DAS MAKLERMAGAZIN

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Wir werden 10!

Ruhestandsplanung und Generationenberatung

Welche Potenziale diese Beratungssegmente bieten

SEITE 06

WISSEN IST ZUKUNFT

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: ***www.maklerkongress.de***

Wir werden 10!

SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

INHALT

SDV INTERN

04
JOURNAL

06
Ruhestands-planung und **Generationen-beratung**

Welche Potenziale diese Beratungssegmente bieten

Interview mit Stephan Michaelis

14
5. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS
mit Top-Referenten,
am 13. September 2019

WEITERBILDUNG

20
DIGITALISIERUNG
Mehr Kundenbindung durch Apps erreichen

22
RECHT UND HAFTUNG – KANZLEI MICHAELIS
Eintritt des Versicherungsfalls bei Rohrbruch

VERSICHERUNGEN

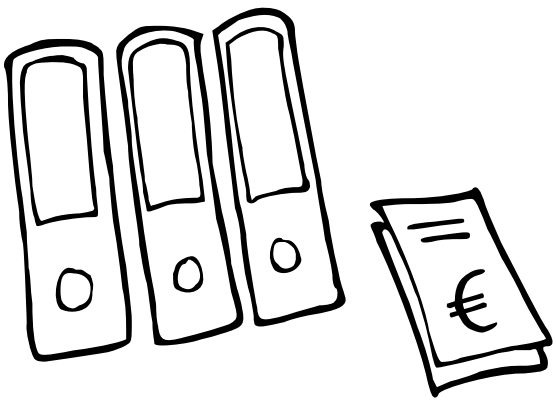
22
ALLIANZ LV
Die Allianz macht´s möglich: Beitragspause in der BU bei vollem Schutz

24
HALLESCHE
Betriebliche Gesundheit neu gedacht!

26
CONTINENTALE
Tschüss Kopfkissen!
Hallo Riester-Rente.

28
HDI
Gewerbeversicherung leicht gemacht

35
IMPRESSUM



JOURNAL

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

viele von Ihnen sind mit dem Thema Erben vermutlich bereits in Berührung gekommen – ob persönlich oder durch Erfahrungen im Bekannten- oder Freundeskreis. Wenn die Vermögensverhältnisse nicht geregelt sind oder wenn ein Ja oder Nein zu lebenserhaltenden Maßnahmen nicht besprochen wurde, kann das im Ernstfall eine Familie entzweien.

Um Ihren Kunden solche Belastungen zu ersparen, sprechen Sie doch bei ihnen die Ruhestandsplanung an. Denn nicht nur die finanzielle Vorsorge fürs Alter, auch die Entwicklung des Kapitals im Ruhestand sowie Vermögensübertragung, Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht gehören dazu. Ein Feld, das Experten zufolge ein enormes Potenzial bietet und von Maklern noch nicht ausreichend genutzt wird. Lesen Sie dazu unseren Artikel ab Seite 06.

Noch zwei Hinweise in eigener Sache: Die Vorbereitungen für unseren 5. Maklerkongress am 13. September laufen auf Hochtouren. Erfahren Sie mehr über den Kongress ab Seite 16. Und eine kleine Zwischenbilanz: Die erste Hälfte unseres Jubiläumsjahrs ist sehr erfolgreich verlaufen. Danke an dieser Stelle für Ihr Vertrauen. Wir freuen uns darüber, dass auch unsere modernen Deckungskonzepte Sie überzeugen. Es zeigt uns, dass wir die richtigen Dinge überarbeitet haben.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre dieser neuen Ausgabe!

Ihr Armin Christofori

5. Augsburger Maklerkongress

Am 13. September 2019 findet der Maklerkongress im Jubiläumsjahr der SDV AG statt. Freuen Sie sich schon jetzt auf ein großes Weiterbildungsprogramm mit Top-Referenten, spannenden Vorträgen und zahlreichen Ausstellern.

Informieren Sie sich hier über alle Details:

www.maklerkongress.de

Jetzt anmelden!

Branche finanziell stabil

Die Versicherungsgesellschaften waren 2018 finanziell stabil. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) meldet das anhand eigener Berechnungen für alle Sparten. Im vierten Quartal 2018 lag die Solvenzquote bei 324 Prozent. Im Jahr 2017 betrug sie noch 266 Prozent.

Versicherer können nicht vielseitig mit Kunden kommunizieren

Erst rund 16 Prozent der Versicherer können dem Kundenwunsch entsprechen und auf verschiedenen Wegen (Omnikanalstrategie) kommunizieren. Das ist das Ergebnis einer Befragung von 80 Vorständen und Geschäftsführern der Branche im Rahmen eines Versicherungs-Round-Tables des Beratungsunternehmens EY Innovalue. Die häufigsten Gründe für die mangelnde Umsetzung sind demnach unzureichende IT-Voraussetzungen, eine zu hohe Komplexität und die Vielzahl der betroffenen Stakeholder.

Urteil zu lebenserhaltenden Maßnahmen

Wie wichtig eine Patientenverfügung ist, zeigt ein neues Urteil des Bundesgerichtshofs (Aktenzeichen VI ZR 13/18). In diesem Fall hatte der Sohn den Hausarzt seines Vaters auf Schadenersatz verklagt. Der Vorwurf: Die künstliche Ernährung hätte das krankheitsbedingte Leiden des Vaters sinnlos verlängert und dadurch unnötige Kosten verursacht. Die Karlsruher Richter urteilten anders: „Das menschliche Leben ist ein höchstrangiges Rechtsgut und absolut erhaltenswürdig." Diesen Wert zu beurteilen, stehe keinem Dritten zu. Auch ein leidensbehaftetes Weiterleben könne nicht als Schaden angesehen werden.

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. Im Herbst kommen wir wieder in vier verschiedene Städte:

14. Oktober 2019
Leipzig, Pentahotel

15. Oktober 2019
Hamburg, Hafen Hotel

16. Oktober 2019
Düsseldorf,
Lindner Hotel Airport

17. Oktober 2019
Augsburg, SDV AG

► **Zur Anmeldung können Sie unser Kontaktformular nutzen:**
www.sdv.ag/makler-meets-company

Partnertage der SDV AG

Sie kennen uns noch nicht? Das wollen wir ändern. Kommen Sie zu den Partnertagen in unsere Räume in Augsburg.

23. August 2019 / 12. September 2019
18. Oktober 2019 / 29. November 2019

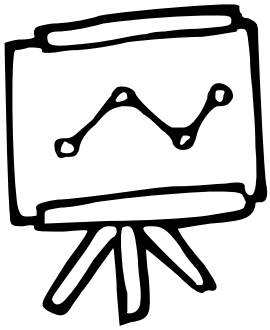
Wann: jeweils 10.00 bis 14.30 Uhr
Wo: SDV AG, Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg

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

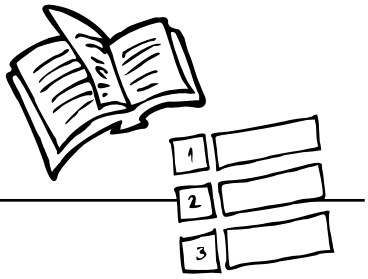
Ruhestandsplanung

Makler verkennen Potenziale noch

Die Planung der Finanzen im Ruhestand stellt eine besondere Herausforderung für Berater dar. Denn zum einen sind die Kunden anspruchsvoller und zum anderen sind beispielsweise auch Erben und Schenken wichtige Themen. Welche Chancen sich der Versicherungsbranche in dieser wachsenden und kapitalkräftigen Zielgruppe bieten, erfahren Sie hier.



In ihren Gedanken beschäftigen sich die Deutschen sehr häufig mit dem Thema Geld und Finanzen. 67 Prozent der Deutschen denken „sehr häufig“ oder „häufig“ daran. Damit landet dieses Thema laut der Umfrage „Regiert Geld die Deutschen“ vom Januar 2019 von YouGov gemeinsam mit Der Bank Blog hinter Familie (73 Prozent) und Gesundheit (68 Prozent). Doch die meisten halten ihr Wissen in dem Bereich für ausbaufähig, wie eine andere Studie ein paar Monate zuvor herausfand. Lediglich 42 Prozent bewerten ihr Wissen als „gut“ oder „sehr gut“. Jeder Siebte sieht deutliche Wissenslücken oder bezeichnet seine eigene Kenntnis im Bereich Geld und persönliche Finanzen sogar als „schlecht“, wie die Befragung „Ökonomische Bildung in Westfalen-Lippe“ des Sparkassenverbands Westfalen-Lippe anlässlich des Weltspartags ergab.



Insbesondere angesichts der bekannten Auswirkungen des demografischen Wandels, beispielsweise auf die gesetzliche Rente, wie auch die derzeitige Flaute bei den Zinsen für Anlagen verleihen diesem Eingeständnis eine besondere Brisanz. So untersuchte auch der Branchenverband GDV bereits, wie sehr sich die Menschen hierzulande mit der Planung ihres Ruhestandes auseinandersetzen. Demnach geben nur zwei von drei Befragten an, sich bereits intensiver damit auseinandergesetzt zu haben. Jeder Dritte dagegen hat sich mit der Planung des Ruhestands noch nicht näher beschäftigt. Je älter die Befragten sind, desto eher war das allerdings bereits ein Thema.

„Eine realistische Ruhestandsplanung muss eine Einkommensstrategie von drei Stufen berücksichtigen“, stellt Olaf Neuenfeldt, Vorstand des Berliner Vereins Initiative Ruhestandsplanung, fest. „Das ist zum Ersten die Existenz an sich, die alle Ausgaben umfasst, die lebenslang anstehen werden, wie Lebenshaltung, Miete und/oder Wohnnebenkosten oder Beiträge für Versicherungen. An zweiter Stelle kommt die Komfortplanung, die sich damit beschäftigt, was man sich zusätzlich leisten möchte, etwa Reisen. Und die dritte Stufe betrifft darüber hinaus gehende Luxusausgaben oder Vermögensübertragungen zu Lebzeiten“, beschreibt Neuenfeldt.

Die drei Stufen in der Ruhestandsplanung

Die erste Stufe der Existenzsicherung wird gespeist aus der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Rente. „Getreu dem Motto: Lebenslang garantierte Ausgaben brauchen lebenslang garantierte Einnahmen“, bringt es Ronald Perschke, ebenfalls Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung, auf den Punkt. „Die meisten Bürger haben sich darüber vor dem Ruhestand bereits Gedanken gemacht und einen Überblick, zumindest darüber, ob das Geld reicht oder nicht. Sie unterschätzen aber den Faktor Langlebigkeit“, fährt Perschke fort. In der Ruhestandsplanung sind die Sicherstellung des Lebensstandards und damit das Verständnis von Einnahmen und Ausgaben eines der Kernthemen der Beratung.

„Es handelt sich um eine ganzheitliche Finanzvorsorgeberatung in komplexen Kundensituationen der Lebensphasen 50 plus. Ruhestandsplanung ist dabei kein Synonym für Altersvorsorgeberatung. Der Begriff steht für uns stattdessen für das spezielle Financial Planning der Kunden 50 plus“, konstatiert Perschke. „Es gilt dabei zu berücksichtigen, dass bereits viele Entscheidungen getroffen wurden. Zudem geht es um umfassende Finanzproduktthemen, bei denen rechtliche, steuerliche und emotionale Aspekte sowie Themen über Generationen hinweg berücksichtigt werden müssen.“

Dabei sei die Erwartung der Zielgruppe 50 plus für diesen neuen Lebensabschnitt des Ruhestandes eine bedarfsgerechte Beratung und nicht der Verkauf von Produktlösungen. „Das Beratungskonzept muss an die Lebensphase und die Ziele, Bedürfnisse und Wünsche dieser erfahrenen Zielgruppe angepasst werden“, macht Olaf Neuenfeldt deutlich.

Beide hatten sich einst zusammengetan, um die finanzielle Ruhestandsplanung als eine qualifizierte, unabhängige, faire und umfassende Beratung der Zielgruppe 50 plus kurz vor oder im Ruhestand voranzubringen. „Das Produkt der Ruhestandsplanung ist vor allem die Beratungsleistung des Ruhestandsplaners und das ist nicht einfach nur verlängerte Altersvorsorge“, betont Perschke. Es gebe dabei fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede wie die steigende Lebenserwartung, die sogenannte vermögensstrategische Wende vom Sparen zum Entsparen oder Immobilienkonzepte in der Ruhestandsphase.

Empfehlenswerter Automobilclub gesucht?

Sie möchten Ihren Kunden einen günstigen und leistungsstarken Automobilclub anbieten? Und dieser Club sollte Ihnen bei der Versicherungsbetreuung Ihrer Kunden freie Hand lassen?

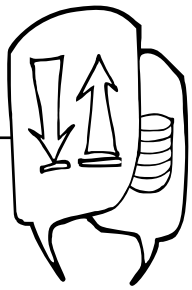
Die Vorteile für Ihre Kunden:
- Pannenhilfe europaweit u. fahrzeugunabhängig
- Mietwagen ab Haustür
- Beihilfen bei Tierkollision, Motorschaden, Rechtsberatung u.v.m.

Die Vorteile für Sie:
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Maklern
- Versicherer-unabhängig
- garantierter Bestandsschutz

Sie haben Interesse an einer Zusammenarbeit? Wir auch.

BAVC Bruderhilfe e.V.
Katrin Sießl
Telefon: 0561/70 99 411
info@bavc-automobilclub.de
www.bavc-automobilclub.de

BAVC



Diese spezielle Beratung ist kommunikativ anspruchsvoll.

„Und in der Beratungsbranche fristet das Thema immer noch ein Schattendasein, dabei ist es strategisch und wirtschaftlich wertvoll. Denn rund vier Millionen Haushalte verfügen über genügend Finanzmittel, damit sich die Beratung für beide Seiten auch lohnen kann", sagt Perschke.

Auf drei Dinge kommt es laut der beiden Experten insbesondere an. **Erstens nicht auf den Produktverkauf abzuzielen, sondern auf konzeptionelle Beratung und langfristige Kundenbindung. Zweitens auf aktives Zuhören, das die Grundlage der Ist-Analyse der Kundensituation bildet. Der Beratungsbedarf und mittelbar der Produktverkauf ergeben sich dadurch. Und drittens Sensibilität und Empathie gegenüber der Zielgruppe.**

Viele Themen wie Tod, Pflege, Vererben und Verschenken sind sachlich und familiär anspruchsvoll und bergen „Fettnäpfchen", die es zu meiden gilt.

„Die drei Aspekte zeigen, dass die Beratung von 50-plus-Kunden auch kommunikativ anspruchsvoll ist", erklärt Olaf Neuenfeldt. „Diese Klientel ist beispielsweise durch ihre Lebens- und Käufererfahrung bereits stärker geprägt. Das muss berücksichtigt werden."

Sensibilität für die veränderten Bedürfnisse dieser Kundengruppe ist notwendig. Gegenüber jüngeren Kundengruppen liegen die größten Unterschiede in den relativ neuen oder bis heute schlecht positionierten Themen wie der steigenden Lebenserwartung oder der sogenannten vermögensstrategischen Wende. „Es geht bei ihnen nicht mehr darum, ein Vermögen anzusparen, sondern es einer systematischen Nutzung zuzuführen beziehungsweise sich auf die Entsparung vorzubereiten", so Neuenfeldt. Und das sei sehr individuell, der Prozess dahinter jedoch immer gleich: Kundensituation analysieren, Vorsorge und rechtliche sowie wirtschaftliche Störfaktoren lösen und anschließend eine Einkommensstrategie im Ruhestand entwickeln.

Empathische Finanzberater haben die große Chance, bei einem entsprechenden Beratungsansatz eine langjährige Kundenbeziehung aufzubauen oder zu verlängern und damit das hohe Empfehlungspotenzial dieser Altersgruppe zu erschließen.

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

WICHTIGER ALS MAN DENKT:

DIE **EINKOMMENSVORSORGE** DER ALLIANZ

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

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

EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

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

Allianz

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

Über die Initiative Ruhestandsplanung

Warum haben Sie die Initiative Ruhestandsplanung gegründet?

Ronald Perschke: ►► Gegenfrage: Wieso ist annähernd die Hälfte der Bevölkerung, die zudem ja auch noch über beträchtliche finanzielle Mittel verfügt, noch kaum im Fokus einer ganzheitlichen Finanzberatung? Denn laut dem Online-Portal Statista dürften 2020 rund 38 Millionen Deutsche älter als 50 Jahre sein. Davon rund 19,2 Millionen zwischen 50 und 64 Jahren. ◄◄

Olaf Neuenfeldt: ►► Darum steht diese Frage im Fokus unserer Arbeit. Viele Finanzvorsorgeberater sind es nicht mehr gewohnt, konzeptionell zu beraten. Die Kundensituation 50 plus ist komplex, die Beratung vielschichtig, der Kunde sehr erfahren. Erfolg führt über Ausbildung, Verständnis der Zielgruppe, neue Beratungs- und Verkaufsthemen und vor allem über ein schlüssiges Beratungskonzept, die Ruhestandsplanung. ◄◄

Was genau tun Sie?

Ronald Perschke: ►► Hinter dem Verein Initiative Ruhestandsplanung steht ein Netzwerk von Experten aus vielen Bereichen der Finanzvorsorge. Wir möchten als Denkfabrik durch Erforschung, Entwicklung und Bewerbung des Beratungskonzeptes der Ruhestandsplanung Einfluss auf die Marktentwicklung, das Produktangebot, das Kundeninteresse sowie die öffentliche Meinungsbildung nehmen. Wir wollen die Netzwerkbildung der Mitglieder untereinander und zu Experten fördern und für Endkunden, Berater und Produktgeber eine Win-win-win-Situation schaffen. ◄◄

Wie kann ein Makler auf Ihre Kompetenzen zurückgreifen?

Olaf Neuenfeldt: ►► Die Kontaktaufnahme und eine Mitgliedschaft ist einfach über unsere Homepage www.initiative-ruhestandsplanung.de möglich. Im September 2019 veranstalten wir zudem mit der Condor-Versicherung das „Hamburger Fachsymposium für konzeptionelle Ruhestandsplanung". ◄◄

Ronald Perschke
Vorstand der Initiative
Ruhestandsplanung e. V.

Olaf Neuenfeldt
Vorstand der Initiative
Ruhestandsplanung e. V.

►► Wir haben Stephan Michaelis ausführlich zum Thema Ruhestandsplanung und Generationenberatung befragt. Lesen Sie hier seine Antworten.

Stephan Michaelis
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Ruhestandsplanung: worauf Paare mit und ohne Trauschein bei der Vermögensübertragung achten sollten

Das Thema Erben und Schenken gehört genauso zu einer umfassenden Ruhestandsplanung wie auch die finanzielle Absicherung im Alter. Worauf es bei der Berücksichtigung der gesetzlichen Erben und eventueller Steuerforderungen ankommt, verrät der Hamburger Rechtsanwalt Stephan Michaelis von der gleichnamigen Kanzlei im Interview.

Wo gibt es die häufigsten Missverständnisse, wenn es um die gesetzliche Erbfolge geht?
►► Weit verbreitet ist die Fehlvorstellung, dass der überlebende Ehepartner nach der gesetzlichen Erbfolge allein alles erbt, wenn keine Kinder vorhanden sind. Doch der überlebende Ehegatte ist in diesen Fällen nach Paragraf 1931 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) neben den Verwandten zweiter Ordnung nur zur Hälfte als gesetzlicher Erbe berufen. Haben die Eheleute in einem notariellen Ehevertrag Gütertrennung oder Gütergemeinschaft vereinbart, ist der Erbanteil des überlebenden Ehegatten sogar regelmäßig auf den Pflichtteil, also nur auf ein Viertel des Erbes, begrenzt. ◄◄

Vor allem die Steuer dürfte ein wichtiges Thema beim Erben sein. Wie hoch sind aktuell die Freibeträge?
►► Bei Erbschaften entsteht die Steuerschuld am Todestag des Erblassers, bei Schenkungen am Tag der Schenkung. Freibeträge bestehen nach Paragraf 16 Erbschaftssteuergesetz für Ehegatten und Lebenspartner in Höhe von 500.000 Euro. Für Kinder und Enkelkinder, deren Eltern verstorben sind, sowie für Stief- und Adoptivkinder in Höhe von 400.000 Euro, für Enkelkinder in Höhe von 200.000 Euro, für Urenkel, Eltern und Großeltern im Falle der Erbschaft in Höhe von 100.000 und für alle anderen Empfänger einer Schenkung oder Erbschaft 20.000 Euro. Diese Freibeträge sollten gut ausgeschöpft und eine passende Rechtsgestaltung hinsichtlich der Steuer zwingend vorgenommen werden. ◄◄

Immer mehr Paare leben ohne Trauschein zusammen. Wo bestehen im Erbfall die größten Unterschiede zwischen einer ehelichen und nicht ehelichen Lebensgemeinschaft?

►► Ob Paare verheiratet sind oder nicht, ist zumindest für deren Kinder seit der Gleichstellung von ehelichen und nicht ehelichen Kindern am 1. April 1998 zum Glück nicht mehr entscheidend. Der Freibetrag beträgt hier so oder so 400.000 Euro für die Kinder. Während verheiratete Paare untereinander ein gesetzliches Erbrecht sowie einen Freibetrag in Höhe von einer halben Million Euro in Anspruch nehmen können, erben Paare ohne Trauschein nach den gesetzlichen Regelungen zunächst nichts und müssen schenkweise oder im Rahmen eines Einzeltestamentes, eines Erbvertrages oder als Vermächtnis über 20.000 Euro hinaus erhaltene Zuwendungen voll versteuern. Dies macht einen erheblichen Unterschied aus. ◄◄

Gibt es für die Patientenverfügung und die Vorsorgevollmacht ebenfalls einen Unterschied, ob es sich um eine Ehe handelt oder eine eheähnliche Gemeinschaft?

►► Nein, da Ehepartner keine gegenseitigen gesetzlichen Vertreter sind. Es macht keinen Unterschied, ob ein Ehepartner oder ein nicht ehelicher Lebenspartner durch eine Patientenverfügung oder eine Vorsorgevollmacht als Bevollmächtigter zur Wahrnehmung der Interessen als Betreuter oder Durchsetzung der Wünsche des Patienten benannt wird. Kann der Vorsorgebevollmächtigte die Aufgaben eines Betreuers wahrnehmen, wird das Amtsgericht diesen ohne Anhörung und ärztliches oder psychiatrisches Gutachten zum Betreuer bestellen. ◄◄

Worauf kommt es inhaltlich sowohl bei Vermögensübertragung als auch bei den Vollmachten insbesondere an?

►► Auf diese Frage gibt es keine allgemeingültige Antwort. Sind keine Erben vorhanden oder soll der nicht angetraute Lebenspartner abgesichert werden, bietet sich der Abschluss eines nach den individuellen Bedürfnissen zugeschnittenen Testaments oder eines gegenseitigen Erbvertrags an. Für Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen werden zahlreiche Musterformulare angeboten, die grundsätzlich alle wesentlichen regelungsbedürftigen Punkte abdecken. Allerdings: Jede Regelung sollte mit dem Lebensentwurf des Vollmachtgebers betrachtet und gegebenenfalls individuelle Bestimmungen aufgenommen werden. Auch bei diesen Vertragsgestaltungen, mit oft weitreichenden Konsequenzen, ist es sinnvoll, sich rechtlich beraten zu lassen. Ein Muster haben wir auf app-riori.de für Versicherungsmakler hinterlegt. ◄◄

FÜR IHREN KRÖNENDEN ABSCHLUSS: DIE NEUE EUROPA RISIKO-LEBEN

Als Berater wollen Sie vor allem eins: Ihre Kunden bestmöglich absichern. Mit den einzigartigen Neuheiten im Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Leben ist das ganz einfach. Noch mehr Leistung zum unschlagbar günstigen Preis. Perfekt für junge Familien.

Mehr Schutz, mehr Leistung:

+ **Erweiterter Kinderbonus**
  für Kinder bis zu 6 Jahren
+ **Erweiterter Pflegebonus**
  für die Pflege von Angehörigen
+ **Partnerschutz**
  bei Tod des Partners

NEU! ab 01.07.

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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

5. AUGSBURGER MAKLERKONGRESS

DER SDV AG MIT TOP-REFERENTEN

Der Countdown läuft –

in rund zwei Monaten ist es so weit und die SDV AG lädt zu ihrem 5. Maklerkongress nach Augsburg ein. Hier kommt ein erster Ausblick auf den Termin am 13. September 2019.

13. Sept. 2019

Jetzt anmelden!

Augsburg gehört zu den ältesten Städten Deutschlands. Bekannt ist die bayerische Stadt vor allem für die Fuggerei – die älteste Sozialsiedlung der Welt, die durch eine Stiftung des im 16. Jahrhundert erfolgreichsten Kaufmanns, Jakob Fugger, und seine Brüder finanziert wurde.

Noch nicht ganz so lange, aber doch seit nunmehr zehn Jahren, ist Augsburg auch Firmensitz des Servicepools SDV AG. Und bereits zum 5. Mal findet am Freitag, den 13. September 2019 in der Proviantbachstraße 30, ehemaliger Obi-Baumarkt, der SDV Maklerkongress statt. Um 10.30 Uhr beginnt die Veranstaltung und endet gegen 17 Uhr.

Auch in diesem Jahr informieren Top-Referenten in ihren Vorträgen zu aktuellen Themen aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Abgerundet wird das Programm durch ein ausgesuchtes Weiterbildungsprogramm und zahlreiche spannende Aussteller. Rund 50 Unternehmen der Branche werden sich und ihre Angebote präsentieren. Die SDV AG selbst wird den Teilnehmern an ihrem Stand vor allem die überarbeiteten Deckungskonzepte der Manufaktur Augsburg präsentieren und für alle Fragen und Anregungen rund um die Maklergarantierente zur Verfügung stehen. Nach einer Begrüßung durch den SDV Vorstand Armin Christofori startet der erste Vortrag.

Die angebotene Weiterbildung im Rahmen des Kongresses kann zum Sammeln von 190 Weiterbildungsminuten von „gut beraten" genutzt werden.

gut beraten
Besser. Weiter. Bilden.

www.maklerkongress.de

Übersicht

Treffen Sie die namhaftesten Adressen

Allianz

ALTE LEIPZIGER

Basler Versicherungen

Die Continentale

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

SIGNAL IDUNA gut zu wissen

SwissLife

Über 50 Aussteller aus den Bereichen Versicherung, Investment, Kapitalanlagen, Finanzen, Immobilien und Dienstleistungen freuen sich, Sie in Augsburg begrüßen zu dürfen. Informieren Sie sich umfassend über die neuesten Produkte und aktuellsten Angebote für Makler rund um das Thema Immobilien. Nutzen Sie diese vielseitige große Plattform für umfassendes Networking und holen Sie sich ausführlich und in Ruhe einen umfassenden Überblick über die Top-Produkte unserer Branche.

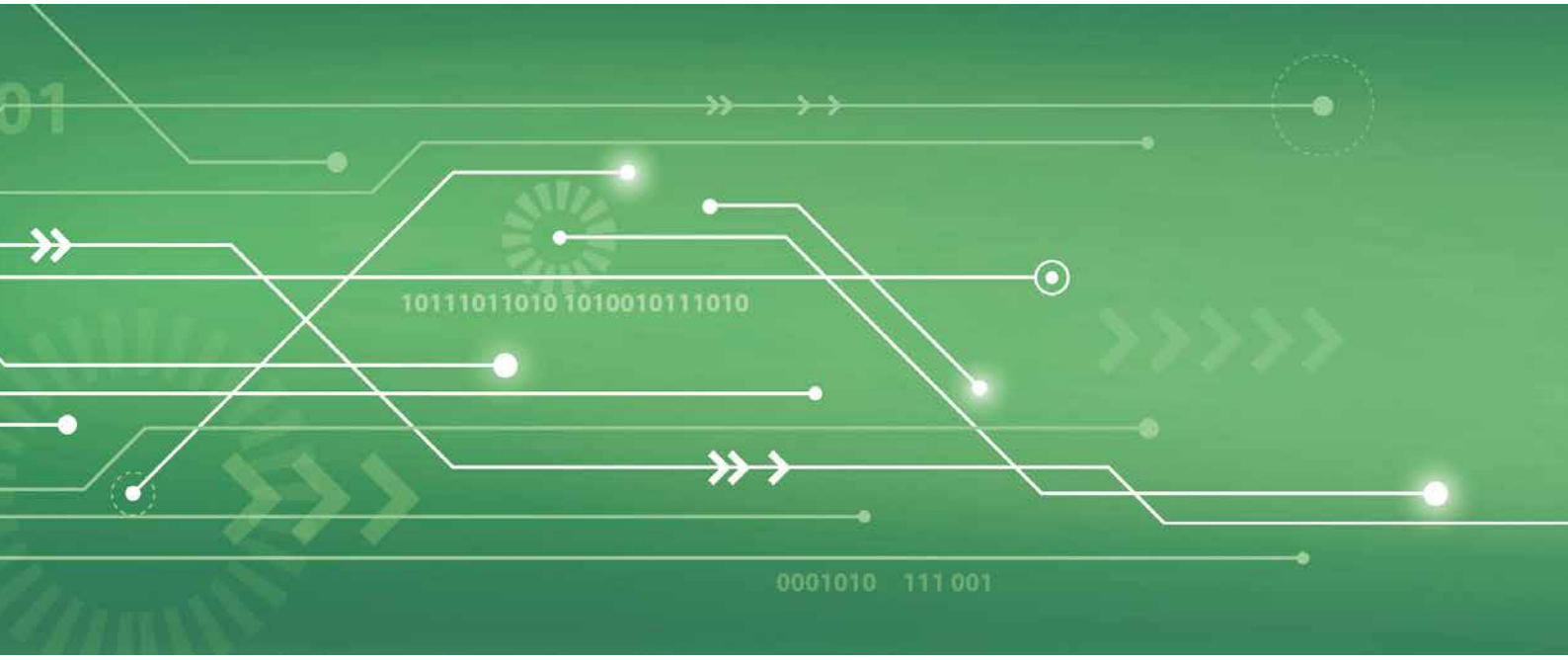
Die Maklerbetreuer unserer Top-Aussteller freuen sich auf gemeinsame Gespräche und informieren Sie über alle Neuheiten und Trends der Branche.

Aussteller

5. Augsburger Maklerkongress

13. Sept. 2019

Stand: 16. Mai 2019, Änderungen vorbehalten



DIGITALISIERUNG

Mehr Kundenbindung durch Apps erreichen

Ob unterwegs mit dem Tablet oder im Büro über die Desktopansicht – mit der SDV Makler-App haben angeschlossene Makler Zugriff auf alle hinterlegten Verträge. Und davon können über die korrespondierende App MyInsure auch deren Kunden profitieren und jederzeit auf ihren digitalen Versicherungsordner zugreifen.

Mehr als 80 Prozent der angeschlossenen Makler der Augsburger SDV AG nutzen bereits die hauseigene SDV Makler-App. Auch die White-Label-Kunden-App MyInsure, über die der Makler jederzeit und überall alle Verträge des Kunden digital im Blick behalten kann, ist ein voller Erfolg. Vor zwei Jahren auf dem Augsburger Maklerkongress präsentiert, verwalten die Makler hierüber heute bereits insgesamt über 320.000 Verträge. Seitdem wurden die Apps permanent weiterentwickelt. Insbesondere durch den praktischen Einsatz entstehen viele neue Ideen.

„Die App wird für Dinge genutzt, die wir so gar nicht geplant hatten, die aber für

Kunden und gleichfalls für den Makler eine große Hilfe darstellen und viele Anknüpfungspunkte für die Beratung bieten“, sagt Armin Christofori, Vorstand der Augsburger SDV AG. Zum Beispiel habe ein Kunde den Kassenbeleg nach dem Kauf eines teuren Fernsehers hinterlegt und sogleich einen Beitrag zur Information in der Hausratversicherung geleistet. Auch Angaben über eine zweite oder dritte Wohnung, die vermietet ist, die hinterlegte Patientenverfügung, der Personalausweis oder der Impfpass sind unterwegs für den Kunden sinnvoll und können unter Umständen auch nützlich für den Makler sein.

Sobald der Kunde den Maklervertrag auf dem Smartphone oder dem Tablet unterzeichnet, ist das Dokument ebenfalls in der App verfügbar. „Er hat nun die Möglichkeit, alle bisherigen Verträge zu prüfen und den Versicherungsschutz für seinen Kunden umfassender und gegebenenfalls passender zu gestalten“, stellt der SDV Chef fest, „mit der Endkunden-App MyInsure kann der Kunde ganzheitlich betrachtet werden.“ Hat sich der Kunde die App auf sein Smartphone oder Tablet geladen, schaltet der Makler den Zugang frei. Für die Eingabe ins System reichen Fotos der bisherigen Policen aus, um alle Versicherungs- und auch weitere Vorsorgeverträge zu übernehmen.

Ein großer Vorteil der Kunden-App: Der Versicherungsnehmer selbst und auch der Makler haben jederzeit einen gut gepflegten Datenbestand und damit ein stets sauberes System. „Die Kunden nehmen sofort, wenn die App für sie verfügbar ist, Korrekturen vor“, erzählt Armin Christofori aus der Praxis. „Seien es Änderungen in der Schreibweise des Namens, Adressänderungen oder andere wichtige Daten. Sobald der Kunde etwas anpasst, erhält der Makler eine Information darüber“, beschreibt er das Prinzip. Damit steigt die Transparenz für den Makler erheblich.

Im Falle eines Schadens kann der Kunde die ersten notwendigen Schritte für die Meldung selbst vornehmen. Hinterlegte Fotos helfen dabei, die Dokumentation zu vervollständigen. Der Makler erhält dann eine Information und reicht die Schadensmeldung an den Versicherer weiter. Die SDV wird ebenfalls automatisch informiert und der Vorgang wird mit einem besonderen Kennzeichen versehen. „Da Schäden immer zeitkritisch sind, legen wir den Fokus auf eine zeitnahe Bearbeitung durch den Makler“, so Christofori. „Darüber hinaus legen wir besonderen Wert auf Maßnahmen der Qualitätssicherung in diesem Prozess, die die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden berücksichtigen.“

EINTRITT DES VERSICHERUNGSFALLS BEI ROHRBRUCH

OLG SAARBRÜCKEN, URTEIL VOM 19.12.2018 – 5 U 4/18 IN ABGRENZUNG ZU BGH, URTEIL VOM 12.07.2017 – IV ZR 151/15

von Rechtsanwalt Lars Krohn LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht (Kanzlei Michaelis)

Die Parteien des Rechtstreits haben um Ansprüche aus einer Wohngebäudeversicherung wegen eines Rohrbruchschadens gestritten. Der Entscheidung des Oberlandesgerichts und des vorangegangenen Urteils des Landgerichts Saarbrücken vom 12.12.2017 – 14 O 170/14 lag folgender Sachverhalt zugrunde: Zwischen den Parteien bestand eine Wohngebäudeversicherung für das von dem Versicherungsnehmer am 04.09.1974 erworbene Anwesen, Versicherungsbeginn war der 01.01.1975. Zu den versicherten Gefahren zählten insbesondere „Leitungswasser, Rohrbruch und Frost". Die vorliegend interessierenden Klauseln der allgemeinen Bedingungen lauten wie folgt:

„§ 1 versicherte Gefahren
(1) Der Versicherer leistet nach dem Eintritt des Versicherungsfalles Entschädigung für versicherte Sachen, die zerstört oder beschädigt werden durch (…),
b) Leitungswasser, Rohrbruch oder Frost (Leitungswasserversicherung – § 4),

§ 4 Umfang der Leitungswasserversicherung
(1) Als Leitungswasser im Sinne dieser Bedingungen gilt Wasser, das aus den Zu- oder Ableitungsrohren, den sonstigen Einrichtungen der Wasserversorgung oder aus den Anlagen der Warmwasser- oder der Dampfheizung bestimmungswidrig ausgetreten ist. Wasserdampf wird im Rahmen dieser Bedingungen dem Leitungswasser gleichgestellt."
Sowohl innerhalb als auch außerhalb der versicherten Gebäude sehen die Versicherungsbedingungen Deckung für Schäden durch Rohrbruch oder Frost (einschließlich der Kosten der Nebenarbeiten und des Auftauens), an den Zuleitungsrohren der Wasserversorgung vor; außerhalb der versicherten Gebäude auch an den Ableitungsrohren der Wasserversorgung.

Lars Krohn LL.M.

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

Zum Versicherungsfall regelt § 6 des Bedingungswerkes:
„Der Versicherungsfall tritt in dem Zeitpunkt ein, in dem sich eine versicherte Gefahr an versicherten Sachen zu verwirklichen beginnt."
Am 03.01.2013 kam es zu einem Wassereintritt im Keller des versicherten Gebäudes. Da ein Eindringen in die Rohre mit einer Kamera nicht möglich war, wurde der Boden des im Keller befindlichen Waschraums aufgestemmt und das daran verlegte Rohr aufgeschnitten. Der beklagten Versicherung wurde unter Beifügung eines Angebots der Firma, die mit der Untersuchung der Schadenursache beauftragt worden war, ein angeblicher Rohrbruch an einem Abflussrohr des versicherten Gebäudes angezeigt. Ausweislich einer Rechnung dieses Unternehmens vom 24.01.2013 über EUR 5.831,00 brutto, die der Kläger bezahlt hatte, wurden die Sanierungsarbeiten an der Rohrleitung bzw. ihre Reparatur in der Zeit vom 07. – 10.01.2013 durchgeführt. Erstinstanzlich hatte der Versicherer die Abweisung der Klage beantragt. Er ist der Auffassung, dass ein versicherter Rohrbruch nicht nachgewiesen sei.

Nachdem das Landgericht Saarbrücken in erster Instanz von einem erwiesenen Rohrbruch ausgegangen war und der Klage weitestgehend stattgegeben hatte, verfolgte die beklagte Versicherung mittels Berufung zum OLG Saarbrücken ihren Klagabweisungsantrag weiter. Die Berufung des Versicherers hatte Erfolg, denn unzutreffender Weise war das Landgericht vorliegend von einem „Leitungswasserschaden" ausgegangen und hatte auf die Rechtsprechung des BGH, Urteil vom 12.07.2017 – IV ZR 151/15, abgestellt, wohingegen es vorliegend aber um die Reparaturkosten des beschädigten Leitungsrohrs ging, nicht aber um Schäden, die durch Austreten des Leitungswasser im Fall eines sogenannten Leitungswasserschadens entstehen.

Anders als im Fall eines – vom Landgericht irrtümlich zugrunde gelegten – Leitungswasserschadens, der eine Gefahr beschreibt, die sich – anders als ein Rohrbruch – regelmäßig über einen – oft längeren – Zeitraum erstreckt und bei dem sich der Schaden mit zunehmender Dauer infolge ständig nachlaufenden Wassers vergrößert, BGH VersR 2017, 1076, ist der Versicherungsfall hier nicht erst mit Auftreten oder Sichtbarwerden durch den Rohrbruch hervorgerufener Wasserschäden, sondern bereits mit der Schädigung des Rohres, die zu dem Wassereintritt geführt hat, eingetreten, d.h. mit dem Rohrbruch als solchem (OLG Saarbrücken, Urteil vom 18.01.2012 – 5 U 31/09 – 11; OLG Hamm VersR 1993, 97; OLG Köln, R+S 2007, 511 und 512). Die hier gegenständliche Rohrbruchversicherung gewährt nach Maßgabe der Bedingungen Versicherungsschutz unter anderem für den Fall des Rohrbruchs und damit „für ein meist punktuelles Ereignis", BGH Urteil vom 12.07.2017 – IV ZR 151/15.

Dass dieses versicherte Ereignis – der Rohrbruch – in den versicherten Zeitraum des Vertrages fällt, hätte nach allgemeinen Grundsätzen der Kläger, also der Versicherungsnehmer, beweisen müssen, und zwar gem. § 286 ZPO mit einem solchen für das praktische Leben brauchbaren Grad von Gewissheit, der Zweifeln Schweigen gebietet, ohne sie völlig auszuschließen (vgl. BGH Urteil vom 22.06.1967 – II ZR 117/64).

Das ist ihm vorliegend nach auch in zweiter Instanz durchgeführter Beweisaufnahme nicht gelungen, denn aufgrund Sachverständigengutachtens stand fest, dass der Rohrbruch bereits zu einem Zeitpunkt der Errichtung des Wohngebäudes eingetreten sein musste, der Versicherungsbeginn lag jedoch erst nach Fertigstellung des Gebäudes. Damit war ein Eintritt des Versicherungsfalls in versicherter Zeit nicht nachgewiesen und die Klage wurde in Abänderung des erstinstanzlichen Urteils durch das OLG Saarbrücken insgesamt abgewiesen.

Fazit

► **Vorliegend ist von entscheidender Bedeutung, wie wichtig die genaue Einordnung des zutreffenden „Versicherungsfalls" ist, denn hier hatte das Landgericht erstinstanzlich einen Fehler begangen und war von einem Leitungswasserschaden ausgegangen, welcher mit der Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 12.07.2017 – IV ZR 151/15) bereits außerhalb versicherter Zeit angelegt sein kann, wegen des Erstreckens über einen Zeitraum aber zum Eintritt des Versicherungsfalls auf dessen Entdeckung abgestellt wird, wohingegen der Rohrbruch ein punktuelles Ereignis darstellt und der so bezeichnete Versicherungsfall deshalb bereits ohne Entdeckung unmittelbar mit dem sprichwörtlichen Bruch des Rohres eintritt.**

Allianz

DIE ALLIANZ MACHT'S MÖGLICH: BEITRAGSPAUSE IN DER BU BEI VOLLEM SCHUTZ

Für Versicherte mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung war es in der Vergangenheit nicht ohne weiteres möglich, mit der Beitragszahlung auszusetzen. Sie mussten begründen, warum sie pausieren möchten. Obendrein kostete die Unterbrechung Zinsen. Damit ist nun Schluss. Die Allianz Lebensversicherung startet mit einer Top-Stundungsoption und weiteren verbraucherfreundlichen Produktneuerungen in ihr BU-Jahr 2019.

Einfach mal Pause machen, die Beitragszahlung ruhen lassen und dennoch die Gewissheit haben, dass man den vollen Versicherungsschutz hat, wenn es darauf ankommt. Dieses Versprechen gibt die Allianz Lebensversicherung allen Berufstätigen. Ab sofort können Versicherte ohne Angabe von Gründen bei vollem Versicherungsschutz für bis zu 24 Monate eine zinslose Beitragspause machen. Das ist nicht nur einmal möglich, sondern wenn es die Lebensumstände erfordern gleich mehrmals.

Besonders attraktiv für Berufseinsteiger und Studierende

Mit der neu eingeführten Stundungsoption wird insbesondere für Berufseinsteiger und Studierende, die in der Regel noch nicht abschätzen können, wie sich ihr Einkommen entwickelt, der Abschluss einer BU interessant. Das neue Produktfeature kann nicht nur für junge Akademiker im Auslandspraktikum interessant sein, sondern auch für Berufstätige, die ein Sabbatical planen. Darüber hinaus hat die Allianz Leben die versicherbare BU-Rente für Studierende auf bis zu 2.000 Euro monatlich angehoben.

Einfacher und schneller zur Leistung

Weiterhin wurde die Frage nach dem „richtigen Leistungsbegriff" für Studierende kundenfreundlich gelöst. Im Leistungsfall prüft die Allianz im Rahmen einer so genannten Günstigerprüfung nun beides, Studium und angestrebten Beruf. Mit dieser Lösung sind immer zwei Berufe versichert, der Beruf als Student und der Zielberuf. Auch wer das Studium vorzeitig beendet, bleibt bei der Allianz im bisherigen Umfang gegen Berufsunfähigkeit versichert und muss sich nicht sorgen, auf den Status der Erwerbsunfähigkeit zurückzufallen.

Berufstätige, die bereits für mindestens sechs Monate krankgeschrieben wurden, können bereits vor Ablauf dieses Zeitraumes eine Leistung für maximal 24 Monate erhalten, wenn die Dauer der Krankschreibung mindestens sechs Monate beträgt. Allianz-Kunden bekommen so viel schneller ihre Leistung – unter Umständen schon wenige Tage nach der Krankschreibung. Schnelligkeit spielt auch bei der Leistungsregulierung eine Rolle. Die Allianz beschleunigt ihre Leistungsentscheidung von vier auf zwei Wochen, sofern alle Unterlagen vorliegen.

BU-Schutz an Renteneintrittsalter anpassen

Sollte die Regelaltersgrenze in der Deutschen Rentenversicherung eines Tages weiter hinausgeschoben werden, haben Allianz-Versicherte heute schon die Gewissheit ihren BU-Schutz um den gleichen Zeitraum verlängern zu können, um den der Gesetzgeber die Regelaltersgrenze anhebt. Ein Beispiel: Hat der Versicherte seine BU bis zum 63. Lebensjahr abgeschlossen und wird die Regelaltersgrenze um drei Jahre auf 70 Jahre angehoben, kann der BU-Schutz auf 66 Jahre verlängert werden.

Kontakt

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

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

Telefon: 0711 / 663 -3614
Telefax: 0711 / 663 -83614
Mobil: 0172 / 10 40 131
E-Mail: mario.granzer@allianz.de

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach beraten.
Digital. Überall.

Mit der easyBT wird Beratung noch einfacher:
Hier finden Sie alles Wichtige an einem Ort –
Vergleichsrechner, Analysetools und elektronischer
Antragsversand mit Policierungsgarantie.

Jetzt Möglichkeiten nutzen: **www.fairantworten.info**

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

HALLESCHE
Private Krankenversicherung

GETRIEBLICHE GESUNDHEIT NEU GEDACHT!

Mit FEELfree ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) jetzt so einfach wie noch nie. Unternehmen wählen das jährliche Gesundheitsbudget – die Mitarbeiter ganz individuell die Leistungen, die sie gerade benötigen.

Mit FEELfree bietet die HALLESCHE in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ein hochflexibles Gesundheitskonzept, das der bKV-Markt in dieser Form noch nicht kannte. Das Innovative daran: Der Arbeitgeber muss künftig keine Vorauswahl an Leistungen mehr treffen. Er kauft nur noch ein Gesundheitsbudget. Die Mitarbeiter wählen dann einfach die Gesundheitsleistungen, die sie gerade benötigen. Das neue bKV-Konzept beinhaltet dabei neun verschiedene Leistungen aus den Bereichen ambulante und zahnärztliche Versorgung. So wird individueller Gesundheitsschutz für jeden Mitarbeiter möglich. Einfacher geht es kaum.

Zudem bietet FEELfree exklusive Service-Bausteine wie Arzt-Sprechstunde per Videotelefonie und den Terminservice zur Vereinbarung von Facharztterminen.

Einzigartige Vorteile

FEELfree punktet deutlich mehr als andere Personalzusatzleistungen und Benefits. Durch die langfristige und werthaltige Ausrichtung werden die Mitarbeiter in allen Lebensphasen wertgeschätzt und insbesondere bei ihrer eigenen Gesundheit vorzüglich abgesichert.

- **Freie Wahl:** aus starken Gesundheitsleistungen frei auswählen
- **Klar & einfach:** ein vereinbartes Budget, das jährlich flexibel verwendet werden kann
- **Universal:** Gesundheitsleistungen, die zur kompletten Belegschaft passen, egal ob alt oder jung, Frau oder Mann, gesetzlich oder privat versichert, gesund oder krank
- **Unverzüglich:** sofort erlebbar ab dem ersten Tag – und das ohne Einschränkungen
- **Schlanke Prozesse:** für die Firma und die Belegschaft
- **Alle profitieren gleichermaßen:** keine Gesundheitsprüfung, keine tarifliche Wartezeit und keine Ausschlüsse
- **Vorerkrankungen** sind versichert, sogar laufende und angeratene Behandlungen
- **Hoher emotionaler Wirkungsgrad,** sofortige Erlebbarkeit, großer Nutzen

FEELfree

Mehr Infos unter **www.bkvfeelfree.de**

Kontakt

Josef Nefzger
HALLESCHE Krankenversicherung a. G.

Telefon: 089 / 23195 242
Mobil: 0174 / 158 70 94
E-Mail: josef.Nefzger@hallesche.de
www.hallesche.de/vermittler

Damit das Leben in Bewegung bleibt:
Der Stuttgarter GrundSchutz+.
Die finanzielle Absicherung grundlegender Fähigkeiten.
Jetzt mehr erfahren unter
grundschutz.stuttgarter.de
Zukunft machen wir aus Tradition.
Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

TSCHÜSS KOPFKISSEN! HALLO RIESTER-RENTE.

Wer sein Geld unters Kopfkissen legt, verpasst große Chancen. Mit der neuen Continentale RiesterRente Invest Garant können ausgeschlafene Sparer ab 5 Euro loslegen, garantiert Förderrendite kassieren und von den Chancen einer Fondsanlage profitieren.

Die Riester-Rente ist besser als ihr Ruf. Vor allem jungen Leuten, die erste Altersvorsorge-Schritte gehen wollen, bietet sie Vorteile. Der Staat fördert die Riester-Rente bereits ab 5 Euro im Monat. Schon damit rechnet sie sich auf jeden Fall, denn allein durch die Grundzulage ist eine Förderrendite garantiert. Sparer mit einem Einkommen von beispielsweise 20.000 Euro, die nur 5 Euro Eigenbeitrag im Monat zahlen, bekommen durch die anteilige Grundzulage einen garantierten staatlichen Zuschuss von 28 Prozent. Junge Leute unter 25 Jahren erhalten den einmaligen Berufseinsteiger-Bonus obendrauf. Die Riester-Rente wächst zudem mit. Mit höherem Beitrag gibt es höhere Zulagen. Wenn Nachwuchs kommt, gibt der Staat Jahr für Jahr noch mehr dazu.

Gleichzeitig Förderung und Renditechancen nutzen

Die neue Continentale RiesterRente Invest Garant kombiniert die Vorteile einer fondsgebundenen Riester-Rente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Damit profitiert der Kunde von der Förderung und gleichzeitig von den attraktiven Renditechancen einer Fondsanlage. Der Einstieg ist ab 5 Euro möglich. Bei der Anlage kann der Kunde aus mehr als 50 Fonds bis zu 10 Fonds gleichzeitig kombinieren und mehrfach jährlich kostenlos ändern.

Das Besondere an der neuen Riester-Rente der Continentale ist der intelligente, dynamische Mechanismus. Er sorgt monatlich dafür, dass das Guthaben des Kunden optimal zwischen Fondsguthaben und Sicherungsvermögen aufgeteilt wird. Im Sicherungsvermögen legt die Continentale nur so viel an, wie für die 100-prozentige Garantie aller Beiträge und Zulagen zum vereinbarten Rentenbeginn notwendig ist.

Die bestmögliche Rente erhalten

Aufgrund einer am Markt einzigartigen Günstigerprüfung erhält der Kunde außerdem immer die bestmögliche Rente. Der Faktor, mit dem die Rente berechnet wird, ist von Anfang an garantiert. So weiß der Kunde schon heute, wie sich später seine lebenslange garantierte Rente berechnet. Die Continentale RiesterRente Invest Garant kann übrigens auch als Direktversicherung in der betrieblichen Altersversorgung abgeschlossen werden.

Niedrige Kosten und leicht verständliche Unterlagen machen das Angebot zusätzlich attraktiv. Bürokratie-Hürden rauben Vermittlern und Kunden außerdem keine kostbare Zeit. Beim Zusammenspiel mit Finanzamt und Zulagenstelle bietet die Continentale einen umfassenden Service. Den jährlichen Förderantrag braucht der Riester-Sparer nicht selbst zu stellen. Das übernimmt der Lebensversicherer für ihn, indem er die Zulagen dauerhaft beantragt.

Experten helfen am Service-Telefon

Ergeben sich bei dem Versicherten Änderungen, die seine Riester-Police betreffen, helfen ihm die Experten am Service-Telefon. Alternativ kann der Kunde die Anpassungserklärung unter www.continentale.de/riesterzulagen nutzen. Diese erhält er ohnehin automatisch einmal im Jahr zusammen mit der Standmitteilung.

Kontakt

Richard Lechner
Stahlstraße 17, 90411 Nürnberg

Telefon 0 89 / 37 417 -597
Fax 0 911 / 5697 -107
Mobil 0 173 / 28 44 337

E-Mail Richard.Lechner@continentale.de
makler.continentale.de/RiesterRente-Invest-Garant

Tschüss Kopfkissen – jetzt wird geriestert!

STAATLICH GEFÖRDERT

Continentale RiesterRente Invest Garant

- **Gefördert – Riester lohnt sich auf jeden Fall**
  Garantierte Förderrendite durch staatliche Zulagen schon ab 5 Euro Eigenbeitrag im Monat. Plus mögliche Steuerersparnis.

- **Renditeorientiert – dank monatlichem Chancen-Tracker**
  Attraktive Renditechancen durch dynamischen Mechanismus für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.

- **Effizient – Sicherheit zum Rentenbeginn und lebenslange Rente**
  100 % Beitragserhaltungsgarantie inklusive Zulagen sowie Günstigerprüfung für die höchstmögliche Rente – Garantiegeber ist die Continentale.

Ihr Ansprechpartner:

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

Die Continentale

GEWERBEVERSICHERUNG LEICHT GEMACHT

Effizienz per Mausklick – mit HDI Firmen Digital

Serviceorientiert, hoch effizient und bedarfsorientiert: So sollte die Firmenkundenberatung im Idealfall ablaufen. Mit HDI Firmen Digital, dem digitalen Tool speziell für die Gewerbesparte, gelingt das spielend.

Alle Gewerbe-Standardrisiken mit nur einem Tool bearbeiten, branchenspezifische Zusatzdeckungen per Mausklick hinzufügen und Near-Time-Policierung in wenigen Minuten dank komplett digitalisierter End-to-End-Prozesse: So sollten Makler im 21. Jahrhundert arbeiten. Mit HDI Firmen Digital wird genau das möglich – und noch viel mehr. Das innovative Tool speziell fürs Firmenkundengeschäft bietet alle Vorteile, die der Makler für die Betreuung kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie seiner freiberuflich tätigen Kunden benötigt. In nur fünf Schritten wird aus dem Angebot eine fertige Police:

►► 1. Angebot erstellen
Dank der geringen Anzahl an erforderlichen Eingaben und der intuitiven Benutzerführung nimmt der Vorgang nur wenig Zeit in Anspruch. Der Vorgang wird automatisch gespeichert, die Beiträge werden direkt angezeigt.

►► 2. Antrag generieren
Alle relevanten Vertragsdokumente sind sofort einsehbar. Die Antragsannahme ist nach dem „Abschlussklick" deshalb sehr sicher.

►► 3. Antrag übermitteln
Der Antrag wird digital versandt. Dadurch ist der sofortige Versicherungsbeginn möglich.

►► 4. End-to-End-Policierung
Die Policierung erfolgt sofort im Bestandsführungssystem. Es erfolgen keine weiteren Rückfragen – es gilt: „policiert wie beantragt".

►► 5. Versand der Police
Die Police wird dem Kunden zeitnah per Post und digital zugestellt. Außerdem kann der Kunde im Self-Service-Portal jederzeit darauf zugreifen.

Gut zu wissen: Dank der kompletten Dunkelverarbeitung vom Online-Antrag bis zur fertigen Police sind bei HDI Firmen Digital zwischendurch keine manuellen Eingaben mehr nötig. Auf diese Weise wird das Fehlerrisiko erheblich reduziert.

HDI wurde bereits kontinuierlich weiterentwickelt – wie geht es weiter?
Firmen Digital wird auch weiterhin konsequent und kontinuierlich weiterentwickelt. Zum Beispiel ist für Versicherungsmakler der Best-Advice-Ansatz, das heißt die Auswahl im Preis- und Leistungsvergleich, Teil des Geschäftsmodells. Daher wurde im Mai 2019 eine externe und neutrale Vergleichsoption in Kooperation mit Gewerbeversicherung24 in die Firmen Digital-Strecke integriert.
Außerdem wird auf Grundlage von Firmen Digital an einer Schnelltarifierung für Kleinrisiken bis 1 Mio. Euro Umsatz gearbeitet, die auf der Basis von gerade einmal drei beziehungsweise fünf Eingaben funktionieren wird. Im Ergebnis werden unmittelbar drei Absicherungspakete (Small, Medium, Large) auf Basis unseres Multiline-Produkts HDI Compact tarifiert.

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

Jetzt noch besser!

Basler BerufsunfähigkeitsVersicherung

Die Berufsunfähigkeitsabsicherung sichert am besten Ihr Einkommen!

Wir von der Basler wollen Ihnen die beste Berufsunfähigkeitsversicherung bieten!

Attraktive Beiträge und Zielgruppenkonzepte

- neue Schüler-BU
- Junge Leute Antrag mit reduzierten Abfragezeiträumen

Ausgezeichnete BU-Kompetenz

- ”Rollstuhlklausel“
- Recht auf Günstigerprüfung

Schneller und umfangreicher Service

- Leistungs-Check, Medical-Check
- Tele-Claiming, Vor-Ort-Service

Stiftung Warentest Finanztest
SEHR GUT (1,5)
Berufsunfähigkeitsversicherung
Basler Lebensversicherungs-AG
Im Test: 74 Berufsunfähigkeitsversicherungen
Ausgabe 7/2017
www.test.de
17/NS1

Franke Bornberg
FFF+
hervorragend
Basler Lebensversicherungs-AG
Basler BerufsunfähigkeitsVersicherung
Baustein ArbeitsunfähigkeitsSchutz
Stand: 07/2018
Rating: 01/2019

AssCompact AWARD 2019 04/2019
Arbeitskraftabsicherung Berufsunfähigkeit
Beste Abwicklung im Leistungsfall
Basler Lebensversicherungs-AG

AssCompact AWARD 2019 04/2019
Arbeitskraftabsicherung Berufsunfähigkeit
Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
Basler Lebensversicherungs-AG

AUSGEZEICHNET
M&M RATING Berufsunfähigkeit
Gesamt-Rating
Basler Lebensversicherungs-AG
SBU/BUZ

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice-AG, Tel. +49 (40) 35 99 46 60

Basler Versicherungen
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg

Basler Versicherungen

SwissLife
Dein erstes Outfit.
Du hast nicht alles in der Hand.
Aber deine Zukunft.
swisslife.de

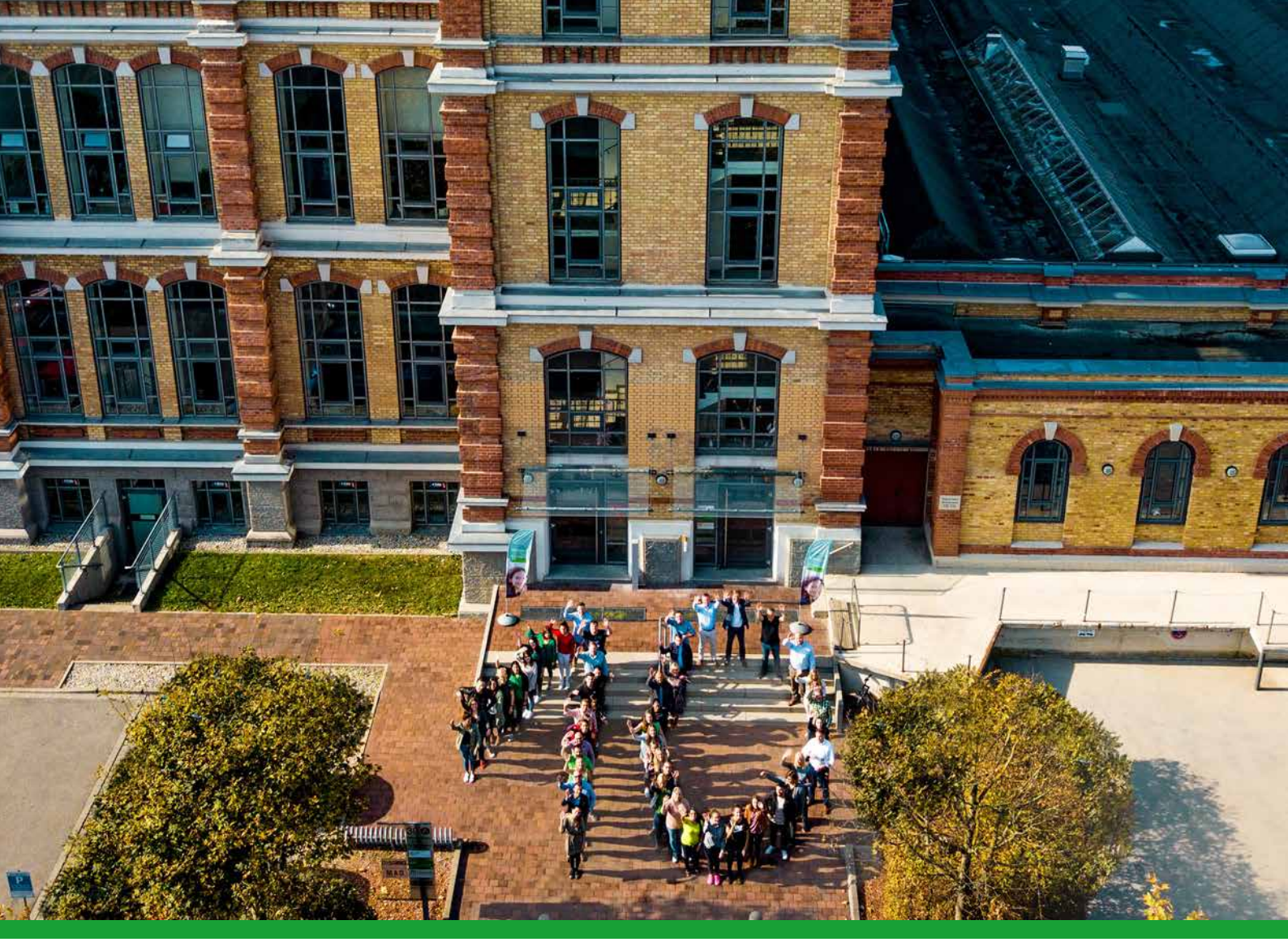
Neu: **Die erste Berufsunfähigkeits-versicherung mit Teilzeitklausel**

Berufsunfähigkeit aus der Condor Perspektive: *Aus Teilzeitfalle wird Gestaltungsspielraum.*

Bei Familiengründung, Pflegezeit oder für eine ausgewogene Work-Life-Balance: Über 15 Millionen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland arbeiten bereits in Teilzeit – Tendenz steigend. All diese Kunden sind im BU-Leistungsfall bisher klar im Nachteil. Mit der neuen Teilzeitklausel löst Condor das Problem der „BU-Teilzeitfalle" für zukünftige Teilzeitkräfte: Zum ersten Mal gelten dann auch bei einem Wechsel in Teilzeitarbeit die gleichen Voraussetzungen für eine BU-Leistung wie vorher als Vollzeitkraft. Mehr dazu auf ***www.makler-leuchttuerme.de/BU/Teilzeit***

CONDOR
VERSICHERUNGEN

Direkter Ansprechpartner: Peter Megele · Maklerbetreuer Personen · 0151 26415067 · peter.megele@ruv.de



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: © phpetrunina14
Seite 02: © vectorfusionart – Seite 03 / 07 / 08 / 10: © veekicl
Seite 04: © kasto – Seite 06 / 08 / 10: © goodluz
Seite 20: © j-mel
Fotolia.com – Seite 12: © StockRocket
Getty Images – Seite 21

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**