phase beginnt ab dem achten Jahr. Von diesem Zeitpunkt an werden lebenslang 40 Prozent der Courtageeinnahmen weitergegeben. Tim Behrends hat von seinem älteren Maklerkollegen erfahren, dass diese Maklergarantierente üblicherweise ab dem 65. Lebensjahr des SDV Vertragspartners über eine Zusatzvereinbarung abgeschlossen werden kann. Voraussetzung ist eine Registrierung des Maklers nach Paragraf 34d Gewerbeordnung.

Darüber hinaus haben Makler, die nicht an die SDV AG als Partner angeschlossen sind, die Möglichkeit, bereits 3 Jahre vor Vollendung des 65. Lebensjahrs in eine Art Vorbereitungsphase zu gehen. Das heißt, sie können dann das Angebot nutzen, gemeinsam mit der SDV AG die Versicherungsgesellschaften sowie ihre Kunden über die Veränderung zu informieren und die neuen Prozesse einzuleiten. Würde Tim Behrends sich für die Maklergarantierente entscheiden, hat er die Möglichkeit, nach Eintritt in seinen wohlverdienten Ruhestand in der Anfangsphase auch weiterhin der Ansprechpartner für seine Kunden zu bleiben. Er kann also zwischen einer aktiven oder einer passiven Kundenpflege wählen.

►

Und nicht nur für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit hat sich die SDV AG etwas ausgedacht, wie Tim Behrends jetzt erfuhr. Auch für den Fall, dass man seinen Bestand quasi für eine Zeit parken möchte, weil eventuell eine neue berufliche Herausforderung ruft oder eine private Auszeit nötig ist oder gewünscht ist, gibt es eine Lösung: den SDV Bestandsparkplatz. Hier können sieben Jahre lang 50 Prozent der Courtageeinnahmen ausgezahlt werden. Während dieser Zeit kann der Makler zudem jederzeit die Rückgabeoption nutzen.

Tim Behrends hat beim Augsburger Maklerkongress viel Neues erfahren – und die Gespräche am Rande, wie dieses mit dem älteren Kollegen, der seinen Ruhestand plant, waren zusätzlich sehr hilfreich und informativ.

Steckbrief

Tim Behrends – Pseudonym für einen durchschnittlichen SDV Makler

Tim Behrends ist 40 Jahre alt, verheiratet, hat zwei Kinder (Sohn 8 Jahre, Tochter 6 Jahre) und lebt in Friedberg. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei einem großen deutschen Versicherer bildete er sich zum Fachwirt (IHK) weiter und berät nun seit 7 Jahren als selbstständiger Versicherungsmakler hauptsächlich Privatkunden. Ein großer Schwerpunkt liegt in der Altersvorsorge. Zudem berät er zunehmend kleinere gewerbliche Kunden.

Nicht alle Diagnose-Apps sind sinnvoll

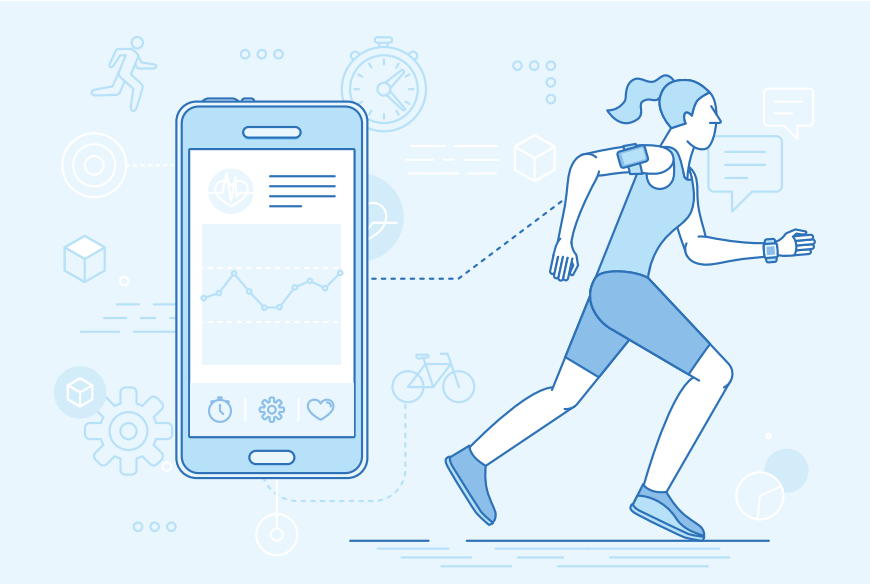
Technische Hilfsmittel im Gesundheitswesen

Auch vor dem Gesundheitswesen macht die Digitalisierung keinen Halt. Neben den digitalen Patientenakten, die schon längst eingeführt sein sollen, kommen immer mehr Gesundheits-Apps und ganz neu auch spezielle Diagnose-Apps auf den Markt.

Den Startschuss für den Boom der von der Bundesbeauftragten für den Datenschutz und die Informationssicherheit (BFDI) ausgemachten rund eine Million Apps mit gesundheitlichem Bezug gaben Fitness-Armbänder und Co. (die sogenannten Wearables). In der im August 2018 veröffentlichten Publikation „Gesundheits-Apps" hat sich das BFDI mit dem Thema befasst. Ob Herzfrequenz oder Sauerstoffsättigung, Schrittanzahl oder verbrauchte Kalorien – alles Mögliche kann über die digitalen Helfer gemessen werden. Selbst Krankenkassen setzen diese Programme mittlerweile ein, um beispielsweise über Termine für die Vorsorge zu informieren.

Noch recht neu sind medizinische Applikationen, die sogar eine Diagnose stellen können. Es klingt ganz einfach: Man fühlt sich nicht wohl, öffnet eine App mit dem Smartphone oder dem Tablet zu Hause auf dem Sofa, beantwortet ein paar Fragen und schon bekommt man eine Diagnose. Dafür muss man sich nicht eine oder zwei Stunden lang in ein volles Wartezimmer setzen. Auch wenn diese Apps auf künstlicher Intelligenz beruhen und so aus jeder Frage und der dazugehörigen Antwort lernen, so mangelt es laut einem jüngst erschienenen Artikel im „Ärzteblatt" an der Evidenz – der Beweisbarkeit der Diagnose. Allerdings sehen die Autoren des Beitrags auch Vorteile, so heißt es: „für Ärzte bieten die Diagnose-Apps […] einen effizienten und schnellen Zugang zu den in konkreten Situationen benötigten Informationen."

Das kann zum Beispiel der Fall sein, wenn ein Diabetes-Patient weit weg von der Praxis des behandelnden Arztes wohnt und über eine entsprechende App seine aktuellen Zuckerwerte messen und direkt an ihn übermitteln kann. Medizin-Apps können also vor allem bei der Kontrolle bestehender Erkrankungen behilflich sein.



Was eine gute Medizin-App können sollte

Grundsätzlich sollten Laien Diagnose-Apps aber immer mit Skepsis begegnen. So kann etwa eine App anhand eines Fotos relativ zuverlässig feststellen, ob bei einem Hautfleck der Verdacht auf Krebs besteht. Eine Herzrhythmusstörung mit einer Handykamera zu ermitteln, klappt dagegen nur bedingt. Denn dazu misst die Kamera den Farbwechsel, den das im Finger pulsierende Blut erzeugt – und das hängt nicht nur von der im Smartphone integrierten Kamera ab, sondern auch davon, ob der Nutzer den Finger richtig auflegt.

Eine gute Medizin-App sollte also Bedienungsfehler wie diese durch verständliche Anleitungen weitgehend ausschließen, die Plausibilität von Eingaben prüfen und Nutzer bei unwahrscheinlichen Messwerten warnen.

DIE AUSWIRKUNGEN DES BREXITS AUF DAS VERSICHERUNGSGESCHÄFT

Englischer Versicherer: Was hat der Versicherungsmakler künftig zu beachten?

von RA Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht

Kaum ein Thema hat die nationale sowie internationale Presse in den vergangenen Monaten so beschäftigt wie der bevorstehende Brexit. Nicht nur von den Medien ist viel berichtet worden, sondern auch die treibenden politischen Kräfte auf europäischer wie britischer Seite haben getagt, beraten und gestritten. Völlig unklar ist derweil aber, was für einen Brexit wir erleben werden. Gelangen Europa und Großbritannien noch zu einer Einigung oder kommt es zum viel zitierten harten Brexit? Während das Gros der Berichterstatter zu Anfang noch davon ausging, dass sich die Parteien würden einigen können, scheint nun ein harter Brexit immer wahrscheinlich zu werden. Dies wird nicht zuletzt auch dadurch deutlich, dass sich mittlerweile selbst in Deutschland die Stimmen mehren, die von der Regierung fordern, gesteigerte Vorbereitungsmaßnahmen für ein solches Szenario zu entwickeln. In Abwesenheit einer klaren Trennungsvereinbarung wächst vor allem eines und das ist die Unsicherheit. Neben die Verwirrung der Bevölkerung tritt dabei die Besorgnis der Wirtschaftsunternehmen. Sie wollen Vorsorge betreiben, um nachteiligen Folgen des Brexits vorzubeugen, können

Stephan Michaelis

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

es aber kaum, da sich kein politisches Ergebnis abzeichnet. Für den Brexit gilt: Sicher ist nur, dass Großbritannien die EU am 29. März 2019 verlassen wird. Das ist nicht mehr lange hin! Alles andere bleibt bis heute ungeklärt, aber bald werden die Versicherungsnehmer die Berater und Vermittler fragen, welche Folgen der Brexit für die Versicherungsverträge haben wird?

Verlust des EU-Passporting zwingt Versicherer zur Gründung neuer Tochtergesellschaften

Diesem Dilemma sieht sich selbstverständlich auch das deutsche Versicherungsgeschäft ausgesetzt, dass als Teil einer international-vernetzten Finanzbranche besonders durch den Brexit betroffen ist. Aller Voraussicht nach steht fest, dass Großbritannien im Verhältnis zu den verbleibenden EU27 ein Drittstaat wird und damit aus dem gemeinsamen Binnenmarkt ausscheidet. Dies hat sowohl westlich als auch östlich des Ärmelkanals wechselseitige Folgen. Die vordringlichste Folge ist wohl der Verlust der sogenannten Passporting-Rechte. Das Passportingsystem erlaubt es Banken und anderen Finanzdienstleistern, die in einem Mitgliedsstaat der EU oder des EWR ansässig sind, mit nur minimalen zusätzlichen Genehmigungserfordernissen auch in anderen Ländern des europäischen Binnenmarktes tätig zu werden. Auf Grundlage dieser Regelung ist es deutschen Versicherungsgesellschaften bislang möglich mit britischen Kunden oder umgekehrt Vertragsbeziehungen einzugehen.

Durch den Brexit fällt diese Möglichkeit in Bezug auf Großbritannien fort, woraus sich unmittelbare Konsequenzen für den deutschen Versicherungsmarkt ergeben. Auf der einen Seite verlieren alle deutschen Versicherungsgesellschaften ihre Zulassung auf dem britischen Markt, es sei denn, dass sie das betroffene Auslandsgeschäft bereits heute über eine britische Tochtergesellschaft führen. Auf der anderen Seite verlieren auch alle britischen Versicherer ihre Zulassung in Deutschland, wenn sie nicht über eine inländische Tochtergesellschaft operieren. Das ist für Ihrer Kunden sehr wichtig zu wissen.

Versicherer auf beiden Seiten werden auf den Verlust des Passportings mit der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften reagieren und so sicherstellen, dass sie auf den gegenseitigen Märkten handlungsfähig bleiben. Auf diese Weise können beispielsweise die deutschen Versicherungsgesellschaften auch in Zukunft Verträge mit britischen Kunden eingehen. Dass sich hierdurch die Verwaltungskosten für ein solches Geschäft erhöhen werden, ist sicher unliebsam, muss aber gleichzeitig auch nicht als allzu empfindliches Übel aufgefasst werden. Derzeit sind deutsche Versicherer mit einem Prämienvolumen von circa 1,5 Milliarden Euro auf dem britischen Markt involviert. Wesentlich schwieriger stellt sich allerdings in beide Richtungen der Umgang mit bestehenden Policen dar. Insbesondere in dieser Hinsicht wirkt sich das Nichtvorhandensein eines Brexit-Deals negativ aus. Es ist zwar bereits heute so, dass Policen britischer Versicherer mit deutschen Kunden dem hiesigen Versicherungsvertragsrecht unterliegen bzw. vice versa, allerdings steht die Durchführbarkeit der Verträge durch den mit dem Ende des Passportings einhergehenden Zulassungsverlust infrage.

Während das Sach- und Unfallgeschäft aufgrund seiner typischerweise kürzeren Vertragslaufzeiten hiervon nur partiell berührt ist, betrifft es vor allem Lebensversicherungsverträge. Diese sind als Teil einer Altersvorsorge regelmäßig auf sehr lange Sicht abgeschlossen und werden deshalb größtenteils den Stichtag des Brexits erleben. Hierbei liegt es im gemeinsamen Interesse von Versicherern und Versicherten, dass die Verträge ohne größere Friktionen fortgeführt werden können. Die deutschen Versicherer fordern deshalb, dass ein möglicher Brexit-Deal die Fortführung der Verträge nach bestehenden Regularien garantiert. Insbesondere der Zugang zu den jeweiligen Sicherungssystem (wie etwa Protektor hierzulande) müsse dem Grunde nach ermöglicht werden.

Drohende Undurchführbarkeit langfristiger Policen im Fokus

Für Versicherungsmakler ist dabei vornehmlich das Verhältnis zu britischen Versicherungsgesellschaften, die Kunden in Deutschland bedienen, entscheidend. Nur selten wird ein inländischer Versicherungsmakler Produkte deutscher Versicherungen nach Großbritannien vermitteln. Insgesamt lässt sich erkennen, dass der Versicherungsmakler selbst vor allem im Bestandskundengeschäft betroffen ist. Durch die beidseitige Gründung neuer Tochtergesellschaften wird die Angebotslandschaft und -vielfalt für das Neugeschäft vermutlich erhalten bleiben.

Gerade auch britische Versicherer werden auf dem deutschen Markt präsent bleiben, obgleich die Anzahl der Versicherer insgesamt sinkt. Dabei ist auch nicht zwingend vorauszusehen, dass die einzelnen Produkte signifikanten Preissteigerungen unterliegen werden. Im Bestandskundengeschäft hingegen muss zwischen den verschiedenen Versicherungssparten unterschieden werden. In Bereichen wie Sach und Unfall können die Verträge aufgrund ihrer kurzen Laufzeit unmittelbar auf eine neue Tochter übertragen bzw. mit dieser neu abgeschlossen werden. Bei den lange laufenden Lebensversicherungsverträgen verhält es sich aber gerade anders. Diese könnten theoretisch „undurchführbar" werden, wenn die britischen Versicherungen ihre deutsche Lizenz verlieren.

Auf dieses Risiko haben bereits einige britische Versicherer reagiert, indem sie begonnen haben, bestehende Verträge im Wege eines sog. Part-VII-Transfers in einen anderen Rechtsraum zu übertragen. So hat z. B. Hiscox angekündigt, alle europäischen Policen auf eine Tochter in Luxemburg und damit in den europäischen Binnenmarkt zu übertragen. Durch einen solchen Transfer ist der friktionsfreie Fortbestand der Versicherungen gesichert. Neben Hiscox planen etwa auch Admiral, RSA und AIG solch einen Transfer. Ob derartige Schritte am Ende wirklich nötig sind, lässt sich zurzeit nicht sinnvoll bewerten. Wie viele britische Versicherer dem Beispiel folgen werden oder nicht, hängt vor allem davon ab, welche Richtung die Verhandlungen um den Brexit einschlagen. Im Falle einer rechtskräftigen Übergangslösung könnte sich der Transferaufwand nämlich als überflüssig erweisen. Hier obliegt es den Maklern jedenfalls, das politische Geschehen genau zu beobachten, um sicherzustellen, dass die Verträge der eigenen Kunden keinem Risiko ausgesetzt sind. Je näher der Stichtag des Brexits rückt, desto mehr Sicherheit im Umgang mit den potenziell bedrohten Verträgen ist von den britischen Versicherern zu erwarten.

Deutsche Versicherer warnen vor möglichen Wettbewerbsnachteilen

Neben dem wohl dringlichsten Problemkreis rund um das Thema Passporting, ist vor allem auch die Frage nach dem künftigen Wettbewerb zwischen europäischen und britischen Versicherungsgesellschaften interessant. In Europa unterfallen alle Versicherer dem Regime von Solvency-II. Das führt insbesondere dazu, dass die vorzuhaltenden Kapitalreserven europaweit einheitlich geregelt sind. Durch den Brexit scheiden britische Versicherer aus der europäischen Versicherungsaufsicht aus. Der GDV zeigt sich insoweit besorgt, dass kein Brexit-Deal auf Basis von Solvency-II erreicht werden kann. Dies würde vor allem die Gefahr mit sich bringen, dass die britische Regierung die Anforderungen im Vergleich zu Solvency-II lockert. Durch das potenziell freiwerdende Kapital könnte den britischen Versicherungsgesellschaften ein Wettbewerbsvorteil entstehen.

In einer ersten Gesamtschau kann mithin festgehalten werden, dass durch den Brexit keine gravierenden Änderungen innerhalb der deutschen Versicherungswirtschaft zu erwarten sind. Sollte tatsächlich noch ein umfangreicher Brexit-Deal, der auch Übergangsreglungen für die Versicherungswirtschaft beinhaltet, zwischen der EU und Großbritannien

erreicht werden, wird der Brexit kaum spürbar sein. Sollte ein solcher Deal hingegen verfehlt werden, stehen insbesondere langfristige Versicherungsverträge auf dem Prüfstand. Die Beteiligten müssen insoweit sicherstellen, dass die bestehenden Verträge, insbesondere im Bereich der Kapitalanlage durchführbar bleiben, ohne dass hierbei eine Verkürzung des Kundeninteresses eintritt. Es ist die Aufgabe der Versicherer, hierüber umfassend die Kunden rechtzeitig zu informieren. Natürlich wäre es auch normal, wenn die Vermittler mindestens gleichzeitig ebenfalls informiert werden. Wenn Sie als Makler nichts hören, dann fragen Sie nach und unterrichten ihre Kunden!

Insgesamt ist zu hoffen, dass Fortschritte in den Brexitverhandlungen erreicht werden können, auf dass sich für alle Beteiligten Klarheit einstellt. Erst dann kann eine abschließende – über den vorangegangenen Ausblick hinausgehende – Bewertung der Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft, den Makler und den Kunden erfolgen.

HOT NEWS

Continentale: KuBuS Betriebs- und Berufshaftpflicht

KuBuS ist bei der Conti nicht mehr nur der Name für das Zielgruppengeschäft, sondern für die gesamte gewerbliche Produktpalette.

Um den Versicherungsschutz zukünftig noch individueller auf Ihre Kunden anpassen zu können, haben Sie bei der Conti ab sofort die Wahl zwischen zwei Produktlinien:

- TARIFLINIE XL
  Solide Absicherung zu einem günstigen Beitrag / pauschal 3 Mio. Euro Deckungssumme
- TARIFLINIE XXL
  Unser neuer Exklusivschutz mit hochwertigen Leistungen / pauschal 5 Mio. Euro Deckungssumme

Für viele Heilberufe ist auch eine Deckungssumme in Höhe von 10 Mio. Euro möglich.

Pflegerechner: ein neuer Service der Allianz

Berechnen Sie die Kostenvorteile bei einem frühzeitigen Abschluss einer Pflegeversicherung.

- Einfach und individuell: kundenspezifisches Ergebnis mit nur zwei Angaben.
- Zeit ist Geld: Ersparnispotenzial für Ihren Kunden bei sofortigem Abschluss auf einen Blick.

Ihr Kunde erfährt anschaulich, welche Vorteile ein frühzeitiger Abschluss der Pflegezusatzversicherung für ihn hat. Testen Sie jetzt den Mehrkostenrechner Pflege (www.allianz-fuer-makler.de/pflegerechner/index.html).

Den Link finden Sie auch im Maklerextranet Ihrer SDV AG im Reiter „Kranken" – „Berechnungs- und Informationstools".

CanadaLife: Im Alter arm? Nicht mit mir!

Wie kann ein gesundes Leben zu Altersarmut führen? Chia-Samen bis Gurkenwasser: Superfood verspricht, supergesund zu sein. Das könnte bedeuten, dass unsere Lebenserwartung noch weiter steigt. Können Ihre Kunden es sich leisten, steinalt zu werden? Film ab! (www.canadalife.de/filmreihe-mitten-aus-dem-leben-vp)

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

Lebensversicherung | Sachversicherung | Krankenversicherung | Gewerbeversicherung

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

FÜRCHTET DIE DIGITALISIERUNG NICHT!

Wie arbeitet der Makler der Zukunft? Jürgen Wahner, Vertriebsvorstand bei der NÜRNBERGER, erklärt, welche innovativen Ideen der Versicherer im Bereich Einkommensschutz vorantreibt – und wie Vermittler davon profitieren.

Die NÜRNBERGER hat im August neben einer neuen Grundfähigkeitsversicherung auch eine modifizierte Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) auf den Markt gebracht. Welchen Einfluss hat der Wandel in der Versicherungsbranche auf die Produkte?

►► Neue Mitbewerber wie InsurTechs und Start-ups verändern mit digitalen Geschäftsprozessen den Markt. Wir positionieren uns daher mit innovativen Produkten – insbesondere in wachstumsstarken Marktsegmenten.

So bieten wir beispielsweise als erster Versicherer bei der BU optional den sogenannten GKV-Check an: Wir lassen uns von der Krankenkasse die Patientenakte der letzten 5 Jahre zukommen und reduzieren die Gesundheitsfragen im Antrag auf 12 Monate. Das erleichtert Kunden und Vermittlern den Abschluss. Und sie profitieren von einer erhöhten Rechtssicherheit, da das Risiko auf Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht sinkt.

Die NÜRNBERGER BU mit GKV-Check konnte sich beim Innovationspreis 2018 bereits auf ganzer Linie durchsetzen. In den Kategorien Produktdesign und Kundennutzen krönte sie das Analysehaus Morgen & Morgen zum Sieger.

Wie schätzen Sie die Veränderungen am Markt ein?

►► Die Wirtschaft wächst und viele Menschen freuen sich über steigende Gehälter. Gleichzeitig fällt das Niveau der gesetzlichen Rentenversicherung. Daher führt kein Weg an der privaten bzw. betrieblichen Altersversorgung vorbei. Zwar wird das Kundenverhalten immer digitaler. Aber die Millennials-Studie der NÜRNBERGER zeigt: Nur 12,8 % der jungen Menschen ist es wichtig, ihre Versicherungen ausschließlich online abzuschließen. Eine unabhängige Beratung durch freie Vermittler ist also nach wie vor unersetzbar. Neue Gesetze und Richtlinien wie IDD oder LVRG II erhöhen zudem den Druck auf die Digitalisierung des Vertriebs.

Wird sich die NÜRNBERGER auch weiterhin als Maklerversicherer positionieren?

►► Die NÜRNBERGER hat für Makler einen großen Vorteil: Sie ist unabhängig von internationalen Großkonzernen. Dadurch haben wir beste Voraussetzungen, um schnell auf das Marktumfeld mit all seinen Herausforderungen zu reagieren. Und das mit Erfolg: Internationale Ratingagenturen wie Fitch bestätigen uns erstklassige Finanzstärke. Die Digitalisierung nutzen wir, um mit digitalen „Helfern" wie dem Servicetool easyBT oder der App ID-Scan unseren Vertriebspartnern den Alltag zu erleichtern – einfach, schnell, papierlos und verbindlich.

Kontakt

Jürgen Wahner
Vertriebsvorstand NÜRNBERGER Versicherung
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg

Telefon: 0911/531-5
Telefax: 0911/531-3206
E-Mail: vertriebsservice.makler@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Flexibel bleiben, überlegt anlegen, Vermögen übertragen, Steuervorteile nutzen – und all das mit nur einem Finanzprodukt. Glauben Sie nicht? Mehr auf: **www.standardlife.de/WeitBlick**

Standard Life
The Way Forward

Cash. FINANCIAL ADVISORS AWARD 2017
KATEGORIE: FONDS- UND INDEXPOLICEN NEW PRODUCTS
Ausgezeichnet WeitBlick - Standard Life

PFLEGE-VORSORGE NACH WIE VOR NICHT AUSREICHEND

Wer pflegebedürftig ist, muss immer Geld aus der eigenen Tasche zuschießen. Das Ersparte ist da schnell aufgebraucht. Dennoch verfügen nicht einmal 5 Prozent der Bevölkerung über eine private Pflegezusatzversicherung.

Bis zum Jahr 2030 werden voraussichtlich vier Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig sein. Auf viele kommen dann hohe Kosten zu. Für eine stationäre Pflege müssten sie schon heute einen durchschnittlichen Eigenanteil von 1.831 Euro im Monat aufbringen. Tendenz steigend. Diese finanzielle Belastung fängt die Produktlinie PflegeGarant der Continentale Krankenversicherung auf. Ihr Angebot besteht aus drei Pflegetagegeldtarifen, einem Pflegekapitalleistungstarif (PG-C) und einem Pflegekostentarif (PZ).

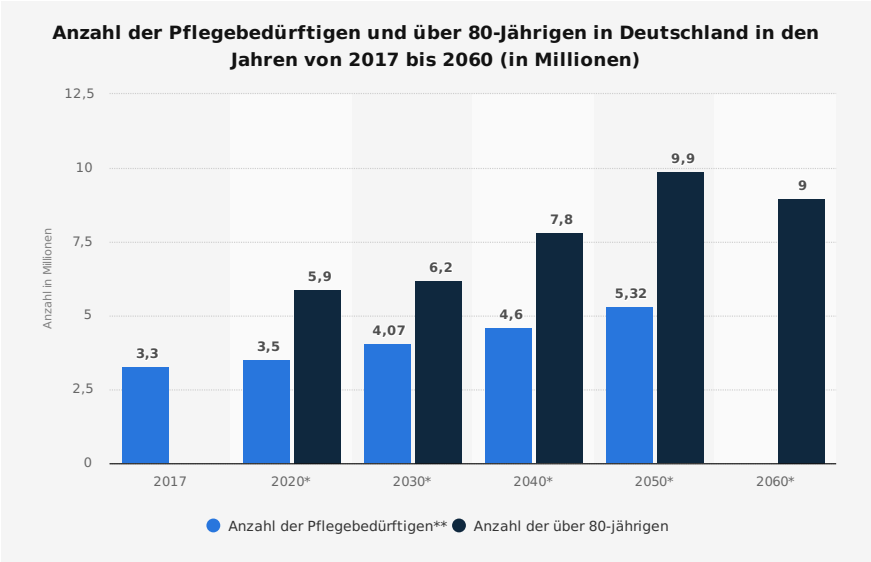
Günstiger Einstieg ab 10 Euro – später ohne Gesundheitsprüfung aufstocken

Bei den Pflegetagegeldern können Kunden mit dem Einsteigertarif (PG-E) beginnen. Er bietet schwerst Pflegebedürftigen Schutz und leistet ab Pflegegrad 4. Mit ihm zeigt die Continentale, dass ein Pflegetagegeld nicht teuer sein muss: 30-Jährige können schon für weniger als 10 Euro starten und ihr Vorsorge später problemlos ausbauen. Denn ein nachträglicher Wechsel in die Tarif-Varianten Komfort und Komfort-Plus (PG-K und PG-K-plus) ist im Alter von 40, 50 oder 60 Jahren ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich. Diese beiden Tarif-Varianten überzeugen mit einem umfangreichen Leistungskatalog. Die Tarif-Variante Komfort-Plus zahlt bereits bei Pflegegrad 1 die Hälfte des vereinbarten Tagessatzes. Ab Pflegegrad 2 erhalten Versicherte den vollen Satz.

Beitragsbefreiung und Einmalleistung

Das Besondere: Die Pflegetagegeldtarife und der Pflegekapitaltarif sind zukunftssicher, dafür sorgt die Reformoption. Sie greift bei gesetzlichen Änderungen. Weitere gute Argumente: Alle Tagegelder sehen eine Beitragsbefreiung im Pflegefall vor: 100 Prozent in Pflegegrad 5 und 50 Prozent in Pflegegrad 4. Zudem lassen sie sich mit dem Tarif PG-C um eine einmalige Leistung von bis zu 10.000 Euro ab Pflegegrad 2 ergänzen. So kann etwa zügig mit einem Umbau der Wohnung angefangen oder ein medizinisches Hilfsgerät gekauft werden.

Der Tarif PZ rundet das Produktangebot ab: Mit ihm können die Leistungen der Pflegepflichtversicherung um bis zu 200 Prozent erhöht werden. Auch dieser Tarif ist reformdynamisch. Das bedeutet, dass die Leistungen automatisch steigen, wenn der Gesetzgeber die gesetzlichen Pflegeleistungen erhöht.



Quellen: BMG; Statistisches Bundesamt © Statista 2018

Kontakt

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon: 0 89 / 37 417 -597
Mobil: 0 173 / 28 44 337

E-Mail: richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/pflege

PflegeGarant

Gesundheit ist nicht planbar. Vorsorge schon!

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

PflegeGarant – Pflegetagegelder

Einstiegs-Schutz: PG-E
Pflegetagegeld ab Pflegegrad 4

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

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

+

PflegeGarant – Capital

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

Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg
Tel. 089 - 37417-597
Fax 0911 - 5697-107
Mobil 0173 - 2844337
richard.lechner@continentale.de
www.contactm.de/pflege

Die Continentale

ALTERSVORSORGE MUSS ZUM KUNDEN PASSEN

Die Lebensversicherung wird das Lieblingskind der Deutschen bleiben. Ihre Bedeutung wird sogar weiter zunehmen. Denn: Die soziodemografischen Herausforderungen haben sich nicht geändert. Gerade jetzt, wo die Babyboomer in Rente gehen.

Das bestätigt auch eine aktuelle Statista-Umfrage. 78 Prozent der Befragten stimmen zu, dass die private Altersvorsorge immer wichtiger wird. Diese Zahlen gelten auch für die jüngere Zielgruppe ab 25 Jahren. Die junge Generation weiß, dass es notwendig ist, sich privat abzusichern. Die LV 1871 hat deshalb zwei völlig neue Sparprodukte entwickelt, die nach den Bedürfnissen der Kunden konzipiert sind.

StartKlar – einfach und sicher

StartKlar ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantie für alle, die weder Zeit noch Lust und auch nicht allzu viel Geld haben, sich mit komplizierten, unverständlichen oder für sie zu teuren Vorsorge- oder Finanzprodukten auseinanderzusetzen. Die Garantierente wendet sich an alle, die im Hier und Jetzt leben und ihr Leben genießen möchten. Die Lösung der LV 1871 nimmt die Entscheidung für die private Altersvorsorge ab und kümmert sich darum. Der Ansatz von StartKlar: Ab 25 Euro im Monat vorsorgen, eine Garantie in Höhe der eingezahlten Beiträge erhalten und jederzeit Beiträge erhöhen, senken oder pausieren. Damit überzeugt die Lösung.

MeinPlan – flexibel …

MeinPlan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung für alle, die jederzeit flexibel auf Situationen reagieren wollen. Das Produkt lässt sich deshalb jederzeit an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig maximale Wachstumschancen. MeinPlan ist die ideale Fondsrente für alle, die sich ein Konzept wünschen, das ihnen die Freiheit lässt, das Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten.

… und chancenreich

Kunden können das eigene Chancen-Risiko-Profil mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer wieder neu und kostenlos anpassen. Dabei wählen sie aus einer breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder einer intelligenten Portfolio-Lösung – jederzeit transparent im digitalen Kundenportal.

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

Canada Life Assurance Europe plc
unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.

Canada Life Assurance Europe plc,
Niederlassung für Deutschland, Höninger Weg 153a,
50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

Frischer Wind.
Klare Flüsse.
Feste Wurzeln.

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, Innovations-klausel u.v.m. – direkt im Tarifrechner vergleichen und beste Tarife zum besten Preis sichern.

www.manaug-produktgeber.de

Privathaftpflicht

Wohngebäude

Hausrat

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

Die Stuttgarter bAV-Lösungen.

Präzision macht den Unterschied.

JETZT Vertriebspotenzial nutzen!
Die Stuttgarter bietet kundenorientierte Lösungen für den **15 %-igen Arbeitgeberzuschuss.**

Hightech-Lösungen vom Spezialisten für betriebliche Altersversorgung.

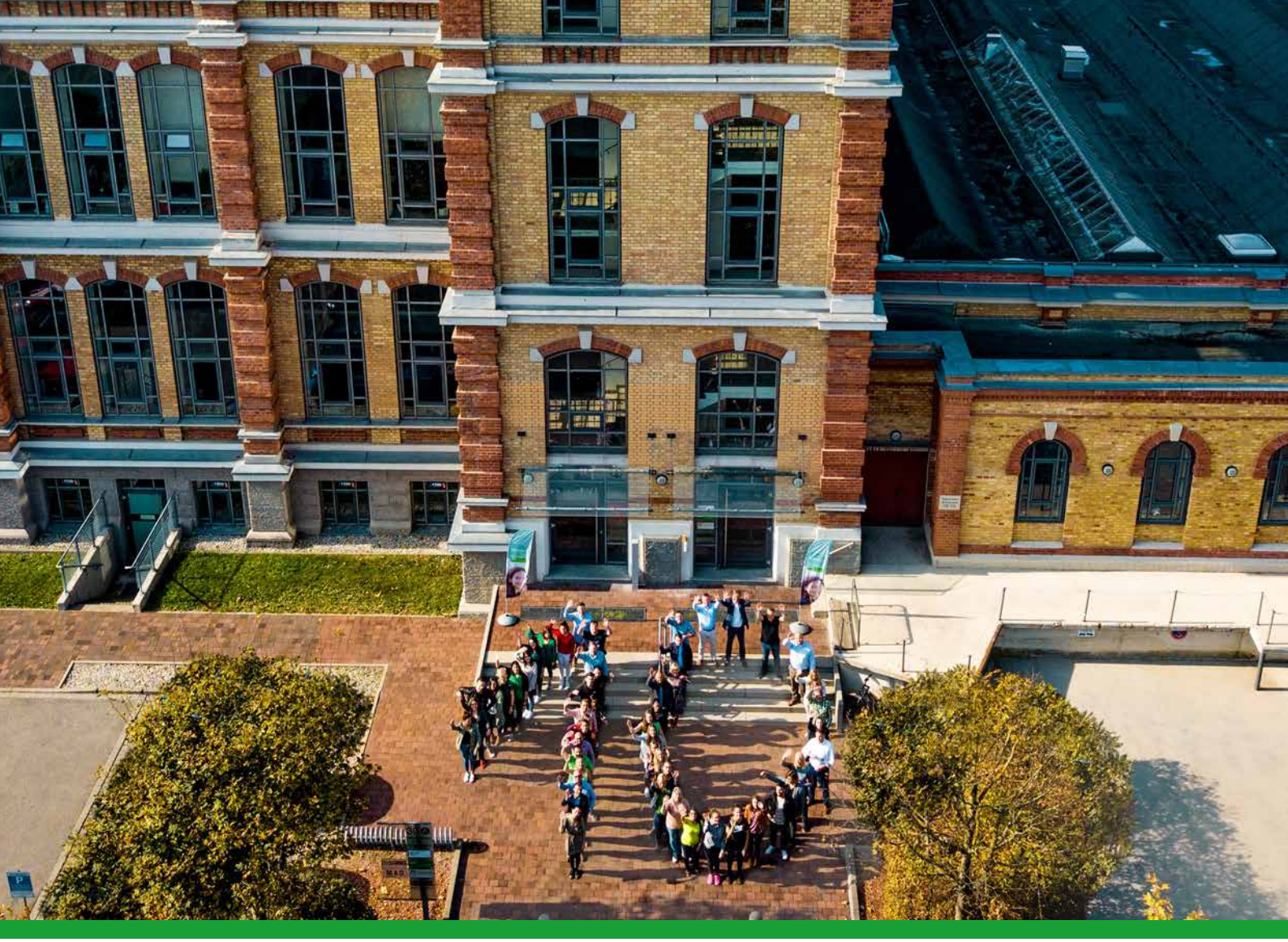
- Hilfestellung in Form von Musterunterlagen
- Ausgezeichnete Finanzstärke mit soliden Finanz- und Unternehmenskennzahlen
- Hohe bAV-Kompetenz – unabhängig bestätigt
- Kundenfreundliche Rechtsform „Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit“

INSTITUT für Vorsorge und Finanzplanung
EXZELLENT
Beratung ★★★★★ Haftung ★★★★★
Service ★★★★★ Verwaltung ★★★★½
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
bAV-Kompetenz
www.ivfp.de
Rating: 08/2018

www.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer



Wir werden 10!

JUBILÄUMSJAHR 2019

Der erste echte Servicedienstleister für Versicherungsmakler und Maklerbetriebe feiert 2019 sein 10-Jahr-Jubiläum! Ein starker Partner für alle Fachfragen in der Versicherungsberatung, umfassender Maklervertragsservice und Schnittstelle zu über 300 Versicherungsgesellschaften. Kurzum: Die SDV AG ist Ihr Partner für Ihren Versicherungsbestand. Lassen Sie uns **gemeinsam erfolgreich** sein und vertrauen Sie auf unsere jahrelange Erfahrung.

Auch online zu finden: ***www.sdv.ag***

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER 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

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: © zapp2photo / Seite 03 / 07 / 08 / 10: © defmorph / Seite 04: © galastudio / Seite 05: © ulchik74 / Seite 06 – 10: © sdecoret / Seite 14: © japolia / Seite 16: © stokkete / Seite 17: © venimo
Fotolia.com – Seite 13: © contrastwerkstatt © / Robert Kneschke / © Dron
Shutterstock – Seite 15: © Jemastock

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.

Pfefferminzia.de
Für Versicherungsprofis

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

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

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

PRIME KRANKENVOLLVERSICHERUNG

ERSTE KLASSE FÜR IHRE GESUNDHEIT.

Für anspruchsvolle Kunden, die größten Wert auf Individualität und Performance legen, haben wir einen innovativen Hochleistungstarif entwickelt. Etwas, das es so am Markt noch nicht gab. Schalten Sie um auf Premium: mit unserem exklusiven Tarif **Prime**.

- Maximale Performance und maximale Erstattungen
- Weltweiter Premium-Schutz, 365 Tage im Jahr
- Innovative Zusatzleistungen und Services

Mehr über **Prime** auf **www.Prime-Prinzip.de**

Höchstleistung aus der SIGNAL IDUNA Gruppe