

01 | 18 BLICKPUNKT



Rechtssicher

IDD-Vermittlerrichtlinie –
Neuerungen und Auswirkungen
auf das Tagesgeschäft

> 02

Zukunftssicher

Combined Ratio 2016 –
Indikator für ein stabiles
Fundament in der Allgemeinen
Haftpflichtversicherung

> 04

Zielsicher

Unfallversicherung:
Invaliditätssumme berechnen –
Kalkulation ohne „Pi mal Daumen“

> 06



Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist in Deutschland seit 23. Februar 2018 rechtsverbindlich.

IDD:

Die wichtigsten Themen im Überblick

Gut zwei Jahre nach Veröffentlichung der IDD (Insurance Distribution Directive, zu Deutsch: Versicherungsvertriebsrichtlinie) ist diese seit 23. Februar 2018 rechtlich bindend. Doch was sind eigentlich die bedeutendsten Neuerungen, und welche Auswirkungen haben sie auf unser gemeinsames Tagesgeschäft? Wir haben für Sie zusammengetragen, was wirklich wichtig ist.



„Aus unserer Sicht bringt die IDD für unsere Geschäftspartner vier zentrale Themen mit sich, die von übergreifender Relevanz sind: Die Beratungspflicht für Versicherer, das Produktgenehmigungsverfahren, die Weiterbildungspflicht und die Produktinformationsblätter“, betont Walter Stöcker, Abteilungsleiter Vertrieb.

VersVermV steht noch aus

„Die deutsche Umsetzung der europäischen Vorgaben im Rahmen der IDD trat am 23. Februar 2018 in Kraft. Die notwendige Versicherungsvermittlungs-Verordnung (VersVermV) wird laut Bundesministerium für Wirtschaft und Energie voraussichtlich in diesem Frühjahr im Kabinett besprochen“, blickt Roland Roider, Vertriebsvorstand der Haftpflichtkasse, auf die künftigen Entwicklungen.

1. Beratungspflicht des Versicherers



Durch die IDD werden die Versicherer nun mit Vermittlern gleichgestellt. Für den Fernabsatz bedeutet das: Versicherer sind seit 23. Februar 2018 verpflichtet, Versicherungsnehmer zu beraten, **die nicht von einem Makler betreut werden**, sowie eine Beratungsdokumentation zu erstellen.

3. Weiterbildungspflicht



„Mit Inkrafttreten der IDD besteht eine Weiterbildungspflicht für alle Mitarbeiter von Maklern und Versicherern, die Produktempfehlungen aussprechen – also beratend tätig sind. Sie werden unter dem Begriff ‚Vertreiber von Versicherungsprodukten‘ zusammengefasst. Dies bedeutet auch, dass wir als Versicherer künftig nur noch mit Partnern zusammenarbeiten dürfen, die ihrer Weiterbildungspflicht nachkommen“, erläutert Walter Stöcker. Die Pflicht zur Weiterbildung erstreckt sich auf 15 Stunden jährlich. Für das Jahr 2018 sind anteilig nur 12,5 Stunden nachzuweisen. Die Bildungsmaßnahmen der Makler und ihrer Mitarbeiter erfasst die jeweilige IHK. Für die Mitarbeiter der Versicherer ist hingegen die BaFin zuständig.

2. Produktgenehmigungsverfahren



Die Versicherer sind seit dem 23. Februar 2018 gesetzlich verpflichtet, für alle neuen Produkte ein Produktgenehmigungsverfahren zu durchlaufen. Für diese Produkte müssen die Vertriebsstrategie sowie der Zielmarkt und dessen Risiken beschrieben werden. Zudem sind die Versicherer verpflichtet, diese Informationen allen Geschäftspartnern zur Verfügung zu stellen. Sobald die Haftpflichtkasse neue Produkte am Markt einführt, werden wir Sie aktiv über alle genannten Punkte informieren.

4. Produktinformationsblätter



Mit dem Wirksamwerden der IDD müssen bei jedem Vertragsabschluss neue, IDD-konforme Produktinformationsblätter ausgehändigt werden. Um dies für Sie und Ihre Kunden möglichst komfortabel zu gestalten, haben wir die Produktinformationsblätter bereits zum 1. Januar dieses Jahres in unsere neuen Verbraucherinformationen integriert. **Hier** finden Sie alle unsere Verbraucherinformationen inklusive Produktinformationsblätter im Überblick.

Checkliste: Schnelle und einfache Vorbereitung



Wir haben allen unseren Vermittlern geraten, sich möglichst frühzeitig und umfangreich auf die IDD vorzubereiten. Unsere Checkliste zeigt Ihnen, ob und in welchem Umfang für Ihren Vermittlerbetrieb noch Handlungsbedarf besteht. Sie wurde von Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund) und dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. erstellt.

Hier können Sie die Checkliste herunterladen.



Spiegel des Vertrauens: Combined Ratio

Erst kürzlich haben einige Fachmedien auf die Combined Ratio 2016, also die kombinierte Schaden-Kosten-Quote der Allgemeinen Haftpflichtversicherung in 2016 zurückgeschaut und über die Ergebnisse berichtet. Wir blicken hinter die Kulissen: Warum ist diese Kennzahl für Vermittler von Schaden- und Unfallversicherungen eigentlich so wichtig? Und wo steht die Haftpflichtkasse im Marktvergleich?

Die Schaden-Kosten-Quote (engl. Combined Ratio) drückt aus, in welchem Verhältnis die Aufwendungen eines Versicherers zu dessen Prämieinnahmen stehen. Zu den Aufwendungen zählen beispielsweise Schadenzahlungen sowie Verwaltungs- und Abschlusskosten. Je geringer die Schaden-Kosten-Quote, desto ertragreicher sind die Verträge.

Combined Ratio über 100 Prozent hat gravierende Folgen

Ist die Combined Ratio größer als 100 Prozent, schreibt das Unternehmen im eigentlichen Versicherungsgeschäft Verluste. Die Verträge sind also nicht kostendeckend. Dies hat zumeist zwei gravierende Folgen. Zum einen ist die Gefahr groß, dass der Bestand in Zukunft mit aufwendigen Bestandssanierungen belastet wird. Zum anderen kann darunter auch die mühsam erarbeitete Beziehung zum Versicherungsnehmer leiden. Das kann nur verhindert werden, wenn die Beiträge von vornherein gut kalkuliert werden und somit die Bedürfnisse des Vermittlers und seiner Kunden kontinuierlich im Fokus stehen.

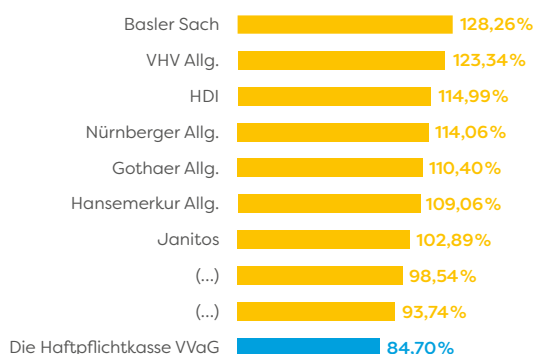
Sorgfältige Kalkulation als Vertrauensbasis

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit setzen wir bereits seit unserer Gründung 1898 auf nachhaltige und stabile Partnerschaften. In den vergangenen Jahren lag unsere Schaden-Kosten-Quote stets deutlich unter dem Branchenschnitt (2014: 92,98 Prozent; 2015: 90,43 Prozent). Es freut uns sehr, dass wir den Abstand zur Branche auch 2016 mit 84,70 Prozent weiter ausbauen konnten. Dies zeigt erneut, dass leistungsstarke Prämien, überdurchschnittliche Service- und Produktleistungen sowie die sorgfältige Kalkulation der Tarife für uns immer an erster Stelle stehen. Sie bilden die Grundlage einer vertrauensvollen Zusammenarbeit: zwischen uns und unseren Vermittlern ebenso wie zwischen den Vermittlern und deren Kunden.

Erfolgreiche Zusammenarbeit braucht stabiles Fundament

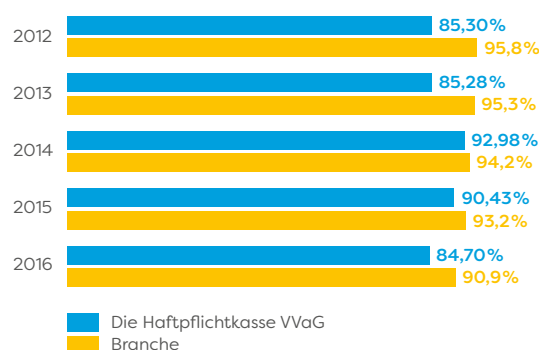
„An der Einhaltung von Combined-Ratio-Werten deutlich unter der 100-Prozent-Marke werden wir uns auch zukünftig messen lassen. Denn eine langfristige und zuverlässige Zusammenarbeit zwischen Vermittler und Versicherer braucht ein stabiles Fundament, um plötzliche Überraschungen, die unerwünschte Nebenwirkungen in sich bergen, zu verhindern“, betont Vorstandsmitglied Roland Roider.

Die Allgemeinen Haftpflichtversicherer mit der höchsten Combined Ratio 2016



Quelle: V. E. R. S. Leipzig GmbH, Branchenmonitor 2014 – 2016, Haftpflichtversicherung, Geschäftsbericht. 2016 Die Haftpflichtkasse VVaG

Die Combined Ratio der Haftpflichtkasse in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung



Quelle: Jahresabschlüsse HK Vergleichswert: Combined Ratio des GDV (Allgemeine Haftpflicht)

Datenschutzgrundverordnung:

Alles neu macht der Mai!

Sind Sie schon fit für die richtige Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)?

Einige Versicherungsvermittler sind derzeit noch verunsichert. Wie können sie sich auf die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) richtig vorbereiten? Nur zehn Prozent aller Unternehmen haben ihre Vorbereitungen laut der Fachzeitschrift IT-BUSINESS abgeschlossen.

Die Haftpflichtkasse möchte mit einer **Online-Präsentation** Licht ins Dunkel bringen: So wollen wir eventuelle Unsicherheiten aus dem Weg räumen. Denn kleinere

Vermittlerbetriebe und Einzelmakler haben häufig ähnliche Herausforderungen bei der DSGVO zu meistern wie Großvertriebe und Versicherer. Bei der Verarbeitung personenbezogener Daten müssen diese die Grundsätze der DSGVO **bis spätestens 25. Mai 2018** umgesetzt haben. Aktuell erhältliche Checklisten und Vorlagen lassen den Vermittler aber meist genau dann im Stich, wenn es um die **praktische Umsetzung im Betrieb** geht.



Harald Müller-Delius,
MBA, Dipl.-Ing. (FH),
Datenschutzbeauftragter
in der Kanzlei Michaelis

Erfahren Sie **am 12. April 2018 ab 10:00 Uhr** vom Experten Harald Müller-Delius, wie Sie die verbleibenden Wochen auf dem Weg zur DSGVO noch nutzen können.

Nach der Präsentation steht er Ihnen für alle Fragen rund um dieses Thema zur Verfügung.

Herr Müller-Delius, MBA, Dipl.-Ing. (FH) ist Datenschutzbeauftragter in der Kanzlei Michaelis und auch als solcher für Maklerbetriebe tätig. Er entwickelt seit über 20 Jahren Lösungen für den Maklervertrieb und kennt den Vermittleralltag mit seinen Prozessen, Sorgen und Nöten genau.

Melden Sie sich hier zur
Online-Präsentation an.




Einladung zur
Online-Präsentation
am 12. April 2018:
Sichern Sie sich
jetzt Ihre Teilnahme!

**Hier geht's zur
Anmeldung.**

Unfallversicherung: Invaliditätssumme berechnen

Kalkulation ohne „Pi mal Daumen“

Wie hoch sollte eine Invaliditätssumme in der Unfallversicherung eigentlich gewählt sein? In der Praxis werden häufig die Summe von 100.000 Euro und eine Progression von 350 Prozent veranschlagt. Dabei muss allerdings hinterfragt werden, ob so überhaupt eine halbwegs passende Bedarfsermittlung darstellbar ist. Denn wer die Invaliditätssumme bestimmen möchte, sollte einerseits den Fokus auf die Einkommensabsicherung legen und andererseits Einflussfaktoren wie etwa hohe Umbaukosten für ein notwendiges barrierefreies Wohnen nach einem Unfall in der Kalkulation berücksichtigen.

Unfallversicherungen können Menschen vor Einkommensverlusten infolge eines Unfalls auch ohne Fremdverschulden schützen. Ebenso können sie den daraus entstehenden fallweise hohen Folgekosten vorbeugen. Für die Ermittlung einer angemessenen Einkommensabsicherung stellt die Haftpflichtkasse Vermittlern jetzt ein neues praktisches Werkzeug zur Verfügung:

Im Auftrag des Roßdörper Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit hat Professor Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, einen Rechner entwickelt, den Versicherungsvermittler für die schnelle und einfache Kalkulation der passgenauen Invaliditätssumme nutzen können: Er kann sowohl unfallbedingte Einkommensverluste bis zum Renteneintritt als auch die Verminderung

des Einkommens in der Rentenbezugszeit aufgrund geringerer Rentenbeiträge ermitteln. Hierfür sind im Vorhinein lediglich Angaben zu Alter und monatlichem Nettoeinkommen erforderlich, verbunden mit einer Einschätzung darüber, ab welchem Invaliditätsgrad Einkommensverluste zu erwarten sind. Das Ergebnis: Exaktere Vorschläge für eine adäquate Absicherungssumme.

Dateneingaben und Annahmen:	
1 Ihr monatliches Nettoeinkommen:	1800
Ergibt jährliches Nettoeinkommen:	21.600 EUR
2 Ihre geschätzte Versorgungslücke bei unfallbedingtem Einkommensverlust bis zum Renteneintritt:	10.800 EUR
3 Ihre geschätzte Versorgungslücke bei unfallbedingtem Einkommensverlust in der Rentenzeit:	5.400 EUR
Ihr heutiges Alter (Jahre):	35
4 Ab welchem Invaliditätsgrad würden Sie Ihr Einkommen voraussichtlich verlieren? in %	90
Ihre Versorgungslücken entsprechen folgendem Kapitalbedarf:	
5 Zur Abdeckung der Versorgungslücke bis zum Renteneintritt:	345.600 EUR
6 Zur Abdeckung der Versorgungslücke in der Rentenzeit:	124.200 EUR
Insgesamt:	469.800 EUR
Ihren Kapitalbedarf könnten Sie mit folgenden Versicherungssummen decken:	
7 Grundsumme ohne besondere Erweiterung:	522.000 EUR
Mit Mehrleistung ab 90%:	261.000 EUR
Mit Progression 225%:	241.000 EUR
Mit Progression 350%:	157.000 EUR
Mit Progression 500%:	117.000 EUR

Alle Berechnungen sind beispielhaft und können von den jeweiligen individuellen Werten abweichen.
© 2017 Prof. Dr. Matthias Beenken, Bochum, www.MatthiasBeenken.de

Berechnungsbeispiel

1. Einkommen 1.800 EUR (monat.) = jährlich 21.600 EUR
2. Geschätzte Versorgungslücke 50 % bei unfallbedingtem Einkommensverlust bis zum Renteneintritt: $21.600 : 2 = 10.800$ EUR (dadurch, dass aufgrund des Unfalls eine Tätigkeit ausgeübt werden muss, die schlechter als vorher honoriert wird)
3. Geschätzte Versorgungslücke 50 % bei unfallbedingtem Einkommensverlust in der Rentenzeit: $10.800 \text{ EUR} : 2 = 5.400$ EUR (dadurch, dass weniger verdient und somit weniger in die Rentenkasse eingezahlt wurde)
4. Je nach Art der unfallbedingten Behinderung wird ein Invaliditätsgrad festgelegt. Es ist möglich, dass Sie auch schon bei Invaliditätsgraden von weniger als 100 % Ihren Beruf nicht mehr ausüben können. Beispielsweise wird nach den üblichen Gliedertaxen der Verlust eines Beines mit 70 % oder der Verlust beider Füße mit 80 % bewertet. Ihre Versicherungssumme sollte so bemessen sein, dass Sie auch bei weniger als 100 % Invaliditätsgrad eine angemessene Versorgung erreichen können. Wir empfehlen daher, ab mindestens 70 % Unfallinvaliditätsgrad von der Möglichkeit eines Verlusts Ihres Berufs auszugehen. Ihr individueller Versorgungsbedarf kann hiervon deutlich abweichen.
5. Zur Abdeckung der Versorgungslücke bis zum Renteneintritt werden benötigt: $10.800 \text{ EUR} \times 32 \text{ Jahre (bis Endalter 67)} = 345.600 \text{ EUR}$
6. Zur Abdeckung der Versorgungslücke in der Rentenzeit werden benötigt: $5.400 \text{ EUR} \times 23 \text{ Jahre (bis Endalter 90)} = 124.200 \text{ EUR}$
7. Unfallbedingte Einkommenslücke bei 90%iger Invalidität: 469.800 EUR

$469.800 \text{ EUR} = 90 \%$
 $522.000 \text{ EUR} = 100 \%$ Invaliditätssumme

Laden Sie hier das Excel-Dokument für Ihre Tarifberechnung herunter.



Auch wenn während der Rentenbezugszeit das Risiko eines Einkommensverlusts aufgrund eines Unfalls einerseits gebannt ist, muss andererseits dennoch die Berechnung auf Grundlage der zu erwartenden Unfallkosten für eine genaue Bedarfsermittlung herangezogen werden.

Denn meist sind es die nach einem Unfall entstehenden erforderlichen **Umbaukosten** für das Eigenheim, die deutlich zu Buche schlagen. Können betroffene Versicherungsnehmer den Gesamtumbau nicht finanzieren, ist für sie häufig der Weg in eine Pflegeeinrichtung unausweichlich.

Insofern ist die genaue Bestimmung der Invaliditätssumme Grundvoraussetzung, um für den Fall der Fälle richtig abgesichert zu sein.



Betriebshaftpflichtversicherung für Optiker

Tolle Neuigkeiten für selbstständige Optiker! Wir haben unsere Betriebsarten in der Betriebs-Haftpflichtversicherung erweitert. Die speziell auf Optiker zugeschnittene Betriebs-Haftpflichtversicherung kann ab sofort abgeschlossen werden. Sie bietet neben unserem vollumfänglichen Versicherungsschutz für Handelsbetriebe auch Versicherungsschutz für gesetzliche Schadenersatzansprüche durch eine fehlerhafte Refraktionsbestimmung.



Hier geht's zur
Deckungsübersicht

Hier geht's zum
Betriebsartenverzeichnis

Dienst- und Amtshaftpflichtversicherung

Nachgefragt: Wenn Verantwortung leicht fällt



Die wichtigsten Vermittlerfragen zur neuen Dienst- und Amtshaftpflichtversicherung

Seien Sie dabei, wenn unser Haftpflicht-experte Stefan Endlicher den wichtigsten Vermittler-Fragen zur neuen Dienst- und Amtshaftpflichtversicherung der Haftpflichtkasse auf den Grund geht.

[← Hier geht's zum Video](#)

Hier finden Sie weiterführendes
Material zum Thema.



Bekanntes Gesicht, klare Ziele

Seit 1. Januar ist Karl-Heinz Fahrenholz Vorstandsvorsitzender der Haftpflichtkasse

Karl-Heinz Fahrenholz ist vom Aufsichtsrat der Haftpflichtkasse VVaG mit Wirkung zum 1. Januar 2018 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt worden.

Der 63-jährige Versicherungskaufmann ist bereits seit 1994 für den Roßdörfer Schaden- und Unfallversicherer tätig. Seit 2002 gehört Fahrenholz dem Vorstand an und zeichnet u.a. für das Betriebsressort verantwortlich. Er zählt zu den langjährigen und erfahrensten Führungskräften der Haftpflichtkasse und verfügt über exzellente Unternehmens- und Branchenkenntnisse, die er bereits zuvor als Vorstandssprecher unter Beweis stellen konnte. In seiner neuen Aufgabe will er den Erfolgskurs des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit fortsetzen.



**Der neue Vorstandsvorsitzende
der Haftpflichtkasse VVaG:**
Karl-Heinz Fahrenholz

Auch 2018 gilt: Nachwuchskräfte stark machen

Die Haftpflichtkasse fördert den Eintritt junger Menschen in die Finanz- und Versicherungsbranche.



Die Haftpflichtkasse ist Förderer der ersten Stunde des Jungmakler Awards und selbstverständlich auch 2018 wie gewohnt mit von der Partie. „Dadurch bringen wir zum Ausdruck, dass wir ganz klar zu unserer Verantwortung für den Maklermarkt als Ganzes stehen. So setzen wir ganz bewusst einen Schwerpunkt auf die Förderung der vielen engagierten und kreativen Nachwuchskräfte, die unsere – zumindest in Teilen – deutlich überalterte Branche auch dringend benötigt“, sagt Roland Roider, Vorstand Vertrieb. Der Jungmakler Award erleichtert jungen Menschen den Eintritt in die Finanz- und Versicherungsbranche. Darüber hinaus möchte die Brancheninitiative zeigen, dass junge Makler über eine sehr gute Ausbildung sowie eine erstklassige Beratungskompetenz verfügen. Weitere Informationen unter: www.jungmakler.de

Die Haftpflichtkasse VVaG

Darmstädter Str. 103
64380 Roßdorf

Telefon: +49 (0) 61 54/6 01-0
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
www.haftpflichtkasse.de

Verantwortlich:

Harry Holzhäuser, Abteilungsleiter Marketing
und Unternehmenskommunikation

Redaktion:

Daniel Ruths, Sabrina Schmidt,
Unternehmenskommunikation

Termine

Messen und Veranstaltungen in 2018

HK-Tour

6. Juni bis 21. Juni 2018

- › Ludwigsburg (Mi., 6.6.2018)
- › München (Do., 7.6.2018)
- › Nürnberg (Fr., 8.6.2018)
- › Leipzig (Mo., 11.6.2018)
- › Dresden/Radebeul (Di., 12.6.2018)
- › Berlin (Mi., 13.6.2018)
- › Hamburg (Do., 14.6.2018)
- › Münster (Mo., 18.6.2018)
- › Köln (Di., 19.6.2018)
- › Wiesbaden Niedernhausen (Do., 21.6.2018)

Hier finden Sie weiterführende Informationen zur HK-Tour.



Tag des Dialogs

4. Juli 2018

- › Tag des Dialogs bei der Haftpflichtkasse in Roßdorf

DKM

23. Oktober bis 25. Oktober 2018

- › Dortmund

