

Merkblatt

für Rahmenverträge im Privatgeschäft

1. Mögliche Vertragspartner und versicherbarer Personenkreis

Ein Rahmenvertrag kann mit

- a) einer rechtsfähigen Vereinigung von Arbeitgebern (Arbeitgeberverband),
 - b) einem (Berufs-)Verband,
 - c) einem Verein
- abgeschlossen werden.

Folgender versicherbarer Personenkreis ist hierbei grundsätzlich möglich.

Die konkrete Ausgestaltung erfolgt im jeweiligen Fall gemeinsam mit dem Vertragspartner.

Bei rechtsfähigen Vereinigungen von Arbeitgebern

- Arbeitnehmer des Vertragspartners bzw. von dessen Mitgliedern
- Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer des Vertragspartners
- Inhaber, Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer von dessen Mitgliedern
- Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer und Arbeitnehmer von Tochterunternehmen des Vertragspartners bzw. von dessen Mitgliedern

Bei (Berufs-)Verbänden, Vereinen

Mitglieder

Versicherungsnehmer und versicherte Person muss hierbei eine Person aus dem versicherbaren Personenkreis sein.
Beitragszahler muss der Versicherungsnehmer sein.

2. Voraussetzungen für den Abschluss eines Rahmenvertrags

Für den Abschluss eines Rahmenvertrags müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

Mindeststückzahl und Gesamtpotenzial

- Der Rahmenvertragspartner sagt für die ersten drei Jahre einen Neuzugang von mindestens 100 Personen pro Jahr zu.
- Es liegt ein Mindestpotenzial in Höhe von 3.000 und ein maximales Potenzial in Höhe von 50.000 unmittelbar berechtigten Personen vor.

Vertriebskonzept / Unterstützung durch den Vertragspartner

- Es existiert ein erfolgversprechendes Vertriebskonzept.
- Der Rahmenvertragspartner ermöglicht der Allianz Vertriebsaktivitäten. Zum Beispiel durch
 - Ermöglichung von Werbemaßnahmen wie Hinweise in Medien des Rahmenvertragspartners oder durch Informationsveranstaltungen
 - regelmäßige Gewährung von Zugang zu begünstigten Personen zum Zwecke der Beratung
- Der Rahmenvertragspartner unterstützt die Allianz durch verwaltungserleichternde Maßnahmen. Zum Beispiel durch
 - Informationen zur Bestandskontrolle
 - Ermöglichung von Bestandserhaltungsmaßnahmen

Abgrenzung zum Einzelvertragsgeschäft

- Bei dem versicherbaren Personenkreis handelt es sich um ein objektiv abgrenzbares Kollektiv, welches in einer auf Dauer angelegten Beziehung zum Rahmenvertragspartner steht und im Rahmenvertrag festgelegt wird.
- Der Rahmenvertragspartner bietet Zugang zu einem Kollektiv, das ohne den Rahmenvertrag wesentlich schwieriger oder nicht erreichbar wäre.

Für Vereine gilt zusätzlich: Der Abschluss von Versicherungen darf nicht Hauptzweck des Vereins sein.

Mit einem neuen Rahmenvertrag sollte ein bisher nicht abgedeckter Personenkreis erschlossen werden, so dass es möglichst zu keinen Überschneidungen mit bestehenden Rahmenverträgen kommt.

Die Rahmenverträge werden bei Vertragsabschluss zeitlich befristet und verlängern sich automatisch, sofern die Vertragsbedingungen erfüllt werden. Die Gestaltung der Rahmenverträge erfolgt hierbei verkaufsoffen, d. h., ohne Exklusivität für einen Vermittler.

3. Produktangebot und anwendbare Kosten- und Tarifbereiche

In den Rahmenvertrag können alle Produkte des Privatgeschäfts der Allianz Lebensversicherungs-AG aufgenommen werden, sofern diese mit den vorgesehenen Kosten- und Tarifbereichen in den Angebotsmedien tarifierbar sind. Einschränkungen des Produktangebots erfolgen bei Bedarf über eine Positivliste, die gemeinsam mit dem Rahmenvertragspartner festgelegt wird.

Die Vergabe der Kosten- und Tarifbereiche erfolgt auf Einzelvertragsbasis. Für die Aufnahme in den Rahmenvertrag müssen produktabhängige Mindestbeiträge erbracht werden (Details siehe untenstehende Tabellen).

Übersicht zu produktabhängigen Mindestbeiträgen

Der anzuwendende Kosten- und Tarifbereich für die jeweilige Versicherung wird nach den folgenden, produktabhängigen Mindestbeiträgen und Garantieniveaus festgelegt. Unterhalb dieser Mindestbeiträge kann keine Aufnahme in den Rahmenvertrag erfolgen.

Produkt / Produktgruppe	Mindestbeitrag	Kondition
Bei laufenden Beiträgen		
Hinterbliebenenvorsorge	ab 150 EUR p.a.	Einzel(G)
Arbeitskraftsicherung, Kindervorsorge, Pflegevorsorge, RiesterRente	ab 300 EUR p.a.	
BasisRenten, PrivatRenten, Vermögensprodukte ¹	ab 900 EUR p.a.	
Bei Einmalbeiträgen		
Alle Produktgruppen (außer RiesterRenten)	ab 40.000 EUR/Stück	Einzel(G)

¹ Unter die Produktgruppe „Vermögensprodukte“ fallen derzeit bei laufenden Beiträgen die VermögensPolicen.

Bei Vorliegen einer Beratungserleichterung¹ (Definition s. u.) gelten folgende Kosten- und Tarifbereiche:

Produkt / Produktgruppe	Mindestbeitrag	Kondition
Bei laufenden Beiträgen		
Hinterbliebenenvorsorge	ab 600 EUR p.a.	St(U)
Arbeitskraftsicherung, Kindervorsorge, Pflegevorsorge, RiesterRente	ab 1.200 EUR p.a.	
BasisRenten, PrivatRenten, Vermögensprodukte ¹	ab 2.400 EUR p.a.	
Bei Einmalbeiträgen		
Sofortbeginnende Renten	ab 40.000 EUR/Stück	St(U)
Alle übrigen Produktgruppen (außer RiesterRenten) ²		St(F)

¹ Unter die Produktgruppe „Vermögensprodukte“ fallen derzeit bei laufenden Beiträgen die VermögensPolicen.

² Inkl. FOURMORE, maßgebend ist hier der Erstbeitrag.

Dabei gilt für beide Tabellen:

- Die EUR-Werte beziehen sich hierbei auf die Beiträge vor Gewinnverrechnung und nach Berücksichtigung des günstigeren Kosten- und Tarifbereichs; bei RiesterRente Perspektive werden hierbei nur die Eigenbeiträge betrachtet.
- Bei BeitragsrückgewährPolicen und Ergänzenden BerufsunfähigkeitsPolicen ist die Kondition des Bezugsvertrags im Rahmenvertrag maßgeblich.
- Bei Produkten mit unterschiedlichem Start- und Zielbeitrag ist für die Konditionsvergabe der Zielbeitrag relevant.
- Bei Rahmenverträgen mit Vereinen können ausschließlich die Lebenslange RisikoLebensversicherung und der BestattungsSchutzbrief angeboten werden. Das Garantiekapital ist hierbei auf 12.500 EUR je zu versichernde Person begrenzt.

Definition der Beratungserleichterung

Eine Beratungserleichterung liegt vor, wenn mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Der Versicherungsnehmer hatte bereits vor dem Beratungsgespräch einschlägiges Wissen zu den Produkten der Allianz Lebensversicherungs-AG. Der Versicherungsnehmer hat zum Beispiel
 - eine Ausbildung im Finanz- bzw. Versicherungsbereich oder entsprechende Praxiserfahrungen
 - eingehende Recherchen getätigt (z. B. Internet)
 - bereits identische Produkte bei der Allianz Lebensversicherungs-AG abgeschlossen
- Mehrere Versicherungsnehmer (z. B. mehrere Familienmitglieder), die einen Abschluss tätigen, wurden gemeinsam beraten.
- Der Versicherungsnehmer lässt sich bei der Altersversorgung / Anlageentscheidung vertreten, z. B. von einem spezialisierten Steuer- / Vermögensberater.

4. Ansprechpartner

Zur Einrichtung eines Rahmenvertrags wenden Sie sich bitte an die Fachberatung Leben Firmen, Neuantrag und Kundenkontakt. Fügen Sie Ihrer Anfrage dabei bitte folgende Unterlagen bei:

- Satzung des potenziellen Rahmenvertragspartners
- Die ausgefüllte „Checkliste Verbändegeschäft“. Diese Checkliste finden Sie in Leben Firmen unter folgendem Pfad: Leben > Firmen > Vertriebliche Ansprache > BranchenLösungen leben > Übersichten Verbandsverträge und Versorgungswerke > Neuanbahnung Verbandsvertrag.