

versicherungs

Der **markt intern**-Insiderreport für Makler,
Vermittler und Führungskräfte der Assekuranz



Vorsicht Falle im Courtage-Nachtrag der Allianz : Sofort Widerspruch

Makler bilden Allianz gegen Allianz -Dreistigkeit, seine
Makler „in ihrer Vertriebspraxis zu überprüfen“

- Wollen Sie sich das gefallen lassen?

Liegt auch auf Ihrem Schreibtisch der neue „Nachtrag zur Courtagezusage 01/201“ Ihres
'Partners' Allianz? Oder schlummert der bereits fein-säuberlich abgeheftet in einem Ordner?
Ohne sich diesen sorgfältig durchgelesen zu haben? Dann ist Ihnen mit Sicherheit nicht die –
geschickt ans Ende der Seite 2 platzierte – Passage aufgefallen:

*„Zusätzlich möchten wir Sie darauf aufmerksam
machen, dass wir im Fall von Kundenbeschwerden
die Beachtung des Kodex in der täglichen
Vertriebspraxis überprüfen werden.“*

Haben Sie sich einmal überlegt, welche Tragweite dieser Passus hat und was er für Ihr
Verhältnis zum Krösus der deutschen Versicherungswirtschaft u n d auch zu Ihrer Klientel
bedeutet? Nein, weil Ihnen mal ein Rechtsverdrehler gesteckt hat, dass im deutschen Recht der
Grundsatz gilt, dass schlichtes Schweigen keinen Erklärungswert besitzt, also ein 'rechtliches
Nullum' ist? Irrtum: Einerseits kann Schweigen als 'konkludente Erklärung' gewertet werden,
andererseits besagt

§ 362,1 HGB

Geht einem Kaufmann, dessen Gewerbebetrieb die Besorgung von Geschäften für andere mit sich bringt, ein Antrag über die Besorgung solcher Geschäfte von jemand zu, mit dem er in Geschäftsverbindung steht, so ist er verpflichtet, unverzüglich zu antworten; sein Schweigen gilt als Annahme des Antrags. Das gleiche gilt, wenn einem Kaufmann ein Antrag über die Besorgung von Geschäften von jemand zugeht, dem gegenüber er sich zur Besorgung solcher Geschäfte erboten hat.

Muss also mit großer Wahrscheinlichkeit angenommen werden, dass ein solcher Passus im Vertrags-Nachtrag – wird ihm nicht ausdrücklich widersprochen – zur rechtlichen Grundlage Ihrer Geschäftsbeziehung zur Allianz wird, tut sich ein ganzes Konglomerat weiterer Fragen auf: >> Können die Allianz-Inspizeure bei Ihnen auftauchen, ohne sich angemeldet zu haben? >> Müssen die Allianz-Kontrolleure erst nachweisen, dass sich Kunden von Ihnen beschwert haben, oder reicht die nackte Behauptung aus? >> Wer entscheidet, ob der Gegenstand der Beschwerde – eine solche einmal unterstellt – gravierend genug ist, um Sie vor Ort i n Ihrer „täglichen Vertriebspraxis“ zu überfallen? >> In welche Unterlagen dürfen die Kodex-Wächter Einblick nehmen, in welche nicht – oder in alle, auch in die anderer Kunden oder gar anderer Versicherer? >> Sitzt ein Allianz-Schnüffler beim Kundengespräch mit am Tisch? >> Setzt die Allianz gar mit den bei Maklern gewonnenen Erkenntnissen ihr Vertreterheer in Marsch, um reichlich Umdeckungen gen Allianz vorzunehmen?

Klar, dass dabei aufkommende Gedanken an Steuerfahndung vielleicht etwas weit, an Gestapo und KGB zu weit gehen – aber wenn der Welt größte Versicherungskonzern eine solche Bombe am Ende eines solchen Nachtrags versteckt, muss er sich ja was dabei gedacht haben. Und w i e bei den Münchnern gedacht wird, beweisen die Klatschen, die sie sich vor den Gerichten abholen:

>> Den Riester-Policen attestiert das **Oberlandesgericht Stuttgart** mit Urteil vom 13.01.2014 versteckte Klauseln zum Nachteil der Kunden. Das Gericht erklärt die Allianz-Klauseln zur Kostenüberschuss-Beteiligung von Kunden mit klassischen Riester-Rentenpolicen für intransparent. Bereits die Vorinstanz hatte dem Versicherer untersagt, die Klausel zu verwenden. Moniert wurden die Versprechungen zur – in mehreren Klauseln versteckten – „Kostenüberschussbeteiligung“. Denn ein Großteil der VN kommt gar nicht in den Genuss dieser Beteiligung, weil sie erst bei einem „Garantiekapital oder Mindestwert von 40.000 €“ fällig wird. Einsicht bei der Allianz? Pustekuchen! Statt nach zwei Gerichtsurteilen einer

verbraucherfreundlichen Umsetzung endlich nachzukommen, legt die Allianz-Lebensversicherung aktuell beim Bundesgerichtshof in Karlsruhe eine Beschwerde über die Nichtzulassung der Revision ein.

>> Dieses Spielchen der Allianz ist nicht neu, ein Blick gut ein Jahr zurück genügt: Mit Urteil vom 18.08.2011 (Az.: 2 U 138/10) hatte das Oberlandesgericht Stuttgart die von der Allianz Lebensversicherungs-AG in ihren Renten- und LV-Verträgen verwendeten Klauseln zur Kündigung, zur Beitragsfreistellung und zum Stornoabzug aufgrund Intransparenz für unwirksam erklärt. Das OLG ließ die Revision beim Bundesgerichtshof nicht zu; dagegen legte der Versicherer Nichtzulassungsbeschwerde ein. Die hat die Allianz im Dezember 2012 zurückgenommen, womit das OLG-Urteil rechtskräftig wurde – und betroffene Kunden unnötig lange hingehalten wurden. Statt vor der eigenen Haustür zu kehren und die Kundeninteressen in den Mittelpunkt des Handelns zu stellen, soll beim selbständigen und unabhängigen Makler der Allianz-Fahnder zuschlagen dürfen.

>> „Allianz kündigt Wohngebäudepolicen: Die Allianz will rund 15.000 der noch aus DDR-Zeiten bestehenden Wohngebäude-Versicherungsverträge kündigen“, berichtet der **versicherungstip** im Herbst 2013 über das für viele Versicherungsnehmer unfreundliche und folgenschwere Rauswurf-Verhalten der Allianz. Wenn Schäden kommen, muss man diese Kunden ja nicht im Bestand haben ...

>> Die Meldungen an die Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD) beschäftigen die Justiz, nicht zuletzt auch ‚dank‘ Allianz. Nach einer AVAD-Meldung der Allianz Beratungs- und Vertriebs AG (ABV) kämpfte ein Vermittler um seine Existenz. Andere Versicherer verweigerten dem Versicherungsmakler die Courtagezusagen mit Hinweis auf die AVAD-Negativ-Information. Der Makler erwirkte den Erlass einer Einstweiligen Verfügung, später bestätigte das LG München I (Az.: 4 HK O 15110/11) die EV gegen die Allianz. Die Richter watschten den Versicherer ab und bezeichneten es in der Urteilsbegründung als „*befremdlich*“, dass die Allianz seine AVAD-Tatsachenmeldungen als „*Äußerung von Rechtsmeinungen, die nicht unterbunden werden dürften*“, darstellte und sich dabei auf Artikel 5 Abs. 1 Grundgesetz berief. Die vorgenommenen AVAD-Mitteilungen der Allianz werteten die Richter als Verstoß „*gegen die Lauterkeitsvorschriften der §§ 3 Abs. 1, 4 Nr. 8 und 10 UWG*“. Zudem bestünde ein Unterlassungsanspruch gemäß den §§ 823, 1004 BGB. Da der Versicherer „*widerrechtlich und schuldhaft die beanstandeten Mitteilungen über den Vermittler veröffentlicht hat und damit sowohl seine Person als auch seine Geschäftstätigkeit diskreditiert*“, sahen die Richter eine grundsätzliche Schadensersatzpflicht gegeben.

>> Makler sollen den Verhaltenskodex einhalten, fordert die Allianz. Doch verhält sich die Allianz selbst gesetzestreu? Im Trüben fischen oder im Blindflug Umsatz generieren, indem mit ‚Partnern‘ zusammengearbeitet wird, die keine Zulassung zur Versicherungsvermittlung haben? Hauptsache der Rubel rollt. Der Modellsportverband DMO bietet Mitgliedern über einen Dienstleistungsvertrag auch Versicherungsschutz an und beruft sich auf eine Kooperation mit der Allianz. Allerdings hat die DMO erst sehr verspätet unter merkwürdigen Umständen die Zulassung bekommen: Zuvor stoppte das Landgericht Wuppertal die Versicherungsvermittlung ohne entsprechende Genehmigung. Während die Allianz die DMO offiziell nicht als Partner bezeichnet, warb die DMO sogar damit, dass man von einem anderen Anbieter zur Allianz gewechselt sei. Die Hintergründe bleiben unklar, fest steht: Wer Versicherungen vermittelt, der muss registrierter Versicherungsvermittler sein. Nimmt ein Versicherer Geschäft von einem nicht zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Partner an, dann verstößt der Versicherer gegen Recht und Gesetz.

Wer zu Recht Gesetzestreue einfordert, sollte sich bei eigenen Gesetzesverstößen zumindest nicht erwischen lassen.

>> „Das ist Korrespondenzverweigerung“, ärgerte sich ein Versicherungsmakler im Gespräch mit der **versicherungstip**-Redaktion über die Nichtanerkennung der Korrespondenzmaklerschaft durch die Allianz Private Krankenversicherungs-AG. Der **versicherungstip** hakt beim Allianz-Vorstand nach, wie dies mit dem Korrespondenzpflicht-Urteil des BGH vom 29.05.2013 (Az.: IV ZR 165/12) zu vereinbaren ist. Aus München heißt es, die „Zusammenarbeit mit dem Vermittler“ sei „gekündigt“. Der Vermittler sei Bestandsinhaber des Vertrages und erhalte „alle relevanten Daten, die für eine Betreuung relevant sind“. **Aber:** Der Makler „ist nicht als Korrespondenzmakler im System hinterlegt, da wir mit diesem Vermittler nicht aktiv zusammenarbeiten.“ Der Makler kontert: „Uns wurden nicht alle relevanten Daten, die für eine Betreuung relevant sind, zur Verfügung gestellt“ und legt der Redaktion zudem die Postempfangsvollmacht mit Unterschrift des Versicherten vor. Hat die Allianz ein Organisationsproblem, oder will sie ihre Vertreter mit unzulässigen Mitteln zu Lasten der Makler schützen?

1 ist mir wichtig:

keine Makler so zu betreiben, wie auch sie ihre Kunden betreiben - fachkundig und lösungsorientiert.

„Die Maklerbetreuung der Allianz ...: persönlich, nah und kompetent“, lässt Sie der Assekuranz-Gigant von seiner Maklerbetreuerin Christiane Eschbaumer in Anzeigen bezirzen. Hört sich gut an, denn natürlich brauchen Sie all das: ++ Persönlich wollen Sie den Maklerbetreuer für Problemlösungen sprechen und nicht in Call-Center-Manier von Pontius zu Pilatus durchgestellt werden ++ Nah soll das Ohr des Sachbearbeiters sein, wenn Sie eine schnelle Deckungszusage brauchen ++ Kompetent müssen Versicherer und deren Maklerbetreuer unterscheiden können zwischen einem Versicherungsvertreter und dem vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler. Und was davon bietet Ihnen die Allianz: ++ Persönlich will der Versicherungsriese Sie in der täglichen Vertriebspraxis überprüfen ++ Nah droht er bei Ihren Kunden-Beratungsgesprächen auf Ihrem Schoß zu sitzen ++ Kompetent soll der Allianz-Maklerbetreuer wohl zukünftig Ihre Hand steuern, damit Allianz-Produkte verstärkt von Ihnen verkauft werden.

Was die Allianz sich unter dem steuerbaren Maklervertrieb vorstellt, welche Kenntnis sie vom Status des Versicherungsmaklers hat, wie ein Makler arbeitet und in wessen Auftrag er tätig ist, dokumentierten die Münchner im 'Allianz Makler Magazin' (Ausgabe 4/2013). Dort beschreibt der Versicherer mit „Hingabe“ und „Leidenschaft“ die Qualität seiner Kfz-Produkte auch für „Biker, Camper, Oldtimer-Fans“ und träumt von der „Freiheit“, denn „die Unabhängigkeit auf vier Rädern mit dem Wohnmobil findet immer mehr Anhänger“. Beschwingt von dieser 'wunderbaren' Präsentation liefert die Allianz den angesprochenen Versicherungsmaklern – freilich bietet man denen auch „verkaufsunterstützende Maßnahmen“ – einen „Tip für die Abwerbung“ von Motorradfahrern und meint, dass dank interessanter Bausteine „die Kraft-Abwerbung 2013 getrost beginnen“ könne. Makler besorgen ihren Mandanten den notwendigen Versicherungsschutz und decken ggf. von schlechten zu besseren Verträgen um. Das ist keine Abwerbung. Allerdings passt dieser Begriff zur Vertreterschaft: Abwerbung betreiben gebundene Vertreter – offenbar dreht sich bei der Allianz alles nur um die eigene AO, den steuerbaren Vertrieb. Ein Fingerzeig der Allianz, wo die den Makler in der Zukunft haben sieht.

Courtage-Nachtrag mit Ausspährecht verstößt gegen gesetzlichen Makler-Auftrag und Kundeninteresse

Der Gesetzgeber hat eine behördliche Aufsicht für Versicherungsmakler bestimmt und aus gutem Grund, anders als bei gebundenen Vertretern, nicht die Produktlieferanten zu Kontrolleuren der Maklerbetriebe gemacht. Weil Produktlieferanten bisweilen ein hohes Eigeninteresse daran haben, zu was Sie beraten und was Sie vermitteln! Beratung und Vermittlung im Kundeninteresse ist damit nicht möglich. Versicherungsmakler dürfen daher keine neuen Geschäftsgrundlagen oder Nachträge zu Courtagezusagen akzeptieren, die einem Versicherer ein Ausspäh-Recht zubilligen.

Wie unverschämt das Allianz-Verlangen ist, zeigt das Verhalten anderer Versicherer, die Ihren MAKLERstatus akzeptieren! Diese versuchen nicht, Ihnen letztlich den GDV-Verhaltenskodex für VersicherungsVERTRETER überzustülpen und sich zum Chef-Kontrolleur in Ihrem Maklerunternehmen aufzuschwingen. Maklerversicherer, die ein klares Bekenntnis für

Verbraucherschutz und Makler abgeben oder/und die den Kodex nicht zur Geschäftsgrundlage der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern machen und sich keine Schnüffelrechte im Maklerbetrieb zubilligen lassen:

++ „Eine Erweiterung der Courtagezusagen an 'unsere' Makler bzw. die Verpflichtung der Makler

auf einen Kodex o. ä. ist derzeit nicht geplant.“



++ „Die  ist dem Kodex nicht beigetreten. „Damit machen wir natürlich den Kodex auch nicht zur Geschäftsgrundlage der Zusammenarbeit mit Vermittlern.“

++ „NEIN!“



++ „Die Frage, ob und wenn ja welche Regelung(en) sich daraus für die Kooperation mit unseren Vertriebspartnern ergeben könnte(n), werden wir erst dann aufgreifen, wenn wir uns grundsätzlich dazu entschieden haben, dem Vertriebskodex in der aktuellen Form beizutreten.“



++ „Gleich Ihre erste Frage beantworten wir mit einem ‚Nein‘.“



++ „Den GDV-Verhaltenskodex Vertrieb haben wir nicht unterschrieben und haben dies derzeit auch nicht vor. Weder die Inhalte noch die Auswirkungen des Verhaltenskodex sind unseres Erachtens auf die Stellung und die Aufgaben eines Maklers unverändert übertragbar.“



DMB Rechtsschutz

Ergo: Auch andere Väter haben hübsche Töchter!

Zunächst muss der Welt-Marktführer die Meinung 'seiner' fachkundigen und lösungsorientierten Makler kennenlernen

Ja, eine große Anzahl von Maklern mit Rückgrat hat sich bereits klar nach der ersten **Berichterstattung im versicherungstip** positioniert. Wie zum Beispiel Matthias Helberg/Osnabrück, der der Allianz klipp und klar mitteilt: „Der von Ihnen genannte 'Basis-Kodex für Versicherungsvermittler' wird keine Geschäftsgrundlage unserer Zusammenarbeit.“ Ebenso Michael Otto, Geschäftsführender Gesellschafter Otto Assekuranzmakler KG/Isernhagen: „Diesen Nachtrag erhalten Sie zu unserer Entlastung zurück. Es steht außer Frage, dass wir uns im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, insbesondere des VVG, bewegen.“ Ähnlich legt der VSH-Experte Torsten Rehfeldt, Geschäftsführer der Hans John Versicherungsmakler GmbH/Hamburg, die Finger in die Wunde: „Die Ablehnung muss für einen Versicherungsmakler obligatorisch sein, denn die Allianz ist keine Erlaubnisbehörde, noch obliegt ihr eine Art

behördliche Prüfung von gesetzlichen Regelungen in Bezug auf gewerbe- oder datenschutzrechtliche bzw. wettbewerbsrechtliche Vorschriften.“

Aber um einem Giganten wie Allianz zu zeigen, wo der Barthel den Most holt, bedarf es zunächst einer breiten Meinungskundgebung seiner Makler. Deshalb sollten, nein müssen Sie unbedingt an der Umfrage der **versicherungstip-Redaktion teilnehmen, die an alle Makler versandt und mit deren Ergebnis der Vorstandsvorsitzende der Allianz SE , Michael Diekmann, persönlich konfrontiert wird. Also bitte unbedingt die nachfolgenden Fragen beantworten:**

Den folgenden Aussagen (bitte ankreuzen) stimme ich zu / stimme ich nicht zu:		
Ja	Nein	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Nach der Beratung des Kunden empfehle ich ihm bei einem erkannten Versicherungsbedarf das passende Produkt.
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Versicherungsmakler sind dem Mandanten verpflichtet, sie gehören nicht unter die Aufsicht der Produktlieferanten und in die steuernden Hände der Versicherer!
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Einige Allianzprodukte sind unentbehrlich für mein Produktportfolio, z. B.: <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Einige Allianzprodukte sind wichtig für mein Produktportfolio, z. B.: <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Ich benötige die Allianz nicht für mein Produktportfolio.
		Es gibt Versicherer mit:
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	– besseren Tarifleistungen, z. B.: <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	– besserem Preis-/Leistungsverhältnis, z. B. <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	– besserer Schadenabwicklung, z. B.: <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	– besserem Service für Makler, z. B.: <input type="text"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Versicherungsmakler sind kein Vertrieb der Versicherer. Sie sind Berater der Kunden und von diesen beauftragt. Daher ist der „ <i>Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten</i> “ des GDV auf Makler nicht anwendbar.

Mein Kommentar:

Ich bin tätig als:

Versicherungsmakler

Versicherungsvertreter mit Erlaubnis

Anderer Status:

Ja

Nein

Mit einer namentlichen Veröffentlichung meiner Kommentare bin ich einverstanden.

Anrede

Firma

*Vorname

*Name

*Straße

*PLZ

*Stadt

Land

*Telefon

Telefax

E-Mail Adresse

Die mit * gekennzeichneten Felder müssen ausgefüllt werden, alle anderen Eintragungen sind optional.

Um an der Umfrage-Aktion teilzunehmen, brauchen Sie nur nach dem Ausfüllen des Fragebogens auf 'Antworten' zu klicken - oder ausdrucken und den Fragebogen an die Nr. 0211/6912-440 zu faxen oder an kapital-markt intern Verlag, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf zu schicken.

Als Makler müssen Sie gegen die Allianz-Fahndungs-Methoden im Maklerbetrieb Widerspruch einlegen. Wer dem Nachtrag zur Courtagezusage nicht zeitnah widerspricht, akzeptiert den Allianz-Fahnder in seinem Maklerbetrieb und droht in eine datenschutzrechtliche Falle zu geraten mit Verstoß gegen den Maklerauftrag! Handeln Sie jetzt!

Wenn Sie >> diese Initiative der **versicherungstip**-Redaktion im **kapital-markt intern** -Verlag begrüßen >> interessiert sind, dass auch künftiges Fehlverhalten von Versicherern und allen Branchen-Zulieferern an den Pranger gestellt wird >> Woche für Woche kompetent über das Wichtigste Ihrer Branche informiert sein wollen >> im Wettbewerb die berühmte Nase voran haben und >> den Fortgang dieses Allianz-Skandals weiterverfolgen wollen, sollten Sie sich zunächst objektiv über die weiteren Leistungen des führenden Newsletters der Assekuranz auf der Homepage <http://www.markt-intern.de/de/redaktionen/versicherungstip> informieren und mit dem nachfolgenden Bestellschein Ihr Abonnement des **versicherungstip** sichern. Als Abonnent erhalten Sie selbstverständlich auch ein Musterschreiben, mit dem Sie dem Courtage-Nachtrag Ihres ach so geschätzten 'Partners' Allianz widersprechen können.

<input type="checkbox"/> _____ <small>Obiges Feld ankreuzen</small>	<p>JA, ich möchte den wöchentlich erscheinenden Informations- und Aktionsbrief versicherungstip mit ++ aktuellen Insiderinformationen ++ branchenspezifischen Spezial-Beilagen zu + Versicherungs- und Vermittlerrecht ++ steuerrelevanten Themen + Haftungsrecht ++ Zugriff auf das monatlich aktualisierte Online-Archiv mit Volltextsuche zur geballten Berichterstattung aller 'versicherungstip'-Ausgaben und Spezial-Beilagen seit 2002 ++ exklusiven Service - Leistungen ++ Passwort zum kostenfreien Download der 'vt'-Services und ++ dem 'direkten Draht' für das vertrauliche Gespräch mit Ihrem Chefredakteur erhalten und abonniere deshalb ab sofort den versicherungstip</p>
<p>wobei ich mich – bei jeweiliger Vorab-Berechnung – entscheide für einen vorläufigen Berechnungszeitraum von</p>	
<input type="checkbox"/>	<p>3 Monaten der sich um den gleichen Zeitraum verlängert, wenn ich nicht spätestens sechs Wochen vor Ablauf des Berechnungszeitraums kündige, zum Netto-Preis von 86,85 Euro plus Porto (7,80 Euro) und MwSt (6,63 Euro) = 101,28 Euro vierteljährlich.</p>
<input type="checkbox"/>	<p>6 Monaten - inklusive Service 'Datenschutz und Werbung bei der Versicherungsvermittlung'. der sich um den gleichen Zeitraum verlängert, wenn ich nicht spätestens sechs Wochen vor Ablauf des Berechnungszeitraums kündige, zum Netto-Preis von 173,70 Euro plus Porto (15,60 Euro) und MwSt (13,26 Euro) = 202,56 Euro halbjährlich.</p>
<input type="checkbox"/>	<p>1 Jahr - inklusive Service 'Datenschutz und Werbung bei der Versicherungsvermittlung'. der sich um den gleichen Zeitraum verlängert, wenn ich nicht spätestens sechs Wochen vor Ablauf des Berechnungszeitraums kündige. Wähle ich diese Bestellvariante, erhalte ich <u>einen Rabatt von 15 %</u> auf den entsprechenden Netto-Bezugspreis von 347,40 Euro und bezahle stattdessen nur 295,29 Euro (Netto) plus Porto (31,20 Euro) und MwSt (22,85 Euro) = 349,34 Euro jährlich.</p>

Möchte ich den zusätzlichen Preisnachlass von 3 % auf den Rechnungsendbetrag und die weiteren Vorteile des

automatischen Bankeinzugs nutzen, so ermächtige ich **kapital-markt intern** mit der Angabe meiner Kontoverbindung dazu, den jeweils fälligen Rechnungsbetrag zum entsprechenden Zeitpunkt von meinem Konto per Lastschrift einzuziehen. Die **kapital-markt intern** GmbH garantiert mir, dass meine Zahlungen in voller Höhe steuerlich abzugsfähig sind!

Kontonummer	<input type="text"/>
Bankleitzahl (BLZ)	<input type="text"/>
Bank	<input type="text"/>

Vertrauensgarantie: Ein Widerrufsrecht für 'Fernabsatzgeschäfte' besteht bei Zeitschriften-Abonnements wegen der Regelung des § 312d Abs. 4 Nr. 3 BGB zwar nur, wenn die Vertragserklärung telefonisch abgegeben wurde. **Aber als Vertrauensgarantie räumt Ihnen der Verlag bei der online-Bestellung das Recht ein, Ihre Vertragserklärung nach Erstbelieferung innerhalb von 14 Tagen (Absendedatum genügt) schriftlich bei 'kapital-markt intern' Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf, zu widerrufen.**

Wenn Sie uns das Formular faxen wollen, drucken Sie es aus und senden es unterschrieben an unsere Faxnummer 0211/6912-440.

Datum	<input type="text"/>
Unterschrift	<input type="text"/>

(nur bei Versand per Fax oder Post erforderlich)

Sie brauchen nicht mehr, als diese Mail – im Fragebogen ausgefüllt und/oder beim Abonnement angekreuzt – zurückzuschicken. Unser Bestreben, Ihnen mehrere Verlinkungen zu ersparen, hat aber auch – dem Kreuz Computer sei Dank – seinen Preis. Aufgrund unterschiedlicher Programmversionen braucht der eine beim Schließen dieser PDF die Speicher-Frage nur zu bejahen und die dann wieder erscheinende Ursprungsmail samt Anlage zurückzuschicken, beim anderen wird eine Zwischenspeicherung vorgenommen, die kopiert und in die Ursprungsmail – gegebenenfalls als zweite Anlage – eingefügt und zurückgesandt werden muß.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen, das uns Verpflichtung sein wird – entsprechend dem vor mehr als 40 Jahren freiwillig unterworfenen

Kodex der Verlagsgruppe **markt intern**.

Wenn Sie diesen kostenlosen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden oder ihn unausgefüllt zurückmailen.

Mit der Bitte um Verständnis, dass wegen der Brisanz des Themas dieser Informationsbrief so lang geworden ist, und einem Danke für Ihre Mitwirkung am Erreichen des nicht leichten, aber außerordentlich wichtigen Zieles

verbleiben mit herzlichen Grüßen aus Düsseldorf

das Team des **kapital-markt intern** -Verlages
und der **versicherungstip** -Redaktion



- Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen -
- Chefredakteur -

kapital-markt intern Verlag GmbH
Redaktion versicherungstip
Grafenberger Allee 30
D-40237 Düsseldorf

Tel. 0211 6698 198

Fax 0211 6912 440

vt@kmi-verlag.de

www.kmi-verlag.de

Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber

Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, RA Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber,

Gerichtsstand: Düsseldorf

Handelsregister: Sitz Düsseldorf

Amtsgericht Düsseldorf HRB 71651