DAS MAKLERMAGAZIN

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Wir werden 10!

Gesundheit und Prävention

Was Versicherer für Ihre Kunden tun können.

SEITE 06

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

INHALT

SDV INTERN

04
JOURNAL

06
Gesundheit und Prävention
Was Versicherer für Ihre Kunden tun können

Interview mit Stefan Reker

12
DIE MAKLER-GARANTIERENTE ALS LOHNENDE ALTERNATIVE ZUM BESTANDSVERKAUF
Rückblick zur Experten-Tour 2019

WEITERBILDUNG

14
ZIELGRUPPEN-MARKETING ÜBER SOCIAL MEDIA UND CO.
Interview mit Wladimir Simonov

16
RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS
Brexit – Auswirkungen auf Beratungspflichten des Versicherungsmaklers?

20
RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS
Maklerhaftung möglich, wenn das empfohlene wirtschaftliche Produkt nicht so gut performt!

VERSICHERUNGEN

24
HDI
HDI Cyberschutz: neue Leistungen und starker Service

26
ALTE LEIPZIGER
Sichern Sie Ihren Kunden das beste Gesamtpaket am Markt!

28
CONTINENTALE
Power-Tipps für frisches bAV-Geschäft

30
DIE STUTTGARTER
BRSG: Vertriebliche Chancen nutzen

35
IMPRESSUM

JOURNAL

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Flexibilität erwarten wir heutzutage alle – jederzeit und überall. Das gilt bei Versicherungen mindestens ebenso wie in anderen Bereichen. Mit unserer Manufaktur Augsburg GmbH können wir schnell auf Erwartungen der Kunden und veränderte Rahmenbedingungen mit der Entwicklung unserer Produkte reagieren. Sicher ein Grund für den Erfolg unserer neuen Deckungskonzepte.

In unserem Jubiläumsjahr freut es mich ganz besonders, dass wir so viele von Ihnen überzeugen konnten, unsere Services und eben unsere Hausrat-, Wohngebäude- und Privathaftpflichtversicherung zu nutzen. Wir sind überzeugt, dass wir Ihnen auch in den kommenden Jahren und darüber hinaus nützliche Lösungen an die Hand geben können.

Ein großes Thema, das viele Makler beschäftigt, ist die Frage der Nachfolgeregelung für ihren Bestand. Dazu haben wir vor vier Jahren mit der Maklergarantierente einen Lösungsansatz etabliert. Dieses Modell haben wir weiterentwickelt und es nun auf unserer Experten-Tour vorgestellt. Mehr zu dem Thema lesen Sie auf Seite 12/13.

Und wer von Ihnen schon immer mehr darüber wissen wollte, wie gesetzliche und private Krankenversicherung die Prävention Ihrer Versicherten unterstützen, dem lege ich die Lektüre der Seiten 06 bis 11 ans Herz. Und damit viel Spaß beim Lesen!

Ihr Armin Christofori

SAVE THE DATE!

Feierlichkeiten zum Zehn-Jahr-Jubiläum

Am 13. September 2019 feiert die SDV AG ihr Zehn-Jahr-Jubiläum im Rahmen des fünften Augsburger Maklerkongresses. Die kostenfreie Veranstaltung für Fachbesucher aus dem Versicherungs- und Finanzbereich hält in diesem Jahr ein großes Weiterbildungsprogramm mit spannenden Vorträgen von Top-Referenten sowie zahlreiche Aussteller für Sie bereit. Ein großes Highlight in diesem Jahr: Erfahren Sie vielfältige News der SDV AG anlässlich ihres zehnten Geburtstages.

Wir werden 10!

SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Manufaktur Augsburg GmbH: Ergebnis übertrifft Erwartungen

Die verbesserten Deckungskonzepte der Sparten Hausrat-, Wohngebäude- und Privathaftpflichtversicherung kommen bei den SDV Maklern sehr gut an – so die Zwischenbilanz nach über einem halben Jahr, seit dem die komplett überarbeiteten Tarife vermittelt werden können.
„Ein enormer Treiber war die Einführung des Abschlussrechners, der seit Kurzem eine Speicher- und Angebotsfunktion beinhaltet", sagt Armin Christofori, Geschäftsführer der Manufaktur Augsburg. Auch die Aufteilung zwischen den Premium- und Premium-Plus-Varianten werde sehr gut angenommen. „Mit einem Anteil von über 90 Prozent in den Hochleistungstarifen zeigt sich, dass sowohl beim Vermittler als auch beim Kunden die Qualität des Produkts im Vordergrund steht", so Christofori.

Die Welt in Zahlen

28,2 Prozent

– so groß war 2017 der Anteil am Weltmarkt für Versicherungen der USA; zum Vergleich: 4,6 Prozent waren es für Deutschland (Platz 6).

(Quelle: GDV – Internationale Märkte)

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.

Termine

Makler-Meets-Company

Aktuelle Themen aus der Branche, direkte Kommunikation und Vernetzung stehen im Fokus unserer Makler-Meets-Company-Reihe. Zu unserer Sommertour kommen wir wieder in vier verschiedene Städte.

24. Juni 2019
Leipzig, Radisson Blu

25. Juni 2019
Hamburg,
Empire Riverside Hotel

26. Juni 2019
Düsseldorf,
Lindner Hotel Airport

28. Juni 2019
Augsburg, SDV AG

► **Anmeldung:**
www.sdv.ag/makler-meets-company
Wir freuen uns auf Sie!

Partnertage der SDV AG

Sie kennen uns noch nicht? Das wollen wir ändern. An folgenden Terminen können Sie sich über die SDV AG informieren und mehr über uns und unsere Services erfahren.

12. April 2019 / 17. Mai 2019
7. Juni 2019 / 19. Juli 2019

Wann: jeweils 10.00 bis 14.30 Uhr
Wo: SDV AG, Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

► **Anmeldung:**
www.sdv.ag/partnertage

GESUNDHEIT UND PRÄVENTION

Was Versicherer für Ihre Kunden tun können

Möglichst gesund bis ins hohe Alter

Schon längst geht es im Gesundheitssystem nicht mehr nur darum, eine Krankheit zu behandeln. Viele Angebote der gesetzlichen Krankenkassen und der privaten Versicherungsunternehmen zielen vielmehr darauf ab, über Risiken aufzuklären und Krankheiten vorzubeugen.

Ein langes, dabei vor allem gesundes Leben wünschen sich wohl die meisten Menschen. Die Chancen dafür stehen nicht schlecht. Bekanntermaßen steigt die Lebenserwartung kontinuierlich und die gewonnene Zeit sind meist aktive Jahre. Mit einer gesunden Lebensweise und regelmäßigen Vorsorgeuntersuchungen kann jeder etwas dafür tun – ganz gleich, ob gesetzlich oder privat versichert. Das Gesundheitssystem versucht bereits seit Langem, unter anderem mit der finanziellen Förderung von Gesundheitskursen, die Prävention zu unterstützen. Auch Vorsorgeuntersuchungen, um etwa Krebs frühzeitig zu erkennen, gehören längst dazu. In vielen anderen Bereichen allerdings unterscheiden sich die Angebote oder die Übernahme von Kosten stark zwischen den einzelnen Kassen und gleichermaßen bei den privaten Krankenversicherern.

Ein umfassender Vergleich ist daher ratsam. ►►

Angebote:
Bewegung, Ernährung, Stressbewältigung und Suchtbekämpfung

Mit den Primärpräventionsmaßnahmen etwa sollen die Versicherten motiviert und befähigt werden, sich um ihre Gesundheit zu kümmern. Hier richten sich Angebote vornehmlich auf eine Veränderung des Verhaltens des Einzelnen. Gleichwohl sind Gruppen von Menschen, zum Beispiel am Arbeitsplatz, in der Kindertagesstätte oder in Schulen, die Adressaten.

Der Spitzenverband der gesetzlichen Krankenkassen (GKV-Spitzenverband) unterteilt die Maßnahmen dafür **in vier Hauptpräventionsangebote.**

Bei denen für die **Bewegungsgewohnheiten** geht es vorrangig darum, den Bewegungsmangel zu verringern. Die daraus entstehenden Risiken sollen durch geeignete verhaltens- und gesundheitsorientierte Bewegungsprogramme verhindert werden. Insbesondere das Sitzen beispielsweise führt dazu, dass die Muskeln und der Skelettapparat leiden.

Im Handlungsfeld **Ernährung** dreht es sich darum, eine Mangel- bzw. Fehlernährung zu vermeiden – und damit letztlich auch ein mögliches Übergewicht abzuwenden. Wenn der Versicherte bereits übergewichtig ist, gibt es natürlich auch Angebote, um das Übergewicht wieder zu verlieren.

Da die **psychischen Erkrankungen** zu den drei häufigsten Gründen für einen Ausfall am Arbeitsplatz zählen, kommt bei den Krankenkassen dem Stressmanagement eine besonders große Rolle zu. So gibt es Förderungen von Stressbewältigungskompetenzen. Und es werden Kurse wie progressive Relaxation, autogenes Training in der Grundstufe, Hatha Yoga, Tai-Chi oder Qigong unterstützt.

Der vierte große Bereich betrifft den **Konsum von Suchtmitteln.** Das Nichtrauchen wird ebenso gefördert wie ein gesundheitsgerechter Umgang mit Alkohol. Die Kosten spezieller Kurse zur Raucherentwöhnung werden ganz oder teilweise von den Kassen erstattet.

Zahlreiche Vorsorgeuntersuchungen, um Krankheiten früh zu entdecken

Ergänzend zur Primärprävention sollen in der Sekundärprävention Krankheiten möglichst früh entdeckt und ein Fortschreiten eingedämmt werden. Das geschieht durch die zahlreichen Vorsorgeuntersuchungen. Der dritte Punkt, die Tertiärprävention, betrifft bereits Erkrankte. Sind die Krankheiten entstanden, können diese Maßnahmen, etwa eine Kur, dazu beitragen, eine Verschlimmerung des Zustands zu verzögern, zu begrenzen oder ganz zu verhindern.

Die größte deutsche Krankenkasse, die Techniker Krankenkasse (TK), geht mit ihrem TK Fitness Coach noch einen Schritt weiter. Einen Trainingsplan, Anleitungen fürs Ausdauertraining aber auch für die Regeneration nach dem Sport gibt es dort. Zudem bezuschusst die TK sportmedizinische Untersuchungen und Beratungen für alle Sport-Beginner sowie Wiedereinsteiger.

Leistungen der privaten Krankenversicherung

Die Grundversorgung der privaten Krankenversicherer leistet mindestens die Vorsorgeuntersuchungen, die gesetzlich Versicherte beanspruchen können. Darüber hinaus hängt der Umfang der Leistungen vom einzelnen Tarif ab. Die Kosten der präventiven Gesundheitsangebote werden meist vollständig übernommen.

Bei der Debeka beispielsweise gibt es darüber hinaus Präventionsreisen. So kann ein Urlaub dafür genutzt werden, Kurse aus den Bereichen Ernährung, Entspannung oder Bewegung zu wählen und mit finanzieller Unterstützung des Versicherers zu absolvieren. Über einen Kooperationspartner können Interessierte entsprechende Arrangements aus einer Vielzahl von Hotels in Deutschland und dem benachbarten Ausland auswählen. Nicht nur die einzelnen Versicherer engagieren sich, auch der PKV-Verband setzt sich dafür ein, dass die Versicherten ein gesünderes Leben führen können – bis ins hohe Alter (siehe Interview Seite 10/11).

Für viele Menschen kommt spätestens in der Lebensmitte ein Punkt, an dem sie entscheiden, gesünder leben zu wollen. Die Gesundheit rückt in den Mittelpunkt. Um das Leben entsprechend zu gestalten, stehen Ärzte und Krankenversicherungen mit Hilfestellungen zur Seite. Die heutigen technischen Entwicklungen ermöglichen es, das eigene Verhalten zu kontrollieren und das Leben selbst umzustellen, beispielsweise über den täglichen Schrittzähler oder durch eine Übersicht der verbrauchten Kalorien. Dank Smartphone und App oder durch die sogenannten Wearables, Fitness-Uhren oder -Armbänder, ist das leicht. Die Technologien der Geräte entwickeln sich rasant weiter, ebenso die Software.

In der Kundenberatung haben viele Makler das Potenzial, neben der privaten Krankenversicherung über die gesetzliche zu sprechen, erkannt. Die Beitragsersparnis aufgrund der unterschiedlichen Höhe der Zusatzbeiträge und dazu unterschiedliche Zusatzleistungen für die Kunden bilden einen optimalen Einstieg – auch bei gewerblichen Kunden. Denn ein Arbeitgeber kann wegen des Umlagemanagements ein Interesse an einem Wechsel seiner Mitarbeiter zu einer anderen Krankenkasse haben. Unternehmen mit bis zu 30 Mitarbeitern haben mit einer Krankenkasse, die in dieser Umlage günstiger ist und im Leistungsfall mehr erstattet, schnell zwischen 5.000 Euro und 15.000 Euro im Jahr eingespart. So bilden Beratungsansätze wie diese sowie auch grundsätzlich die Möglichkeit, Themen wie Prävention und Gesundheit mit in das Gespräch beim Kunden zu nehmen, vielfältige Anknüpfungspunkte für Berater.

Mit der Sozialversicherungsersparnis die BU absichern.

Arbeitgeber sind durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verpflichtet, die bei der Entgeltumwandlung eingesparten Sozialversicherungsbeiträge an die Arbeitnehmer weiterzugeben. Nutzen Sie jetzt diesen Arbeitgeberzuschuss und bieten die optimale Lösung für Arbeitnehmer – eine Kombination aus bAV und Berufsunfähigkeitsvorsorge.

Gut, dass sich unsere Lösung auch in Beständen unterschiedlicher Anbieter umsetzen lässt. Für Ihre Kunden ein Plus an Attraktivität, von dem auch Sie profitieren werden.

Darum ist die Allianz Ihr verlässlicher Partner, auch bei der BU:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Ausgezeichnete Finanzstärke als Basis für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Besonders faire Leistungsregulierung, auf die Sie sich verlassen können
- Top-Service und exzellente Prozesse

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

Allianz

►► Wir haben Stefan Reker ausführlich zum Thema Gesundheit und Prävention befragt. Lesen Sie hier seine Antworten.

Stefan Reker
Leiter des Geschäftsbereichs
Kommunikation beim Verband
der Privaten Krankenversicherung

►► Jährlich 20 Millionen Euro geben die Versicherer speziell für Prävention in Lebenswelten aus. ◄◄

Im Gesundheitssystem wird einiges getan, damit die Menschen gesund bleiben oder auch die tatsächlichen Folgen einer Krankheit so gering wie möglich bleiben. Welchen Anteil die privaten Krankenversicherer übernehmen, darüber spricht Stefan Reker, Leiter des Geschäftsbereichs Kommunikation beim Verband der Privaten Krankenversicherung, mit dem SDV-Maklermagazin.

Was bedeutet für Sie das Thema Prävention?

►► Das umfasst Maßnahmen zur Vorbeugung wie Impfungen oder Zahnprophylaxe sowie die Früherkennung von Krankheiten wie Krebs oder Disease-Management-Programme (DMP). Aber auch Programme zur Vermeidung von Krankheitsprogressionen, etwa medizinisch notwendige Rehabilitationsmaßnahmen, sind eingeschlossen. Zusätzlich existieren präventive Maßnahmen mit dem Ziel, einer zu hohen Medikamenten- oder auch einer Arzneimittelfehlversorgung vorzubeugen. Die PKV engagiert sich darüber hinaus freiwillig in der Lebensweltenprävention zur Förderung gesundheitlicher Rahmenbedingungen. Diese Leistungen der PKV werden durch den PKV-Verband im Auftrag der in ihm organisierten Unternehmen der privaten Krankenversicherung und der privaten Pflege-Pflichtversicherung erbracht. ◄◄

Welchen Krankheiten kann am ehesten vorgebeugt werden?

►► Das ist bei einer Vielzahl von Krankheitsbildern möglich. Das Präventionswissen dazu ist unterschiedlich ausgeprägt. Es geht bei den Maßnahmen insbesondere um Leistungen zur Verhinderung und Verminderung von Krankheiten wie Diabetes mellitus Typ 2 und Herz-Kreislauf-Erkrankungen sowie um die Förderung des selbstbestimmten gesundheitsorientierten Handelns. Aber auch die gemeinsamen Ziele der Präventionsarbeit, gesund aufwachsen, gesund leben und arbeiten sowie gesund im Alter, sind Bestandteil. ◄◄

Wie engagieren Sie sich als Verband der privaten Krankenversicherung, damit die Themen Prävention und Gesundheit gesamtgesellschaftlich mehr Relevanz erhalten?

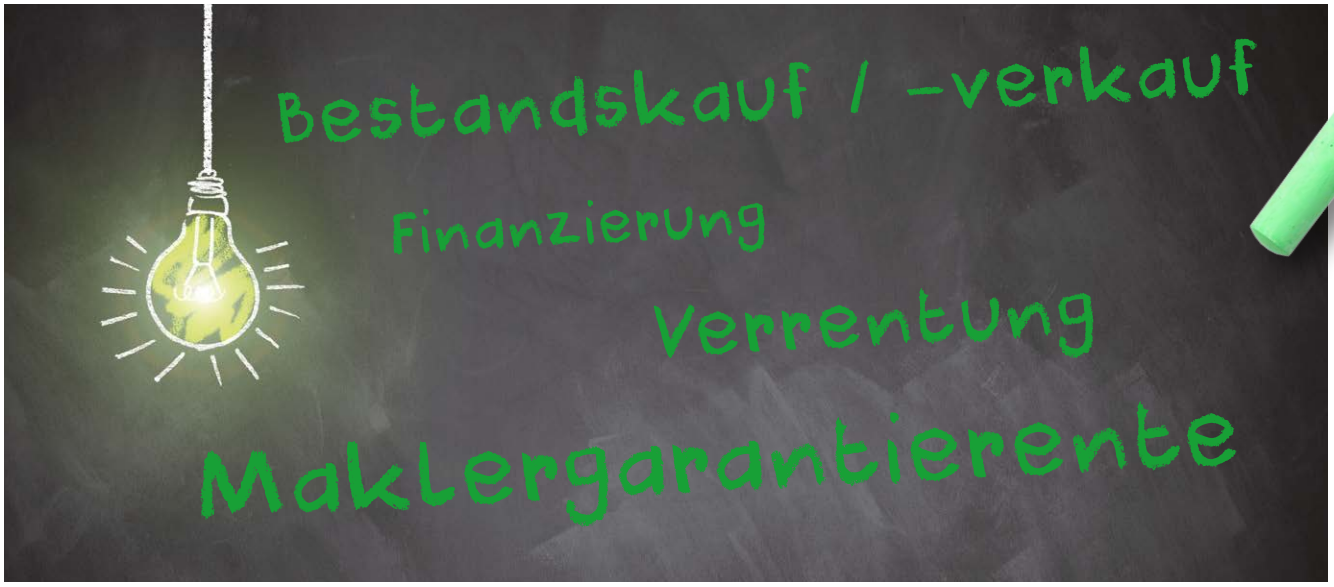
►► Die PKV fördert durch verschiedene Aktionen die Stärkung der Gesundheitskompetenz aller, nicht nur der Privatversicherten. Für die Prävention in Lebenswelten wenden die Versicherer jährlich rund 20 Millionen Euro auf. Zwei Drittel dieses Geldes fließen in Maßnahmen der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZgA), unter anderem die Förderung der sexuellen Gesundheit, der Alkoholprävention bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen und die Förderung von Altersgesundheit. Weitere sieben Millionen Euro im Jahr erhält die Stiftung Gesundheitswissen, deren Ziel die Förderung der Gesundheitskompetenz ist. Und 300.000 Euro erhält jedes Jahr die Deutsche AIDS-Stiftung. ◄◄

Wie können die Krankenversicherer dazu beitragen, das Gesundheitsbewusstsein ihrer Versicherungsnehmer hier zu schärfen?

►► Die direkte Ansprache der Versicherungsnehmer erfolgt durch die einzelnen Versicherungsunternehmen, die dabei wiederum mit ihren vielfältigen Angeboten häufig im Wettbewerb stehen. ◄◄

Was gibt es bereits?

►► Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, die der Versicherte sowohl bei seiner Krankenkasse als auch bei seinem Versicherer direkt erfragen kann. Manch eine Kasse übernimmt die Kosten für Präventionsprogramme komplett, andere erstatten teilweise Beträge. Für Privatversicherte gilt, dass sie individuell Anspruch auf viele Vorsorgemaßnahmen haben wie Früherkennungsuntersuchungen auf bestimmte Krankheiten, Impfungen und individuelle Zahnvorsorge-Untersuchungen. Die Tarife können je nach Bedarf ausgewählt und zusammengestellt werden. Viele Unternehmen engagieren sich im Versorgungsmanagement, um die Behandlung erkrankter Versicherter zu koordinieren und damit zu optimieren. Dazu zählen zum Beispiel die Vermeidung von Folgekomplikationen bei Krankheiten oder ganz grundsätzlich Krankenhausaufenthalte. ◄◄



Die Maklergarantierente als lohnende Alternative zum Bestandsverkauf

RÜCKBLICK ZUR EXPERTEN-TOUR 2019

Die SDV AG war im Bundesgebiet unterwegs, um Maklern ihre Lösung für ein Generationenproblem aufzuzeigen. Denn wer als Makler beim Eintritt in den Ruhestand seinen Bestand nicht verkaufen kann, hat mit der SDV AG eine Alternative. Und wie genau diese aussieht, präsentierten die SDV Vorstände Armin Christofori und Gerhard Lippert sowie Vorstandsbeauftragter Sven-Erik Sygusch bei der diesjährigen Experten-Tour.

Den Wert des Bestands verdoppeln oder gar verdreifachen. Geht nicht? Doch, mit der Maklergarantierente 2.0. Dies haben Armin Christofori, Gerhard Lippert und Sven-Erik Sygusch auf der Experten-Tour 2019 im März und Anfang April in insgesamt sieben Städten deutlich gemacht. Ergänzt durch die juristischen und steuerrechtlichen Hinweise zu den Themen Kauf, Verkauf, Bewertung und Finanzierung durch den Rechtsanwalt Stephan Michaelis von der Hamburger Kanzlei Michaelis, konnten sich die Makler an einem Tag voller Input über die Möglichkeit des durch die SDV AG begleiteten Bestandsverkaufs und über eine Alternative zu einem klassischen Verkauf informieren.

Bei beiden Wegen steht eine Beratung am Anfang. Es folgen eine Bewertung, eine Vernetzung, um mögliche Käufer zu finden, und geht über die Finanzierung bis hin zur abschließenden Betreuung. „Der durchschnittliche Makler ist 49 Jahre alt. 43 Prozent der Vermittler sind bereits über 50. Da machen sich viele darüber Gedanken, wie es mit einer

Nachfolge aussehen könnte", stellt Armin Christofori fest. Darauf hat die SDV AG mit einem entsprechenden Angebot reagiert. Neben der Vermittlung eines potenziellen Käufers – oder wenn ein Makler sich vergrößern möchte mit der Vermittlung eines potenziellen Verkäufers – umfasst das Angebot des Servicepools die Möglichkeit, den Bestand an die SDV AG zu übertragen und eine Rente aus dem eigenen Lebenswerk zu generieren – mit der Maklergarantierente.

„Seitdem wir 2015 diese Verrentung eines Maklerbestands entwickelt und als erster Anbieter im Markt überhaupt eingeführt haben, konnten wir bereits einige Bestände übernehmen und betreuen. Dadurch haben wir einiges an Erfahrung gesammelt", sagt Armin Christofori. „Diese Erkenntnisse haben wir in die neue Version, die Maklergarantierente 2.0, einfließen lassen. Das Modell ist nun noch flexibler und ermöglicht sogar eine Vorruhestandsregelung", erklärt der SDV Chef.

Makler können mit dieser Regelung eine lebenslange Rente aus ihrem aufgebauten Versicherungsbestand abrufen. Sieben Jahre lang zahlt die SDV AG eine garantierte Rente aus, die anschließend in eine lebenslange Rente aus den Courtageeinnahmen übergeht. Konkret bedeutet das: Im ersten der sieben Jahre bekommt der Makler 100 Prozent der Vorjahrescourtage. Danach 75 Prozent der zu Jahresbeginn erwirtschafteten Courtage. Da die SDV Mitarbeiter die Bestandspflege übernehmen, wird der Anteil herausgerechnet. Vom dritten bis zum siebten Jahr erhält der Makler dann noch 50 Prozent der Courtage. Mit dem achten Jahr beginnt die zweite Phase der lebenslang gezahlten Rente. Ab dem Zeitpunkt werden 40 Prozent der Courtageeinnahmen ausgezahlt.

„Insbesondere am Anfang nach dem Bestandsverkauf möchte der eine oder andere Makler seine Kunden, oder zumindest einen Teil von ihnen, weiterhin betreuen", erzählt Armin Christofori aus der Praxis. Das ist mit der Maklergarantierente ebenfalls möglich. Zudem zeigt sich schnell ein deutlicher finanzieller Mehrwert für einen Makler, der seinen Bestand an die SDV AG überträgt und daraus eine monatliche Rente generiert.

Hier eine vereinfachte Beispielrechnung:

Bei einem **angenommenen Bestand von 100.000 Euro jährlichen Courtageerlösen** würde der Makler bei einem Verkauf den zwei- bis dreifachen Wert erhalten. Davon ausgehend, erhält er also höchstens 300.000 Euro einmalig. Mit der Maklergarantierente verteilt sich das jährliche Einkommen zunächst folgendermaßen.

►

In der ersten Phase, ausgehend vom Courtageerlös 100.000 Euro, sind es im ersten Jahr 100.000 Euro, danach 75.000 Euro, dann 50.000 Euro vom dritten bis zum siebten Jahr. Bereits zu diesem Zeitpunkt, also nach sieben Jahren, **hat der Makler 425.000 Euro aus dem Bestand erhalten.**

►

In der zweiten Phase, ab dem achten Jahr, ändern sich sowohl die Berechnungsgrundlage als auch der prozentuale Anteil. Nun wird ein fiktiver Bestandsabrieb in Höhe von 10 Prozent angenommen. Nach 15 Jahren in diesem Beispiel konnte der Makler **insgesamt jedoch über 630.000 Euro für sich verbuchen.** Um in dem Beispiel zu bleiben, steht ihm nun das Doppelte dessen zur Verfügung, das er bei einem klassischen Bestandsverkauf erzielt hätte.

In Kooperation mit:

KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

ZIELGRUPPENMARKETING

ÜBER SOCIAL MEDIA UND CO.

Wladimir Simonov
Versicherungsmakler und
Social-Media-Experte

www.landshut-versicherungen.de

►► Als Versicherungsmakler muss man den Bedarf seiner Kunden wecken. ◄◄

Ob Facebook, WhatsApp oder Xing – aus dem privaten und beruflichen Alltag sind diese digitalen Netzwerke nicht mehr wegzudenken. Das gilt auch für die Kommunikation in der Versicherungsbranche. Wladimir Simonov, Versicherungsmakler aus Landshut und Social-Media-Experte, erzählt im Interview, worauf es bei der Nutzung dieser Tools für die Kundengewinnung und -bindung ankommt.

SDV AG: Wann haben Sie erkannt, dass es ohne Online-Aktivitäten schwer wird, als Versicherungsmakler zu bestehen?

►► Vor rund acht Jahren, als ich bereits fünf Jahre als selbstständiger Versicherungsmakler unterwegs war. Mit den üblichen Methoden zur Kundengewinnung hatte ich keinen Erfolg. Weder die Kaltakquise noch gekaufte Leads oder Empfehlungsmarketing brachten mir neue Kunden. Selbst Bestandskunden konnte ich kaum davon überzeugen, ihre bestehenden Verträge zu besseren Bedingungen zu optimieren, geschweige denn etwas Neues abzuschließen. Das war sehr frustrierend. ◄◄

SDV AG: Und was haben Sie dann geändert?

►► Nachdem ich erkannt hatte, dass es bei den Menschen nicht gut ankommt, wenn sie von einem Versicherungsmakler angerufen werden, habe ich mich gefragt, wie der richtige Weg aussieht. Für mich kam dann recht schnell die Erkenntnis, dass die Kunden selbst aktiv werden müssen und den Versicherungsmakler aus eigenem Antrieb kontaktieren. Das heißt, ich musste einen Bedarf wecken und im besten Fall bereits ein paar Lösungen anbieten. Der Rest würde dann im persönlichen Gespräch passieren, sobald der potenzielle Kunde zu mir Kontakt aufnimmt. ◄◄

SDV AG: Und wie war Ihre Erfahrung?

►► Dass es genau so funktioniert. Die Abschlussrate betrug nahezu 100 Prozent, während sie bei Leads oder selbst bei Empfehlungen im besten Fall bei 1:5 und im schlechtesten Fall bei 1:12 lag. ◄◄

SDV AG: An welchem Kanal kommt ein Makler nicht vorbei, WhatsApp, Facebook, Xing oder Instagram?

►► Das hängt ein bisschen von der Zielgruppe ab. Und damit wären wir auch gleich bei dem wichtigsten Thema schlechthin: die Definition der Kundenzielgruppe. Daran kommt niemand vorbei, der erfolgreich sein möchte. ◄◄

SDV AG: Warum ist das so wichtig?

►► Weil die Ansprache viel konkreter sein kann und damit der direkte Erfolg, nämlich die Abschlussrate, höher ist. Der zweite Vorteil, der sich aber erst später zeigt, liegt in der Marktmacht. Je mehr ich zur Marke meiner Kunden geworden bin, umso schwerer fällt es anderen Maklern, meine Kunden abzuwerben. ◄◄

SDV AG: Wie nutzen Sie selbst diese Möglichkeiten zur Neukundengewinnung und Kundenbindung?

►► Bei meinen ersten Versuchen, beispielsweise bei Google schneller gefunden zu werden, habe ich einen Blog ins Leben gerufen. Doch zum einen ist die kontinuierliche Lieferung von Beiträgen recht zeitaufwändig, ein bis zwei Artikel pro Woche müssten es schon sein. Und selbst dann vergehen gut und gern sechs bis zwölf Monate, bis Google die Seite berücksichtigt. Zum anderen hängt das Ranking bei Google nicht nur von der Qualität und Relevanz der Texte für Suchanfragen ab, sondern auch von technischen Parametern, auf die ein Makler nur bedingt Einfluss nehmen kann. Suchmaschinenoptimierung für Google ist Hoffnungsmarketing. Anfängern würde ich es daher nicht empfehlen. Viel direkter funktioniert es für viele Kundengruppen über Facebook, aber auch mit E-Mail-Marketing habe ich gute Erfahrungen gemacht. Dabei ist wieder eine überwiegend homogene Zielgruppe entscheidend. Denn nicht jedes Thema, über das ich informiere, ist für jeden Menschen zum gleichen Zeitpunkt wichtig. ◄◄

SDV AG: Wie sind Sie selbst dort anfangs vorgegangen?

►► Bei Facebook habe ich mir, neben meinem privaten, zunächst einen neuen Account angelegt. Dann habe ich mir überlegt, wen ich erreichen will. Früher war ich in ganz München und Umgebung bis 200 Kilometer Umkreis unterwegs. Mit der neuen Geschäftsstrategie habe ich mir überlegt, dass ich nur noch in Landshut und höchstens 20 Kilometer darum herum agieren möchte. Darum bin ich in Landshut mittlerweile auch so etwas wie ein Lokalpromi. In meiner regionalen Facebook-Gruppe habe ich über 30.000 Mitglieder und bekomme auf einen Post rund fünf bis sieben Anfragen im Schnitt, von denen fast jede in einem Abschluss mündet. Zum Vergleich: Nach monatelangem Bloggen hatte ich gerade mal eine Anfrage. ◄◄

SDV AG: Was ist Ihnen bei der Themenfindung für Ihre Online-Aktivitäten wichtig?

►► Dabei steht an erster Stelle wieder die Zielgruppe. Bei mir selbst habe ich damals nicht so darauf geachtet, eine homogene Gruppe, etwa nur Familien oder ähnliches, aufzubauen. Das bereue ich heute und würde jedem Kollegen empfehlen, dies zu konkretisieren. Ich gehe nun etwas anders heran und habe mir beispielsweise für dieses Jahr vorgenommen, eine neue Zielgruppe zu erschließen. Das sollen Bauunternehmen mit einem Umsatz zwischen 3,5 Millionen Euro und 50 Millionen Euro sein. Dazu habe ich mir Gedanken gemacht, wie ich diese Gruppe erreichen kann. Dazu gehört die Antwort auf die Frage: Welches Problem haben alle diese Unternehmen und wie kann ich als Versicherungsmakler dieses lösen? ◄◄

SDV AG: Was empfehlen Sie Maklern, die zwar bereits bei Netzwerken wie Facebook oder Xing angemeldet, aber bisher wenig aktiv sind? Wie können sie erfolgreich werden?

►► Auch hier lautet der Rat wieder: Zielgruppe definieren und eine Online-Strategie entwickeln; gleichzeitig eigene Ziele als Unternehmer, aber auch als Person setzen. Zwar kann es sein, dass ein Ziel zu ehrgeizig ist und es nicht sofort umsetzbar ist. Aber die Arbeit daran bringt einem diesen Zielen unweigerlich näher. Gleichermaßen ist es natürlich möglich, dass man auch ohne Ziele Erfolg hat. Das ist dann jedoch Zufall und damit vergleichbar, mit verbundenen Augen ins Auto zu steigen, loszufahren und zufällig dort zu landen, wo man hinwollte. ◄◄

BREXIT

AUSWIRKUNGEN AUF BERATUNGSPFLICHTEN DES VERSICHERUNGSMAKLERS?

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

A. Ausgangssituation

Viele Versicherer verlegen ihren Sitz teilweise aus Großbritannien (künftiges EU-Ausland) in das EU-Inland. Gern genommen sind derzeit Luxemburg oder Irland. Üblicherweise wird jedoch nicht der gesamte rechtliche, geschweige denn tatsächliche Standort verlegt. Viel eher wird eine Tochtergesellschaft im EU-Inland gegründet, auf welche die Verträge europäischer Kunden im Wege eines sog. Part-VII-Transfers übertragen werden. Auf diese Weise soll die reibungslose Fortführung von Verträgen der britischen Versicherungsgesellschaften mit ihren europäischen Kunden gewährleistet werden. Näheres hierzu: https://kanzlei-michaelis.de/die-auswirkungen-des-brexits-auf-das-versicherungsgeschaeft/

Bislang befinden sich m. E. die meisten Übertragungen i. S. e. Part-VII-Transfers im Planungs- oder nicht abgeschlossenen Durchführungsstadium. Allerdings sind auch schon einige Part-VII-Transfers zum Jahreswechsel wirksam geworden (z. B. Hiscox). Dennoch sind die (un) mittelbaren Konsequenzen für Versicherungsnehmer und -makler derzeit teilweise ungeklärt.

Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht.
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de

Kritische Fragestellungen sind v. a. die folgenden:

► Versicherungsanlageprodukte: Gibt es ein britisches Äquivalent zur Protektor Lebensversicherungs-AG?

► Welche Auswirkungen hätte ein Part-VII-Transfer auf den bestehenden Schutz durch solch einen Sicherungsmechanismus?

► Wie könnte sich ein Versicherungsnehmer gegen einen (drohenden) Rechtsverlust wehren?

► Welche Aufklärungs- und Beratungspflichten ergeben sich aus dem Problembereich wahrscheinlich für den Versicherungsmakler?

B. Einzelfragen

Zunächst ist zu klären, ob ein „protektorähnlicher" Schutz nach britischem Recht besteht und inwieweit das Risiko eines Rechtsverlusts für deutsche Versicherungsnehmer aufgrund eines Part-VII-Transfers besteht. Nur auf Grundlage dessen lässt sich eine brauchbare Prognose hinsichtlich der Aufklärungs- und Beratungspflichten des Versicherungsmaklers anstellen.

I. Britischer Sicherungsmechanismus für Versicherungsanlageprodukte

Es gibt in Großbritannien einen der Protektor Lebensversicherungs-AG ähnlichen Sicherungsmechanismus. Im Rahmen des Financial Services and Markets Act (2000) wurde das sog. Financial Services Compensation Scheme (FSCS) eingerichtet. Dieses wird wie Protektor von der Finanzindustrie finanziert und gewährt u. a. Versicherungsnehmern (Verbraucher und Kleinunternehmen) Entschädigungen für den Fall, dass ein insolventer Versicherer Ansprüche nicht mehr erfüllen kann. Voraussetzung für das Eingreifen des FSCS ist, dass sich der Anspruch gegen eine durch die PRA (Prudential Regulation Authority) zugelassene Versicherungsgesellschaft richtet. Die PRA ist eine der Nachfolgebehörden der ehemaligen Finanzmarktaufsichtsbehörde FSA (Financial Services Authority) im Vereinigten Königreich. Die PRA reguliert ferner auch Banken und andere Finanzinstitute. Neben der PRA existiert nunmehr die FCA (Financial Conduct Authority), welche allgemein für den Verbraucherschutz verantwortlich ist. Das FSCS kann u.U. auch bei Ansprüchen gegen insolvente Versicherungsmakler eingreifen, soweit diese durch die FCA zugelassen worden sind. In einer stark vereinfachten Darstellung deckt das FSCS im Einzelfall mindestens 90 % des Insolvenzrisikos des Versicherungsnehmers ab. Zusätzlich zum FSCS existiert der sog. Financial Ombudsman Service, der Versicherungsnehmern die Möglichkeit eines Schlichtungsverfahrens eröffnet. Damit bestehen in Großbritannien Sicherungsmechanismen, die dem Schutzniveau in Deutschland etwa im Wesentlichen entsprechen.

II. Auswirkungen eines Part-VII-Transfers auf den Zugang zum FSCS

Die Übertragung der Versicherungsverträge im Wege eines Part-VII-Transfers führt dazu, dass die (deutschen) Versicherungsnehmer den Zugang zum britischen FSCS verlieren. Dies liegt darin begründet, dass die Tochtergesellschaft, die fortan die Policen führt, nicht von den britischen Aufsichtsbehörden zugelassen wird und insoweit aus dem Anwendungsbereich des FSCS herausfällt. Wird der im Einzelnen betroffene Versicherungsvertrag in Länder wie das häufig gewählte Luxemburg übertragen, führt es dazu, dass große Teile des Insolvenzschutzes verloren gehen. Denn Luxemburg hat beispielsweise kein dem FSCS ähnliches Sicherungssystem. Diesen Umstand weisen die übertragenden Versicherer auch konsequent in ihren Informationsmaterialien aus. Gleiches gilt sinngemäß für den Zugang zum britischen Ombudsmann, obwohl hierbei z. B. in Luxemburg eine vergleichbare Ombudsstelle vorhanden ist.

III. Abwehrmöglichkeiten gegen einen drohenden Rechtsverlust

Die besondere Problematik der Übertragungen im Wege eines Part-VII-Transfers ist, dass die Versicherungsgesellschaft die Möglichkeit hat, einseitig den Vertragspartner des Versicherungsnehmers zu ändern, ohne dass der einzelne Versicherungsnehmer eine Möglichkeit hat, gegen die Übertragung zu votieren oder diese zu vereiteln. Die Zustimmung des Versicherungsnehmers wird insoweit durch das gesetzliche Genehmigungsverfahren ersetzt. Im Wege dieses Verfahrens werden zunächst die PRA und FCA einbezogen. Diese holen wiederum Stellungnahmen der nationalen Aufsichtsbehörden (hier BaFin) ein, welche die betroffenen Versicherungsnehmer repräsentieren. Zusätzlich ist ein Expertengutachten einzuholen. Auf Grundlage all dieser Stellungnahmen kann die Versicherungsgesellschaft die endgültige Übertragung der Verträge gerichtlich beantragen. Sieht das Gericht die Interessen der Versicherungsnehmer gewahrt, genehmigt es die Übertragung.

Zunächst kann der Versicherungsnehmer sich gegen eine entsprechende Übertragung wehren, indem er vor Gericht Einspruch erhebt. Da die meisten Verhandlungen zu den gerichtlichen Übertragungsprozessen bereits abgeschlossen sein werden, stellt dieser Weg für die meisten Versicherungsnehmer wohl keine taugliche Abwehrmöglichkeit dar. Zudem ist im Angesicht der vielen bereits erfolgreich durchgeführten Übertragungen nicht davon auszugehen, dass die Argumente gegen eine Übertragung bei Gericht verfangen. Hinzu kommt, dass die BaFin in aller Regel dazu neigt,

Part-VII-Transfers im Interesse der deutschen Versicherungsnehmer zuzustimmen. Die entsprechenden Verfahren sind also entweder abgeschlossen oder lassen sich aus praktischen Gesichtspunkten nur schwierig angreifen.

1. Sonderkündigungsrecht gem. § 313 BGB

Nichtsdestotrotz lässt sich nicht von der Hand weisen, dass der Insolvenzschutz von Versicherungsnehmern verkürzt wird, wenn die entsprechenden Verträge auf eine Tochtergesellschaft in einem Staat übertragen werden, der keinen Sicherungsmechanismus wie FSCS oder Protektor kennt. Dies gilt auch dann, wenn man wie die Part-VII-Gutachter kein schwerwiegendes Risiko für den Versicherungsnehmer erkennt. Eine formale Verkürzung des Insolvenzschutzes bleibt bestehen. Fraglich ist, wie sich der Versicherungsnehmer nach erfolgtem Part-VII-Transfer zur Wehr setzen könnte. Vorausgesetzt für den Versicherungsvertrag ist deutsches Recht vereinbart, ließe sich über eine Rückabwicklung bzw. Kündigung des Vertrags wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage i.S.d. § 313 Abs. 1, 3 BGB nachdenken. Hiernach wäre eine Kündigung möglich, soweit sich Umstände schwerwiegend geändert haben, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind; die Parteien den Vertrag bei Kenntnis der Umstandsänderung nicht geschlossen hätten und eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder einer Partei nicht zumutbar ist.

a) Schwerwiegende Änderung der Vertragsgrundlage(n)

Für eine Änderung der Vertragsgrundlage kommen m.E. nur zwei sinnvolle Anknüpfungspunkte in Betracht: die Änderung des Vertragspartners oder die Verkürzung des Insolvenzschutzes. Gleichwohl lassen sich beide Anknüpfungspunkte nicht vollständig voneinander trennen, da die Verkürzung des Insolvenzschutzes gerade in der Änderung des Vertragspartners wurzelt. Für § 313 BGB gilt, dass nicht jede Änderung als wesentlich oder schwerwiegend gelten kann. Eine Änderung kann nur dann als schwerwiegend gelten, wenn nicht ernstlich daran gezweifelt werden kann, dass eine Partei den Vertrag nicht geschlossen hätte, wenn ihr die geänderten Umstände bekannt gewesen wären. Ob solch eine eindeutige Sachlage in Hinblick auf die Verkürzung des Insolvenzschutzes vorliegt, kann bezweifelt werden. Hier wäre bereits zu berücksichtigen, inwieweit die Einhaltung von Solvency-II-Vorschriften bereits einen ausreichenden Schutz vor der Insolvenz des Versicherers vermittelt. Dennoch lässt sich m.E. ein brauchbares Argument entwickeln, dass die Verkürzung des Insolvenzschutzes eine schwerwiegende Änderung der Vertragsgrundlagen bedeutet.

Ferner dürfte die Änderung aber auch nicht in die Risikosphäre des Versicherungsnehmers fallen. In Unkenntnis der konkreten Vertragsgestaltungen kann aber vermutet werden, dass der mögliche Anspruch gegen einen Sicherungsmechanismus wie das FSCS nicht vertraglich verbürgt ist. Schließlich handelt es sich ja hierbei um eine staatliche Sicherungsmaßnahme, die gerade außerhalb des Vertrags steht. Grundsätzlich bestehen nach meinem Dafürhalten leider keine Vorschriften oder vertragsimmanente Regeln, die den Versicherer daran hindern, eine Sitzverlegung durchzuführen. Daher spricht vieles dafür, die Sitzverlegung als allgemeines Risiko zu betrachten, dass hier dem Versicherungsnehmer zuzuweisen ist.

b) Zumutbarkeit des Festhaltens am unveränderten Vertrag

Unabhängig davon, ob ein Sonderkündigungsrecht gem. § 313 Abs. 1, 3 BGB bereits am Fehlen der notwendigen schwerwiegenden Änderung scheitert, stellt sich die Frage, ob dem Versicherungsnehmer nicht ohnehin eine Fortsetzung des Vertrags unter geänderten Umständen zugemutet werden kann. Hier stellt sich abermals die Frage, inwieweit die Einhaltung von Solvency-II-Vorschriften ein ausreichendes Schutzniveau vermittelt. Hinzu kommt die Erwägung, dass die Vertragsübertragung (auch) im Interesse der Versicherungsnehmer erfolgt. Schließlich sollen die Verträge so im EU-Inland verbleiben, um eine reibungslose Fortführung der Vertragsbeziehung zu gewährleisten. Es soll der Zulassungsverlust des Versicherers vermieden werden, um eine Undurchführbarkeit der Verträge zu verhindern. Vor diesem Hintergrund spricht vieles dafür, ein Sonderkündigungsrecht abzulehnen. Ein Indiz für die Zumutbarkeit kann hier

auch die Haltung der BaFin sein, die den Part-VII-Transfers zustimmt, nachdem sie bereits kurz nach dem Brexit eine Lösung von den britischen Versicherern gefordert hatte.

c) Zwischenergebnis

Die voranstehende Würdigung stellt natürlich nur ein erstes „Durchdenken" der Anspruchsvoraussetzungen und keine umfassende Würdigung dar. In Anbetracht der Vielschichtigkeit der Problemstellung sowie der politischen Dimension müsste man eher ein Gutachten in Auftrag geben, um eine ansatzweise verbindliche Antwort zu erhalten. In jedem Fall aber kann m.E. ein Sonderkündigungsrecht aus § 313 Abs. 1, 3 BGB „eher nicht" konstruiert werden. Ausführungen zu den Rechtsfolgen (Rückkaufswert?) eines etwaigen Sonderkündigungsrecht können insoweit dahinstehen. Zu einem anderen Ergebnis könnte man u.U. dann gelangen, wenn man es als unzumutbar betrachtet, den Versicherungsvertrag ohne die Absicherung durch ein System wie FSCS oder Protektor fortzuführen. Die Unzumutbarkeit und die Risikozuweisung an den Versicherer würden sich jedoch nur schwer begründen lassen.

2. Kündigung aus wichtigem Grund gem. § 314 BGB

Da es sich bei einem Versicherungsvertrag um ein Dauerschuldverhältnis handelt, kann eine Kündigung aus wichtigem Grund gem. § 314 Abs. 1 BGB in Betracht gezogen werden. Allerdings stehen §§ 313, 314 BGB in einem besonderen Näheverhältnis zueinander und gleichen sich in ihren Voraussetzungen. Während § 313 Abs. 1, 3 BGB die Kündigung aufgrund außervertraglicher Umstände zulässt, kann die Kündigung aus § 314 Abs. 1 BGB nur auf solche Gründe gestützt werden, die gerade im Risikobereich des Kündigungsgegners liegen. Ob die Verkürzung des Insolvenzschutzes durch Sitzverlegung bzw. (rechtmäßige) Übertragung auf eine Tochtergesellschaft dem Risikobereich des Versicherers zuzuweisen ist, kann bestritten werden. Unabhängig davon erfordert § 314 BGB analog zu § 313 BGB die Unzumutbarkeit der Vertragsfortführung. An dieser kann aus den o.g. Gesichtspunkten gezweifelt werden.

3. Weitere Sonderkündigungsrechte

Weitere Sonderkündigungsrechte sind m. E. in Abwesenheit etwaiger vertraglichen Abreden nicht ersichtlich.

IV. Zwischenergebnis

In Großbritannien gibt es mit dem FSCS ein der Protektor Lebensversicherungs-AG ähnliches Sicherungssystem. Deutsche Kunden britischer Versicherer verlieren regelmäßig ihren Zugang zu diesem System, wenn und soweit ihre Verträge im Wege eines Part-VII-Transfers auf Tochtergesellschaften im künftigen EU-Inland übertragen werden. Diese Übertragungen erfolgen mit Zustimmung der BaFin als Interessenvertreterin der deutschen Versicherungsnehmer. Deutsche Kunden können im Wege des gerichtlichen Genehmigungsprozess der Part-VII-Transfers im Vereinigten Königreich Einspruch erheben. Viele Part-VII-Transfers sind jedoch bereits abgeschlossen. Auch in den noch laufenden Verfahren ist nicht damit zu rechnen, dass die Einsprüche deutscher Kunden durchschlagen würden. Ein Sonderkündigungsrecht nach deutschem Recht besteht wahrscheinlich nicht, wenngleich es auch noch keine Rechtsprechung zu dieser Thematik gibt.

C. Aufklärungs- und Beratungspflichten des deutschen Versicherungsmakler

Für den betreuenden Versicherungsmakler ist es in diesem undurchsichtigen und politisch bewegten Themenfeld

besonders schwierig abzuschätzen, wie weit seine Aufklärungs- und Beratungspflichten reichen. Im Angesicht der o.g. Zusammenhänge können die Aufklärungs- und Beratungspflichten m.E. aber im Wesentlichen kaum über die reine Informationspflicht zu der „Faktenlage" hinausreichen. Die britischen Versicherungsunternehmen haben die betroffenen deutschen Kunden sicher umfassend via Broschüre und Anschreiben über die Folgen eines geplanten Part-VII-Transfers aufgeklärt. Wenn die Versicherungsnehmer diese Informationen nicht direkt erhalten haben, so ist es Aufgabe des Versicherungsmaklers, diese weiterzuleiten. Da die Übertragung der Verträge aber gemeinhin im Interesse der Versicherungsnehmer erfolgt und nach hier vertretener Auffassung keine Sonderkündigungsrechte bestehen, trifft den Versicherungsmakler keine darüberhinausgehende Pflicht. Anders kann es sich verhalten, wenn die vermittelten Verträge eine Klausel enthalten, die eine (vorteilhafte) Kündigung ermöglichen. Da die Policen – abgesehen vom Vertragspartner – unverändert (meist sogar von den gleichen Ansprechpartnern beim Versicherer) fortgeführt werden, ergibt sich auch inhaltlich kein Beratungsbedarf, der über den Rahmen der Situation vor Übertragung hinausgeht. Sollte in der Folgezeit bekannt werden, dass entgegen der hier vertretenen Auffassung ein Sonderkündigungsrecht besteht, so wären die Versicherungsnehmer dahingehend natürlich aufzuklären.

MAKLERHAFTUNG MÖGLICH,

WENN DAS EMPFOHLENE WIRTSCHAFTLICHE PRODUKT NICHT SO GUT PERFORMT!

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

Vor Kurzem, also genau am 26.07.2018, hat der Bundesgerichtshof eine folgenreiche Entscheidung über einen Versicherungsmakler getroffen (siehe BGH-Bschluss, Az. I ZR 274/16). Es ist dann unsere Aufgabe, Ihnen Tipps zu geben, wie eine Haftungssituation vermieden werden kann bzw. wie nach Ansicht des Bundesgerichtshofes ihre richtige Beratung auszusehen hat.

Im konkreten Fall hat der Makler seinen Kunden zunächst allgemein darauf angesprochen, ob Interesse an einer Steueroptimierung besteht. Der Kunde hatte zwei fondsgebundene Lebensversicherungen, für die er DM 1.000,00 (€ 511,29) bezahlte. Er veranlasste eine Reduzierung des monatlichen Beitrages auf € 90,58 und schloss bei dem Makler eine neue Rürup-Rente mit einem monatlichen Zahlbetrag von € 1.600,00 zu seiner Alterversorgung ab.

Einige Jahre später war er der Auffassung, dass die Reduzierung seiner Beiträge zur alten Lebensversicherung nicht so schlau war und dass der Abschuss der Rentenversicherung für ihn wirtschaftlich nachteilig sei. Der VN wollte nicht nur Schadenersatz (€ 88.755,03), sondern

Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht.
Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de

auch die Feststellung, dass darüber hinausgehende Vermögensschäden, die noch in Zukunft eintreten können, ebenfalls vom Makler ersetzt werden müssen. [Anm: Es handelt sich also nicht um einen ungewöhnlichen Vorgang, denn häufig wird einem Kunden empfohlen, die Altersvorsorge zu optimieren, um einen größeren wirtschaftlichen Ertrag anzustreben.]

Überlegen Sie aber gut, ob hierin nicht eine Gefahr liegen könnte und es deshalb einer sehr genauen und umfassenden Dokumentation bedarf! Schauen wir also einmal, wie sich der Bundesgerichtshof eine richtige und umfassende Dokumentation vorstellt:

►

Nach dem BGH bestand der Beratungsfehler in einem Unterlassen, nämlich im Unterlassen der erforderlichen Vergleichsberechnung oder jedenfalls des erforderlichen Hinweises auf die Möglichkeit einer solchen Vergleichsberechnung. Da der Versicherungsnehmer nicht einmal pflichtgemäß auf die Möglichkeit einer Vergleichsberechnung hingewiesen worden ist, ist nach dem Grundsatz des beratungsgerechten Verhaltens zu vermuten, dass er sich im Falle des erfolgten Hinweises ohne eine solche Berechnung nicht zu einer Umschichtung in ein anderes Altersvorsorgeprodukt entschlossen hätte. Daher ist es von großer Wichtigkeit, dass der Versicherungsmakler einen Vergleich des angeratenen neuen Altersvorsorge-Modelles mit den bereits abgeschlossenen Lebensversicherungen hinsichtlich der Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit anstellt oder zumindest seinen Kunden auf die Möglichkeit einer Vergleichsbetrachtung ausdrücklich hinweist.

Obwohl der Versicherungsmakler zunächst in erster und zweiter Instanz gewonnen hatte, war es einhellige Auffassung aller Instanzen, dass die Unterlassung eines solchen Vergleiches und der entsprechenden Hinweise einen Beratungsfehler darstellt. Steht aber erst einmal ein Beratungsfehler fest, dann ist es nur noch die Frage, ob der Höhe nach auch ein daraus kausal entstehender Schaden bezifferbar ist oder nicht.

Im konkreten Rechtsstreit war es dem Kunden nicht gelungen, einen konkreten Schaden substantiiert darzulegen. Mit dieser Forderung konnte er also beim Bundesgerichtshof nicht durchdringen. Darüber hinaus begehrte der Kunde aber auch die Feststellung, dass weitere mögliche Vermögensnachteile, die erst in der späteren Rentenbezugsphase festgestellt werden können, auszugleichen sind.

Diesem weitreichenden und in die Zukunft gerichteten Feststellungsbegehren schloss sich der Bundesgerichtshof an. Denn für die Zulässigkeit einer solchen Feststellungsklage (möglicher Schaden in der Zukunft) ist lediglich die Darlegung von Tatsachen vorzunehmen, aus denen sich die Wahrscheinlichkeit eines auf die Verletzungshandlung (unterlassende Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsberechnung) zurückzuführenden Schadens (wirtschaftlicher Nachteil nach der Saldo-Theorie) ergibt. Dazu muss nicht dargelegt werden, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt eine solche Vermögensdifferenz besteht. Alleine die Behauptungen, dass die Kostenstruktur der Produkte für den Kunden nachteilig gewesen sei, wäre möglicherweise schon ausreichend

gewesen. Des Weiteren behauptete der Kläger aber auch gravierende Steuernachteile. Auch diese wären entsprechend zu berücksichtigen. Sogar weitere Nachteile, wie z. B. die Personengebundenheit der neuen Vermögensanlage in Form der abgeschlossenen Rürup-Rente. Durch die Darlegung dieser Nachteile war die Wahrscheinlichkeit eines Schadens vom Kunden ausreichend dargelegt, entschied der BGH (aaO, BGH). Es sei einem Kunden nicht zuzumuten, einen Versicherungsmathematiker hinzuzuziehen, der die Wahrscheinlichkeit eines Schadens näher darlegt. Es spreche vielmehr für eine großzügige Beurteilung der Frage, ob der Geschädigte die Wahrscheinlichkeit des Vermögensschadens hinreichend dargelegt hat.

In dieser BGH-Entscheidung sehe ich eine erhebliches Potential für eine Klagewelle, die auf die Versicherungsmakler zurollen könnte. Denn die „Umschichtung" in andere Altersvorsorgeprodukte erfolgt häufig. Weniger häufig wird ein Vergleich dieser beiden Altersvorsorgemodelle angestellt und eine konkrete Vergleichsbetrachtung vorgenommen. Vermutlich wird auch kaum der Hinweis erteilt, dass eine solche Vergleichsbetrachtung sinnvoll wäre.

Nach dieser Entscheidung kann der Versicherungsnehmer sich relativ leicht Ansprüche offen halten, ob er im Alter mit seiner Rente „glücklich" ist. Über den Schadenersatzanspruch gegenüber dem Versicherungsmakler könnte er zu seiner ursprünglichen Altersversorgung optieren, sollte diese dann wirtschaftlich, zumindest hypothetisch, besser gelaufen sein. Da häufig auch Verträge mit garantierter Verzinsung in fondsgebundene Anlage umgeschichtet wurden, kann man nur hoffen, dass der Fonds-Verlauf positiv ist und sich wirtschaftliche Nachteile im Vergleich für den Kunden nicht ergeben.

Sobald aber eine Wahrscheinlichkeit besteht, dass – weil eine wirtschaftliche Vergleichsbetrachtung fehlte - sein neues Produkt nicht erwartungsgemäß performt, ist der „Sündenbock" leicht zu finden. Würden Verbraucherschutzorganisationen erst einmal dem Kunden anraten, über die allgemeine künfige Feststellung die Ansprüche zu „sichern", dann müssen wir wohl bei den rechtschutzversicherten Kunden von einer Klagewelle ausgehen.

Die Rettung des Maklers liegt hier nicht in der Argumentation, er habe keine Pflicht verletzt. Die Rettung besteht wohl vielmehr darin, dass kein ursächlicher kausaler Schaden entstanden ist. Dies wird aber für den Makler sehr schwierig in der Argumentation!

Fazit

►

Bei „Umschichtungen" nehmen Sie einen Vergleich der Rentabilität und Wirtschaftlichkeit vor! Dies sind die Mindestanforderungen der jüngsten BGH-Entscheidungen.

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So individuell wie Ihre Kunden.

Wie Ihre Kunden mit der Grundfähigkeitsversicherung wichtige Fähigkeiten für Beruf und Alltag absichern, erfahren Sie unter:

www.nuernberger.de

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Bezirksdirektion München, Uwe Theil, Mobil 0151 53840641

HDI CYBERSCHUTZ: NEUE LEISTUNGEN UND STARKER SERVICE

Die HDI Versicherung hat ihre Cyberpolice für KMU und Selbstständige erweitert. Sie bietet jetzt eine Reihe neuer Bausteine. Einige dieser Leistungen sind bereits in den Basisschutz integriert, andere sind als Optionen zusätzlich abschließbar.

Top-Rating spricht für die erstklassige Produktqualität

In einem aktuellen Produktvergleich hat die Ratingagentur Franke und Bornberg ein Rating von Policen gegen Cyberkriminalität vorgelegt. Untersucht wurden insgesamt 34 Cyber-Tarife für kleine und mittelständische Unternehmen von 28 Gesellschaften. HDI gehört zu den vier Anbietern, die am besten bewertet wurden. Unter den wenigen Top-Tarifen findet sich neben HDI kein weiterer deutscher Anbieter.

Neue Leistungen, umfassende Sicherheit

HDI hat die Leistungsinhalte der Cyberversicherung verbessert: Sie bietet jetzt unter anderem eine optionale Update-Garantie, den Ersatz von Schäden an betriebsnotwendiger Hardware und den Baustein Spionageschutz. Darüber hinaus wurden bereits vorhandene Leistungsmerkmale optimiert und die Stärken in den Vordergrund gerückt. Dazu gehören z. B. die umfangreiche Soforthilfe im Krisenfall und die Mitversicherung von immateriellen Schäden. Zudem ist der Geltungsbereich auf „weltweit" ausgedehnt worden. Spionage ist einer der kriminellen Aktivitäten, die Unternehmen oder Selbstständige hart treffen können. Technische Neuentwicklungen, aber auch Krankendaten oder strafprozessrelevante Informationen sind dabei mögliche Ziele. Die HDI Cyberversicherung bietet deshalb jetzt auch Schutz gegen Spionage-Aktivitäten, die über das Netz begangen werden. Besteht der Verdacht, dass Geschäftsgeheimnisse von Versicherten durch einen Cyberangriff ausgespäht wurden, **stellt HDI den Kontakt zu einem spezialisierten IT-Sicherheitsdienstleister her und übernimmt die anfallenden Kosten. Der Dienstleister unterstützt die Versicherten dabei, den Spionagefall festzustellen und aufzuklären.**

Versicherungsschutz plus professionelle Soforthilfe

Am besten ist es, wenn ein Schaden erst gar nicht entsteht oder zumindest eingedämmt werden kann. Deshalb setzt die HDI Cyberversicherung bereits vor dem Leistungsfall an: Sie kombiniert ausgezeichneten Versicherungsschutz mit professioneller Soforthilfe. **Für die ersten 90 Minuten der Soforthilfe im Krisenfall fällt kein Selbstbehalt an.** Zudem werden für diesen Zeitraum die entstandenen Kosten nicht auf die Versicherungssumme angerechnet.

NEU: IT-Sicherheitstrainings für Mitarbeiter mit Kooperationspartner Perseus

Ein umfangreiches IT-Awareness Training für Mitarbeiter der Firmenkunden und der Freien Berufe rundet seit Februar 2019 das weitreichende Sicherheitspaket zusätzlich ab. Die Serviceleistung von Perseus ist ein fortwährender Ansatz der Prävention, um das Bewusstsein der Mitarbeiter von Firmen/Freien Berufen zu schärfen und Cyber-bedrohungen abzuschwächen. **Das Tool ist obligatorischer Bestandteil der HDI Cyberversicherung zur Schadenprävention.**

Unser Tipp für Sie

Sichern Sie auch Ihr eigenes Cyberrisiko ab und profitieren von **20 % Prämienvorteil** über Firmen Digital für Ihre eigene Cyber-Deckung!

Mehr Informationen:
www.hdi.de/partner-cyber

Kontakt

Horst Scheer
Key-Account-Manager, Finanzvertriebe / Pools
HDI Vertriebs AG

Telefon: 089 / 210 7415
Mobil: 0 172 / 235 7494
E-Mail: horst.scheer@hdi.de
www.hdi.de

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.

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

SICHERN SIE IHREN KUNDEN DAS BESTE GESAMTPAKET AM MARKT!

Kunden der ALTE LEIPZIGER profitieren mit Stand 01/2019 von folgenden BU-Neuerungen für die 3. Schicht: Bei dem **Ereignis »Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit nach abgeschlossener Berufsausbildung / Studium«** können unsere Kunden jetzt auch mehr als 6.000 Euro jährliche BU-Rente **nachversichern,** wenn sie uns ein entsprechendes Gehalt nachweisen. Weitere Voraussetzung: Der Versicherte übt eine berufliche Tätigkeit aus, die seiner Ausbildung entspricht und die gesamte BU-Rente aus allen bei uns bestehenden Verträgen darf höchstens 30.000 Euro p. a. betragen.

Künftig **verzichtet** die ALTE LEIPZIGER auch auf die **Umorganisationsprüfung,** wenn der Selbständige in seinem Betrieb in den letzten zwei Jahren durchgehend **weniger als 5 Mitarbeiter** beschäftigt hat. Ob der Selbständige Akademiker ist oder nicht, ist hier unbedeutend.

Bei **Schülern** wird durch eine differenziertere Einstufung, je nach Schulform in die Berufsgruppen 1+ bis 2, eine aus Risikogesichtspunkten gerechtere Beitragskalkulation erreicht. Weiterhin können Schüler aller Schulformen eine monatliche BU-Rente von max. 1.500 Euro bis Schlussalter 67 Jahre abschließen und profitieren von den umfangreichen Ausbau- und Nachversicherungsgarantien.

e-VOTUM

Seit 12/2018 können Sie mit »e-Votum« die **Risikoprüfung** für Ihre Kunden einfach **online** durchführen, bekommen so schnell und verbindlich ein Ergebnis und sparen jede Menge Zeit! **»e-Votum«** ist einzigartig am Markt! Sie finden »e-Votum« in unserer Angebotssoftware E@SY WEB LEBEN – probieren Sie es gleich aus!

SOFORTHILFE bei Krebs

Auch in der BU-Leistung haben wir eine innovative Neuerung geschaffen: Die **Soforthilfe bei Krebs!** Erkrankt Ihr Kunde an Krebs und muss sich deswegen einer Chemo- oder Strahlentherapie unterziehen, leisten wir bis zu **15 Monate eine Sofort-Rente** in Höhe der BU-Rente. Ein vereinfachter Nachweis genügt und Ihr Kunde kann sich auf seine Genesung konzentrieren. Die neue Krebsleistung ist für Beginne ab 01/2019 in unsere exzellente BU-Absicherung integriert. **Ohne Mehrbeitrag!**

Kontakt

Mathias Meier
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.

Telefon: 089 / 23195 223
Mobil: 0174 / 3466 861
E-Mail: mathias.meier@alte-leipziger.de
www.alte-leipziger.de

Rechtsschutzversicherung
MAKLERINFORMATION *AKTUELL*

NEU: Die Rechtsschutztarife der DEURAG

Nachgefragt, weiterentwickelt, neue Tarifpakete geschnürt

Wir haben den neuen DEURAG-Premiumrechtsschutz entwickelt – mit vielen Extra-Leistungen und Preisvorteilen für Ihre Kunden. Profitieren Sie von der einfachen Tarifstruktur und nutzen Sie den besonderen Vermittlerservice auf unserer neuen Website www.deurag.de.
Jetzt auch mit praktischem Tarifrechner und Verkaufsstorys im Blog „Mein gutes Recht“.

Tarife, die zu Ihren Kunden passen.

- **SB-Vario:** Flexibel bleiben, selbst entscheiden. Unser Premium-Rechtsschutz mit variabler Selbstbeteiligung
- **SB-Bonus:** Clever geschützt mit Prämiensystem. Sinkende Selbstbeteiligung von 100 € pro Jahr bis hin zum Wegfall der Selbstbeteiligung
- **SB-150:** Einfach und klar – je Rechtsschutzfall beträgt der Eigenanteil 150 €. Alle weiteren Kosten übernimmt die DEURAG.
- **Fokus:** Bester Schutz für alle wichtigen Fälle. Unser Rechtsschutz ohne Selbstbeteiligung mit Streitschlichtungsoption

NEU

Rechtsschutzversicherung muss kein schweres Beratungsthema sein: Wir unterstützen Sie mit leicht verständlichen Informationen. So beraten Sie sicher, schnell und erfolgreich.

Fordern Sie hier Ihr kostenloses Infopaket an:
www.deurag.de/vertriebspartner/tarif-2018/

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

POWER-TIPPS FÜR FRISCHES BAV-GESCHÄFT

Mehr Geld vom Arbeitgeber, größere Steuerfreiheit und eine neue Art von Betriebsrente: Die betriebliche Altersversorgung ist deutlich attraktiver geworden. Ein starker Partner mit langjährig erfahrenen Spezialisten in diesem Geschäftsfeld ist die Continentale.

Die Neuerungen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sind für Vermittler ein optimaler Türöffner für frisches Geschäft. Bei der Umsetzung unterstützt die Continentale Lebensversicherung ihre Vertriebspartner mit einer umfangreichen Produktpalette und einem ausgezeichneten Service.

Verpflichtender Arbeitgeberzuschuss bei Entgeltumwandlungen

Seit dem 1. Januar 2019 müssen Arbeitgeber bei neuen Zusagen zur Entgeltumwandlung ihre gesparten Beiträge für die Sozialversicherung oder pauschal 15 Prozent grundsätzlich an ihre Mitarbeiter weitergeben. Zwar tritt die Zuschusspflicht für bestehende Verträge erst 2022 in Kraft. Doch es lohnt sich, bereits jetzt damit zu starten. So fühlt sich die Belegschaft gleichbehandelt. Das steigert die Zufriedenheit und trägt zur Mitarbeiterbindung bei. Seit vergangenem Jahr können Arbeitnehmer außerdem bis zu 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze steuerfrei über die Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung einzahlen. Das entspricht 2019 bis zu 536 Euro im Monat.

Neue Fonds-Rente mit Garantie

Auf der Suche nach passenden bAV-Produkten lohnt sich ein Blick auf die Continentale Rente Invest Garant. Der jüngste Spross der Continentale Produktfamilie bietet attraktive Renditechancen und gleichzeitig eine hohe Mindestgarantie. Er verbindet die Vorteile der Fonds-Rente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Zum vereinbarten Rentenbeginn, dem Garantietermin, stehen mindestens alle gezahlten Altersvorsorgebeiträge zur Verfügung – mit einer Günstigerprüfung für die höchstmögliche Rente. Da diese Zusage erst zum Garantietermin erfüllt werden muss, kann das Guthaben während der Laufzeit optimal für die Fondsanlage genutzt werden. Dafür sorgt monatlich der innovative Chancen-Tracker. Damit kann schon der erste Sparbeitrag voll in Fonds investiert werden. Bei der Anlage kann der Kunde aus mehr als 80 Fonds bis zu 10 Fonds gleichzeitig kombinieren und mehrfach jährlich kostenlos ändern. Auf Wunsch kann der Kunde die eigene Arbeitskraft oder seine Angehörigen zusätzlich absichern. Durch mehrere Tarifstufen für Einzelpersonen und Kollektive ab 5 Personen sind zudem flexible Vergünstigungen möglich.

Steuervorteile aufzeigen

Für Berufstätige mit einem Brutto-Einkommen bis 2.200 Euro monatlich ist die neue geförderte Betriebsrente sinnvoll. Der Arbeitgeber profitiert ebenfalls davon: Er darf 30 Prozent des arbeitgeberfinanzierten Beitrages über das Lohnsteuerabzugsverfahren einbehalten. Als einer von wenigen Anbietern hat die Continentale mit der kapitaleffizienten klassischen FörderRente Classic Pro das passende Produkt.

Ausgezeichneter und kompetenter Partner für Vermittler

Verlass ist zudem immer auf den Service der Continentale Lebensversicherung. Die erfahrenen bAV-Spezialisten der Continentale unterstützen unter anderem die Vermittler auf Wunsch persönlich beim Beratungsgespräch vor Ort.

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
makler.continentale.de/BRSG

BRSG – Mach es zu Deinem Erfolg!

Millionen gute Gründe für neues bAV-Geschäft

- **Mehr als 12 Millionen Zusagen ...**
  zur Entgeltumwandlung müssen auf den Prüfstand. Denn der neue verpflichtende Arbeitgeberzuschuss wird ab 2022 auch für bestehende Zusagen wirksam. Zeit, bestehende Versorgungswerke jetzt schon zu aktualisieren.

- **Rund 11 Millionen Geringverdiener ...**
  können von der neuen geförderten Rente und höheren Freibeträgen profitieren. Zusätzliche Altersvorsorge lohnt sich also wieder für Geringverdiener. Und auch für deren Arbeitgeber – dank schlanker Umsetzung und Steuervorteilen.

- **Millionen gute Gründe ...**
  die Ihnen das Betriebsrentenstärkungsgesetz für Ihre bAV-Beratung bietet. Wir unterstützen Sie dabei. Mit Praxistipps, Arbeitgeberinformationen, umfassendem Service und Top-Produkten. Sprechen Sie uns an.

Ihr Ansprechpartner:

Richard Lechner
Telefon 089 37417-597
Fax 0911 5697-107
Mobil 0173 2844337
E-Mail Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/BRSG

Die Continentale

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

BRSG: VERTRIEBLICHE CHANCEN NUTZEN

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) hat mit der verpflichtenden Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis für Neu- und Altverträge das „Sprungbrett" in die Firmen eröffnet.

Viele Unternehmen haben bereits betriebliche Altersversorgung (bAV), zum Beispiel in Form einer Direktversicherung. Dazu sollte jetzt dringend beraten werden. Kleine und mittelständische Unternehmen werden wahrscheinlich entweder von ihrem Steuerberater oder direkt vom Vermittler angesprochen. In diesem Zusammenhang gehört dann die gesamte bAV-Architektur des Unternehmens auf den Prüfstand. Denn neben der Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis muss auch über den bAV-Förderbetrag für Niedrigverdiener oder die Riesterförderung gesprochen werden. Geschickt kombiniert kommen hier ganzheitliche Konzepte heraus, die dem Unternehmer durch doppelte staatliche Förderung zusagen und auch die Arbeitnehmer durch gute Betriebsrenten überzeugen.

Beratungsansatz Informationspflichten der Arbeitgeber

Die Informationspflichten sind in der bAV in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus der Arbeitsgerichte geraten. Hier gilt: Mehr gute Informationen sind besser als weniger gute Informationen. Als Mindestinformation gilt die Nennung des Versorgungsträgers, des Durchführungsweges und der Zusageform und die Aushändigung der Versorgungs- und Vertragsunterlagen. Ein aktuelles Urteil zeigt, dass sich ein Arbeitgeber schnell schadensersatzpflichtig machen kann.

Die Stuttgarter: starker Partner für die bAV

Die bAV bei der Stuttgarter ist für Vermittler der Trumpf in ihrer Beratung. Sie bietet ein breites und zeitgemäßes Produktangebot für die bAV. Es setzt sich aus classic-Tarifen mit Rechnungszins und den modernen, kapitalmarktnahen Produkten index-safe und performance-safe zusammen. Für die neue Förderung nach §100 EStG stehen separate Tarife in allen Anlagekonzepten und attraktiven Vergütungsmodellen bereit.

Die Produkte der Stuttgarter orientieren sich an der höchstmöglichen Sicherheit für Vermittler und Arbeitgeber. Zudem bildet Transparenz die Grundlage, um allen Beteiligten eine „wohlinformierte" Entscheidung zu ermöglichen. Deshalb gibt es bei den Tarifen der Stuttgarter als Zielwert für die Beitragsgarantie 100 % der Bruttobeiträge zum Rentenbeginn (Beitragsorientierte Leistungszusage – BOLZ und Beitragszusage mit Mindestleistung – BZML). Bei der BOLZ ist es bei bestimmten Konstellationen in der classic möglich, dass dieser Zielwert nicht ganz erreicht wird (kurze Laufzeiten, geringe Beiträge). Dann erfolgt ein separater Hinweis im Versorgungsvorschlag.

Erfahrene Experten unterstützen Sie

Für die bAV hat Die Stuttgarter das bewährte Betreuungskonzept mit Filialdirektion und Maklerbetreuer in Ihrer Region ergänzt. Mit der Vertriebsunterstützung bAV stehen dem Vermittler zusätzlich zu seinen Ansprechpartnern im Außendienst die bAV-Experten in allen Fragen zur bAV zur Seite. Vor allem bei komplexen Fachfragen, Begleitung der vertrieblichen Umsetzung oder Tipps für die Arbeitgeber-Ansprache und bei der Gestaltung einer Informationsveranstaltung für Arbeitnehmer helfen unsere erstklassigen bAV-Vertriebsunterstützer gerne weiter. Die Unterstützung erfolgt gerne auch direkt vor Ort beim Kunden!

Kontakt

Philipp Wolframsdorf
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Mobil: 0 172 / 623 64 05
E-Mail: philipp.wolframsdorf@stuttgarter.de
www.bavheute.de/team-vertriebsunterstutzung

Basler KinderVorsorge Invest Vario

Gibt es nur bei uns: Die Basler KinderVorsorge Invest Vario

- Schon ab 25 € im Monat
- Individuell investieren in Fonds und Garantievermögen (Vario)
- Schieberegler als Beratungsunterstützung erhältlich
- Abschluss ohne Elternunterschrift möglich!
- Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
- Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen
- Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
- BU-Option ohne Gesundheitsprüfung

Bis 500 € Monatsrente bei Abschluss zum Berufsstart.
Bis 1.000 € mit vereinfachter Gesundheitsprüfung

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice AG
www.basler-vertriebsservice.de, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: Makler-Service@Basler.de

Basler Versicherungen

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.managug-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@managug.de

Pfefferminzia ON TOUR

„HIRNFUTTER“

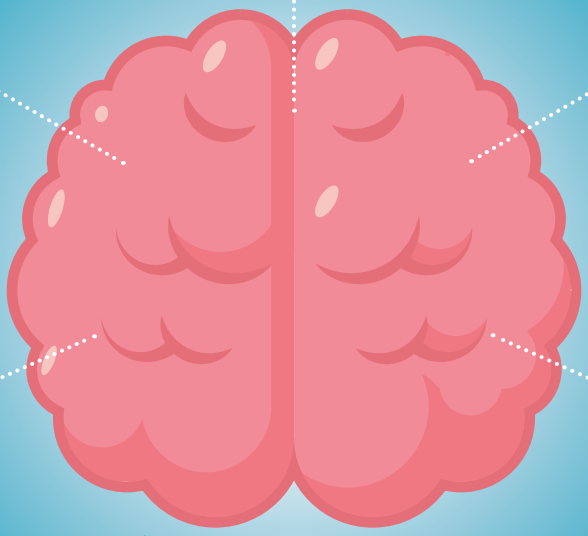
Der 2. Zukunftstag für Versicherungsprofis

Sie benötigen neue Impulse für sich und Ihren Vertrieb? Die derzeit gefragtesten Referenten der Branche geben Ihnen zu relevanten Zukunftsthemen Denkanstöße!

Prof. Michael Hauer
Fondspolicen

Philip Wenzel
Arbeitskraftsicherung

Wladimir Simonov
Social Media



Joachim Haid
Gesundheit & Prävention

Immanuel Hoos
Cybersicherheit

21. Mai 2019 ab 10 Uhr | Köln, KölnSKY, 28. Stockwerk

Jetzt zu der Premium-Veranstaltung für Versicherungsprofis über den Dächern der Domstadt anmelden!

Tickets und weitere Infos:

www.pfefferminzia.de/zukunftstag

„Brain“: Designed by Freepik

gut beraten 285 Minuten

IDD konforme Weiterbildungszeit
GB-BDL-20180215-3054

Unterstützer ▶ Allianz inter VERSICHERUNGSGRUPPE SwissLife

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 / Seite 06: © cassis – Seite 03 / 06 bis 08: © ananaline – Seite 07: © goodluz / © Sunny Forest / © milanmarkovic78 / © Sondem – Seite 12: © fotogestoeber / © Olga Kovalenko
Fotolia.com – Seite 05 / 32: © StockRocket – Seite 18: © pressmaster – Seite 21: © sepy

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.

NEU! ZUSATZSCHUTZ KREBS PLUS

Die clevere Erweiterung der Risiko-Lebensversicherung

+ Notfall-Sofortleistung in Höhe von 10 % der Todesfallleistung (max. 30.000 €)
+ Bis zu zweimal Notfall-Sofortleistung bei Diagnose Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall
+ Bei EUROPA kombinierbar mit Standard- und Premium-Schutz

Einfache und transparente Bedingungen

WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Deutscher Ring
Krankenversicherung

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