



Deutsche Gesellschaft für
RuhestandsPlanung

Die Alternative zu Private Banking



Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung

- Seit 1980 im Finanzbereich tätig
- 1993 als monad GmbH gegründet
- 2009 Gründungsmitglied des BDRD
Bundesverbandes der Ruhestandsplaner Deutschland e.V.
- 2014 Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH

Wir betreuen mit unseren Geschäftspartnern:

- über 130.000 Kunden mit
über 670.000 Verträgen / Anlagen
- Anlagebestand über 1,6 Mrd. €
- 750 aktive Vertriebspartner



DIE WELT

Der Weg für die große Kündigungswelle ist frei

„Nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs können womöglich Millionen Kunden in Deutschland ihre Lebensversicherungen kündigen. Hintergrund ist eine Regelung, die gegen Europarecht verstoßen hat.“

Die Welt, 19.12.2013, Kathrin Gotthold



Deutsche Gesellschaft für
RuhestandsPlanung
Die Alternative zu Private Banking



BGH: Verbraucher muss zeitlich unbefristet widerrufen können

„Der BGH hat...in seinem Beschluss klargestellt, dass wegen des Verstoßes der alten

Norm gegen die europäische Lebensversicherungsrichtlinie der Verbraucher zeitlich unbefristet widerrufen kann, wenn die Belehrung über die Widerrufsmöglichkeit unrichtig ist.“

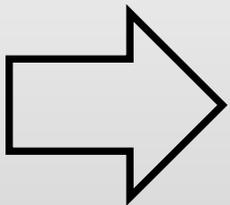
Focus Money, 16.07.2014, Christian Steinpichler



Deutsche Gesellschaft für
Ruhestandsplanung
Die Alternative zu Private Banking

Was sagen die BGH Urteile grundsätzlich aus?

- Deutsches Recht verstößt gegen EU-Recht
- Lebensversicherungsvertrag kann widerrufen werden
- VN erhält mehr als nur den Rückkaufswert



Kunde hat ein „ewiges“ Widerrufsrecht und Anspruch auf eine Nutzungsentschädigung

Vorteile für den Kunden durch eine professionelle Rückabwicklung

1. Schnell, einfach, unkompliziert
2. Komplett und persönlich begleitete Abwicklung aller Vorgänge
3. Kostenfreie Ersteinschätzung inkl. Berechnung des ungefähren Mehrwertes
4. Berechnung nach aktueller BGH Rechtsprechung
5. Prozesskostenfinanzierung



Vorteile für den Kunden durch eine professionelle Rückabwicklung

6. Spezialisierte Anwaltskanzleien

7. Eingetragener Rechtsdienstleister

8. Gleichgelagertes Interesse bei Kunde, Vertrieb und Rechtsdienstleister



Welche Verträge können rückabgewickelt werden?

- Lebens-/Rentenversicherungen
- Klassische, fondsgebundene, hybride..
- Laufende und auch bereits gekündigte Verträge
- Beendete und bereits ausgezahlte Verträge



Welche Verträge können rückabgewickelt werden?

- Verträge die zwischen dem 16.05.1994 – 31.12.2007
- Verträge mit einem voraussichtlichen Mehrwert > 10.000 €
- Verträge die innerhalb der letzten 5 Jahre gekündigt wurden
- Rückgedeckte Pensionszusagen
- Gehebelte Policen (z.B. CMI)



Warum ist das ganze interessant?

1. Toller „Türöffner“ weil Schlüsselthema für Ihre Kunden
2. Sie bringen Ihren Kunden Geld (Geschenk) und erhalten eine super Vergütung
3. Einfachste, schnelle Abwicklung
4. Kein Vermittler sondern Tippgeber (keine §34* Zulassung)
5. Probleme des Kunden werden gelöst.
 - a.) Fremdfinanzierte Renten mit Unterdeckung
 - b.) Darlehen mit LV als Tilgungsträger mit Unterdeckung
 - c.) Pensionszusagen mit Unterdeckung
 - d.) Zu wenig Rente da die Verträge schlecht laufen



Die Menschen wünschen sich heute bei Finanzthemen:
Eine schnelle Abwicklung
Eine einfache Abwicklung
Es muß Spaß machen.

Was ist eine Nutzungsentschädigung?

- **Viele Versicherungsgesellschaften haben lt. BaFin Kosten von über 30%.**
- **Von den Abschlusskosten und den Verwaltungskosten dürfen große Teile für die Berechnung der Nutzungsentschädigung verwendet werden.**
- **Diese werden lt. BGH auf Basis der jährlichen Ertragslage des Versicherers verzinst!**
- **Mehrwert = Differenz von RKW zu den einbezahlten Beiträgen + Nutzen für den Versicherer (Verzinsung)**



Versicherungsunternehmen	verdiente Bruttobeiträge in Mio. Euro	Kosten in %	Vertriebskosten in %	Versicherungsunternehmen	verdiente Bruttobeiträge in Mio. Euro	Kosten in %	Vertriebskosten in %
Allianz Leben	14.558	26,19	12,09	Asstel Leben	210	12,56	4,86
R+V Lebensvers. AG	4.725	23,04	11,24	Helvetia Leben	206	43,20	35,10
Aachen Münchener Leben	4.479	23,82	16,52	Hansemerkur Leben	195	32,62	15,72
Generali Leben AG	4.053	24,99	14,09	Barmenia Leben	193	34,74	17,54
Zurich Deutscher Herold	3.713	23,80	16,70	Vorsorge Leben	193	29,31	22,71
Debeka Leben	3.513	29,92	9,72	Familienfürsorge LV	187	23,77	13,97
Ergo Leben	3.253	21,24	14,64	Oeff. Leben Braunschweig	186	21,22	9,42
Nürnberger Leben	2.383	34,75	18,55	Oeff. Leben Berlin	179	19,76	12,16
Bayern Versicherung	2.282	24,24	9,84	Bayer. Beamten Leben	178	39,74	18,14
HDI Leben AG	2.264	23,12	15,72	Dt. Lebensversicherung	178	47,05	32,05
Württembergische Leben	2.170	23,78	12,78	Ideal Leben	166	43,35	22,45
Axa Leben	1.866	21,00	12,10	München. Verein Leben	145	24,03	13,43
Alte Leipziger Leben	1.777	33,99	17,79	Saarland Leben	145	25,58	11,18
SV Sparkassenvers.	1.634	28,13	12,73	Concordia Leben	129	25,64	16,44
Provinzial Nordwest Leben	1.320	29,84	13,44	Oeff. Leben S.-Anhalt	124	26,91	14,01
Volkswohlfund Leben	1.292	28,26	18,46	Mecklenburg. Leben	121	28,33	16,63
Swiss Life AG (CH)	1.288	24,97	15,57	Basler Leben (CH)	111	37,59	8,89
Iduna Vereinigte LV	1.284	29,75	15,95	R+V Leben	105	22,73	5,63
Provinzial Rheinland Leben	1.221	22,07	11,37	Neue Bayer. Beamten	104	31,82	23,92
DBV Deutsche Beamten	1.133	20,91	10,41	Protector LV AG	102	10,84	2,44
Gothaer Leben AG	1.120	21,20	12,50	Inter Lebensvers. AG	99	22,56	9,16
Neue Leben Lebens.	1.068	19,46	10,56	Univaria Leben	98	28,26	19,76
Victoria Leben	1.017	17,35	9,95	Oeff. Leben Oldenburg	92	28,67	11,17
WVK Leben	964	23,94	14,74	Internist Lebensvers.	71	20,27	6,57
Targa Leben AG	940	33,53	17,53	Rheinland Leben	67	27,44	15,94
Hannoversche LV AG	901	27,35	5,35	Karlsruher LV AG	65	21,38	6,48
PB Lebensversicherung	784	30,92	13,02	Delta Direkt Leben	63	32,66	9,26
LVM Leben	754	28,08	9,58	Süddt. Leben	52	23,11	10,61
Ergo Direkt Leben AG	702	14,31	6,51	MyLife Deutschland	46	47,39	39,09
Provinzial Leben Hannover	692	26,20	11,00	Direkte Leben	45	35,43	18,53
Heidelberger LV	684	23,98	15,18	Itzehoer Leben	44	24,60	20,90
HUK-Coburg Leben	648	23,02	7,42	WGV-Leben	43	16,99	5,69
Lebensversicherung von 1871	606	22,13	14,33	Oeco Capital Leben	42	22,63	16,63
Dt. Ring Leben	583	34,72	19,52	Nürnberger Beamten LV	38	41,12	20,52
Continental LV AG	581	34,59	20,39	Prudentia Leben	28	13,70	0,00
DT. Ärzteversicherung	534	23,67	16,37	Hamb. Leben	26	25,46	23,26
Stuttgarter Leben	515	40,14	23,84	Ontos Leben	25	16,33	9,43
DEVK Allgemein Leben	460	37,56	16,06	Plus Leben	25	39,70	8,10
VPV Leben	445	32,87	14,47	Neckermann Leben	23	16,37	7,27
Skandia Leben	423	24,71	20,11	Mamax Leben	19	21,96	13,96
DEVK Dt. Eisenbahn LV	356	38,23	10,53	VHV Lebensversicherung	19	39,98	28,38
Europa Leben	294	27,70	5,40	Aloi Nissay Dowa Life Ins.	14	64,17	32,37
Delta Lloyd Leben	258	12,61	0,71	Credit Life	13	11,20	11,20
Condor Leben	240	43,17	22,07	Landeslebenshilfe	10	34,38	11,68
Dialog Leben	231	26,67	11,77	Hansemerkur 24 LV AG	7	11,40	3,60
Arag Leben	230	43,92	30,42	Uelzener Leben	6	43,71	21,21

Versicherungsunternehmen	verdiente Bruttobeiträge in Mio. Euro	Kosten in %	Vertriebskosten in %
Allianz Leben	14.558	26,19	12,09
R+V Lebensvers. AG	4.725	23,04	11,24
Aachen Münchener Leben	4.479	23,82	16,52
Generali Leben AG	4.053	24,99	14,09
Zurich Deutscher Herold	3.713	23,80	16,70
Debeka Leben	3.513	29,92	9,72



https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistik/Erstversicherer/dl_st_14_erstvu_lv_va_xls.html

Die drei häufigsten Fragen

1. Ist der Mehrerlös für den Kunden steuerpflichtig?
2. Muss ich für selbstvermittelte Verträge die Courtage zurückzahlen?
3. Kann ich meine eigenen Verträge widerrufen?



Ist der Mehrerlös für den Kunden steuerpflichtig?

NEIN!

**Für unsere Partner und auch für die Steuerberater der Kunden,
haben wir diese Frage aufgearbeitet.**



Muss ich für selbstvermittelte Verträge die Courtage zurückzahlen?

NEIN!

Der Abschluss erfolgte immer vor 2008, also vor über 5 Jahren. Somit sind die Verträge aus der Stornohaftung.

Zusätzlich muss der Makler für Fehler der Versicherungsgesellschaften nicht haften.



Kann ich meine eigenen Verträge widerrufen?

JA!

Hier gilt gleiches Recht für ALLE!



Benötigte Unterlagen/Checkliste

1. Antragsformular
2. Police/Versicherungsschein
3. Anschreiben zur Police
4. Letzte Wertmitteilung (Dynamik)
5. Ausgefüllte Auftragsformulare der DGFRP (für Anwaltskanzlei)
6. Ausgefüllte DGFRP Checkliste zum Vertrag



Ablauf

1. Benötigte Unterlagen beim Kunden einsammeln
2. Einfach nur Originale zur Sicherheit kopieren und bei uns einreichen
3. Mehrwert mit Schnellrechner berechnen
4. Unterlagen inkl. Checkliste + IVR Vertrag per Post oder Mail an die DGfRP schicken
5. Innerhalb 72 Stunden nach Eingang beim RDL erhalten Sie ein rechtliches und ein betriebswirtschaftliches Gutachten
6. Unterlagen werden im Quixx eingespielt
7. Sie werden laufend über den aktuellen Stand per Mail informiert
8. Die Abwicklung dauert gesellschaftsabhängig zwischen ca. 8 Wochen und ca. 2 Jahren



So wird der Mehrwert aufgeteilt!

Modell 1 mit Rechtsschutzversicherung

Kunde: 75%

IVR + Vertrieb: 25%

Modell 2 ohne Rechtsschutzversicherung

Kunde: 50%

Prozeßkostenfinanzierer: 25%

IVR + Vertrieb: 25%



Die Vergütung berechnet sich immer vom Anteil IVR + Vertrieb:

Mehrwert gesamt: 10.000 €

Anteil IVR + Vertrieb (25%): 2.500 €

Vertriebspartner in Stufe 1:

30%

750,00 €

Vertriebspartner in Stufe 2:

5%

125,00 €

Vertriebspartner in Stufe 3:

2,5%

62,50 €

Vertriebspartner in Stufe 4:

1,25%

31,25 €



Zusätzliche Möglichkeiten

1. Ausbezahlte oder gekündigte Verträge überprüfen lassen auf zu geringe Auszahlung (U-Kasse, Riester, Direktversicherung, Rürup)
2. KFZ Verträge/Finanzierung widerrufen



Nutzen für Makler

- **Geniales Schlüsselthema und Türöffner**
- **Super Vergütung (Besser als bei KFZ)**
- **Einfaches Gespräch Sie bringen Geld = Geschenk !**
- **Kein Vermittler sondern nur = Tippgeber(keine §34 *Zulassung)**
- **Rechtssicherheit durch Inkasso-GmbH**
- **Keine Inanspruchnahme „Rechtsschutz“ notwendig**
- **Der beste Schritt zum Maklermandat**



Nutzen für Makler

- Dies ist eines der lukrativsten Trendthemen der nächsten 2 – 3 Jahre
- Gehen Sie Ihren Kundenbestand durch. Viele Ihrer Kunden haben Fremdverträge, die sie nicht bei Ihnen abgeschlossen hatten.
- Jeder Kunde hat Verwandte und Freunde die auch dringend auf ein derartiges Geldgeschenk warten.
- Erzählen Sie Ihren Kollegen von dieser Möglichkeit, und bringen Sie diese sofort mit.
- Beginnen Sie sofort mit regionaler Öffentlichkeitsarbeit. Wenn Sie das nicht machen, macht es ein anderer
- Sprechen Sie mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern. Deren Mandanten freuen sich.

Achtung!

Ihre Kunden hatten die Verträge abgeschlossen, um ihre Altersversorgung zu sichern. Weisen Sie Ihre Kunden darauf hin, das Geld wieder entsprechend zweckgebunden zu investieren. Sie haben dazu sicherlich die besten Lösungen.



Was ist jetzt zu tun?

1. Fragen stellen an rueckabwicklung@dgfrp.de!
2. Vertragsunterlagen unterzeichnen und zurückschicken!
3. Nach Vertragsunterzeichnung erhalten Sie von uns automatisch alle notwendigen Unterlagen!
4. Bestand analysieren, Kunden gezielt ansprechen
5. Kundenfälle an die DGFRP schicken!



Vielen Dank!