

Herzlich Willkommen! zur Fachtagung 2016



Fachtagung Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte am 25.02.2016



**Begrüßung Herr Tilman J. Freyenhagen
und
Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M.**



Dura Lex, sed lex!



IDD Probleme und welche Lösungen bietet Kanzlei Michaelis?

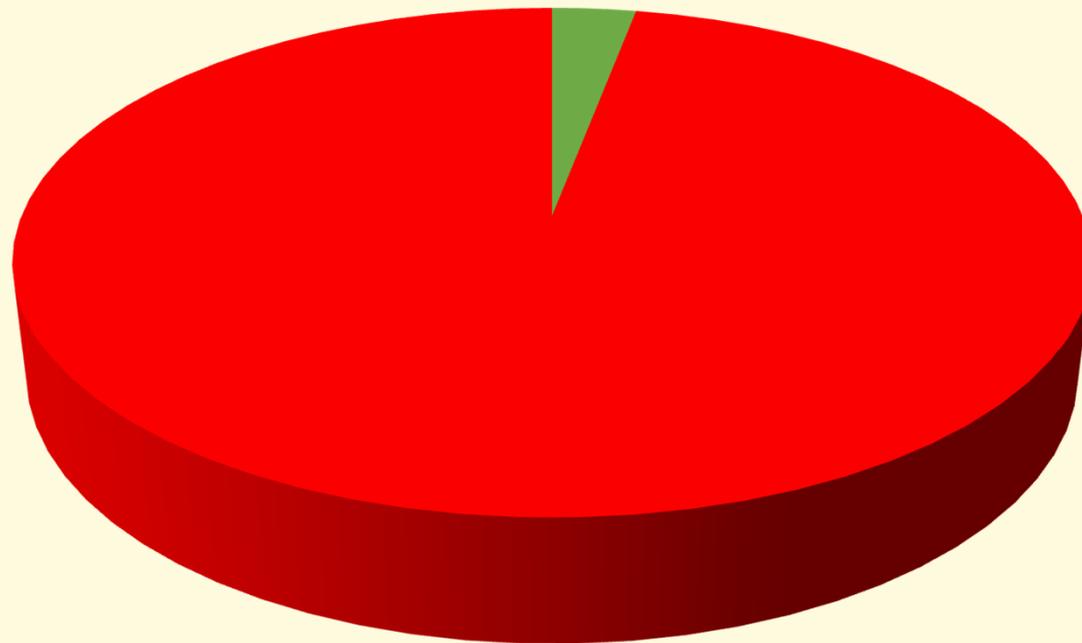


- Fortbildung
- Information
- Höhere Transparenz



Ihre Referentin: Frau Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



3%

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Das Unternehmen

Die SDV AG wurde 2009 als Tochterunternehmen der SIGNAL IDUNA Holding gegründet.

Wir arbeiten mit über 290 Gesellschaften zusammen, sodass unseren Partnern ein umfangreiches Produktportfolio zur Verfügung steht.



Leitsätze der Unternehmensgründung:

- Wir verstehen uns als Servicedienstleister für Maklerunternehmen mit dem Ziel, die Unternehmen unserer Kunden auf die Anforderungen des Marktes auszurichten
- Unser Ziel ist, es die Kosten unserer Kunden zu senken, Erlöse zu steigern und deren Markenprofil zu stärken
- Der Bestand bleibt Eigentum des Maklers!
- Wissensplattform und aktive Vertriebsunterstützung
- Dienstleistungen werden als „**White Label**“ erbracht, d.h.:

Ihre Firma steht im Vordergrund!

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Outsourcing



Früher...

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Outsourcing



Logistik

IT

Marketing

...



IT

Marketing

Personal

...

Heute...

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Kostenarten:		
Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
Betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
Besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Kostenarten:		
Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
Betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
Besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

Outsourcing von folgenden Prozessen:

- Angebots-,
- Antrags-,
- Vertrags-,
- Courtagesservice
 - Einheitliche Courtageabrechnung
 - Courtageprüfung
- Bestandsveredelungsservice

ValueNet  **GROUP**

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Kostenarten:		
Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
Betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
Besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

Outsourcing:

- Datensicherheit
- Verbreitung von Informationen
- Verfügbarkeit von Unterlagen
- Selbstmarketing
- Vergrößerung der Einnahmesituation

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

zurück zu

Home < Kunden < Eigene Newsletter < Newsletter bearbeiten

Kopfdaten bearbeiten Test senden Layout erstellen Newsletter entfernen

Angehängte Dateien

Anhang hinzufügen

Ausgewählte Kunden

Musterkunde Unbekannt	X
unbekannt.musterkunde@gmx.de	X
Musterkunde Metallbau GmbH	X
rolf555@yahoo.de	X

2 Kunden ausgewählt

hmk

Newsletter Aus...

NEWSletter

DEURAG

Ihr ...

HMK Versicherungsmakler GbR
Am Dorfteich 1
04509 Krostitz

Kontakt:
034202-99 03 99

Öffnungszeiten:
Mo - Fr.
08:00-17:00 Uhr

+++ IN JEDEM RECHTSFALL GUT ANGESCHNALLT! +++

Sie haben eine Kfz-Haftpflichtversicherung. Gestatten Sie in einem Verkehrsunfall, sind Ansprüche des Gegners gegen Sie abgesichert. Was passiert aber, wenn Sie selbst durch einen Verkehrsunfall geschädigt werden? Wer setzt Ihre eigenen Ansprüche durch?

Hier hilft Ihnen eine **Rechtsschutz-Versicherung für den Verkehrsbereich**. Die Verkehrs-Rechtsschutzversicherung der DEURAG hat in der aktuellen Ausgabe der Zeitschrift Finanztest die Note SEHR GUT (1,4) erhalten. Das Produkt gehört somit zu den besten Verkehrs-Rechtsschutzversicherungen auf dem deutschen Markt.

Der Verkehrs-Rechtsschutz der DEURAG bietet umfassenden Versicherungsschutz für alle Verkehrsteilnehmer – Ausländer, Fußgänger, Radfahrer und Fahrgäste im öffentlichen Verkehr – und das ohne Wartezellen.

Newsletter abbestellen? Klicken Sie hier ...

IHR VERSICHERUNGSMAKLER



IHR VERSICHERUNGSMAKLER



SDV

In Kooperation mit dem Servicepartner der Versicherungsmakler

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.345 €
Kostenarten:		
Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
Betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
Besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

Kostenlose Software

- Vergleichsrechner
- Vers.Diagnose
- Kunden-Verwaltungsprogramm
 - Datenspeicherung und -sicherung nicht nur an einem Ort
 - Pflege der Bestandsdaten im System von der SDV AG

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €
Gesamtleistung	95.767 €	102.345 €
Rohhertrag	95.767 €	102.345 €
Betriebl. Rohhertrag	95.767 €	102.345 €
Kostenarten:		
Personalkosten	55.456 €	57.654 €
Raumkosten	6.324 €	5.834 €
Betriebl. Steuern	0 €	0 €
Versich./Beiträge	4.343 €	3.323 €
Besondere Kosten	1.376 €	1.817 €
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.255 €
Werbe-/Reisekosten	957 €	288 €
Kosten Warenabgabe	730 €	1.225 €
Abschreibungen	2.500 €	2.500 €
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.113 €
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €

- Wissensmanagement
 - Extranet, Newsletter, Social-Media, SDV-Zeitung, WhatsApp, SDV-TV,...
- Datenpool für alle Versicherungssparten
- Wegfall interner Abwicklungskosten
- „papierloses“ Büro

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

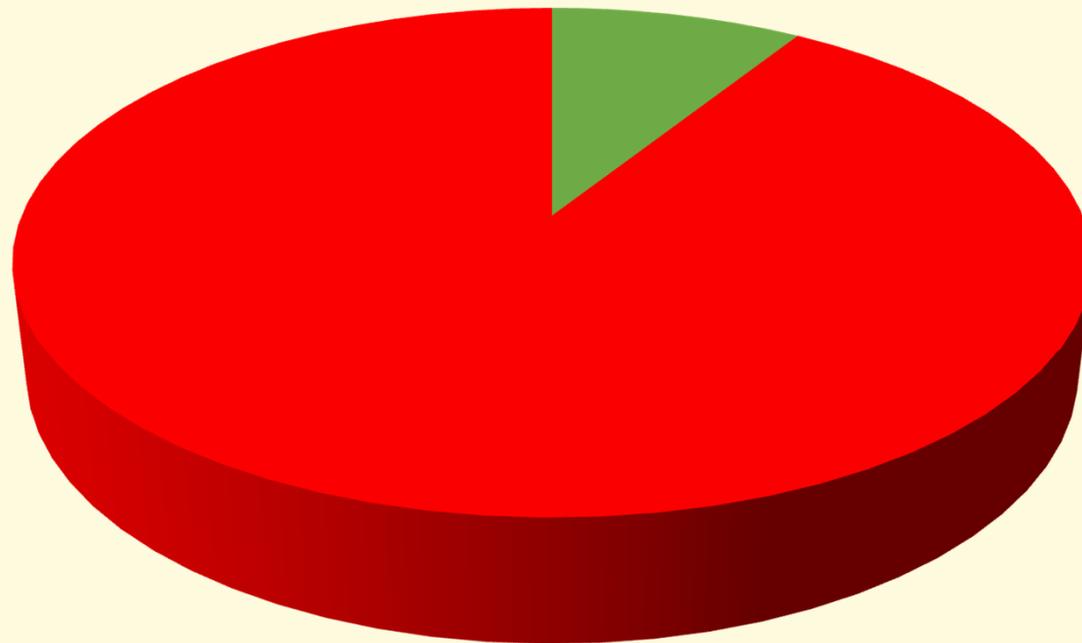
5 wichtige Tipps, wie die Verwaltungskosten des Maklers reduziert werden

Bezeichnung	JANUAR	FEBRUAR	
Umsatzerlöse	95.767 €	102.345 €	
Gesamtleistung	95.767 €	102.	Outsourcing
Rohertrag	95.767 €	102.	- Prozesse (Angebots-, Antrags-, Vertrags-, Courtageservice)
Betriebl. Rohertrag	95.767 €	102.	- Bestandsveredelungsservice
Kostenarten:			- Datensicherheit
Personalkosten	55.456 €	57.	- Marketing
Raumkosten	6.324 €	5.	- Kostenlose Software
Betriebl. Steuern	0 €		- Wissensmanagement
Versich./Beiträge	4.343 €	3.	- Wegfall interner Abwicklungskosten
Besondere Kosten	1.376 €	1.	- Datenpool für alle Versicherungssparten
Kfz-Kosten (o. St.)	5.437 €	5.	- „papierloses“ Büro
Werbe-/Reisekosten	957 €		→ Senkung der Verwaltungskosten und
Kosten Warenabgabe	730 €	1.	Vergrößerung der Einnahmesituation
Abschreibungen	2.500 €	2.	
Reparatur/Instandh.	2.846 €	3.	
Sonstige Kosten	9.485 €	12.323 €	
Gesamtkosten	89.454 €	93.332 €	
Betriebsergebnis	6.313 €	9.013 €	

Mögliche Ersparnis (Beispiel):
ca. 20.000 EUR

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



9%

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?



- OLG Hamm
 - Altvertrag wie Neuvertrag prüfen
 - Dokumentation erstellen
 - Maklervertrag schließen
- 

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

- OLG Hamm



AZ: 18 U 132/14 - Bestandsübernahme

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?



Fazit:

- Kein Anlass

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?



Fazit:

- Kein Anlass
- Keine Kenntnis

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?



Fazit:

- Kein Anlass
- Keine Kenntnis
- Keine Ortsbesichtigung

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

Fazit:

- Kein Anlass
- Keine Kenntnis
- Keine Ortsbesichtigung
- Kein Kundenwunsch

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

Fazit:

- Kein Anlass
- Keine Kenntnis
- Keine Ortsbesichtigung
- Kein Kundenwunsch
- „eigentlich“ nicht versicherbar

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

Empfehlung:

BÜ wie Neugeschäft behandeln!

Also,

- 1.) Dokumentation der Wünsche

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

Empfehlung:

BÜ wie Neugeschäft behandeln!

Also,

- 1.) Dokumentation der Wünsche
- 2.) Nachfrage des Maklers

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

Empfehlung:

BÜ wie Neugeschäft behandeln!

Also,

- 1.) Dokumentation der Wünsche
- 2.) Nachfrage des Maklers
- 3.) Empfehlung des Maklers (Rat)

Wie minimiert der Makler die Beratungshaftung bei Bestandsübertragung?

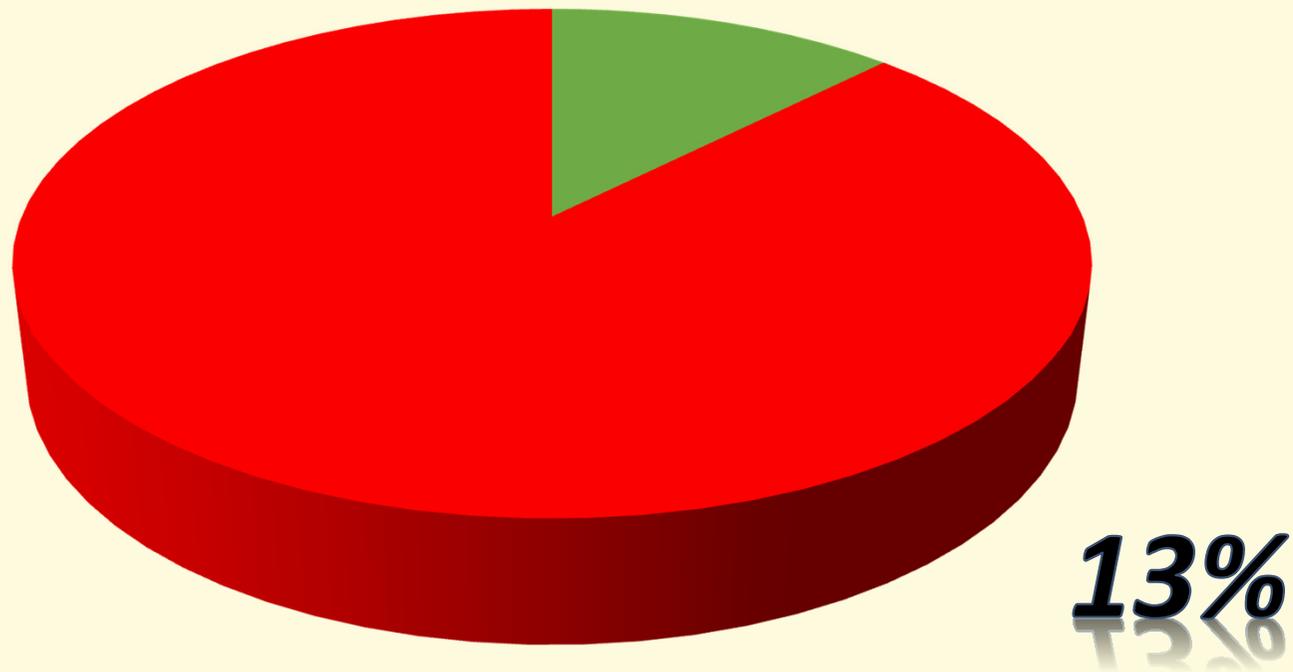
Empfehlung:

BÜ wie Neugeschäft behandeln!

Also,

- 1.) Dokumentation der Wünsche
- 2.) Nachfrage des Maklers
- 3.) Empfehlung des Maklers (Rat)
- 4.) Entscheidung des Kunden

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Beschäftigte: Tippgeber, Handelsvertreter „84er“, „Scheinselbständigkeit“, Arbeitnehmer – Gestaltung von Beschäftigungsverträgen – Unter welchen Voraussetzungen werde ich Beschäftigte los?

- Der Status eines Beschäftigten ist nicht die *subjektive* Entscheidung der Beteiligten, sondern eine *objektive* rechtliche Realität. „Scheinselbstständigkeit“ ist eine besondere Problematik.

*„Arbeitnehmer ist derjenige, der seine vertraglich geschuldete Leistung im Rahmen einer von Dritten bestimmten Arbeitsorganisation erbringt. Die Eingliederung in die fremde Arbeitsorganisation zeigt sich insbesondere daran, dass der Beschäftigte einem Weisungsrecht seines Vertragspartners (Arbeitgebers) unterliegt. Das Weisungsrecht kann Inhalt, Durchführung, Zeit, Dauer und Ort der Tätigkeit betreffen. Für die Abgrenzung von Bedeutung sind in erster Linie die tatsächlichen Umstände, unter denen die Dienstleistung zu erbringen ist ... Der Grad der persönlichen Abhängigkeit hängt dabei auch von der Eigenart der jeweiligen Tätigkeit ab. Abstrakte, für alle Arbeitsverhältnisse geltende Merkmale lassen sich nicht aufstellen. Letztlich kommt es für die Beantwortung der Frage, welches Rechtsverhältnis im konkreten Fall vorliegt, auf eine **Gesamtwürdigung** aller maßgebenden Umstände des Einzelfalles an.“*

(ständige Rechtsprechung, zum Beispiel BAG vom 19.01.2000, NZA 2000, 1102)

Politische Diskussion um die Einführung eines § 611a BGB „Vertragstypische Pflichten beim Arbeitsvertrag“

(Gesetzentwurf gegen den Missbrauch von Werkverträgen)

Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Beschäftigte: Tippgeber, Handelsvertreter „84er“, „Scheinselbständigkeit“, Arbeitnehmer – Gestaltung von Beschäftigungsverträgen – Unter welchen Voraussetzungen werde ich Beschäftigte los?

- Leider nein: Es gibt „Musterbeschäftigungsverträge“ genauso wenig wie „Musterversicherungen“. Die immanente Wichtigkeit der Vertragsgestaltung, zum Beispiel in Arbeitsverträgen, lässt sich an einer Reihe von Regelungen demonstrieren.
 - Tätigkeitsinhalt: Weite des Weisungsrechtes
 - Arbeitszeit: Lage ? Überstunden ?
 - Vergütung: variable Vergütung, Verfallklausel, insbesondere für Makler: Provisionen
 - Urlaub: Länge ?
 - Verschwiegenheit, Wettbewerb, Geschäftsunterlagen, Datenschutz – Sanktionen ?
 - Nebentätigkeiten des Arbeitnehmers: Kenntnisnahmemöglichkeit ?
 - Beendigung: Befristung des Arbeitsverhältnisses ?, Kündigungsfristen ?
 - usw...

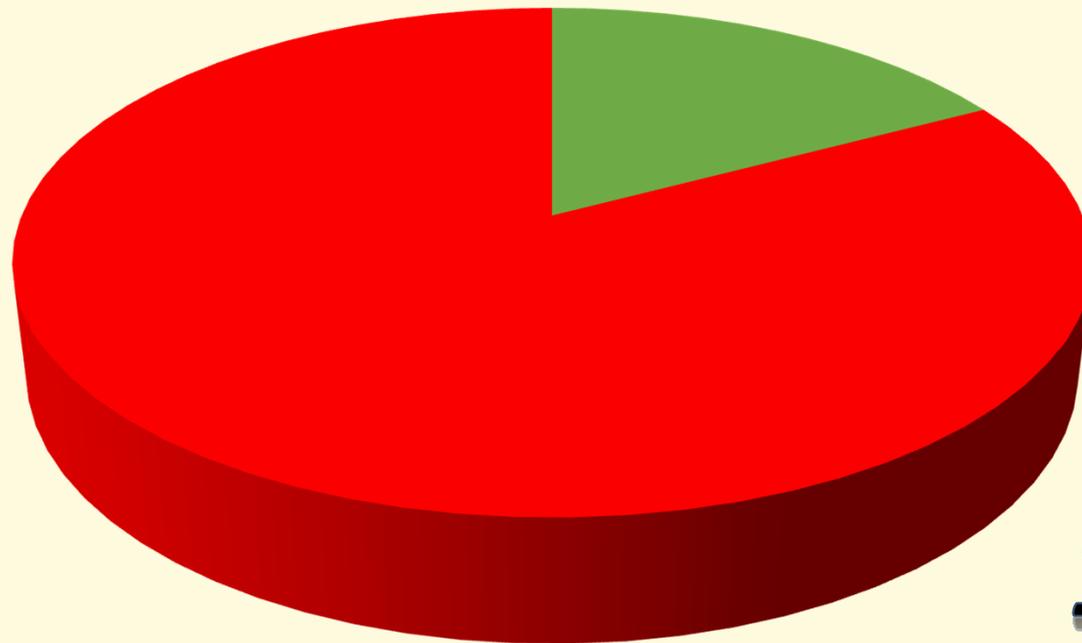
Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Beschäftigte: Tippgeber, Handelsvertreter „84er“, „Scheinselbständigkeit“, Arbeitnehmer – Gestaltung von Beschäftigungsverträgen – Unter welchen Voraussetzungen werde ich Beschäftigte los?

- Der Status eines Beschäftigten entscheidet über die Voraussetzungen einer Trennung vom Beschäftigten.
 - „Tippgeber“ oder „freie Mitarbeit“ oder Arbeitsverhältnis ?
 - wenn Arbeitsverhältnis (Regelfall): Kündigungsschutzgesetz ?
 - Arbeitsverhältnis länger als 6 Monate ?
 - wichtig: Kleinbetriebsklausel
 - wenn Kündigungsgesetz einschlägig: - betriebsbedingter Kündigungsgrund ?
 - personenbedingter Kündigungsgrund ?
 - verhaltensbedingter Kündigungsgrund ?
 - fristlose oder fristgemäße Kündigung ?

Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



19%

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?

Der BGH



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



BGH-Urteil zum AZ: IV ZR 422/12

„Ofensetzer“

vom 26.03.2014



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Lesetipp???



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?

Problem:

Risiko nicht richtig eingedeckt!

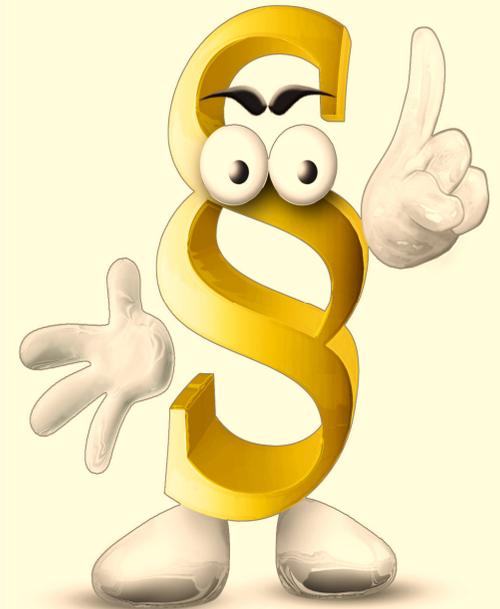


Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?

BGH:

Nachfragepflicht,

sonst haftet der Makler, wie der Versicherer auf Leistung!



Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Umdeckung

BGH-Urteil zum AZ: III ZR 544/13

„LV“

vom 13.11.2014



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Problem:

Makler hat mögliche Nachteile aufzuklären und zu beraten.

z. Bsp.: steuerliche Nachteil des VN

wirtschaftlicher Nachteil, wie

- Abschlusskosten
 - geänderter Garantiezins
- 

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Lösung:

Nur durch eine umfassende Dokumentation!

Sonst,

Beweislast des Maklers, dass er über alle Nachteile aufgeklärt hatte!

Auch eine lückenhafte Dokumentation führt zum Nachteil des Maklers!



Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Fehlende Dokumentation



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



OLG München, VersR 2012, 1292



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



OLG München, VersR 2012, 1292

OLG Saarbrücken, VersR 2011, 1441



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



OLG München, VersR 2012, 1292

OLG Saarbrücken, VersR 2011, 1441

OLG Saarbrücken, VersR 2010, 1181



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



OLG München, VersR 2012, 1292

OLG Saarbrücken, VersR 2011, 1441

OLG Saarbrücken, VersR 2010, 1181

BGH vom 25.09.2014, Az. III ZR 440/13

(Bestätigung der Rechtsansichten der Vorinstanzen)



Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



OLG München, VersR 2012, 1292

OLG Saarbrücken, VersR 2011, 1441

OLG Saarbrücken, VersR 2010, 1181

BGH vom 25.09.2014, Az. III ZR 440/13
(Bestätigung der Rechtsansichten der Vorinstanzen)

Zuletzt BGH vom 13.11.2014, Az. III ZR 544/13
(Beweislastumkehr, dass ordnungsgemäße Beratung erfolgte)



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Makler ist für alles beweispflichtig!

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?



Ergebnis:

Ohne Dokumentation:

100%iges Haftungsrisiko!

für jeden möglichen Nachteil des Kunden, wenn versicherbar (vgl. BGH-Urteil AZ: III ZR 82/13 vom 23.10.2014)



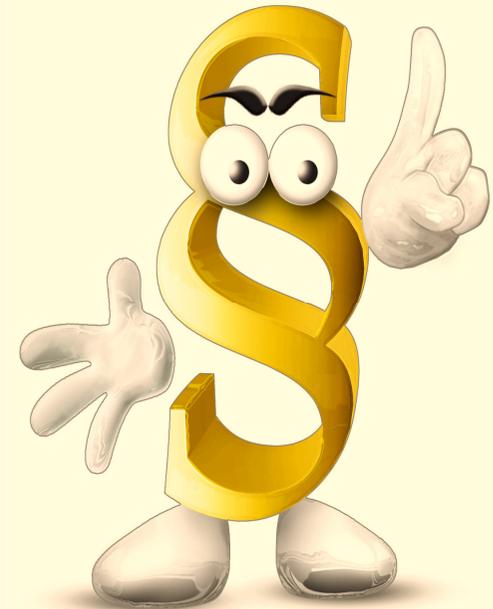
Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Welche neuen Haftungsprobleme ergeben sich aus der neuen BGH-Rechtsprechung?

Wichtig:

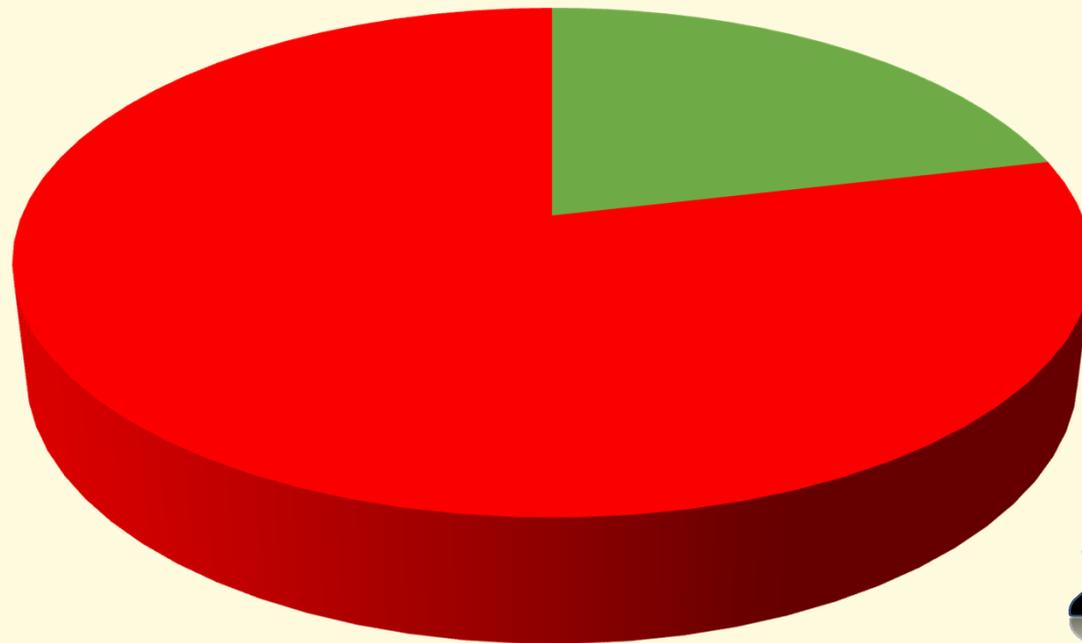
Alles und immer umfassend

DOKUMENTIEREN!



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



22%

Beweislastumkehr von der Beweislastumkehr zugunsten des Maklers? Teilverzicht möglich?

AGB-Verzicht

- Bei Versicherungsmakler-moneymeets hieß es in den AGB (5.2):
„Moneymeets-Mitglieder verzichten auf jegliche Beratung durch moneymeets“
- Eine solche AGB-Verzichts-klausel ist überraschend und deshalb unwirksam (§ 305c Abs. 1 BGB: LG Köln v. 14.10.2015 – 84 O 65/15)

Beweislastumkehr von der Beweislastumkehr zugunsten des Maklers? Teilverzicht möglich?

Kardinalpflicht

- Die Beratung durch den Versicherungsmakler als Sachwalter des VN stellt eine Kardinalpflicht des Versicherungsmaklervertrages dar
- Daran scheitert eine Verzichtvereinbarung in AGB, weil sich die Beratungsnotwendigkeit aus der Natur des Maklervertrages ergibt, sodass der Beratersverzicht die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet (§ 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB – Rixecker in: Römer/Langheid, VVG-Komm. 4. Aufl. § 61 Rn. 12)

Beweislastumkehr von der Beweislastumkehr zugunsten des Maklers? Teilverzicht möglich?

Individuell: Beratungsverzicht möglich

- Makler können aber individualvertraglich durch gesonderte schriftliche Erklärung einen Beratungsverzicht vereinbaren
- Der VN muss ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass sich ein Verzicht nachteilig auf die Möglichkeit des VN auswirken kann, gegen den Makler einen Schadensersatzanspruch (§ 63 VVG) geltend zu machen

Beweislastumkehr von der Beweislastumkehr zugunsten des Maklers? Teilverzicht möglich?

Teilverzicht möglich

- Neben einem vollständigen Beratungsverzicht ist auch ein teilweiser Beratungsverzicht individuell möglich
- Denkbar:
 - Beraten und dokumentiert wurden Vor- und Nachteile eines Rürup-Police (OLG Saarbrücken v. 26.02.2014 – 5 U 64/13)
 - VN verzichtet ausdrücklich und schriftlich auf eine über die dokumentierte Beratung hinausweisende Beratung

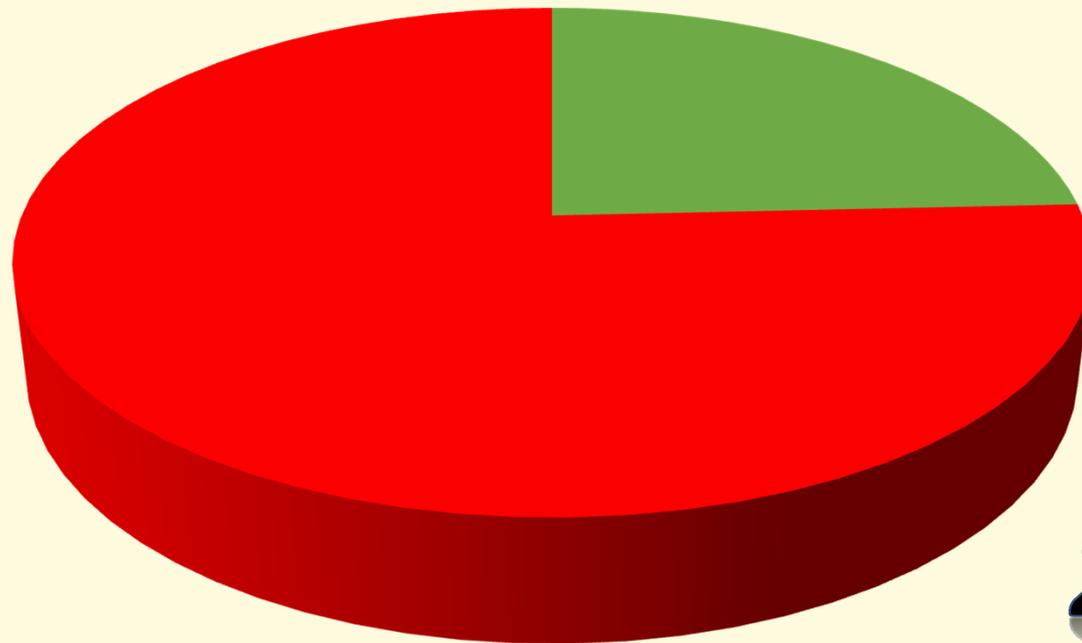
Beweislastumkehr von der Beweislastumkehr zugunsten des Maklers? Teilverzicht möglich?

Alternative: Dokumentation

- Zunächst wird der wesentliche Inhalt der Beratung und des Rates dokumentiert
- Sodann wird dokumentiert, dass das Beratungsgespräch umfassend erfolgte und alle für die Entscheidung des VN relevanten Informationen umfasste
- Daraus folgt Beweislastumkehr zulasten des VN, wenn er wegen Beratungsfehlern Makler in Anspruch nehmen will (§ 63 VVG - Umkehrschluss aus BGH v. 13.11.2014 _ III ZR 544/13)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



25%

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

Käufer

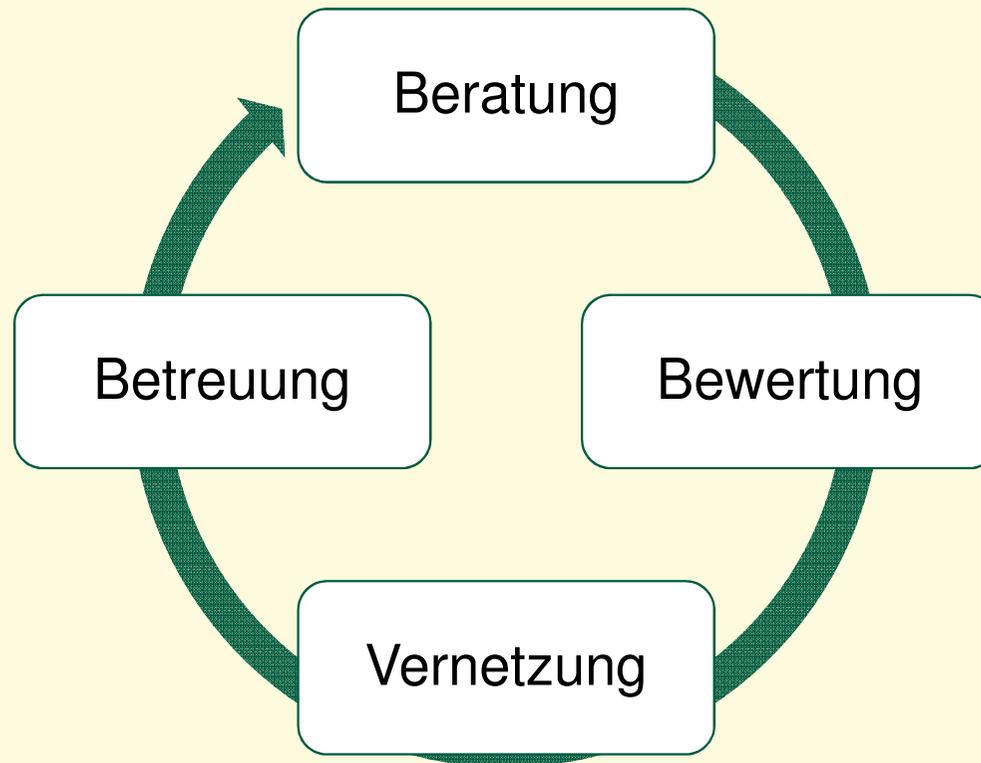
- » Berufliche Zukunft sichern
- » Passendes Unternehmen finden
(Zielgruppe/Region/etc.)
- » Angemessener Kaufpreis
- » Durch geregelte Rechtsnachfolge ist eine sichere Bestandsübernahme möglich
- » Finanzierungsmöglichkeiten kennen und nutzen

Verkäufer

- » Weiterführung des eigenen Lebenswerkes
- » Fortführung der bisherigen Unternehmensphilosophie
- » Solventer Käufer
- » Angemessener Verkaufspreis
- » Altersvorsorge sichern
- » Sichere Rechteabtretung
(Weitergabe Kundendaten)

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

1) Beratung

Sowohl Käufer, als auch als Verkäufer –
Wir kennen Ihre Probleme und beraten Sie gerne.

Egal ob es sich um eine Existenzgründung, Nachfolgeplanung oder um einen Erweiterung Ihres Geschäftsfeldes handelt. Bei uns ist durch unser tägliches Handeln und unsere Erfahrung ein großes Maß an Know-how abrufbar.

2) Bewertung

Realistische und marktgerechte Einschätzung bzw. Wertermittlung nach anerkannten und transparenten Verfahren.

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

MÖGLICHE KENNZAHLENWERTE (können selbst definiert und gewichtet werden)			
	Erfüllung	Gewichtung	Erfüllungsquote nach Gewichtung
Maklerverträge und Bestandsaufnahme	100 %	10 %	10 %
Unternehmensdaten (Ertrags- und Kostensituation)	100 %	5 %	5 %
Bestand % – Verhältnis der Sparten / Risiken	100 %		
Besondere persönliche Kundenbindungen / Kundenbetreuung	80 %		
Qualität der Verträge (Branche, Privat / Gewerbe, Großrisiken)	100 %		
Schadensquoten (inkl. Großschäden)	100 %		
Vertragslaufzeiten durch Kundenbindung	80 %		
Verhältnis von Abschlussprovision (AP) / Bestandsprovision (BP)	60 %		
Durchdringungsquote bei VN	80 %		
Personalqualität und Kosten	100 %		
Bestand und Qualität der EDV	100 %		
Anbindungen an Servicedienstleister / Versicherer	95 %		
Rechtssicherheit	100 %		
Standort / Wirtschaftlichkeit der Region	50 %		
Kundenwertbetrachtung (Alter, Beruf usw.)	60 %		

BEISPIEL BEWERTUNG MAKLERBESTAND MAX MUSTERMAKLER (mit fiktiven Zahlen)							
EIGENBESTAND	Bestand	Bestand abzgl. 15 % Abschlag	Prov.-Erlöse	Faktor		Verkaufspreis Eigenbestand	Fiktiver Provisionsatz
Sach	27.400,03 Euro	23.290,03 Euro	5.822,51 Euro	2		11.645,01 Euro	25 %
Kfz (gesamt)	53.976,89 Euro	45.880,36 Euro	3.211,62 Euro	0,5		1.605,81 Euro	7,0 %
Gewerbe	9.000,90 Euro	7.650,77 Euro	1.338,88 Euro	3		4.016,65 Euro	17,5 %
LV	125.686,39 Euro	106.833,43 Euro	1.602,50 Euro	2		3.205,00 Euro	1,5 %
KV	50.532,73 Euro	42.952,82 Euro	644,29 Euro	2		1.288,58 Euro	1,5 %

FREMDBESTAND	Bestand	Bestand abzgl. 15 % Abschlag	Prognose Prov.-Erlöse	Faktor	Übertragungsquote	Verkaufspreis Fremdbestand	Fiktiver Provisionsatz
Sach	8.935,60 Euro	7.595,26 Euro	1.898,82 Euro	2	80 %	3.797,63 Euro	25,0 %
Kfz (gesamt)	11.026,15 Euro	9.372,23 Euro	656,06 Euro	0,5	50 %	328,03 Euro	7,0 %
Gewerbe	4.243,57 Euro	3.607,03 Euro	631,23 Euro	3	60 %	1.893,69 Euro	17,5 %
LV	69.644,18 Euro	59.197,55 Euro	887,96 Euro	2	40 %	1.775,93 Euro	1,5 %
KV	14.532,98 Euro	12.353,03 Euro	185,30 Euro	2	60 %	370,59 Euro	1,5 %
						29.926,93 Euro	

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

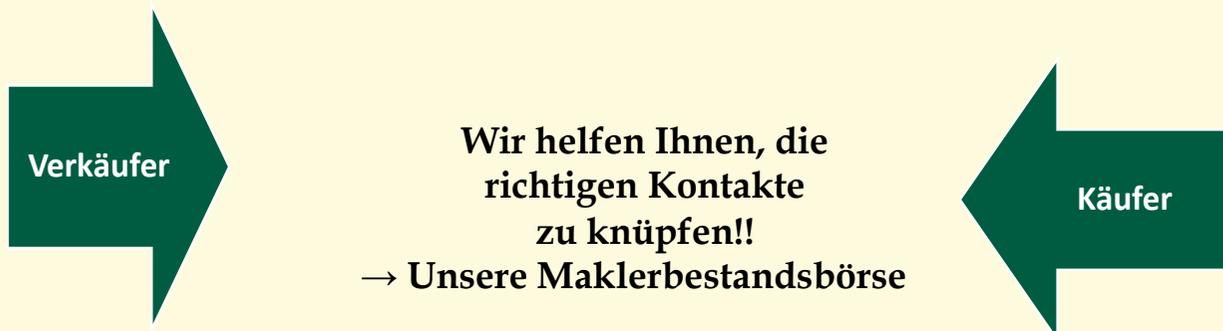
3) Vernetzung

Sie möchten Ihren Bestand verkaufen und suchen den optimalen Nachfolger?
Oder Sie möchten einen Bestand erwerben und sind auf der Suche nach einem passenden Bestand?

Wir helfen Ihnen die richtigen Kontakte zu knüpfen!!

Durch unser Netzwerk bringen wir Verkäufer und Käufer in Sachen Unternehmens-verkauf /-kauf zusammen.

Gerne vernetzen wir Sie!



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Generationsmodell Maklerbestände: Mehrwerte für Verkäufer, Käufer und Unternehmensgründer

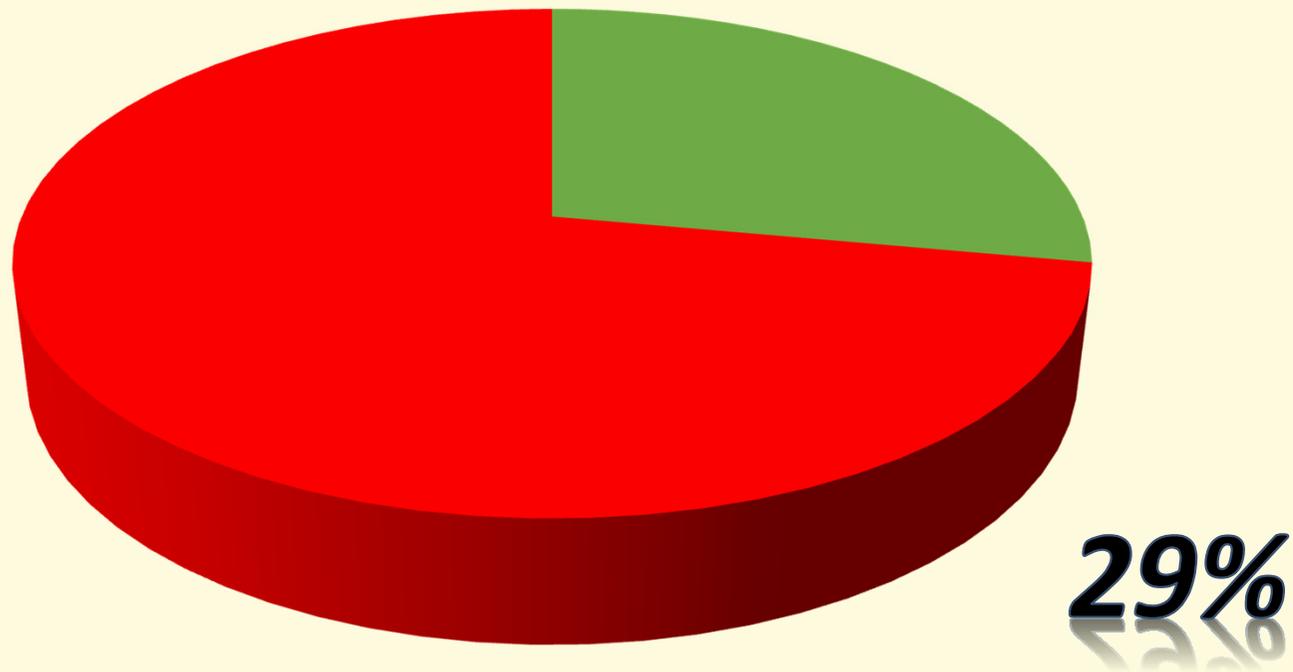
4) Betreuung/ Unterstützung

Unterstützung bei Firmenaufbau → Unternehmensberatung
Rechtssichere vertragliche Regelungen → sichere und umfassende
Übernahme- und Übergabeverträge von anerkannten Fachanwälten.



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Tarifoptimierung gegen Honorar: Ein neues Geschäftsmodell?



- § 204 VVG
- Berater oder Makler?
- Korrespondenzpflicht!
- Risikofelder



Ihr Referent: RA Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Tarifoptimierung gegen Honorar: Ein neues Geschäftsmodell?

§ 204 VVG

- (1) Bei bestehendem Versicherungsverhältnis kann der Versicherungsnehmer vom Versicherer verlangen, dass dieser [...]
1. Anträge auf Wechsel in andere Tarife mit gleichartigem Versicherungsschutz unter Anrechnung der aus dem Vertrag erworbenen Rechte und der Alterungsrückstellung annimmt; [...]
 2. bei einer Kündigung des Vertrags und dem gleichzeitigen Abschluss eines neuen Vertrags, der ganz oder teilweise den im gesetzlichen Sozialversicherungssystem vorgesehenen Krankenversicherungsschutz ersetzen kann, bei einem anderen Krankenversicherer
 - a) die kalkulierte Alterungsrückstellung des Teils der Versicherung, dessen Leistungen dem Basistarif entsprechen, an den neuen Versicherer überträgt, sofern die gekündigte Krankheitskostenversicherung **nach dem 1. Januar 2009** abgeschlossen wurde [...].

Ihr Referent: RA Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Tarifoptimierung gegen Honorar: Ein neues Geschäftsmodell?

Vertrieblicher Nutzen

→ hohes Einsparpotenzial für Kunden (insb. PKV)

(P) keine neue AP für Makler

Lösung: Honorarvereinbarungen zwischen Kunde und Makler

(P) Zulässigkeit? Verbraucher? Versicherungsmakler oder -berater (LG Hamburg)?

Ihr Referent: RA Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Tarifoptimierung gegen Honorar: Ein neues Geschäftsmodell?



Praxis

Korrespondenz mit Versicherer

(P) „Verweigerungshaltung“

LG München II 4 HK O 5253/12; BGH IV ZR 165/12

→ Korrespondenzpflicht!



Ihr Referent: RA Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Tarifoptimierung gegen Honorar: Ein neues Geschäftsmodell?



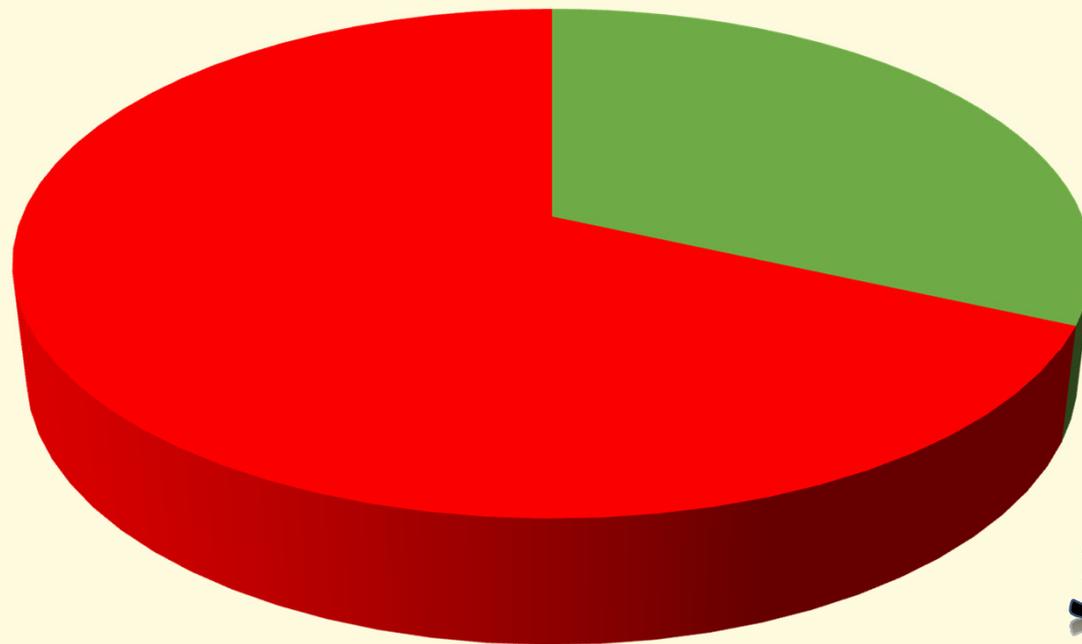
Risikofelder

- Falschberatung
- Selbstbehalt und Prämienprogression
- Mehr- und Minderleistungen im Zieltarif
 - Protokollierung!
- Altersrückstellungen
 - Altverträge vor 2008



Ihr Referent: RA Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



33%



Pause



Die 3 größten „No-Go’s“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten



- Übergabe der Produktunterlagen im zeitlichen Ablauf
 - Problem: Übergabe des Prospektes bei einzigen Beratungsgespräch mit anschließender Zeichnung der Anlage
 - Folge: Hohes Haftungsrisiko des Anlageberaters



Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Die 3 größten „No-Go’s“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten

- Übergabe der Produktunterlagen im zeitlichen Ablauf
 - Deshalb: saubere Beratungsdokumentation!
 - Zeitraum zwischen Übergabe des Prospektes sollte mindestens 1 Woche, besser 2 Wochen betragen
 - Prospekt und weitere Produktunterlagen können vorab übersandt werden
 - Übergabedatum für Prospekt und weitere Produktunterlagen sowie Datum des Beratungsgespräches in Beratungsdokumentation klar und deutlich individuell festhalten und vom Kunden als korrekt gesondert unterschreiben lassen

Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Die 3 größten „No-Go's“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten



- Anlegergerechte Beratung

- Problem: das vermittelte Produkt passt nicht zu Zielen, Risikobereitschaft, bisherigen Erfahrungen oder der Vermögenssituation des Anlegers wie sie sich aus der Exploration ergeben
 - Folge: Hohes Haftungsrisiko des Anlageberaters
- 

Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Die 3 größten „No-Go’s“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten

- Anlegergerechte Beratung

- Deshalb: saubere Beratungsdokumentation!

- Herausarbeiten, welche Risiken der Anleger einzugehen bereit ist, um die gewünschten Anlageziele zu verwirklichen
- Gewichtung der verschiedenen einander möglicherweise widersprechenden Anliegen des Kunden
- Wenn der Kunde unbedingt eine Anlage wünscht, die nicht zu seinen Zielen, seiner Risikobereitschaft, seinen Vermögensverhältnissen oder bisherigen Erfahrungen passt – sauber dokumentieren, dass der Kunde darüber aufgeklärt worden ist und die Anlage trotzdem tätigen möchte!

Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Die 3 größten „No-Go’s“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten



- Problematik der Plausibilitätsprüfung des empfohlenen Produktes
 - Problem: Plausibilitätsprüfung des Produktes wurde nicht oder unzureichend vorgenommen
 - Folge: Hohes Haftungsrisiko des Anlageberaters



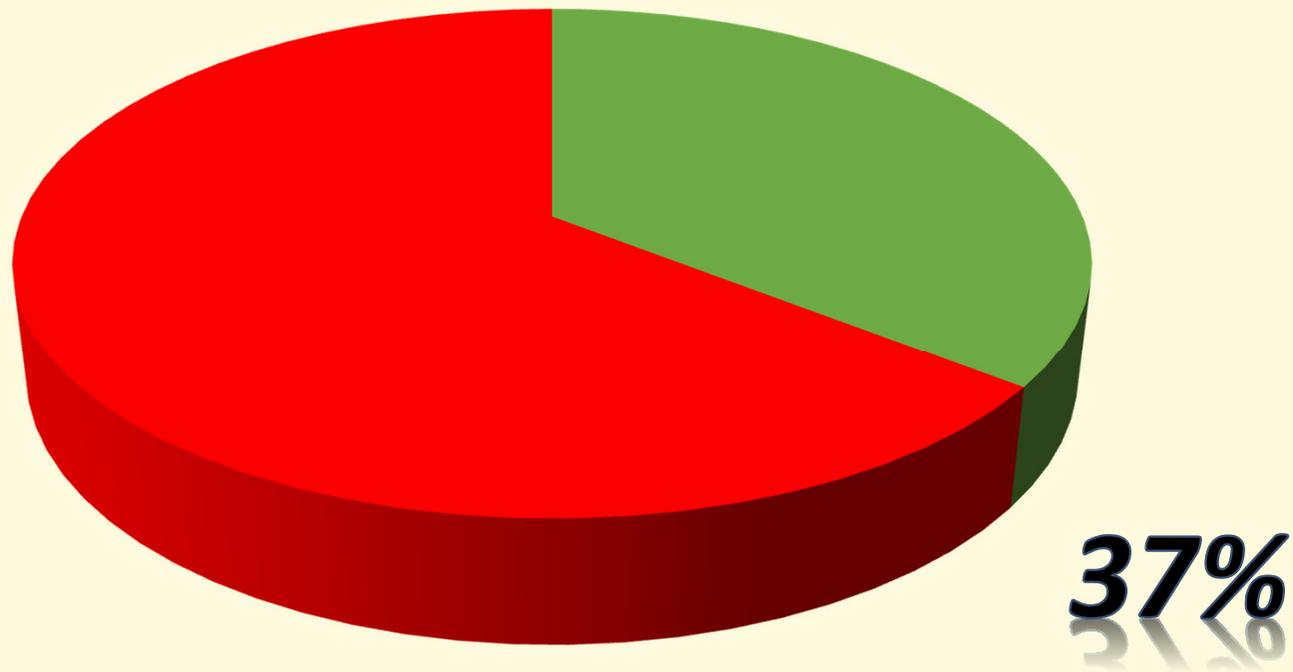
Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Die 3 größten „No-Go’s“ in der Beratungsdokumentation von Kapitalanlageprodukten

- Problematik der Plausibilitätsprüfung des empfohlenen Produktes
 - Deshalb: saubere Beratungsdokumentation
 - Wenn Plausibilitätsprüfung durchgeführt ist:
 - gehört dies zwar nicht in die Beratungsdokumentation, die Plausibilitätsprüfung ist aber sauber zu dokumentieren
 - Wenn keine (ausreichende) Plausibilitätsprüfung durchgeführt worden ist:
 - „... Ist die Plausibilitätsprüfung des Prospektes unterblieben, hat der Anlagevermittler den Interessenten hierauf (ebenfalls) hinzuweisen ...“ (BGH III ZR 17/08, Urteil vom 05.03.09)
 - Im Beratungsprotokoll sollte deutlich hervorgehoben festgehalten werden, dass das vermittelte Produkt vom Anlageberater nicht auf dessen Plausibilität geprüft worden ist, da der Anlageberater nicht über die für eine Plausibilitätsprüfung erforderlichen Kenntnisse verfügt
 - Dieser Hinweis sollte möglichst vom Kunden gesondert unterschrieben werden

Ihr Referent: Rechtsanwalt Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Mindestlohn, geringfügig Beschäftigte: Wo lauern die Gefahren ?

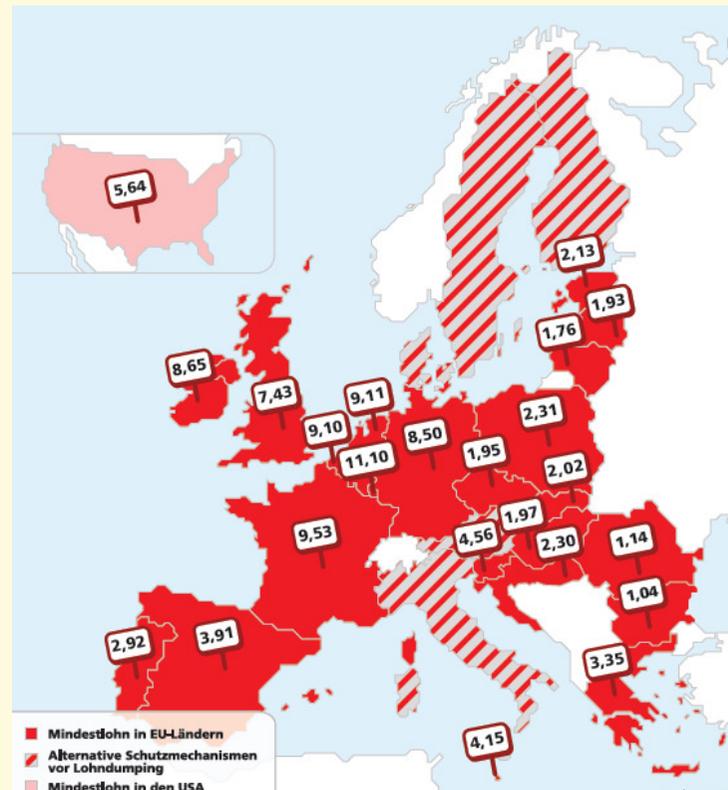


- Das Mindestlohngesetz (MiLOG) war eine neue, im Jahre 2014 getroffene und ab dem Jahre 2015 geltende politische Entscheidung des bundesdeutschen Gesetzgebers, ist aber als Institution im internationalen Recht eher die Regel, als die Ausnahme.
 - politische Diskussionen: „Aushebelung marktwirtschaftliche Prinzipien, Verlust von Arbeitsplätzen“ **versus** „keine Subventionierung von unseriösen Beschäftigungsmodellen durch den Steuerzahler, Würde“
 - gesetzlicher Mindestlohn ist international eher die Regel, als die Ausnahme



Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Mindestlohn, geringfügig Beschäftigte: Wo lauern die Gefahren ?



Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Mindestlohn, geringfügig Beschäftigte: Wo lauern die Gefahren ?



- Durch die geringe Erfahrung des deutschen Arbeitsrechtes mit dem Mindestlohn gibt es noch kuriose Fallkonstellationen und eine manchmal recht skurrile Rechtsfindung.
 - „Fahrt von Tallin nach Porto“
 - „Webseiten des BMAS = www.bmas.de und des Zolls = www.zoll.de“



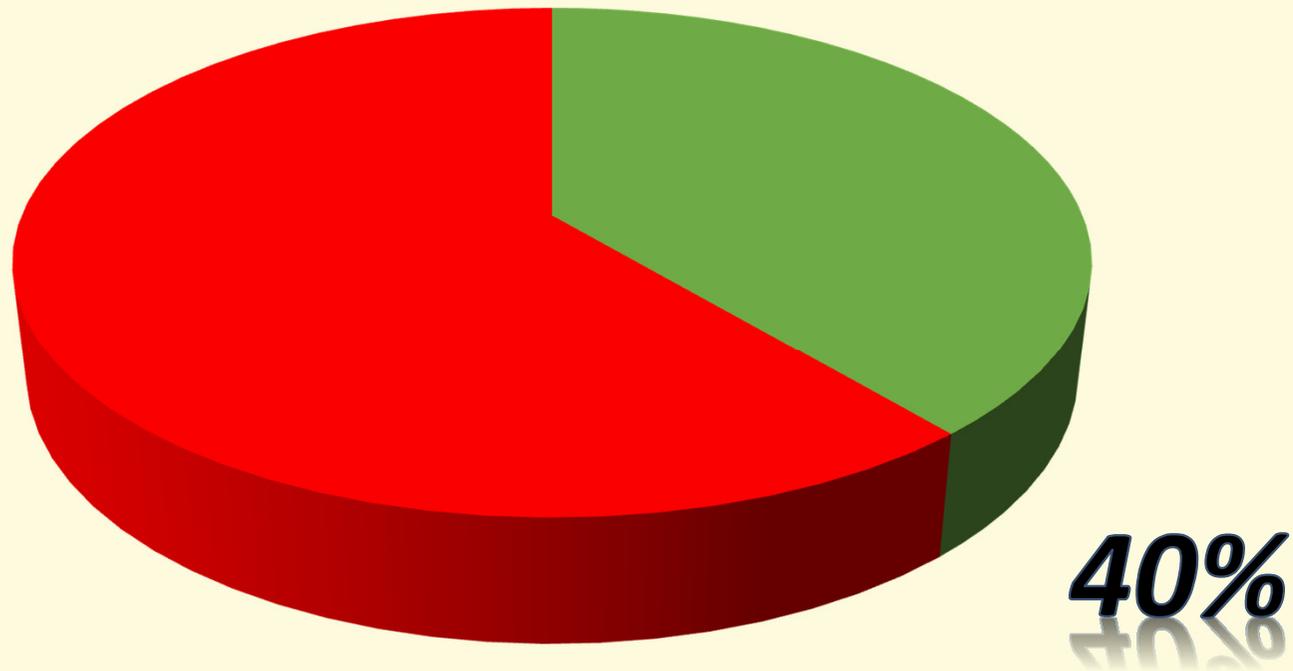
Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Mindestlohn, geringfügig Beschäftigte: Wo lauern die Gefahren ?

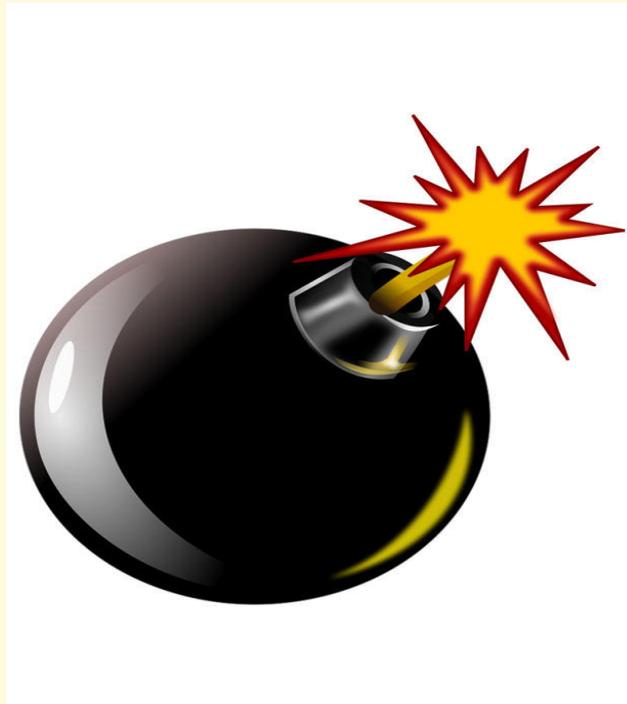
- Besondere Fragestellungen, z.B. ob Provisionen zur Erreichung des Mindestlohnes eingerechnet werden dürfen oder ob der Vermittler für die Einhaltung von Mindestlohn durch Untervermittler verantwortlich ist, sind für den Versicherungsmakler besonders interessant:
 - Gesetzesbegründung der Bundesregierung „*Je nach Zweck einzelner Zulagen und Zuschläge*“ (Bundestagsdrucksache 18 / 1858, Seite 84)
 - aktuelle Webseite des Zolls „*Funktionale Gleichwertigkeit der zu vergleichenden Leistungen*“, also danach:
 - Berücksichtigungsfähig: Weihnachts-/ Urlaubsgeld, Kinderzulage
 - Nicht berücksichtigungsfähig: Provisionen, BAV
 - „Auftraggeberhaftung“ Untervermittler, aktuelle Webseite des Bundesministerium für Arbeit und Soziales:
 - Sorgfältige Auswahl von Untervermittlern
 - Freistellungserklärungen von Untervermittlern oder Bestätigungen deren Arbeitnehmer

Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



14 Tipp's in 10 Minuten

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen



Zusicherungen

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen



Zusicherungen



Dokumentation, Maklervertrag

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen



Zusicherungen



Dokumentation, Maklervertrag



Steuerverbindlichkeiten

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen



Zusicherungen



Dokumentation, Maklervertrag



Steuerverbindlichkeiten



Ausgleichsansprüche für 84iger, Tippgeber

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Schlechte Produkte



Kapitalanlagen



Zusicherungen



Dokumentation, Maklervertrag



Steuerverbindlichkeiten



Ausgleichsansprüche für 84iger, Tippgeber



Abfindungsansprüche Arbeitnehmer

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“



Wettbewerbsrecht, Erstinformation, Werbung

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“



Wettbewerbsrecht, Erstinformation, Werbung



Anscheinshaftung für Kooperationspartner

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“



Wettbewerbsrecht, Erstinformation, Werbung



Anscheinshaftung für Kooperationspartner



Für (Stell-)Vertreter, wenn Anschein (noch) besteht

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“



Wettbewerbsrecht, Erstinformation, Werbung



Anscheinshaftung für Kooperationspartner



Für (Stell-)Vertreter, wenn Anschein (noch) besteht



Stornogefahrerisiko

Kennen Sie die Bomben im Bestand – Kaufen oder nicht?



Scheinselbständigkeit, Sozialversicherungspflicht



Datenschutz, Weitergabe an „Dritte“



Wettbewerbsrecht, Erstinformation, Werbung



Anscheinshaftung für Kooperationspartner



Für (Stell-)Vertreter, wenn Anschein (noch) besteht

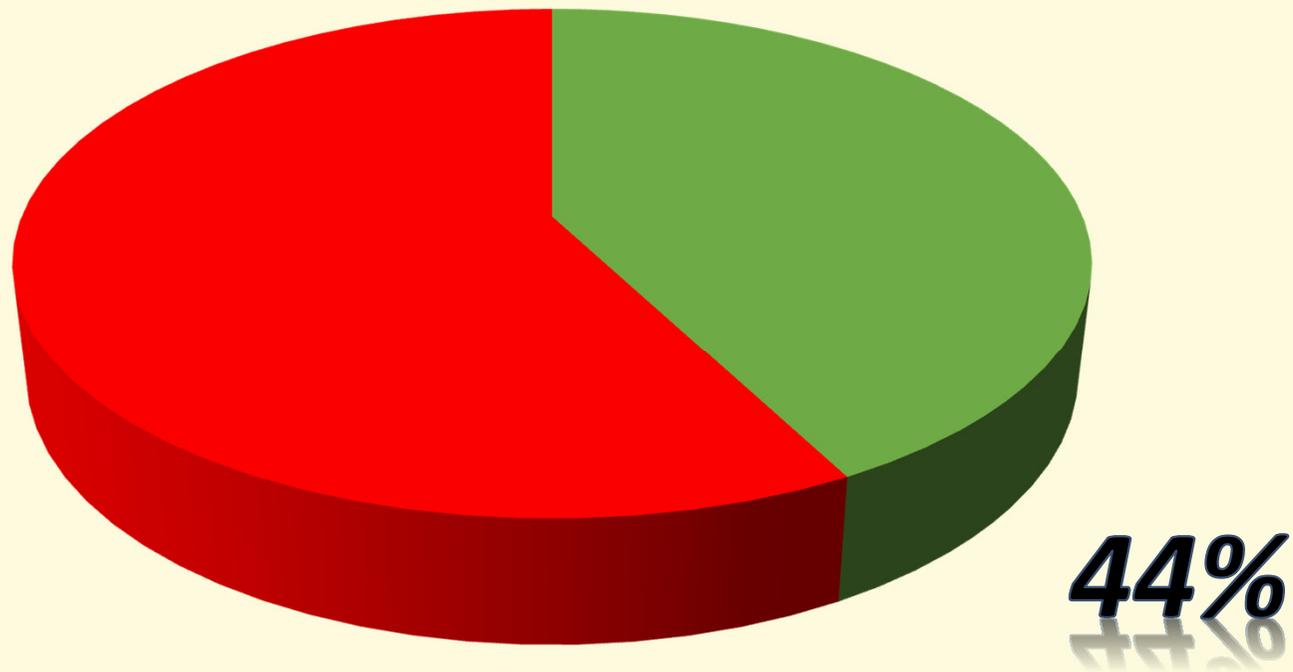


Stornogefahrnisiko



Ausfallrisiko von Vertriebspartnern

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

Eine lebenslange „Rente“ aus Ihrem Bestand

In der Regel bekommt ein Makler, der seinen Bestand verkauft, 2-3 Jahresnettocourtagen.

Wir bieten Ihnen eine attraktive Alternative - ein lebenslanges Beteiligungsmodell

Profitieren Sie weiterhin an Ihrem Lebenswerk und nutzen Sie diese attraktive Alternative zum Bestandsverkauf.



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

Maklergarantierente - So funktioniert's:

Lebenslange Maklergarantierente

Bei der „Maklergarantierente“ erhalten Sie eine garantierte, danach eine lebenslange „Rente“ aus Ihrem aufgebauten Versicherungsbestand. Somit haben Sie die Chance, länger von Ihrem Lebenswerk zu profitieren.

1. Phase

Im ersten Jahr garantieren wir Ihnen bis zu 100%, im 2. Jahr bis zu 75% und für das 3.-7. Jahr erhalten Sie bis zu 50% aus Ihrem zu Beginn erwirtschafteten Courtagebestand.

2. Phase

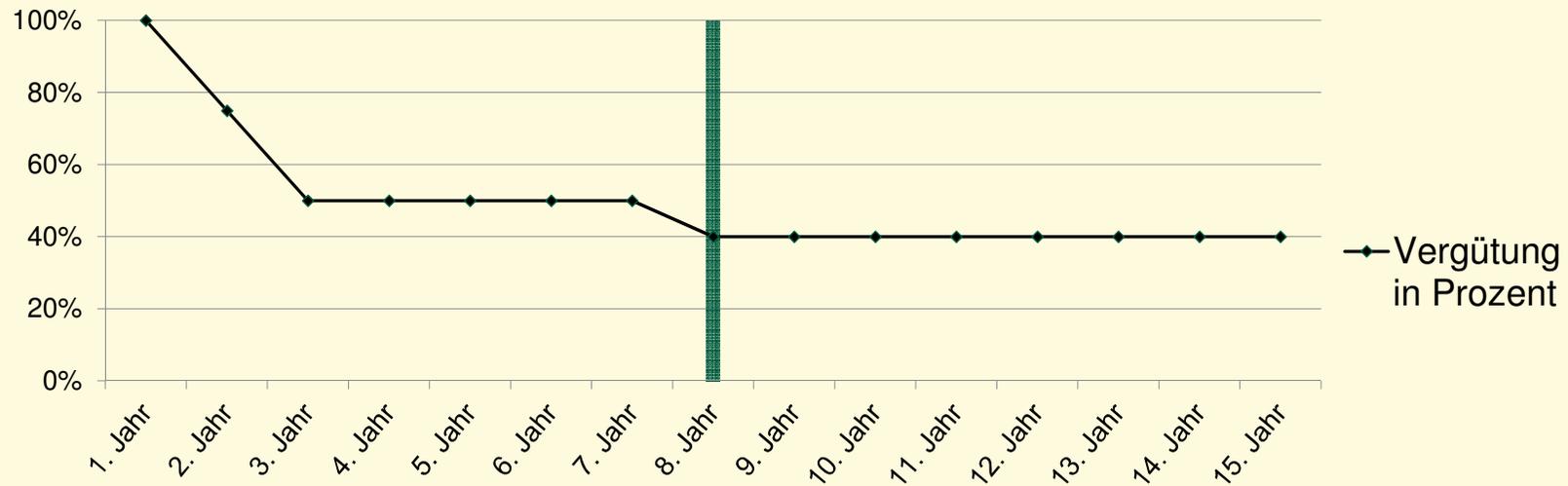
Für die darauffolgenden Jahre erhalten Sie ein Leben lang bis zu 40% der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

Die „Rente“ aus Ihrem Bestand (BEISPIEL):

Phase		Rechengröße / Basis	%-Anteil
1	1. Jahr	Zu Beginn erwirtschafteter Courtagebestand	100 %
	2. Jahr	Zu Beginn erwirtschafteter Courtagebestand	75 %
	3.-7. Jahr	Zu Beginn erwirtschafteter Courtagebestand	50 %
2	Ab 8. Jahr	Tatsächliche Courtageeinnahmen	40%



Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

So funktioniert's:

Ihr Mehrwert bei der Maklergarantierente

Fiktives Beispiel: vereinfachte Betrachtungsweise auf 15 Jahre
→ tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung!*

Klassischer Verkauf: Einmalzahlung

Gehen wir von 100.000 € Courtageerlöse aus, ergibt sich bei einem Verkaufsfaktor von 3,0 ein einmaliger Verkaufspreis von 300.000 €.

Option Maklergarantierente

(Betrachtungsweise 15 Jahre zur einfachen graphischen Darstellung)

Bei Inanspruchnahme der „Maklergarantierenten-Option“ erreichen Sie bereits in der 1. Phase eine Rente von 425.000 €.

Ab dem 8. Jahr (2. Phase) werden sich unter Berücksichtigung eines fiktiven Bestandsabriebs von 10 % pro Jahr die Gesamteinnahmen nach 15 Jahren auf 630.031 € belaufen. (*+ X aufgrund der lebenslangen Weiterzahlung)

**Das entspricht einer prozentualen Steigerung von 110 %
= IHR MEHRWERT mit der „Maklergarantierente“**

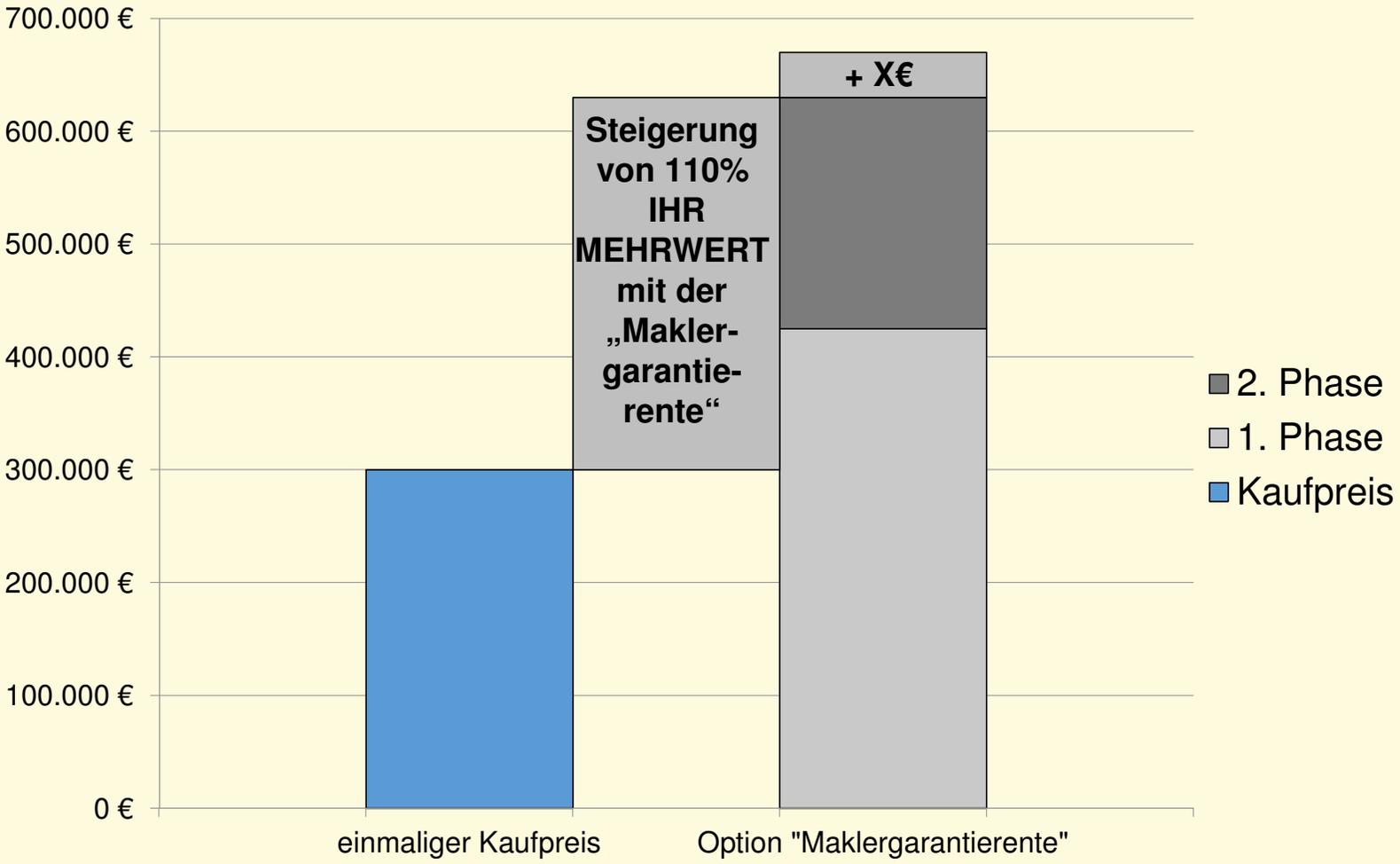
Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

	Verkaufserlöse	Courtageerlöse	fiktiver Bestandsabrieb in %	fiktiver Bestandsabrieb in EURO	Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell in %	Renten-erwartung p.a.
1. Jahr	300.000 €	100.000 €			100%	100.000 €
2. Jahr		100.000 €			75%	75.000 €
3. Jahr		100.000 €			50%	50.000 €
4. Jahr		100.000 €			50%	50.000 €
5. Jahr		100.000 €			50%	50.000 €
6. Jahr		100.000 €			50%	50.000 €
7. Jahr		100.000 €			50%	50.000 €
8. Jahr		90.000 €	10%	10.000 €	40%	36.000 €
9. Jahr		81.000 €	10%	9.000 €	40%	32.400 €
10. Jahr		72.900 €	10%	8.100 €	40%	29.160 €
11. Jahr		65.610 €	10%	7.290 €	40%	26.244 €
12. Jahr		59.049 €	10%	6.561 €	40%	23.620 €
13. Jahr		53.144 €	10%	5.905 €	40%	21.258 €
14. Jahr		47.830 €	10%	5.314 €	40%	19.132 €
15. Jahr		43.047 €	10%	4.783 €	40%	17.219 €
	300.000 €					630.032 €

1. Phase
425.000 €

2. Phase
205.032 €

Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?



Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

Maklergarantierente - So funktioniert's:

Vertrauen soll belohnt werden

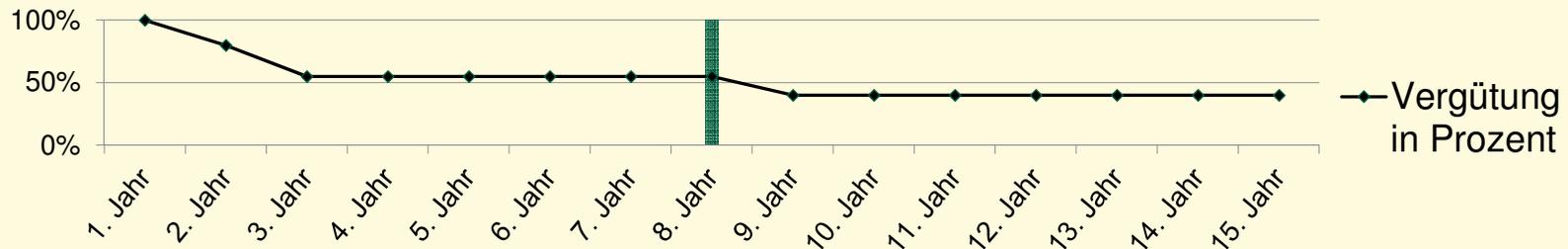
Makler, die bereits seit drei Jahren vor der Wahloption „Maklergarantierente“ mit der SDV AG zusammenarbeiten, profitieren von einer höheren garantierten „Rente“ aus Ihrem Versicherungsbestand.

1. Phase

Im ersten Jahr garantieren wir Ihnen bis zu 100%, im 2. Jahr bis zu 80% und für das 3.-7. Jahr erhalten Sie bis zu 55% aus Ihrem zu Beginn erwirtschafteten Courtagebestand.

2. Phase

Für die darauffolgenden Jahre erhalten Sie ein Leben lang bis zu 40% der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.



Nachhaltiger Generationenwechsel? Optimale Vertriebsunterstützung?

Maklergarantierente

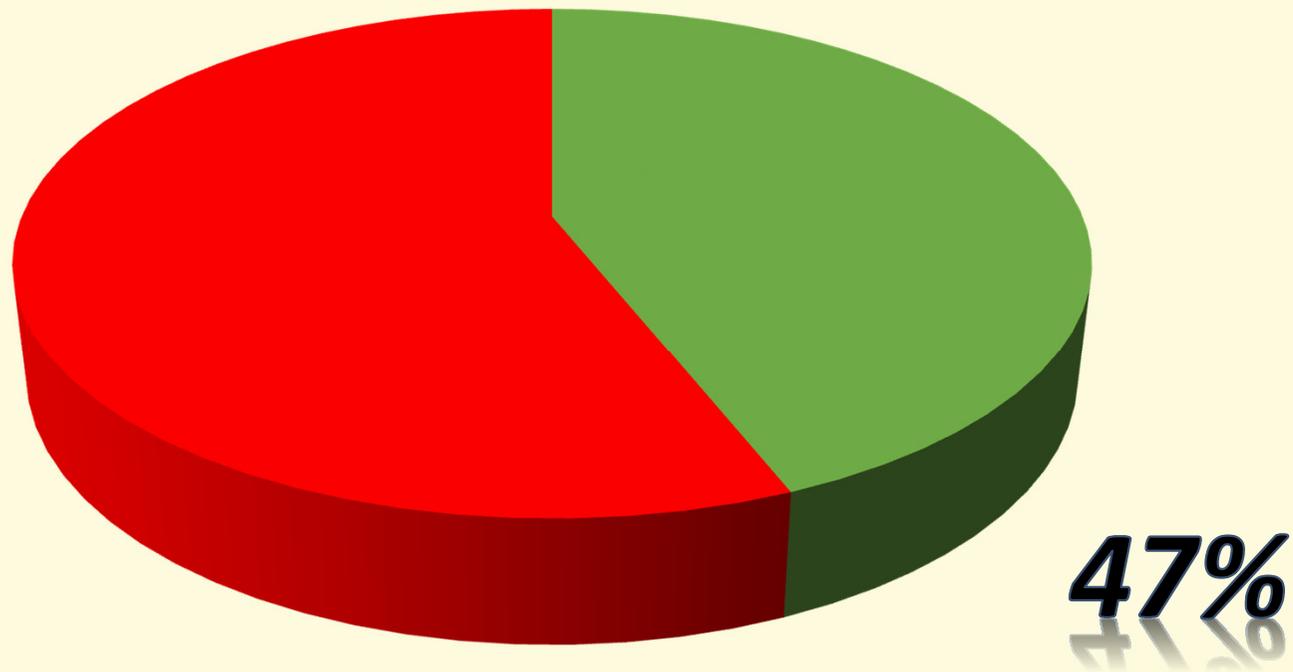
Langfristige Partizipation am Lebenswerk

Bei der „**Maklergarantierente**“ erhalten Sie eine garantierte, danach eine lebenslange „Rente“ aus Ihrem aufgebauten Versicherungsbestand. Somit haben Sie die Chance, länger von Ihrem Lebenswerk zu profitieren

IHR MEHRWERT mit der Maklergarantierente!



Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Unvollständige Dokumentation – wie kann ich es retten?

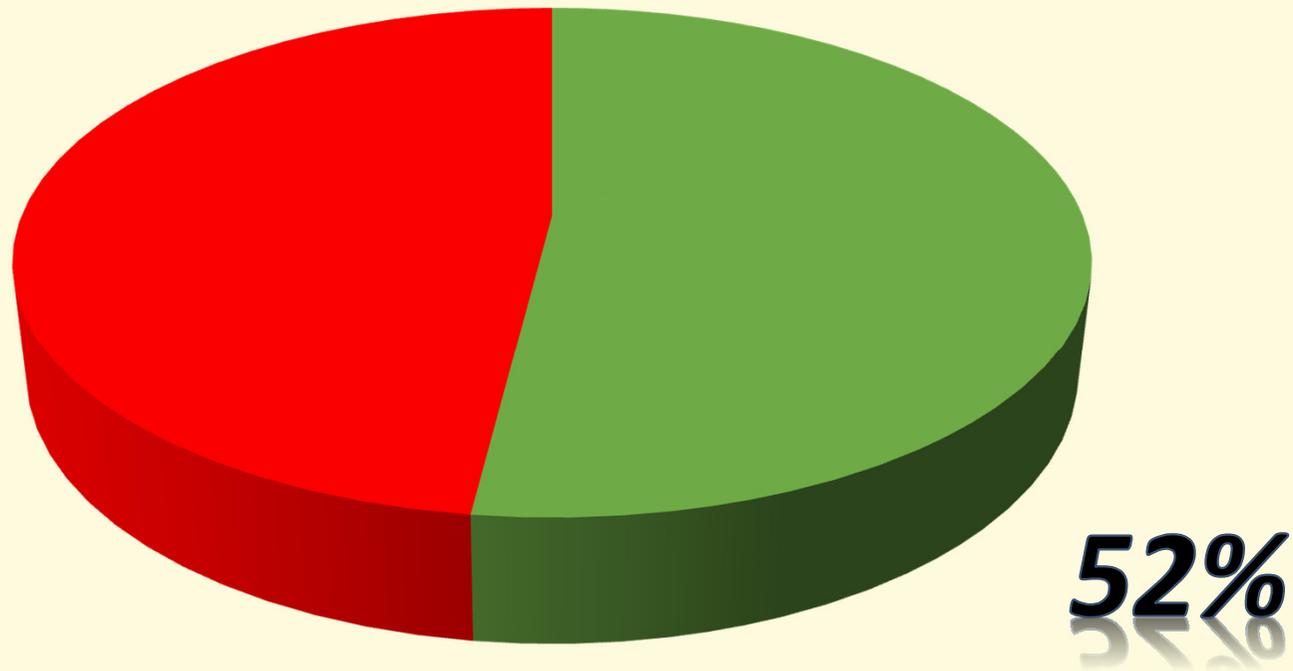


- Ordnungsgemäße Dokumentation
- Beweislast
- Möglichkeiten der Schadensbegrenzung



Ihre Referentin: Frau Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Die BGH-Goldgrube: Neue Wertschöpfung durch den Widerruf abgelaufener Lebens- und Rentenversicherungen?

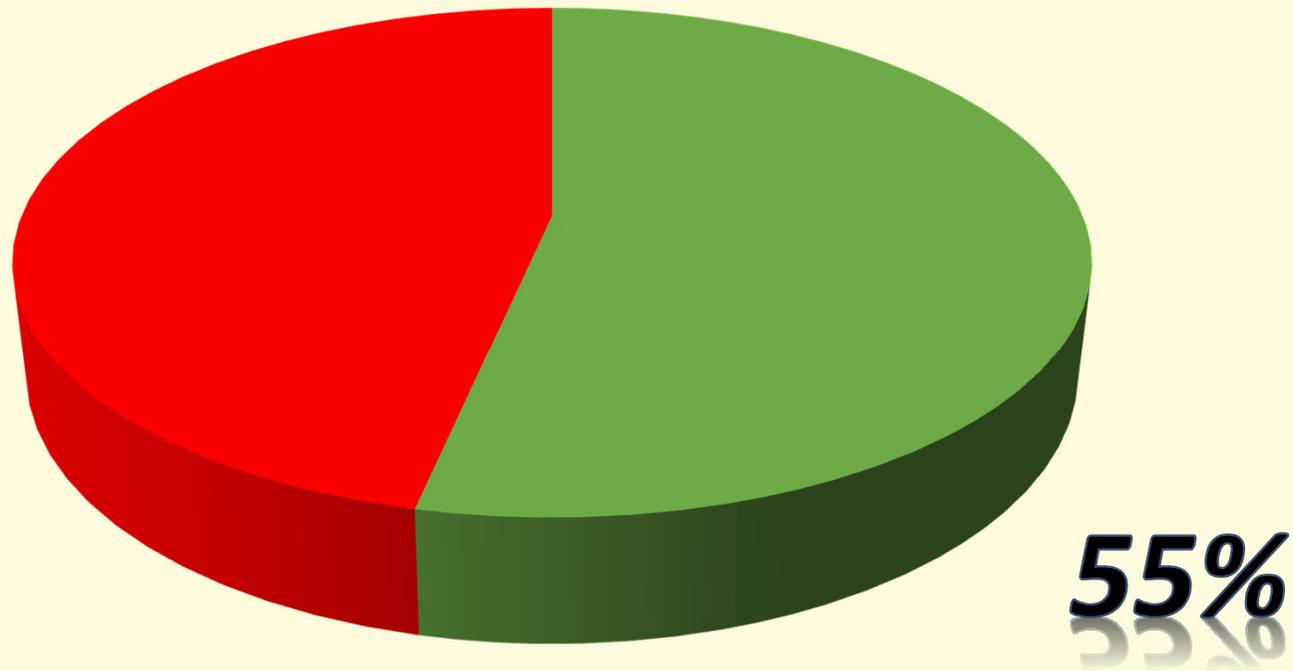


- Widerruf meist möglich
- Vergütung für den Vermittler möglich
- Automatisiertes Verfahren eingerichtet



Ihr Referent: Rechtsanwalt Greisbach

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Rechtsgrundlagen

- Das deutsche Recht erlaubt Beratung gegen Entgelt (§ 675 Abs. 1 BGB)
 - Und vermitteln gegen Entgelt (§ 652 BGB)
 - Der Makler kann für seine Tätigkeit auch dann ein Entgelt verlangen, wenn dies nicht ausdrücklich vereinbart ist (§ 354 HGB)
- 

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Vertreter

- Auch der gebundene Vertreter darf sich eine Vergütung für die Beratung und Vermittlung einer Nettopolice versprechen lassen (BGH v. 6.11.2013 – I ZR 104/12)

Makler

- Die vertraglich bekräftigten Beratungspflichten des Versicherungsvertreters (§ § 59, 61 VVG) unterscheiden sich in Umfang und Intensität nicht von den Pflichten des Versicherungsmaklers (BGH v. 12.12.2013 – III ZR 124/13)
- 

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Transparenz

- Daraus folgt: Jeder Versicherungsmakler darf Beratung gegen eine Honorarvereinbarung anbieten
 - Die Vereinbarung muss klar und verständlich, also transparent, auch die Höhe des Honorars wiedergeben (§ 307 Abs. 1 S. 2 BGB)
- 

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Erweiterung in der bAV

- Der BGH geht davon aus, dass Beratung gegen Honorar für Versicherungsmakler zulässig ist
 - Das entspricht den Vorstellungen des BGB und des HGB
 - § 34d Abs. 1 S. 4 GeWO stellt klar, dass die Beratung gegen Entgelt auch im Rahmen der bAV gegenüber Mitarbeitern/innen im Unternehmen zulässig ist
- 

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Keine Rechtsdienstleistung

- Die Beratung gegen Honorar ist keine Rechtsdienstleistung, weil keine rechtliche Prüfung eines Einzelfalles (§ 2 Abs. 1 RDG) erfolgt
- Vielmehr geht es bei der gesetzlich geschuldeten Versicherungsberatung (§§ 59, 60, 61 VVG) um eine vom Einzelfall losgelöste allgemeine zukunftsgerichtete Risikoanalyse, verbunden mit einem Rat und einer Empfehlung darüber, wie das allgemeine wirtschaftliche Risiko durch eine Versicherung abgesichert werden kann



Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen



Rechtsanwalt: Kein Versicherungsvermittler

- Zu einer solchen risikobasierten Versicherungsberatung wäre ein Rechtsanwalt, aufgrund seiner fehlenden versicherungsspezifischen Fach- und Sachkunde nicht in der Lage



Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Umsatzverdoppelung mit Servicevereinbarungen

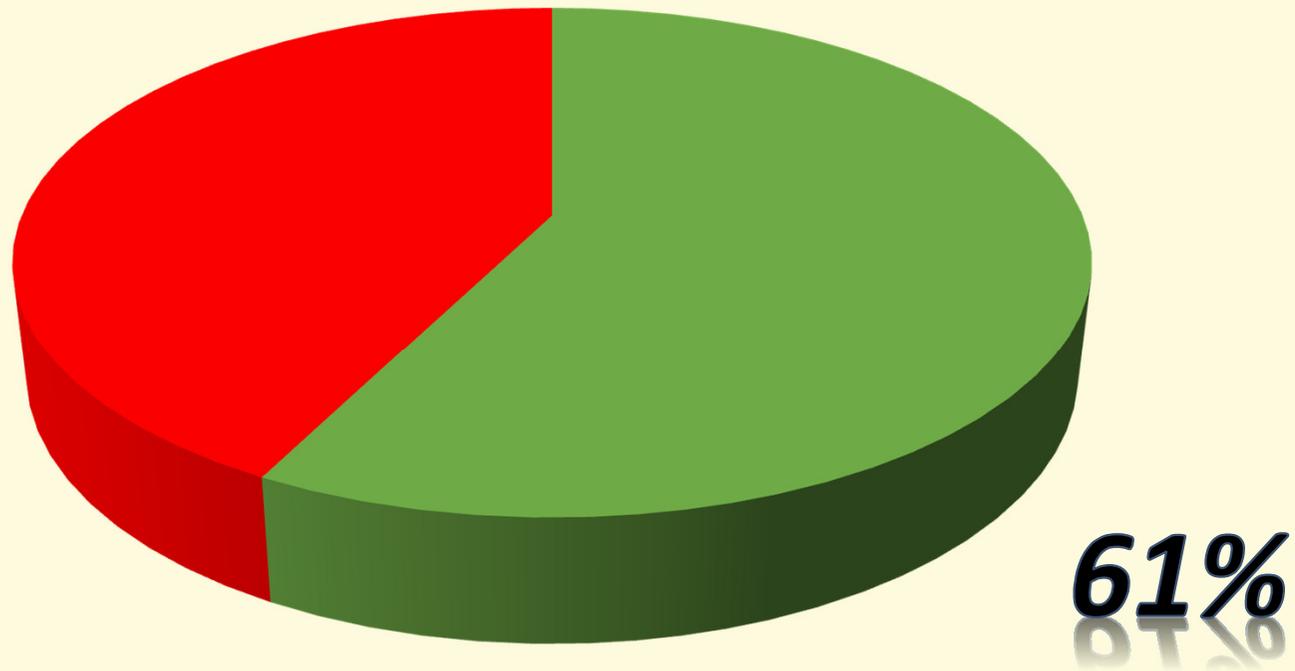


Rechtsfolgen eines Verbotes

- Ein Verbot im Versicherungsbereich gegen Honorar zu vermitteln und/oder zu beraten oder umgekehrt die Pflicht dieses nur gegen Provision tun zu dürfen, gibt es im geltenden Recht nicht
 - Ein solches (gedachtes) Verbot wäre verfassungs- und europarechtlich nichtig (Verstoß gegen Art. 12 GG und Art. 15/16 CGR-EU)
- 

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Level Ihrer Unternehmensoptimierung





Pause



Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

Datenschutzrechtliches

Die Risiken anhand BGH VIII ZR 53/09



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

Rechtsfolgen bei Verstoß gegen BDSG

- Schadenersatz und Bußgeld
(§§ 7, 43 BDSG)
 - Haftung aus Delikt: § 823 II BDSG
 - Strafrecht: § 203 StGB
- **Vorsicht ist geboten!**



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



Bestandsübertragung ist aber keine Gesamtrechtsnachfolge

- Einwilligung des Kunden via Vollmacht oder Maklervertrag also notwendig
- übernimmt ein Makler „nur den Bestand“ ist die Datenweitergabe ohne Einwilligung rechtswidrig

Ergebnis: Datenschutz **muss** ein Thema sein!



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



Wie kann der Makler also die Kundendaten rechtswirksam übertragen?

- Einwilligung des Kunden
 - zwar problemfrei, aber immenser Verwaltungsaufwand
- Rechtsnachfolgeklausel im Maklervertrag (z.B. in App-Riori)
 - P: Möglicherweise ist die Klausel zu unbestimmt?
 - Wichtig ist dabei die Zustimmung des VR!



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

„Vorab“-Zustimmung

§ 7 APP- RIORI

„Der Mandant willigt bereits jetzt in eine etwaige Vertragsübernahme durch einen anderen oder weitere Makler, beispielsweise durch Verkauf oder Erweiterung des Maklerhauses, ein.

Im Fall der Vertragsübernahme steht dem Mandanten das Recht zu sich durch fristlose Kündigung vom Vertrag zu lösen. Die Kündigung hat dabei innerhalb von einem Monat ab Kenntnis der Vertragsübernahme zu erfolgen.“



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



Die Alternative: Gesamtrechtsnachfolge

- Der Landesdatenschutzbeauftragte aus NRW sagt:

*„Erwirbt ein [...] ein anderes Unternehmen im Wege der Gesamtrechtsnachfolge, erlangt das erwerbende Unternehmen auch die Kundendaten des anderen Unternehmens. [...] Mithin bestehen grundsätzlich aus datenschutzrechtlicher Sicht **keine Bedenken**, wenn der Gesamtrechtsnachfolger eines Versicherungsmakler die Datenbestände des Vorgängers übernimmt.“*

- Gesamtrechtsnachfolger z.B. nach § 20 I Nr. 1 UmwG
- 

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



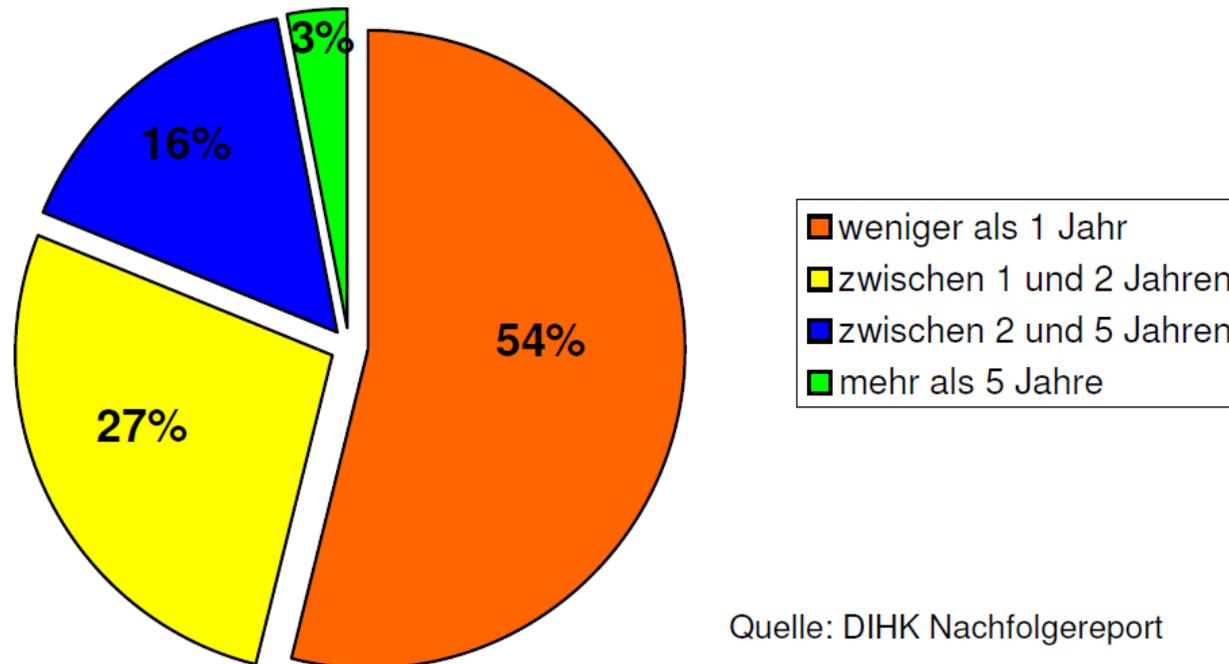
Wer ist der VUN e.V.?

- Der VUN wurde im **Herbst 2010** gegründet.
 - **Ziel ist die Vorsorge**, damit Unternehmen weiterleben, wenn der Unternehmer abtritt. Es geht also um den Erhalt der Unternehmenswerte (für Makler wie auch ihre Kunden, sofern Unternehmer).
 - Ihre Aufgabe als Versicherungsmakler ist, sich selbst und Ihre Firmenkunden zu **schützen**. Wir unterstützen Sie dabei mit einem besonderen Angebot.
- 

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

Zeitraum von der Erstberatung des Senior-Unternehmers bis zur Übergabe



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



- Der Abgang kann...

- unerwartet sein
- planmäßig und gut vorbereitet sein
- mit oder ohne Streit ablaufen
- und im Idealfall das Lebenswerk krönen

...aber wie kann der Unternehmer das gezielt beeinflussen?



Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



Was leistet der Verband?

- Nachdenken fördern – auch wenn's noch Zeit hat
 - Informieren – auch wenn es Dringlicheres gibt
 - Übersicht schaffen – obwohl es Arbeit macht
 - Nachhaken – auch wenn es Dringlicheres gibt
 - Notfallservice – Unterlagen finden, Rechtsrat, Vermittlung von Spezialisten, Lösungen
 - Kompetenz bereitstellen - um bestmögliche Hilfestellungen geben zu können
- 

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

Wie wollen wir die Ziele erreichen?

- Leistungen und Verbandsnutzen:
 - **0800er-Nummer** als Notfallhotline
 - **VUN-Notfallkarte** für jedes Mitglied individuell
 - **umfassende Erstgespräch und dann jährliches Controlling** mit strukturiertem Gesprächsleitfaden
 - **ggf. Vermittlung von Zusatzleistungen in allen relevanten Disziplinen:**
 - umfassende *rechtliche* Unterstützung (Gesellschafts-, Vertrags-, Versicherungs-, Arbeitsrecht etc.)
 - umfassende *steuerliche* Unterstützung
 - *Unternehmensberatung und -entwicklung inklusive Werteinschätzung*
 - *notarielle* Absicherung
- Webseite mit aktuellen Inhalten zum Thema Nachfolge
- Lobbyarbeit in Gesellschaft und Politik zur Problematik

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

VUN-Mitgliedschaft

nur



pro Monat

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!

Akuthilfe gibt es durch die VUN-Notfallkarte: Anruf genügt!



Vergleichbar mit der ADAC-Pannenhilfe.
Nur die Panne ist eine andere.

Ihr Referenten: Herr Wöhrle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Was ist der Tod des Bestandsverkaufes? Lösungen durch den VUN!



Diplom-Volkswirt Michael Wörle (Vorstand)

Rechtsanwalt Dr. Jan Freitag (Vorstand)

Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M.

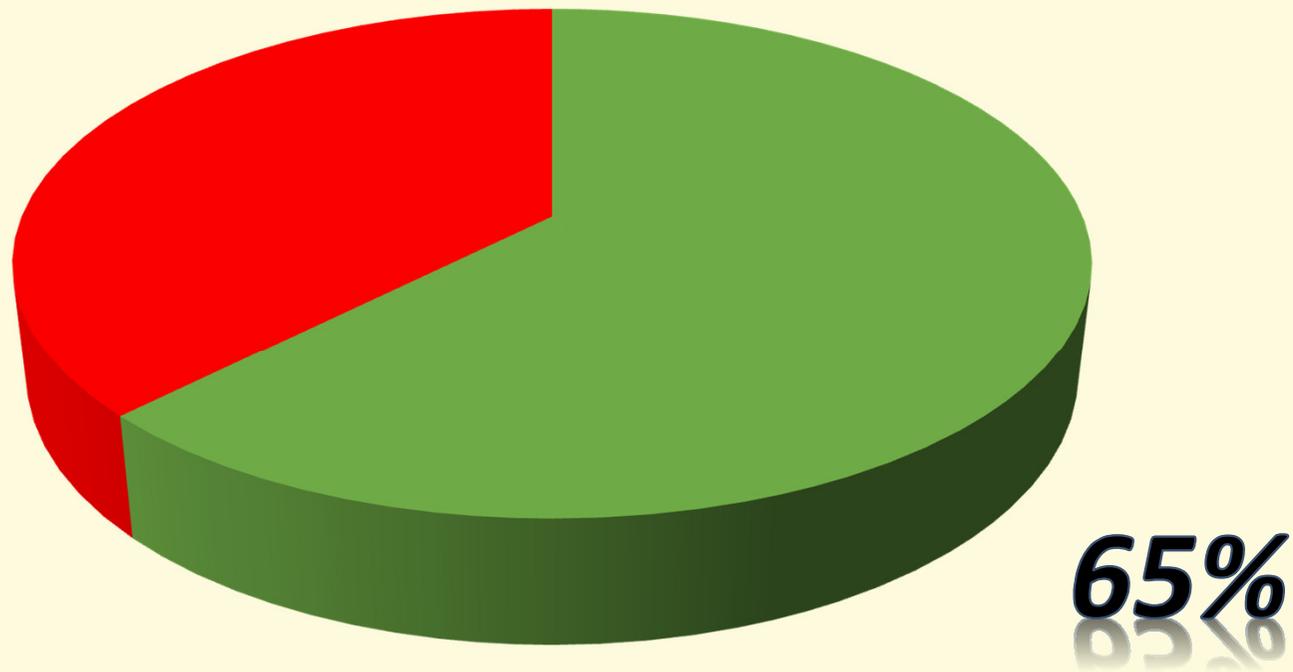
WP und Steuerberater Rainer Scheller

WP und Steuerberaterin Claudia Keidies

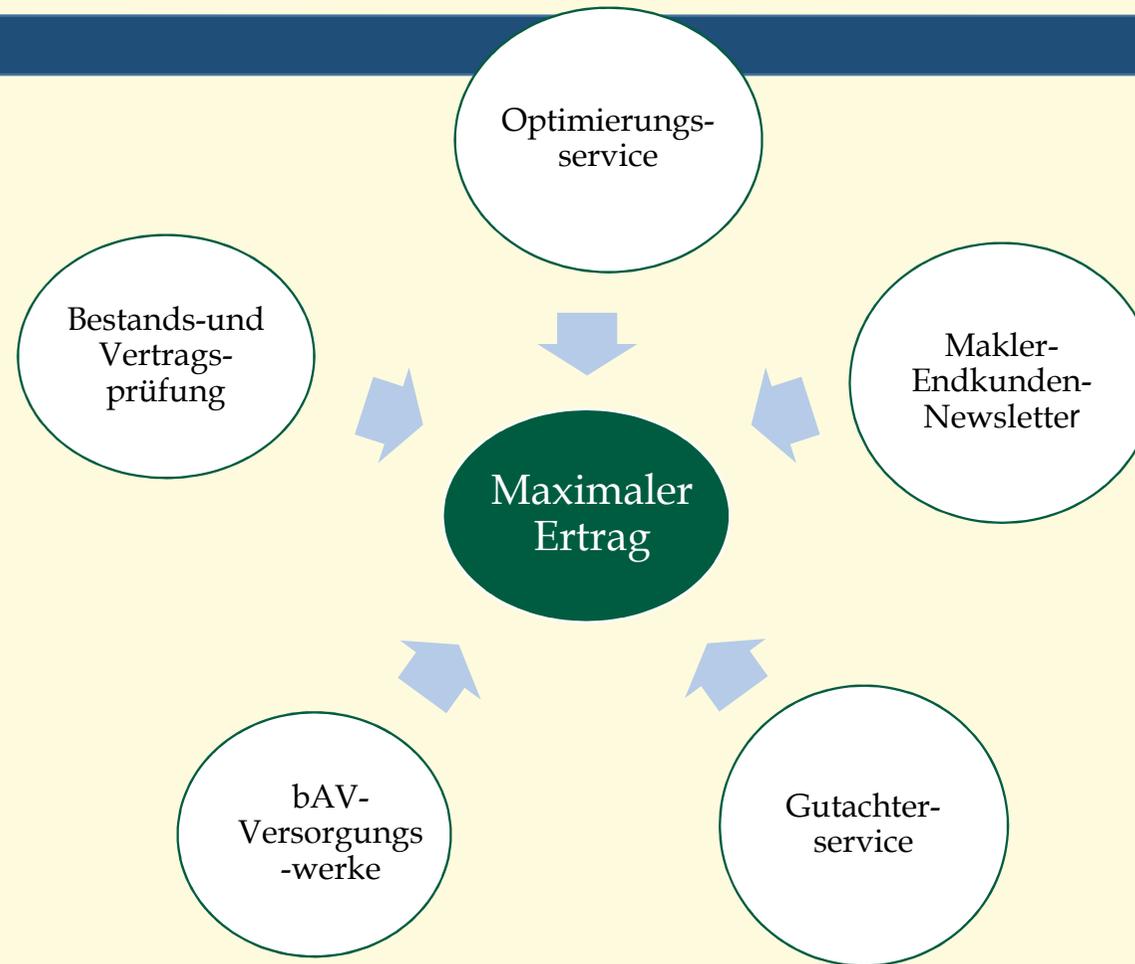
Notar Ernst-Helmuth Varain und weitere

Ihr Referenten: Herr Wörle, RA Heyers, RA Dr. Freitag

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

Gutachterservice

Zusammenstellung Gebäude - Max-Weishaupt-Str. 14 in 88477 Schwendi

Pos. Nr.	Nr. im Lageplan	Bezeichnung	Nutzung	m ² Grundfläche	Geschosse	Höhe m	BMA	RWA	Spl.	BA	Komp.	Wert 2014 in €
1	0	Verwaltungsgebäude	Verwaltung	921	EG, OG 1, OG 2	9,00	N			1	I	
2	1	Verwaltungsgebäude	Verwaltung	1.459	EG	4,00	N			1	I	
3	3 und 12	Betriebsgebäude	Lager / Druckerei / Forograf	4.594	EG	7,80	X X			2	I	
4	6	Betriebsgebäude	Schaltanlagenfertigung	4.015	EG, OG	9,00	N X			3	I	
5	7/8/10/13	Betriebsgebäude	Werkstatt, Lager, Lackiererei, Wärmerückgew.	3.529	EG	5,40	X X X			3	I	
6	11	Lagergeb. / Garagengeb.	Lacklager, Feuerwehr	1.021	KG, EG	6,50	X			3	I	
7	9	Betriebsgebäude	Fertigung / Montage	16.384	EG	8,50	X X			4	I	
8	21/24/25	Betriebsgebäude	Lager / Versand / Hochregallager	9.415	EG	bis 17,0	X X X			5	I	
9	5a und 5b	Forschungsgebäude	Prüfstände	1.661	KG, EG	7,50	X X			6	II	
10	5c	Forschungsgebäude	Versuch / Forschung	1.747	EG, OG	6,50	X X			6	II	11.000.000
11	5d	Forschungsgebäude	Versuch / Forschung	1.015	KG, EG	9,20	X X			6	II	
12	5	Forschungsgebäude	Versuch / Forschung	1.194	EG	7,50	X			6	II	
13	4a	Betriebsgebäude	Trafostation / Gaslager	421	EG	4,00	X			6	II	
14	14	Betriebsgebäude	Wärmepumpenschulung	252	EG	4,00	N			6	II	
15	4	Betriebsgebäude	Heizzentrale / Kfz-Werkstatt	1.204	EG	4,80	N			6	II	
16		abgebaut	Übergangsbüro / Container	0								
17	17	Betriebsgebäude	Kantine / Schulungsräume / Ausstellung	946	KG, EG, OG	10,00	N X			7	III	
18	17	Ausstellungsb. Teil II Nr. 17	Ausstellung	256	EG, OG	7,00	N			8	III	
18		Strom-Übergabe-Station										
22 und 30		Wasserrückkühlanlage										
26		Überdachung										
27		Pforte 2										
28		Betriebstankstelle										

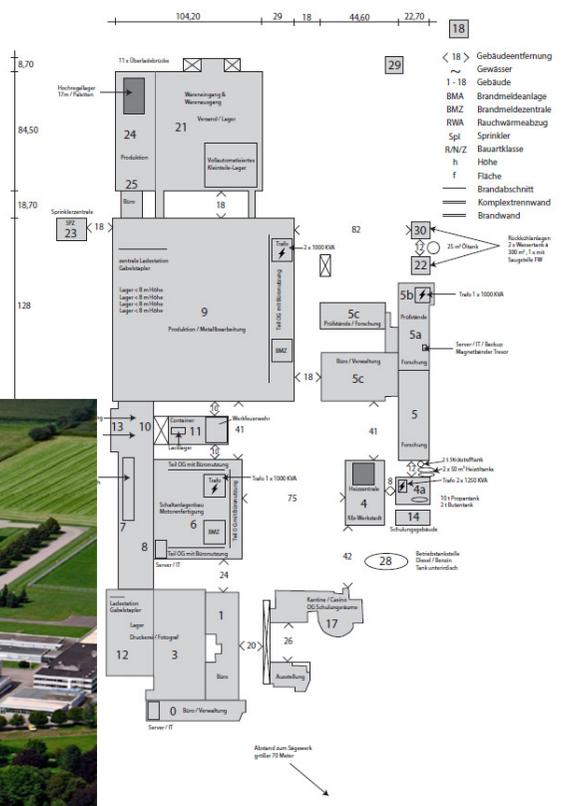
Pos. Nr. 1-18 sind interne Ordnungsmerkmale der PML Risk Service

Von BMA erfasste Fläche ca. 88 %
 Von Sprinkler erfasste Fläche ca. 14 %
 m² überbaute Fläche Komplex I => 41.358 m²
 m² überbaute Fläche Komplex II => 7.994 m²
 m² überbaute Fläche Komplex III => 1.202 m²
 Pos. 8 Höhe im Bereich Hochregallager bis 17 m, hier auch Teil KG
 Pos. 15, Heizzentrale, Dachaufbau, Höhe hier bis 16 m

PML Berechnung
 GesamtVSW Werk Schwendi 257.184.000.- € ohne BU
 GesamtVSW Werk Schwendi 438.484.000.- € mit 181,3 Mio. € BU (34 %)

PML Berechnung aus Komplex I = ca. 80 % Wertanteilkonzentration
 Ausgangswert => 350,8 Mio. € bei Ansatz PML 70 % = 245,6 Mio. €

derzeit Allianz MFL => 192,3 Mio. €



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

bAV-Versorgungswerke



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

Makler-Endkunden-Newsletter

The screenshot displays a web-based interface for managing newsletters. At the top, there are navigation tabs: 'Home', 'Kunden', 'Eigene Newsletter', and 'Newsletter bearbeiten'. Below these are icons for 'Kopfdaten bearbeiten', 'Test senden', 'Layout erstellen', and 'Newsletter entfernen'. The main content area shows a preview of a newsletter with the 'hmk' logo and a photo of a woman working on a laptop. The newsletter content includes the title 'NEWSletter', the company name 'HMK Versicherungsmakler GbR', and contact information. A sidebar on the right shows 'Angehängte Dateien' with a button to 'Anhang hinzufügen', and a list of 'Ausgewählte Kunden' with checkboxes for selection. The list includes 'Musterkunde Unbekannt' and 'Musterkunde Metallbau GmbH'. Below the list, it states '2 Kunden ausgewählt'.

zurück zu

Home < Kunden < Eigene Newsletter < Newsletter bearbeiten

Kopfdaten bearbeiten Test senden Layout erstellen Newsletter entfernen

Bearbeiten

Angehängte Dateien

Anhang hinzufügen

Ausgewählte Kunden

Musterkunde Unbekannt X
unbekannt.musterkunde@gmx.de X
Musterkunde Metallbau GmbH X
notkling@yahoo.de X

2 Kunden ausgewählt

hmk Newsletter

DEURAG

+++ IN JEDEM RECHTSFALL GUT ANGESCHNALLT +++

HMK Versicherungsmakler GbR
Am Dorfteich 1
04509 Krostitz
Kontakt:
034202-99 03 99

Öffnungszeiten:
Mo - Fr.
08:00-17:00 Uhr

Newsletter abbestellen? Klicken Sie hier ...

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

Maklervertrag

Datenschutzkonformer und rechtssicherer Maklervertrag mit
Erstinformation und Datenschutzerklärung

Vorbereitung Bestandsverkauf: Nachfolgeregelung

→ zusätzliches Serviceangebot zur Unterstreichung
des

White-Label-Prinzips:

auf Wunsch wird der Maklervertrag zusätzlich mit
dem Logo und den Kontaktdaten des Maklers
angepasst



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

Maklervertrag

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER (STAND 11/2015)	ERSTINFORMATION Wir freuen uns, Sie als Interessenten begrüßen zu dürfen. Gemäß § 11 VersVermV, § 12 FinVermV möchten wir Ihnen mit dem vorliegenden Informationsblatt folgende Angaben übermitteln:	
§1 Vertragsgegenstand (1) Der Versicherungsmaklervertrag unter Einbeziehung dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bezieht sich nur auf die aufgrund des Maklervertrages vermittelten Versicherungsverträge und auf die erfolgte Bestandsaufnahme (siehe Anlage) bestehender Versicherungsverträge, für die eine Vermittlungstätigkeit gewünscht wurde oder eine Verwaltungsübernahme auf den Makler erfolgen soll. (2) Mit der Erfassung durch die Bestandsaufnahme wird vereinbart, dass sich die Beauftragung auf bereits beim Abschluss dieses Vertrages bestehende Versicherungsverhältnisse erstreckt soll. Diese Vertragsverhältnisse werden dann künftig durch den Makler verwaltet, sofern sie der Versicherer courtagepflichtig in den Bestand des Maklers überträgt. (3) Eine andernweitige oder weitergehende Tätigkeits- oder Beratungsverpflichtung, außer für die Vermittlung und/oder Verwaltung des gewünschten Versicherungsschutzes des Kunden, besteht nicht. Insbesondere ist eine Beratung oder Betreuung der gesetzlichen Sozialversicherungen nicht Bestandteil der Maklertätigkeit. (4) Schließt der Kunde nach Abschluss des vorliegenden Vertrages einen Versicherungsvertrag über einen anderen Vermittler ab, so erstreckt sich der vorliegende Maklervertrag nicht auf diesen über den anderen Vermittler abgeschlossenen Versicherungsvertrag. Den Makler trifft diesbezüglich keine Beratungspflicht, es sei denn, der Kunde legt den entsprechenden Vertrag gegenüber dem Makler offen und der Versicherer stimmt einer Übertragung des Versicherungsvertrages in den Bestand des Maklers zu. (5) Wünscht der Kunde nach Abschluss des vorliegenden Maklervertrages die Vermittlung eines Versicherungsvertrages zusätzlich zu den in Ziffer 2 des Maklervertrages festgelegten Verträgen und nimmt der Makler daraufhin eine Beratung gegenüber dem Kunden auf, so erstreckt sich der vorliegende Maklervertrag auch auf diese Beratung und den neu vermittelten Versicherungsvertrag. §2 Pflichten des Kunden (1) Der Kunde ist zur Mitwirkung, insbesondere zur unverzüglichen und vollständigen Erteilung wahrheitsgemäßer Angaben, verpflichtet, soweit diese zur ordnungsgemäßen Erledigung der Beauftragung erforderlich ist. Dies gilt auch für Änderungen seiner Risiko- oder Rechtsverhältnisse oder der zugrundeliegenden Tatsachen nach Vertragsabschluss.	DATENSCHUTZERKLÄRUNG Zum Maklervertrag vom _____ Kunde _____ Makler _____ § 1 Präambel Der Kunde wünscht die Vermittlung und/oder Verwaltung seiner Vertragsverhältnisse gegenüber Versicherern und/oder Kapitalanlagegesellschaften aufgrund der vereinbarten Regelungen (Auftrag/Maklervertrag) mit dem/den Vermittler(n). Zu deren Umsetzung, insbesondere der Vertragsvermittlung und -verwaltung, soll der Vermittler alle in Betracht kommenden Daten des Kunden erhalten, speichern und weitergeben dürfen. Vermittler im Sinne dieser Bestimmung sind der Makler sowie durch die bestehende Untervollmachterteilung die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG (kurz: SDV AG). § 2 Einwilligung nach dem Bundesdatenschutzgesetz (1) Der Kunde willigt ausdrücklich ein, dass alle personenbezogenen Daten, wie auch insbesondere die Gesundheitsdaten der zu versichernden Personen, im Rahmen der gesetzlichen Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) von dem/den Vermittler(n) und der SDV AG gespeichert und zum Zwecke der Vermittlung und Verwaltung an die dem Kunden bekannten, kooperierenden Unternehmungen weitergegeben und empfangen werden dürfen, soweit dies zur Erfüllung der Vereinbarung gemäß der Präambel sachdienlich ist. (2) Diese Einwilligung gilt unabhängig vom Zustandekommen des beantragten Vertrages und auch für die entsprechende Prüfung bei andernweitig zu beantragenden Versicherungsverträgen oder bei zukünftigen Antragstellungen des Kunden. Die Kundendaten werden nach Kündigung der Zusammenarbeit im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen gelöscht. (3) Der/die Vermittler dürfen die Kundendaten, insbesondere auch die Gesundheitsdaten des Kunden, zur Einholung von Stellungnahmen und Gutachten sowie zur rechtlichen Prüfung von Ansprüchen an von Berufs wegen zur Verschwiegenheit verpflichtete Personen (z. B. Anwälte und Steuerberater) weitergeben. § 3 Befugnis der Versicherer (der Vertragspartner) (1) Der Kunde hat Kenntnis, dass sämtliche Informationen und Daten, die für den von ihm gewünschten Versicherungsschutz von Bedeutung sein könnten, an den potenziellen Vertragspartner (z. B. Versicherer) weitergegeben werden müssen. Diese potenziellen Vertragspartner (Produktanbieter/Versicherer) sind zur ordnungsgemäßen Prüfung und weiteren Vertragsdurchführung berechtigt. Die Produktanbieter/Versicherer sind – soweit zur Vertragserfüllung erforderlich – berechtigt, seine personen- und vertragsbezogenen Kundendaten an seinen Makler und an die SDV AG zu übermitteln und die vertragsrelevanten Daten – insbesondere auch die Gesundheitsdaten – im Rahmen des Vertragszweckes zu speichern und zu verwenden. (2) Soweit es für die Eingehung und Vertragsverlängerung erforderlich ist, dürfen diese Daten, einschließlich der Gesundheitsdaten, an Rückversicherer oder Mitversicherer zur Beurteilung des vertraglichen Risikos übermittelt werden.	_____ _____ als Versicherungsmakler und ist unter der oben genannten Registrierung ist, _____ _____ GewO als Versicherungsmakler. Sie ist unter der oben genannten

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Bestand veredeln, Unternehmen profitabel machen

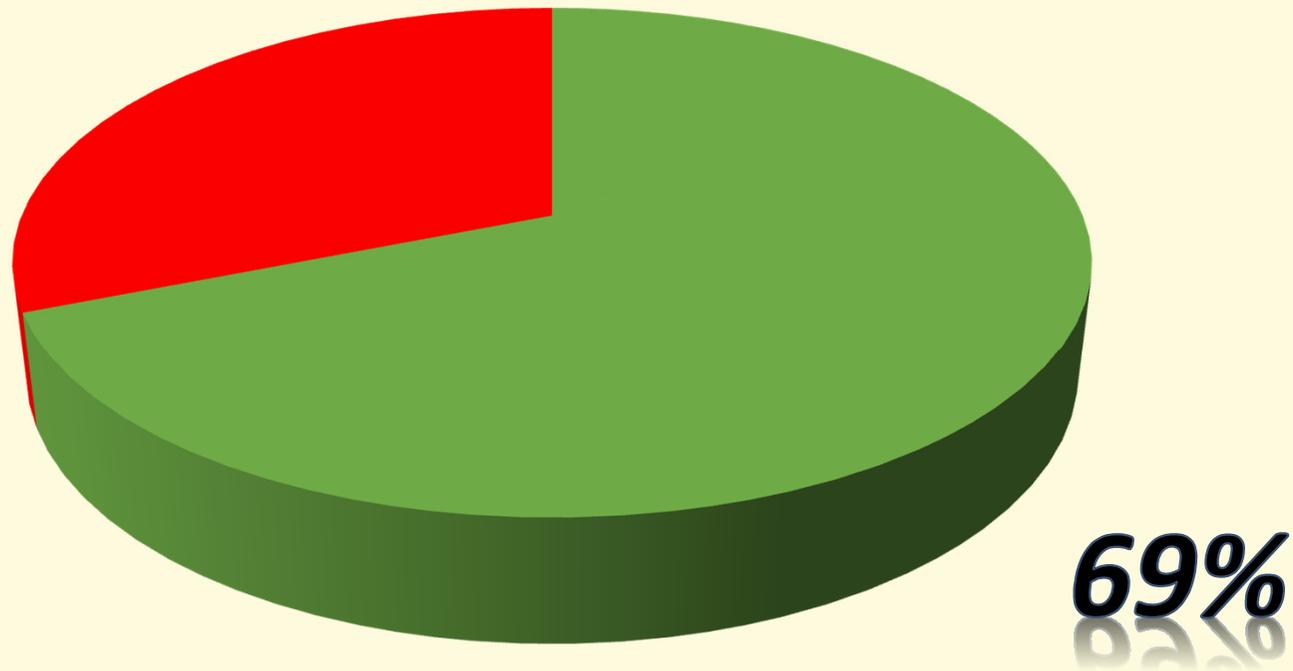
Bestandsübertragung und Optimierungsservice

- 1 Maklervertrag und Bestandsaufnahme
- 2 Anzeige bei den Gesellschaften, Anforderung der Vertragsunterlagen, Vertragsüberprüfung zum Vertragsablauf
- 3 Wunsch des Partners oder Optimierungsvorschlag ein halbes Jahr im Voraus
- 4 Kündigung des Vorvertrages durch die SDV AG (fakultativ)
- 5 Neueindeckung des Vertrages gemäß Wunsch oder Vorschlag bei neuer Gesellschaft (fakultativ)

Im privaten
Sachversicherungsbereich:
„Optimierungsservice“

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Probleme der Umdeckung durch BGH ZR IV 199/10

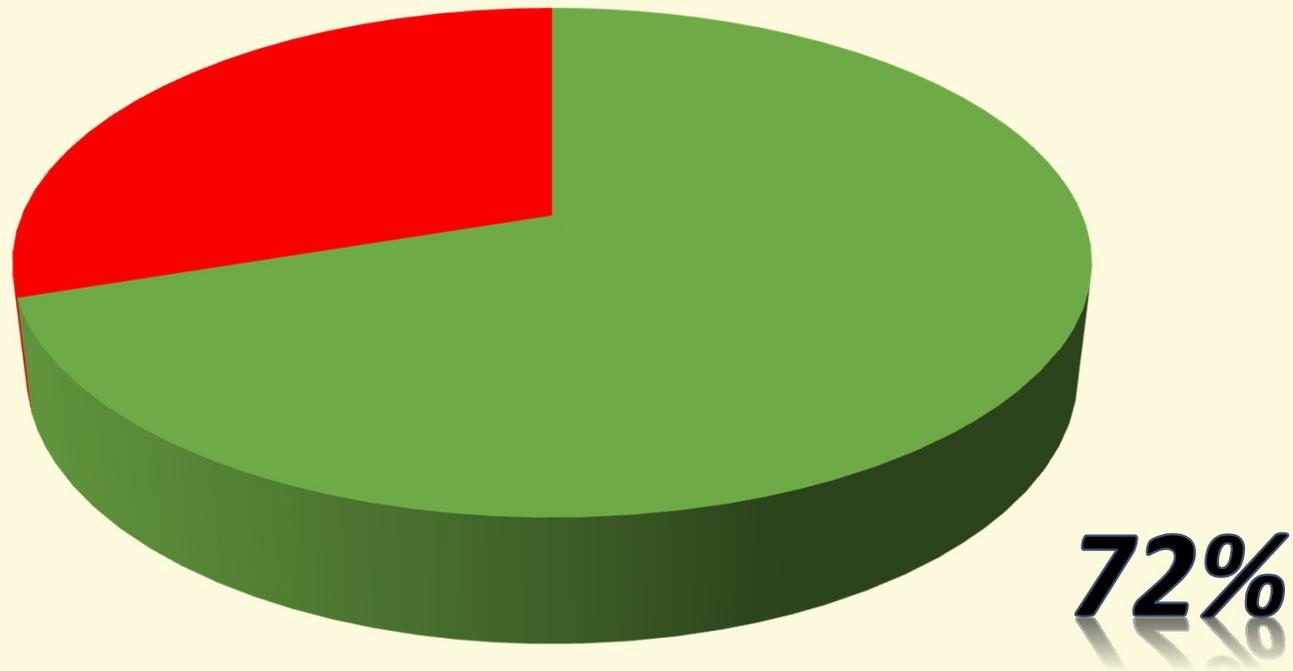


- Altverträge
- Klauselprüfung
- Einschluss grober Fahrlässigkeit
- Abwehr Haftungsfall



Ihre Referentin: Frau Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Welche Gefahren habe ich bei einem „Overhead-Modell“ (Provisionsbeteiligungen) bei Arbeitnehmern?

- Rückforderung von Provisionszahlungen gegenüber Arbeitnehmern, in der Regel wegen stornierten Verträgen, ist als *Rückforderung von Arbeitsvergütung* arbeitsrechtlich problematisch.
 - Arbeitnehmer sollen sich eigentlich auf die Höhe ihrer Vergütung verlassen können, müssten sonst „Rücklagen“ bilden.

Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Welche Gefahren habe ich bei einem „Overhead-Modell“ (Provisionsbeteiligungen) bei Arbeitnehmern?

- Das Bundesarbeitsgericht (**BAG 10 AZR 84/14** , erwirkt von RA Dr. Jan Freitag) hat rechtliche Grenzen gezogen,
 - z.B.: - strenge Nachweispflicht des Arbeitgebers bezüglich der stornierten Verträge,
 - klare Darlegung der Provisions- und Stornobedingungen gegenüber dem Arbeitnehmer,
 - „Voraussetzung für die Zahlung von Provisionen ist, dass der Mitarbeiter die Provisions- und Stornobedingungen der einzelnen Gesellschaften anerkennt und als vertragsgemäß akzeptiert.“ **UNWIRKSAM**
 - Grenzen der Einrichtung von Stornoreservekonten im Arbeitsverhältnis
 - „Es werden 10% der vom Mitarbeiter erwirtschafteten Provisionen einem unverzinslichen Sicherheitskonto gutgeschrieben. Über diese Ansprüche kann der Mitarbeiter erst verfügen, wenn sich kein Vertrag mehr in der Stornohaftungszeit befindet und auch sonst keine Rückforderungsansprüche der Gesellschaft bestehen oder entstehen können.“ **UNWIRKSAM**

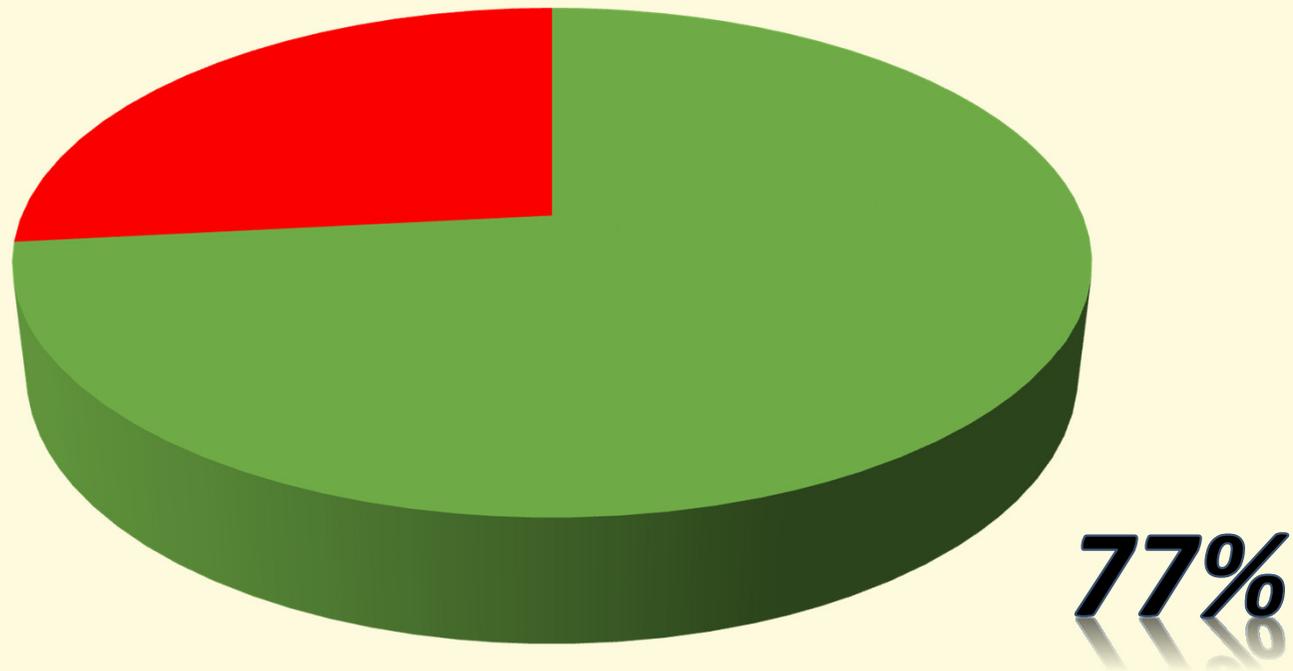
Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Welche Gefahren habe ich bei einem „Overhead-Modell“ (Provisionsbeteiligungen) bei Arbeitnehmern?

- Gestaltungstipps zum „Overhead-Modell“ nach dem Urteil des Bundesarbeitsgerichtes (BAG 10 AZR 84/14, erwirkt von RA Dr. Jan Freitag)
 - Provisionen als „*Provisionsvorschüsse*“ zahlen
 - transparenter Umgang mit den jeweiligen Provisions- und Stornobedingungen (z.B.: Schulungen, Intranet, Beifügung bei Provisionsabrechnungen)
 - zeitliche Begrenzung der Rückforderbarkeit, u.U. aber auch zeitliche Befristung der Provisionsvereinbarung
 - ggf. „Risikoabschlag“
 - BAG-Entscheidung steht, Fälle sind aber noch nicht rechtskräftig

Ihr Referent: RA Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?

- Abgrenzung zwischen erlaubnispflichtigem Vermittler und erlaubnisfreiem Tippgeber

- Begriff des Tippgebers ist gesetzlich nicht definiert
- Versuch der Abgrenzung anhand BGH-Rechtsprechung, Hinweis der BaFin und Musterverordnung des Hessischen Ministeriums

Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?



- Zur Abgrenzung – nach BGH Entscheidung im „Tchibo-Fall“
 - kommt es auf das objektive Erscheinungsbild der Tätigkeit an
 - in subjektiver Hinsicht kommt es darauf an, wie der Verbraucher die Tätigkeit des „Tippgebers“ aus seiner Sicht wahrnimmt



Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?

○ Tippgeber ist:

- wer einen Kontakt zwischen einem (potentiellen) Anleger und einem Veräußerer von Finanzanlagen herstellt, der sich in der bloßen Nachweistätigkeit erschöpft,
- wer auf keine konkrete Finanzanlage hinweist,
- wer nur einen Hinweis auf die Möglichkeit des Erwerbs von Finanzanlagen gibt, ohne die Abschlussbereitschaft des Anlegers herbeiführen zu wollen,
- weil eine solche bloße Namhaftmachung der Möglichkeit von Abschlüssen nicht auf eine konkrete Willenserklärung des Interessenten zum Abschluss eines Vertrages, der Gegenstand der Vermittlung ist, abzielt.

Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?



○ Vermittler ist:

- wer zielgerichtet die Abschlussbereitschaft des Anlegers fördert, damit dieser eine konkrete Finanzanlage erwirbt,
 - wer den vom Anleger unterschriebenen Zeichnungsschein oder sonstige auf den Erwerb der Anlage gerichtete Willenserklärung des Anlegers an den Anbieter der Finanzanlage weiterleitet.
- 

Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?

• Unklare Grauzone im Grenzbereich

- Es bleibt eine Grauzone im Grenzbereich die schwer abzugrenzen ist, denn:
- Wird mit dem Tippgeber eine Provisionsvereinbarung abgeschlossen, spricht viel dafür, dass er in der Regel mit seinem „Tipp“ bewusst und final die Abschlussbereitschaft des Anlegers herbeizuführen versucht, denn der Tippgeber hat ein Interesse daran, seine Provision zu verdienen.
- In diesen Fällen wird es letztlich zu einer Einzelfallwertung kommen, bei der es entsprechend der obigen BGH-Entscheidung jeweils auf das objektive Erscheinungsbild der Tätigkeit ebenso ankommen wird, wie auf den subjektiven Eindruck des Verbrauchers.
- Da eine abstrakte Abgrenzung zwischen Tippgeber und Vermittler aufgrund der unterschiedlichsten denkbaren Konstellationen bisher nicht möglich ist, verbleibt dem „Tippgeber“ in diesem Bereich ein erhebliches Haftungsrisiko.

Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Makler vs. FinTech!: Maklercourtage, wenn sich der Kunde bei 34f-Produkten selbst berät?

• Haftungsrisiken bei Überschreitung der erlaubnisfreien Tätigkeit

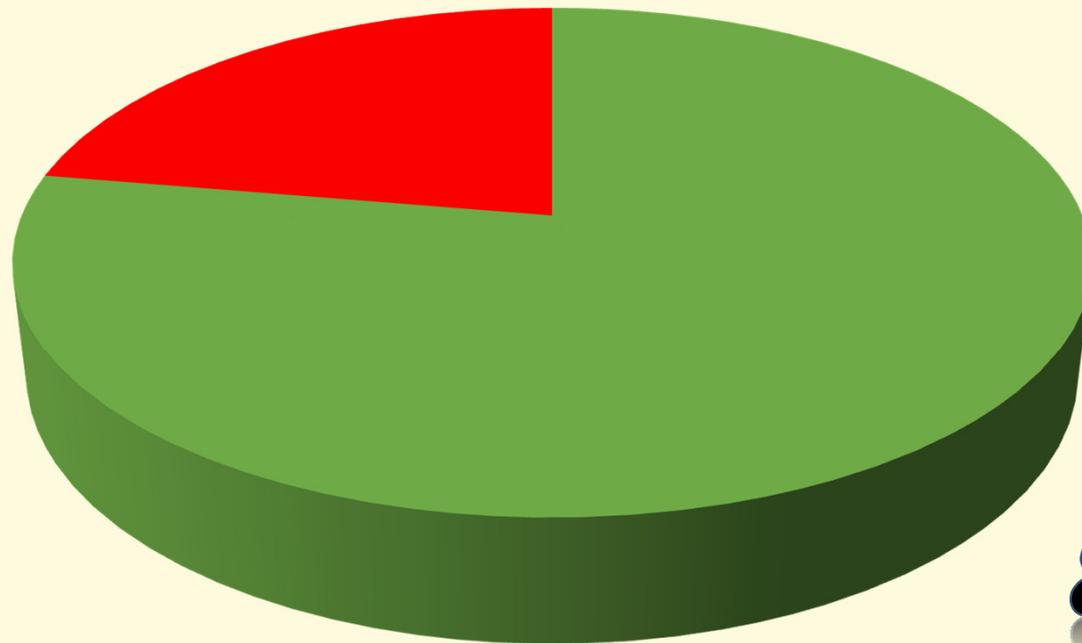
○ Volle zivilrechtliche Haftung als Anlagevermittler/Anlageberater für den dem Anleger durch eine fehlerhafte Anlagevermittlung/Anlageberatung entstandenen Schaden

• Achtung: ein solcher Schaden ist nicht von der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung umfasst!

○ Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten i.S.d. § 26 FinVermV und Gewerbeuntersagung nach § 15 II GewO

Ihr Referent: Boris-Jonas Glameyer, Fachanwalt für Bank- & Kapitalmarktrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



80%

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

BGH I

- Der BGH lässt die individuelle Honorarvereinbarung, ebenso wie die Provisionsvereinbarung zu (BGH v. 12.12.2013 – III ZR 124/13; v. 12.03.2014 – VI ZR 295/13)
- Daneben können Makler vereinbaren, wer den Maklerlohn bezahlen soll (§ 99 HGB)
- Handelsbrauch: VR zahlt Courtage

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

BGH II

- Vereinbart Makler ein Honorar, so muss dies ausdrücklich in einer Kostenausgleichsvereinbarung erfolgen (BGH v. 12.03.2014 – IV ZR 295/13) – eine AGB-Klausel genügt nicht
- Die Vereinbarung muss klar und verständlich sein (§ 307 Abs. 1 S. 2 BGB)
- Das bedeutet, der Grund und die Höhe des Honorars müssen klar erkennbar sein
- Es muss klar vereinbart sein, ob VN Honorar auch dann schuldet, wenn er den Vertrag (vorzeitig) kündigt

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Kombinationsentgelt

- Bisher ungeklärt, ob Makler für die Beratung Honorar und für die Vermittlung Provision vereinbaren darf
- Denkbar: Honorar schuldet VN, Provision VR

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Modelle I

- Denkbar:
 - Makler vereinbart für Beratung Honorar mit VN
 - Bei Abschluss entsteht Provision, die VR zahlt
 - Vereinbarung: Honorar wird mit Provision verrechnet

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Modelle II

- Alternativ:
 - Makler vereinbart mit VN Honorar
 - Verschweigt aber, dass VR für Vermittlung Courtage zahlt
 - Konsequenz: Makler muss Courtage an VN herausgeben (§ 667 BGB)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Modelle III

Alternativ:

- Grundmodell § 99 HGB: Maklerlohn von jeder Partei zur Hälfte
- Andere Vereinbarungen sind zulässig
- Aber: Honorar für die Beratung ist nicht Maklerlohn (Vermittlung: § 652 Abs. 1 BGB), sondern Lohn für die Geschäftsbesorgung (Beratung: § 675 Abs. 1 BGB)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Grundlagen der Modelle

Beachte:

- Geschäftsbesorgung in Form der Beratung erfolgt gegen Entgelt (§ 675 Abs. 1 BGB, § 354 HGB)
- Vermitteln erfolgt ebenfalls gegen Entgelt (§ 653 BGB, §§ 99, 354 HGB)
- Folge: Makler kann für beide Leistungen Entgelt erheben, wenn er dies transparent vereinbart

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Sittenwidrigkeit I.

- Es kommt für § 138 BGB auf die Gegenüberstellung von üblicher und vereinbarter Provision an (BGH v. 16.02.1994 – VI ZR 35/93)
- Eine Courtage in Höhe von 7,794% der Lebensversicherungsprämie ist nicht unüblich, sondern hält sich im Rahmen der üblichen Prozentsätze (BGH v. 14.04.2005 – III ZR 287/04)

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Sittenwidrigkeit II.

- Bei Grundstückskaufverträgen sind Maklerprovisionen zwischen 3-5% üblich (BGH v. 20.02.2003 – III ZR 184/02)
- Bei 30% liegt Sittenwidrigkeit vor (BGH a.a.O.)
- Das Gleiche gilt bei 27,7% (BGH v. 16.02.1994 VI ZR 35/93)
- Provision, die dreimal so hoch ist, wie üblich, ist sittenwidrig (OLG Potsdam v. 06.08.2008 – 4 U 174/07)
- 12 % des Kaufpreises einer Immobilie sind sittenwidrig (OLG Frankfurt a.M. V. 05.02.2008 – 18 U 59/07)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Sittenwidrigkeit III.

- 27,56 % des Kaufpreises einer Immobilie sind sittenwidrig (OLG Brandenburg v. 14.10.2009 – 4 U 11/09)
- 10 % vom Jahresgehalt eines Profisportberaters ist üblich und nicht sittenwidrig (LG Mönchengladbach v. 01.10.2014 – 6 O 18/13 unter Hinweis auf OLG Frankfurt a.M. Openjur 2012, 27837)
- Darlehenszinsen sind sittenwidrig, wenn der Marktzins um 100% oder um absolut 12% überschritten wird (BGH v. 13.03.1990 – XI ZR 252/89)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Sittenwidrigkeit IV.

- Maßgeblich ist der objektive Wert der verglichenen Leistungen, also das verkehrübliche Äquivalent (RG, JW 1909, 215)
- Folge: Honorar für Beratung und Courtage für Vermittlung sind zu addieren, wenn beide Leistungen üblicherweise einheitlich vergütet werden (MüKo/*Armbrüster*, 7. Aufl. 2015, § 138 Rn. 145)

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Krankenversicherung

- Neues Leitbild: § 50 VAG 2016?
- Abschlussprovision in der substitutiven KV darf nicht mehr als 3,3% der Bruttobeitragssumme über 25 Jahre betragen
- Das sind maximal 10 Monatsbeiträge
- Bestandspflegeprovisionen und Vergütungen, die keinen unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsschluss haben, sind hiervon nicht umfasst (BT-Drucks. 17/7453 S. 77)

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

KV: Kein Leitbild

- Der Provisionsdeckel für die substitutive KV betrifft nur diese Versicherungssparte
- In anderen Sparten gibt es andere marktübliche Courtagesätze – auf diese kommt es an
- Die Regelung in § 50 VAG 2016 ist kein Leitbild für sämtliche versicherungsüblichen Courtagen
- Die Regelung in § 50 VAG 2016 zeigt, dass Gesetzgeber bei übermäßigen Courtagen reagiert

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Empfehlung

- Bei Kombinationsmodellen wird empfohlen, das vereinbarte Honorar mit der Courtage zu verrechnen, falls diese durch Vertragsschluss entsteht
- Grundsätzlich sollte gelten, dass Kunde die Dienstleistung des Maklers bezahlt – der Makler kann (wie heute) bei Kleinkunden auf Honorar verzichten
- Dieser Honorarverzicht sollte, damit er dem Kunden bewusst wird, vereinbart werden

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Neues Entgeltmodell

- Denkbar wäre ein neues Honorar-/Courtagemischmodell
- Bei Abschluss wird auf Grundlage einer **Jahresprämie** gestaffelt
 - Bei Sach-/Haftpflicht 10%
 - Bei Leben/BU/Kranken 50%
 - Davon trägt VR 50 % und VN ebenfalls 50 % (Modell § 99 HGB)
 - Ohne Abschluss:
 - Anfahrt + die erste Stunde: je 100,00 €
 - Ab jeder weiter angefangenen Stunde: 80,00 €

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Laufende Provision

- Für die jährliche Betreuung gibt es jährlich eine laufende Provision. Basisprämie:
 - In Sach 10-15%
 - In Leben/BU/Kranken 5%
 - Von dieser Betreuungsprovision trägt VR 50 % und Kunde ebenfalls 50 %

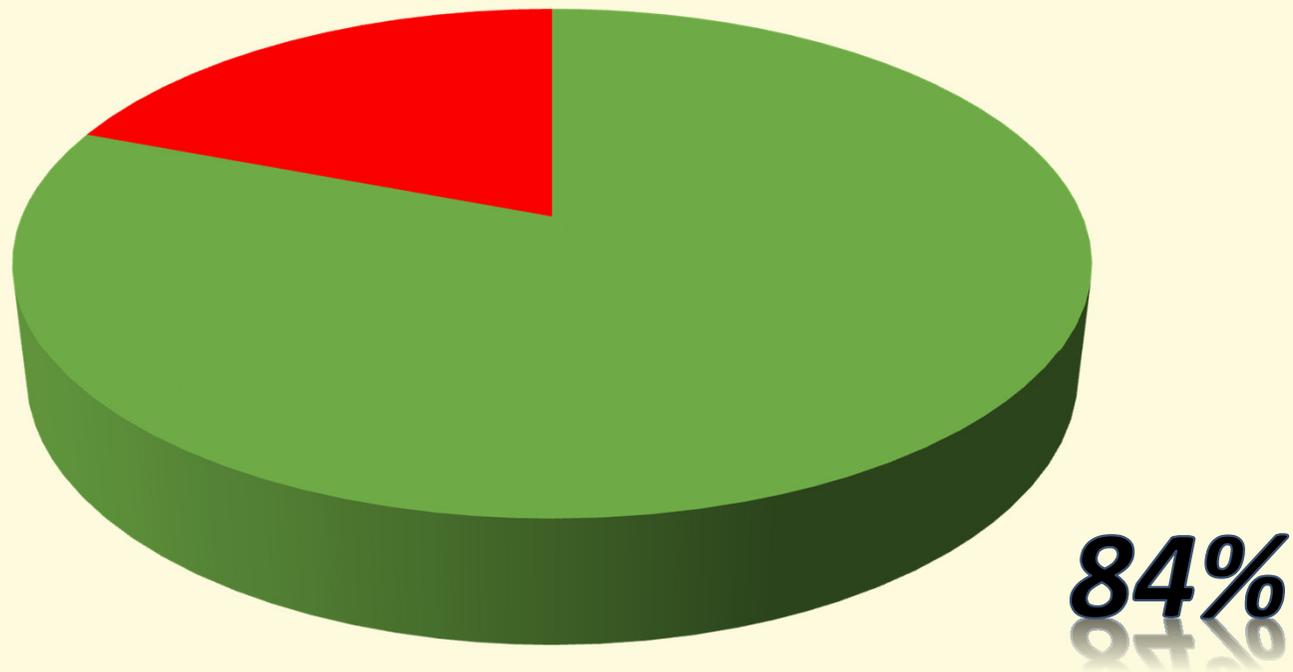
Neues Provisionssystem (Mischung von Honorar und Provisionen mit Höchstgrenzen: §12 VII VAG) Wie hoch ist die Maximalvergütung?

Empfehlung

- Es wird empfohlen, dass sich die Vermittler (über die Verbände) auf ein solches Modell einigen
- Das Modell wird als *Konditionenkartell* beim BKartA (§ 2 GWB)
- Es entstünde Vermittlungskostentransparenz
- Über die Marge würde Wettbewerb bestehen bleiben

Ihr Referent: RA Prof. Dr. Schwintowski

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Die 3 wichtigsten Klauseln in Versicherungsverträgen!

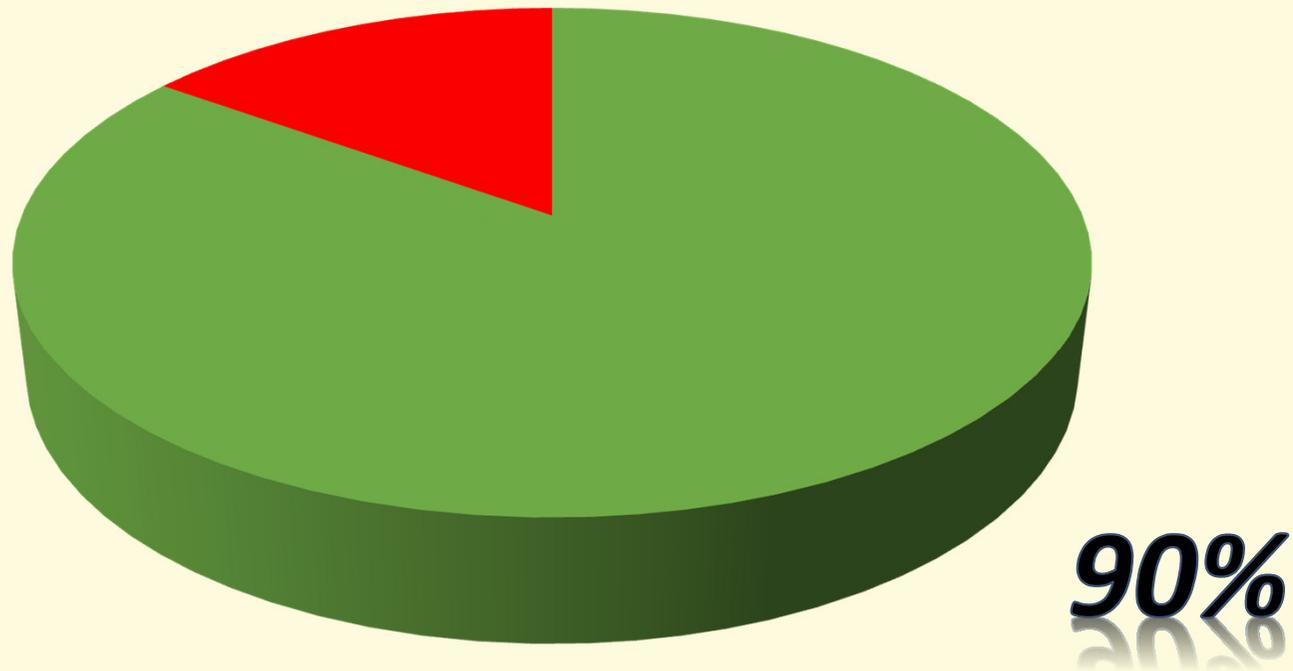


- Unbenannte Gefahren
- „gelber Schein“-Regelung
- Best-Leistungs-Garantie
(oder erweiterte Vorsorge)



Ihre Referentin: Frau Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku



HAFTUNG | STORNO | DOKU



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku

Lösungen:



Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku



Haftung:

- Guter Maklervertrag
 - Gute Dokumentation
 - Gute (Teil-) Verzichtserklärung
 - Gute „saubere“ Erfüllungsgehilfen
 - Maximale Transparenz
 - Laufende Information der Kunden
 - Bestandsoptimierung prüfen
- 

Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku



Storno:

- Mit VP rechtskonform geregelt (Vertrag)
 - Sicherheiten
 - Todesfallrisiko / Ausfallrisiko bedacht (versichert?)
 - Ratierliche Auszahlung
 - Provisionsverrechnung möglich
 - Stornogefahrmitteilungen überlassen / bearbeitet)
 - Auskunft und Buchauszug zeitnah erstellbar?
 - Jährliche Saldenbestätigungen
 - Notarielles Schuldanerkenntnis
 - Wirksame Bürgschaften
- 

Ihr Referent: Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht / Handels- und Gesellschaftsrecht

Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku



Doku:

Dokumentation muss vor dem Abschluss des Vertrages klar und verständlich in Textform übermittelt werden (vgl. § 62 Abs. 1 i.V.m. § 61 Abs. 1 VVG)



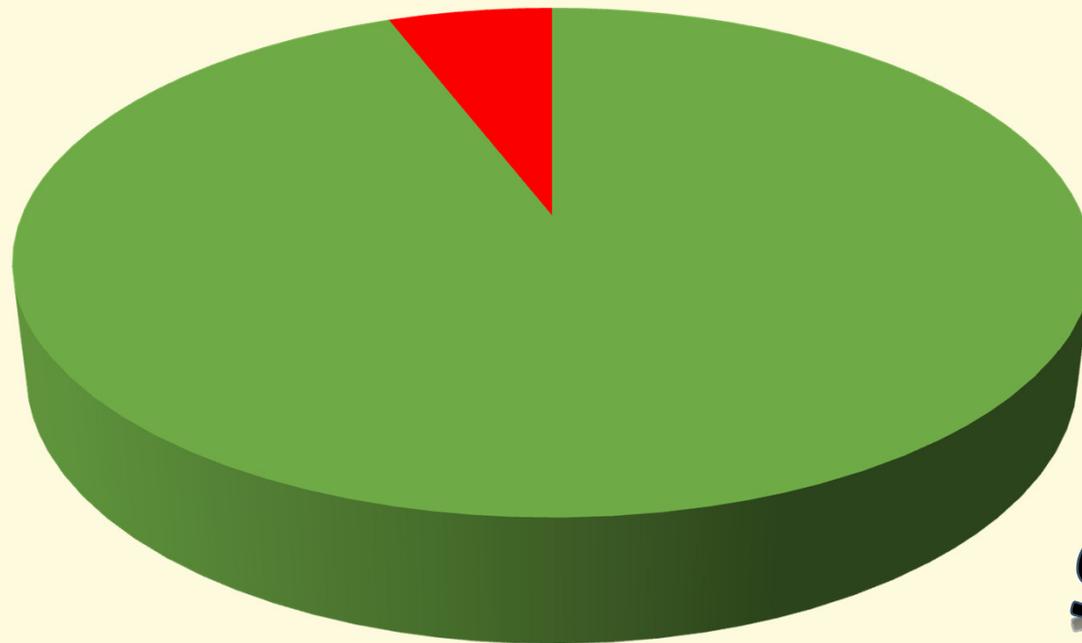
Die 3 Todsünden, die Ihren Unternehmenswert ruinieren können – Haftung, Storno, Doku

Doku:

„Heilung“ nur bedingt möglich...

- aber:
- 1.) Beweissicherung der Kundenwünsche
 - 2.) Beginn der Verjährung
 - 3.) Doku für die Vertragsverlängerung Sach
 - 4.) Aufklärung über Nachteile
 - Bedingungen
 - Preis
 - Unterversicherung
 - Leistungsfreiheit des VR etc.

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



96%

Anwaltshonorarsparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!



MaklerProtect **Deckungslücke**
VSH
Inanspruchnahme
außergerichtlich **Versicherungsmakler**
Kunde

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Anwaltshonorarsparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!

MaklerProtect

Mögliche Haftungsfälle können auch bei sehr sorgfältiger Arbeit nicht immer vermieden :

Beispiel 1:

Ein Makler hat sich auf die Auskünfte des Versicherungsnehmers bei einem Umbauvorhaben verlassen, was zu einer Unterversicherung von 13% führte.

→ Der Makler wurde wegen einer unzureichenden Deckungsanalyse in Haftung genommen.



Beispiel 2:

Umdeckung eines Krankenversicherungsvertrages: Der ursprüngliche Krankenversicherungsvertrag war noch ein lange laufender Altvertrag. Der Kunde rügte den ersatzlosen Verlust von Altersrückstellungen als Schaden.

→ Durch anwaltliche Unterstützung konnte eine ordnungsgemäße Beratung nachgewiesen werden.

Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Anwaltshonorarsparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!

MaklerProtect

Anwaltshonorar sparen, Schadenabwehr für den Makler kostenfrei nutzen!

In der Regel greift die Vermögensschadenhaftpflicht erst, wenn der Versicherungsmakler gerichtlich durch einen Endkunden in Anspruch genommen wird.

Meist erhebt der Kunde aber nicht sofort Klage, sondern fordert Sie zunächst zur „normalen“ Zahlung auf oder der „Haftung dem Grunde nach“.

→ Deckungslücke

Lösung: MaklerProtect für Kooperationspartner der SDV AG

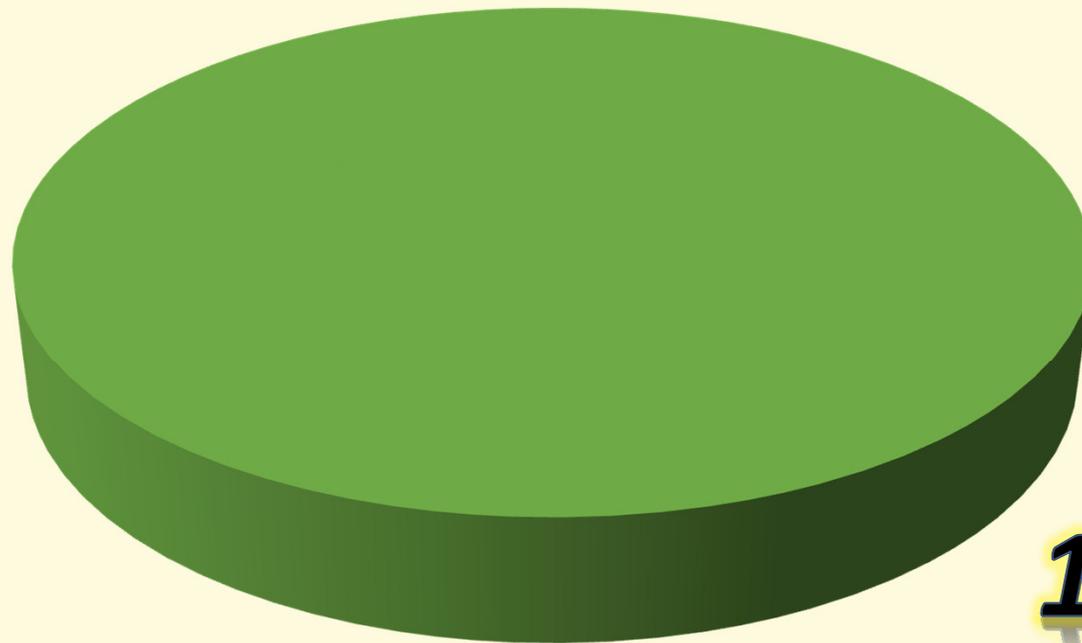
→ Kostenlose außergerichtliche Rechtsverteidigung für alle Versicherungsverträge, die Sie mithilfe der SDV AG vermittelt haben oder betreuen.

Exklusiv nur für Kooperationspartner der SDV AG!



Ihr Referent: Herr Armin Christofori, Vorstand der SDV AG

Level Ihrer Unternehmensoptimierung



100%



Fragen



Dura Lex, sed lex!



A scenic view of a canal in a European city at dusk. The canal is flanked by historic brick buildings with many windows, some of which are lit up. Small bridges cross the canal. The sky is a mix of blue and purple, indicating twilight. The overall atmosphere is warm and inviting.

Vielen Dank!

Für Ihre Aufmerksamkeit!
Für Ihr Vertrauen!

& Bon Appétit