

## Für den Sach-Makler

### Das KFZ im Versicherungsfall



Wenn an einem Versicherungsfall Kraftfahrzeuge beteiligt sind, kommt es immer wieder zu Abgrenzungsproblemen zu den Regelungen der Allgemeinen Haftpflichtversicherung. Die Rede ist

von den sogenannten Benzinklauseln, wonach der Versicherungsschutz entfällt, wenn ein Schaden durch den Gebrauch eines Kfz entstanden ist (Ziffer 4 AHB), während in der Kfz-Versicherung diese Schäden nur bei Gebrauch eines Kraftfahrzeuges versichert sind (§ 10 AKB). Damit ist im Einzelfall zu prüfen, ob es sich bei den betreffenden Fahrzeugen tatsächlich um Kraftfahrzeuge im engeren Sinne handelt und weiter, ob der

Gebrauch des Fahrzeugs tatsächlich für den Schaden ursächlich war. Um im Einzelfall zu einer Klärung des Falles zu kommen, wurde vor mehr als 50 Jahren eine Paritätische Kommission einberufen, deren Entscheidungen den Versicherern mitgeteilt werden und fortan als Entscheidungshilfe für ähnlich gelagerte Fälle herangezogen werden können. Für Makler mit Regulierungsvollmacht, Richter, Rechtsanwälte oder Versicherer ist das Buch von besonderem Interesse, da diese Entscheidungen bisher nicht veröffentlicht wurden und daher bisher nur beteiligten Unternehmen bekannt waren.

Klaus Dieter Hock präsentiert in der Neubearbeitung seines Buches ca. 250 Entscheidungen zur Abgrenzung der Eintrittspflicht von Allgemeiner Haftpflicht- und Kfz-Haftpflichtversicherung; darunter alle seit 2001 neu ergangenen Entscheidungen, die bisher noch nicht

von ihm publiziert worden sind. Ein chronologisches Stichwortverzeichnis rundet das Buch ab und erleichtert das Wiederfinden relevanter Entscheidungen.

Fazit: ein sehr lesenswertes Buch für an der Materie interessierte Juristen sowie für Sachmakler, vor allem solche mit Regulierungsvollmachten.

Hock, Klaus Dieter:

„Die Benzinklausel (Kraftfahrzeugklausel) in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung. Eine systematische Darstellung anhand von Entscheidungen der Gerichte und der Paritätischen Kommission.“

Karlsruhe, 2. überarbeitete Auflage (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, XVIII + 467 Seiten; DIN A5, kart., Verkaufspreis: 48,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-496-3

## Umfassendes Know-how

### Alles zur bAV



Durch die Einführung des Alters-einkünftegesetzes im Jahre 2005 hat die betriebliche Altersversorgung eine bisher ungekannte Komplexität angenommen. Folge dieser gesetzlichen Änderungen ist, dass eine qualifizierte Beratung nur noch von entsprechend spezialisierten Beratern geleistet werden kann. Viele Zweifelsfragen, die durch das neue Gesetz aufgekommen sind, konnten zwischenzeitlich durch das BMF-Schreiben vom 5.2.2008 gelöst werden. Das Buch berücksichtigt neben den oben benannten Klärungen auch die zur betrieblichen Altersvorsorge ergangene Rechtsprechung seit 2005.

Damit ein Mehrwert für alle an der Materie interessierten Vertreter, Makler und Maklerbetreuer gleichermaßen ent-

steht, beginnt das Buch mit den grundlegenden Begriffsdefinitionen, beschreibt die einzelnen Durchführungswege (Pensionszusage, Direktversicherung, Unterstützungskasse, Pensionskasse, Pensionsfonds) und den Nutzen derselben in der täglichen Praxis. Im zweiten Teil wird ausführlich auf die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen (z.B. Gleichbehandlungsgrundsatz, Ausscheiden von Mitarbeitern, Verfallbarkeitsfristen und Insolvenzsicherung) eingegangen. Es folgen die steuerlichen und soziversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen, wobei auch auf die Abschaffung der Pauschalbesteuerung nach § 40b EStG und die neue Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG eingegangen wird. In weiteren Teilen werden Besonderheiten der einzelnen Durchführungswege ausführlich beschrieben. Eine besondere Berücksichtigung finden auch die betriebliche Altersversorgung für Gesellschafter/Geschäftsführer sowie ein Exkurs zu Wertkonten als Ergänzung der betrieblichen Altersversorgung.

Fazit: die grundlegend überarbeitete 5. Auflage ist ein unverzichtbares Standardwerk sowohl für bAV-Spezialisten, die einen aktuellen Überblick über die jüngere Rechtsprechung und ein kompetentes Nachschlagewerk suchen, wie auch für all jene, die sich erst tiefer in die Materie einarbeiten wollen und sich von der Fülle der Durchführungswege, steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen zunächst erschlagen fühlen. Damit kann eine Lektüre des Buches grundsätzlich jedem Makler empfohlen werden, der nicht per se eine bAV aus seinem Beratungsalltag verbannt hat.

Buttler, Andreas:

„Einführung in die betriebliche Altersversorgung mit allen Änderungen durch das BMF-Schreiben vom 5.2.2008.“

Karlsruhe, 5. Auflage, 2008 (Verlag Versicherungswirtschaft), XII und 353 Seiten, 17 x 24 cm, kart.; Verkaufspreis: 42,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-364-5

**Für Kunden und Makler  
Basiswissen für die  
Finanzdienstleistung**



Der Autor ist seit über 10 Jahren in der Finanzdienstleistung tätig und hat in dieser Zeit sowohl Erfahrungen im Finanzvertrieb wie auf der Bankenseite gesammelt. Heute führt er ein Maklerbüro und arbeitet ausschließlich als unabhängiger Finanzdienstleister. Als solcher steht er stets vor der Herausforderung, Kunden grundlegende Begriffe wie Rendite, Inflation, Anlageklassen, Chance-Risiko-Verhältnis oder Diversifikation zu erklären. Das Kernproblem liegt darin, dass laut einer 2007 von TSN Infratext im Auftrag der AXA Investment Managers durchgeführten Umfrage, nur ein Bruchteil der befragten Deutschen die Bedeutung grundlegender Begriffe wie Rezession (29 Prozent) oder Inflation (26 Prozent) verstehen. Gleichzeitig gab jeder Dritte der Befragten an, schon einmal den Ausführungen seines Finanzberaters nicht habe folgen zu können. Damit hat Rüping also ein Werk für all jene geschrieben, die auf unterhaltsame und leicht verständliche Art und Weise wesentliche Grundlagen der Finanzdienstleistung erwerben möchten.

Fazit: das Werk wendet sich an Kunden und in der Finanzdienstleistung tätige Makler gleichermaßen, ist leicht verständlich und unterhaltsam geschrieben und behandelt grundlegende Begrifflichkeiten.

Rüping, Dieter:  
„Finanzielle Naturgesetze einfach erklärt!“  
Hamburg (tredition), 2009,  
140 Seiten; kart.;  
Verkaufspreis: 14,99 Euro;  
ISBN: 978-3-86850-426-2



*bAV erfolgreich verkaufen*

Der Markt für bAV-Berater ist gigantisch. Im Verkauf hapert es jedoch nach wie vor. Wie man es richtig macht, zeigt Jürgen Hauser mit diesem Buch.

Ausgabe 2005 · Gebunden  
288 Seiten · 39,90 Euro inkl. 7 % MwSt.

Und für das reine Fachwissen bestellen Sie dieses BAV-Standardwerk!  
Buttler: „Einführung in die betriebliche Altersversorgung mit allen Änderungen durch das BMFSchreiben vom 5.2.2008.“

5. Auflage · 353 Seiten · 42,00 Euro  
Direkt bei [info@bhm-marketing.de](mailto:info@bhm-marketing.de)



[www.promakler.de](http://www.promakler.de)

**Marketing der Versicherer  
Methode der SWOT-Analyse**



Eine der grundlegendsten Managementmethoden in unterschiedlichen Branchen ist schon seit Jahren die SWOT-Analyse. Dabei ist SWOT ein Akronym und steht für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken). Die Analyse soll dazu dienen, die Stärken und Schwächen von Versicherungsunternehmen sowie die mit diesen verbundenen Chancen und Risiken von Versicherern auf dem Markt aufzudecken. Insbesondere wird damit auch die Wettbewerbssituation am Markt einbezogen. Mit dieser Methodik kann ein Versicherer sein Marketing so gestalten, dass es optimal auf die gewünschten Neukunden zugeschnitten ist. Eickenberg zeigt

dabei die Möglichkeiten und Grenzen der SWOT-Analyse für den Versicherungsbereich, wie auch die einzelnen Schritte hin zur Entwicklung einer erfolgreichen Marktpositionierung von Versicherern. Dabei finden Berücksichtigung unter anderem Größe und Zahl der Wettbewerber, Kundenstruktur, rechtliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen sowie der Faktor Marktpotenzial.

Fazit: das Buch wendet sich in erster Linie an Fach- und Führungskräfte im Marketing und Vertrieb der Versicherer. Für Makler ist das Buch hingegen wenig brauchbar.

Eickenberg, Volker:  
„Versicherungsmarketing. Schritte zur erfolgreichen Marktpositionierung mit der SWOT-Analyse.“  
Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft),  
2009, XIV + 45 Seiten, DIN A5, kart.;  
Verkaufspreis: 14,80 Euro;  
ISBN: 978-3-89952-498-7

Weitere empfehlenswerte Bücher zu den Themen **Versicherungen** und **Fonds** finden Sie unter [www.promakler.de](http://www.promakler.de)