



Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

**Herzlich Willkommen zum
VERMITTLER-KONGRESS 2026**



TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

Jöhnke & Reichow stellt sich vor:



Björn Thorben M. Jöhnke



Jens Reichow



Bernhard Gramlich



Jan Hendrik Schrape



Isabel Schymura

Unsere externen Referenten



Clemens Cichonczyk

Geschäftsführer Itzehoer
Rechtsschutz Union Schadenservice
GmbH



Carsten Limberg

Direktionsbevollmächtigter
Rechtsschutz, Itzehoer



Vortragsthema:

„Itzehoer Rechtsschutzlösungen“

Unsere externen Referenten



Dirk Henkies

Ruhestandsexperte, Head of
Corporate Development blau direkt

Vortragsthema:

*„Markt im Umbruch – Wie Makler
jetzt ihre Zukunft planen sollten (nicht
erst bei der Übergabe)“*



Unsere externen Referenten



Markus Ullrich

Gebietsdirektor der Maklerdirektion
Nord der Continentale
Versicherungsverbund aG

Vortragsthema:

*„Gesunde Köpfe. Starke Teams.
Erfolgreiche Unternehmen – der
Gamechanger im Wettbewerb um
Talente!“*



Unsere externen Referenten



Steffen Sparing

Geschäftsleiter bessergrün GmbH



Frederik Waller

Geschäftsführer orbito FLOW GmbH



Vortragsthema:

„Wie Beratung Wurzeln schlägt – Kommunikation mit Wumms, die bleibt!“

Unsere heutigen Themen:



- Spezialprobleme in der BU-Leistungsfallprüfung: Von Long-Covid bis zur Depression
- Streitfall Pflegetagegeldversicherung: Praxisfälle von Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte
- Aktuelle Entscheidungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung
- Haftungsgefahren für Versicherungsvermittler
- Knen, Büken & Co. – Eine anwaltliche Sicht auf die Leistungsbeschreibungen in der Grundfähigkeitsversicherung
- Ist der Versicherungsmakler unabhängig oder nicht? – Wettbewerbsrechtliche Stolperfallen

Bleiben Sie immer aktuell informiert über den Jöhnke & Reichow Rechts-Newsletter!

Kostenfrei und alle 14 Tage / „Breaking News“ via Sondernewsletter

Aktuelle Urteile, verständlich für die Praxis aufbereitet



Tipps für die Vertriebspraxis

<https://joehnke-reichow.de/newsletter/>



Viel Spaß beim

VERMITTLER-KONGRESS 2026



Jöhnke & Reichow

Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB



TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

Rechtsvortrag / Fachvortrag:

Spezialprobleme in der BU-Leistungsfallprüfung

Von Long-Covid bis hin zur Depression...

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

(zugleich: Versicherungsmakler „außer Dienst“)

 **Jöhnke & Reichow**
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?



Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Überblick der Beeinträchtigungen bei Long-Covid-Erkrankungen:

- Neurologisch / kognitiv (z.B. CFS, Brain-Fog, Kopfschmerzen, Schwindel, Schlafstörungen, Tinnitus, etc.)
- Atemwege (z.B. Kurzatmigkeit, Reizhusten, Engegefühl in der Brust, verminderte Belastbarkeit, etc.)
- Herz-Kreislauf-System (z.B. Herzklopfen, Tachykardie, Posturales Tachykardiesyndrom, Blutdruckschwankungen, etc.)
- Muskeln & Gelenke (z.B. Muskel- und Gelenkschmerzen, Erschöpfung, PEM – Post-Exertional Malaise, etc.)
- Psyche (z.B. Depression, Angststörungen, Erschöpfung, Antrieblosigkeit, Reizbarkeit, etc.)
- Magen-Darm / Stoffwechsel (z.B. Gewichtsveränderungen, Reflux, etc.)
- Sinnesorgane (z.B. Geruchs- und Geschmacksverlust, Sehstörungen, etc.)
- vegetatives Nervensystem (z.B. Temperaturregulationsstörungen, Kreislauf, etc.)

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Rechtliches Problem bzw. Schwierigkeit:

Den Versicherungsnehmer trifft die Beweislast für das Vorliegen einer Bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit. Der Versicherungsnehmer darüber hinaus auch den Zeitpunkt des Eintritts der BU beweisen.

(ständige Rechtsprechung des BGH!)

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Ein weitergehendes Problem:

Trifft den Versicherungsnehmer die Beweislast und können gesundheitliche Beeinträchtigungen nicht mit einer genügenden Sicherheit festgestellt werden, geht diese Unklarheit zu Lasten des Versicherungsnehmers!

(ständige Rechtsprechung des BGH!)

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Ein sich anschließendes Problem:

Die Tätigkeitsbeschreibung des Versicherungsnehmers!

BGH, Urteil v. 30.09.1992, Az. IV ZR 227/91

„Zur Bedeutung der konkreten Berufsausübung“

BGH, Urteil v. 12.06.1996, Az. IV ZR 117/95

„Zur Darlegungslast hinsichtlich der Tätigkeit des Versicherten“

(ständige Rechtsprechung des BGH!)

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Ein sich anschließendes Problem:

Der versicherte Selbständige und sein Unternehmen

BGH, Urteil v. 03.11.1993, Az. IV ZR 185/92

„Zur Darlegungslast des Unternehmensinhabers“

BGH, Urteil vom 12.06.1996, Az. IV ZR 118/95

„Darlegungsumfang der beruflichen Tätigkeit und zumutbare Betriebsumorganisation“

(ständige Rechtsprechung des BGH!)

Berufsunfähigkeit durch „Long-Covid“?

Fazit zu Long-Covid-Fällen:

Betroffene stehen häufig alleine da und benötigen zwingend Hilfe!



Zum Thema „befristetes Anerkenntnis“:

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

News Veranstaltungen Kalender

Personen Assekuranz Investment Immobilien Finanzen Management & Vertrieb Steuern & Re

 ASSEKURANZ

Alte Leipziger BU-Update löst Branchendiskussion aus

VORLESEN

Zu Jahresbeginn hat die Alte Leipziger ein befristetes Anerkenntnis in ihrer BU eingeführt – und damit eine Diskussion in der Branche über die Vor- und Nachteile der Klausel ausgelöst. AssCompact hat bei dem Versicherer sowie bei der infinma nachgefragt, was es mit der Änderung auf sich hat und wie sie einzuordnen ist.

Standpunkt

Befristetes BU-Anerkenntnis: Franke und Bornberg verteidigt Bewertung

Die Alte Leipziger führte Anfang des Jahres ein befristetes BU-Anerkenntnis ein und löste eine Branchendebatte aus. Auch Franke und Bornberg geriet in die Kritik – zu Unrecht, sagt Geschäftsführer Michael Franke.

procontra

Berater Versicherungen Investments & Immobilien Steile Thesen 2026

PRO CONTRA Interview mit Matthias Helberg

Berufsunfähigkeit: Experte kritisiert befristete Anerkenntnisse in BU-Tarifen

Zu Jahresbeginn hat die Alte Leipziger eine befristete Anerkenntnis in ihrer BU eingeführt.

 HELBERG
VERSICHERUNGSMAKLER
Machen Sie gute Erfahrungen!

★★★★★ 472 Bewertungen auf ProvenExpert.com

info@helberg.info

Berufsunfähigkeitsversicherung Risikolebensversicherung Kinderabsic

Mit den neuen Versicherungsbedingungen 01.2026 führt die Alte Leipziger in ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung SecurAL / BV 10 ein befristetes Anerkenntnis ein. Warum wir das für falsch halten und Analysten wie Morgen & Morgen und Franke und Bornberg die eigene Position überdenken sollten.

Zum Thema „befristetes Anerkenntnis“:

**Gesetz über den Versicherungsvertrag
(Versicherungsvertragsgesetz - VVG)
§ 173 Anerkenntnis**

- (1) Der Versicherer hat nach einem Leistungsantrag bei Fälligkeit in Textform zu erklären, ob er seine Leistungspflicht anerkennt.
- (2) Das Anerkenntnis darf nur einmal zeitlich begrenzt werden. Es ist bis zum Ablauf der Frist bindend.

**Gesetz über den Versicherungsvertrag
(Versicherungsvertragsgesetz - VVG)
§ 175 Abweichende Vereinbarungen**

Von den §§ 173 und 174 kann nicht zum Nachteil des Versicherungsnehmers abgewichen werden.

Zum Thema „befristetes Anerkenntnis“:

BGH, Urt. v. 09.10.2019 – IV ZR 235/18

„Ein befristetes Anerkenntnis in der Berufsunfähigkeitsversicherung setzt nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs sowohl das Vorliegen eines sachlichen Grundes als auch eine Begründung der Befristung durch den Versicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer voraus.“

BGH, Urt. v. 23.02.2022 – IV ZR 101/20

„In der Berufsunfähigkeitsversicherung kann der Versicherer ein befristetes Anerkenntnis nicht rückwirkend für einen abgeschlossenen Zeitraum abgeben.“

Zum Thema „befristetes Anerkenntnis“:

Also, befristetes Anerkenntnis gut, oder nicht gut?

Vorteile bzw. Nachteile für den Versicherten?

Vorteile bzw. Nachteile für den Versicherer?

Neuer Branchenstandard?



Aktuelles zur BU-Leistungsfallregulierung:

„Noreply“:

Generali Lebensversicherung AG

reagiert nicht (mehr)!

Generali Lebensversicherung AG reagiert nicht (mehr)!

1. 20.12.2023: Leistungsantrag mit Anlagen an Generali versandt (BU seit: 02/2020)
2. 14.02.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
3. 18.03.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
4. 02.04.2024: „Entschuldigungsschreiben“ Generali + Anforderung weiterer med. Unterlagen
5. 24.06.2024: Übersendung der geforderten med. Unterlagen an Generali
6. 24.07.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
7. 21.08.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
8. 13.09.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
9. 07.10.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
10. 11.11.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte

Generali Lebensversicherung AG reagiert nicht (mehr)!

11. 14.11.2024: „Entschuldigungsschreiben“ Generali + „9-Fragen-Katalog“ zu aktuellen Stand beim VN
12. 09.12.2024: Beantwortung des „9-Fragen-Katalogs“ durch VN an Generali
13. 09.01.2025: „Entschuldigungsschreiben“ Generali mit Bitte um Verständnis dafür, dass die Prüfung „Zeit“ benötigt
14. 10.02.2024: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
15. 19.02.2025: „Entschuldigungsschreiben“ Generali mit Bitte um Verständnis dafür, dass die Prüfung „Zeit“ benötigt
16. 27.03.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
17. 23.04.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
18. 08.05.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
19. 26.05.2026: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
20. 26.06.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte

Generali Lebensversicherung AG reagiert nicht (mehr)!

21. 18.07.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
22. 21.08.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
23. 12.09.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
24. 30.09.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
25. 14.10.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
26. 04.11.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
27. 08.12.2025: Erinnerungsschreiben an Generali (mit Fristsetzung), da keine Reaktion erfolgte
28. **21.01.2026: Vertretungsanzeige + Forderungsschreiben von Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte + Frist**
29. **...to be continued...**

Generali Lebensversicherung AG reagiert nicht (mehr)!



News ▾ | Im Fokus ▾ | Medien ▾ | Services ▾ | Über uns ▾ | Pfefferminzia.pro

STRATEGIE

Generali Deutschland: Maklergeschäft bekommt eigenes Vorstandressort

Die Generali Deutschland möchte im Maklermarkt weiter wachsen und hat dafür nun ein eigenes Vorstandressort geschaffen. Tamara Pagel wird zum 1. Januar 2026 die Verantwortung dafür übernehmen.

👤 Karen Schmidt | 📅 25. November 2025 | 🕒 13:11 Uhr | 📁 Branche

Quelle: pfefferminzia.de

Angebot der Kanzlei Jöhnke & Reichow

- Versicherungsfälle bestenfalls nur durch erfahrene Spezialisten begleiten lassen!
- Insbesondere BU-Angelegenheiten frühzeitig in kompetente Hände geben!
- Bundesweite und digitale Unterstützung des Versicherungsmaklers / Versicherungsnehmers durch Fachanwälte für Versicherungsrecht!



Wir sind für Sie und Ihre Kunden da!

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

(zugleich: Versicherungsmakler „außer Dienst“)

 **Jöhnke & Reichow**
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

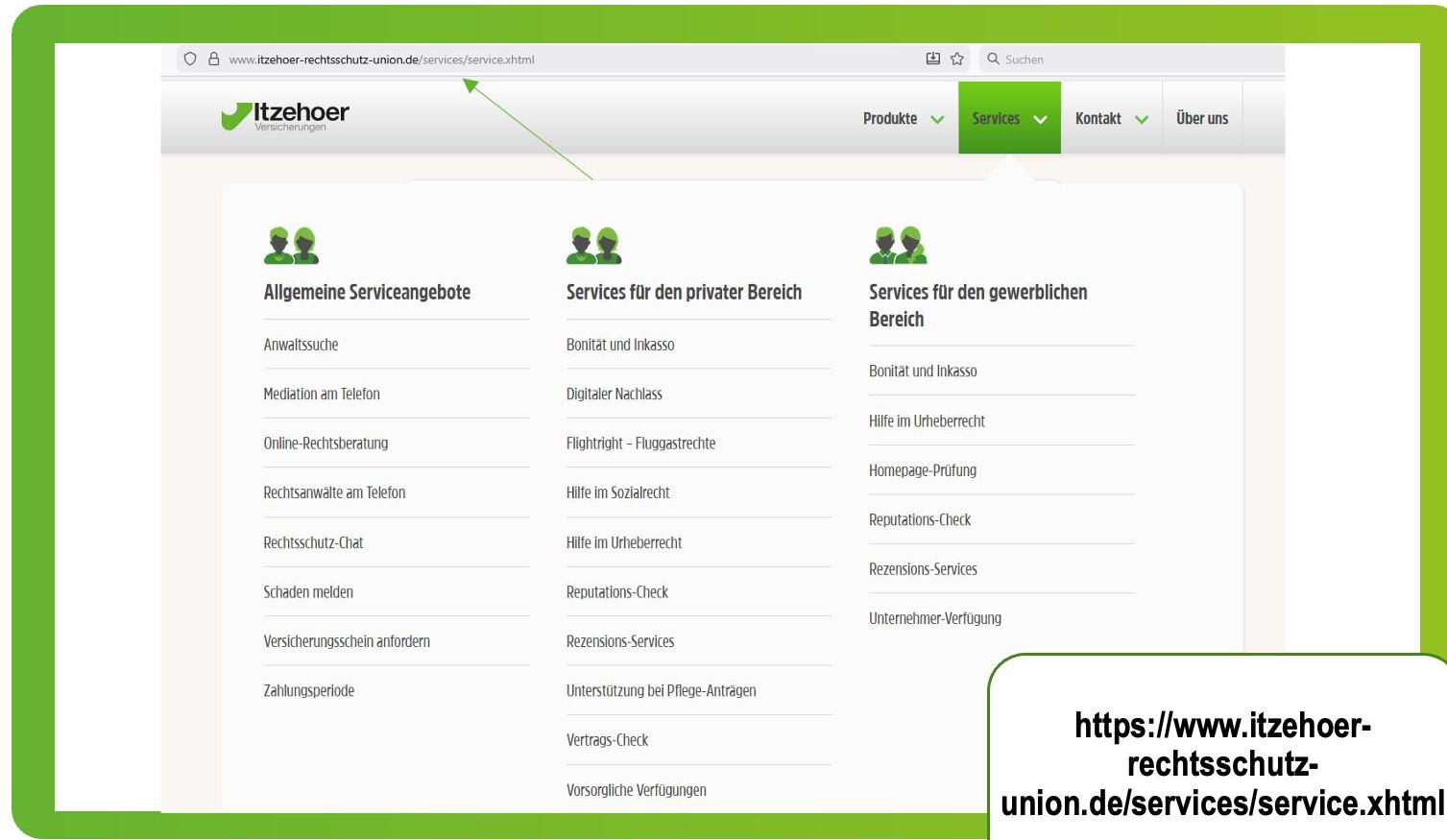


Itzehoer erleben



Itzehoer Services: Kunden binden und gewinnen





The screenshot shows the website <https://www.itzehoer-rechtsschutz-union.de/services/service.xhtml>. A green arrow points from the Itzehoer logo in the top left to the 'Services' dropdown menu in the top right. The page is divided into three main sections: 'Allgemeine Serviceangebote' (General Service Offers), 'Services für den privaten Bereich' (Services for the Private Sector), and 'Services für den gewerblichen Bereich' (Services for the Commercial Sector). Each section lists various service items.

| Allgemeine Serviceangebote | Services für den privaten Bereich | Services für den gewerblichen Bereich |
|-------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| Anwaltssuche | Bonität und Inkasso | Bonität und Inkasso |
| Mediation am Telefon | Digitaler Nachlass | Hilfe im Urheberrecht |
| Online-Rechtsberatung | Flightright - Fluggastrechte | Homepage-Prüfung |
| Rechtsanwalte am Telefon | Hilfe im Sozialrecht | Reputations-Check |
| Rechtsschutz-Chat | Hilfe im Urheberrecht | Rezensions-Services |
| Schaden melden | Reputations-Check | Unternehmer-Verfügung |
| Versicherungsschein anfordern | Rezensions-Services | |
| Zahlungsperiode | Unterstützung bei Pflege-Anträgen | |
| | Vertrags-Check | |
| | Vorsorgliche Verfügungen | |

<https://www.itzehoer-rechtsschutz-union.de/services/service.xhtml>



Allgemeine Serviceangebote

Anwaltssuche

Mediation am Telefon

Online-Rechtsberatung

Rechtsanwälte am Telefon

Rechtsschutz-Chat

Schaden melden

Versicherungsschein anfordern

Zahlungsperiode



Services für den privaten Bereich

Bonität und Inkasso

Digitaler Nachlass

Flightright - Fluggastrechte

Hilfe im Sozialrecht

Hilfe im Urheberrecht

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unterstützung bei Pflege-Anträgen

Vertrags-Check

Vorsorgliche Verfügungen



Services für den gewerblichen Bereich

Bonität und Inkasso

Hilfe im Urheberrecht

Homepage-Prüfung

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unternehmer-Verfügung





Allgemeine Serviceangebote

Anwaltssuche

Mediation am Telefon

Online-Rechtsberatung

Rechtsanwälte am Telefon

Rechtsschutz-Chat

Schaden melden

Versicherungsschein anfordern

Zahlungsperiode



Services für den privaten Bereich

Bonität und Inkasso

Digitaler Nachlass

Flightright - Fluggastrechte

Hilfe im Sozialrecht

Hilfe im Urheberrecht

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unterstützung bei Pflege-Anträgen

Vertrags-Check

Vorsorgliche Verfügungen



Services für den gewerblichen Bereich

Bonität und Inkasso

Hilfe im Urheberrecht

Homepage-Prüfung

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unternehmer-Verfügung





Allgemeine Serviceangebote

Anwaltssuche

Mediation am Telefon

Online-Rechtsberatung

Rechtsanwälte am Telefon

Rechtsschutz-Chat

Schaden melden

Versicherungsschein anfordern

Zahlungsperiode



Services für den privaten Bereich

Bonität und Inkasso

Digitaler Nachlass

Flightright - Fluggastrechte

Hilfe im Sozialrecht

Hilfe im Urheberrecht

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unterstützung bei Pflege-Anträgen

Vertrags-Check

Vorsorgliche Verfügungen



Services für den gewerblichen Bereich

Bonität und Inkasso

Hilfe im Urheberrecht

Homepage-Prüfung

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unternehmer-Verfügung





Allgemeine Serviceangebote

Anwaltssuche

Mediation am Telefon

Online-Rechtsberatung

Rechtsanwälte am Telefon

Rechtsschutz-Chat

Schaden melden

Versicherungsschein anfordern

Zahlungsperiode



Services für den privaten Bereich

Bonität und Inkasso

Digitaler Nachlass

Flightright - Fluggastrechte

Hilfe im Sozialrecht

Hilfe im Urheberrecht

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unterstützung bei Pflege-Anträgen

Vertrags-Check

Vorsorgliche Verfügungen



Services für den gewerblichen Bereich

Bonität und Inkasso

Hilfe im Urheberrecht

Homepage-Prüfung

Reputations-Check

Rezensions-Services

Unternehmer-Verfügung



Itzehoer Reisen





Itzehoer
Versicherungen
... und gutV





MACH MIT UNS 'NE REISE



02.09. - 04.09.2026

Gipfelstürmer - Rauf auf den Itzehoer Gipfel!

Steigen Sie mit uns hinauf in luftige Höhen und erfahren Sie alles über unser umfassendes Angebot der Rechtsschutzversicherung.

29.09. - 01.10.2026

Watt und Wellen - Rauf auf die Itzehoer Insel!

Auf unserer Itzehoer Insel ist niemand einsam! Genießen Sie die norddeutsche Sonne und lernen Sie uns und unsere Rechtsschutz von einer neuen Seite kennen.



Seien Sie dabei!



Itzehoer Rechtsschutzlösungen

Clemens Cichonczyk
22.01.2026

Streit mit der Versicherung

- **Private Risiken**

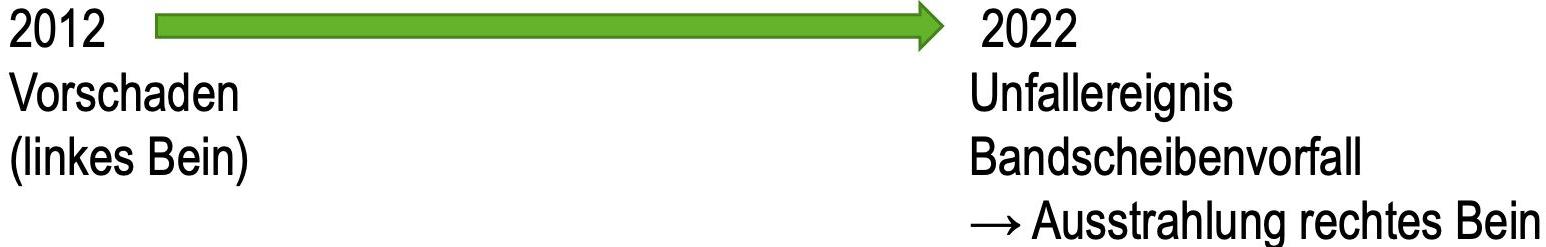
- Haustrat
- Wohngebäude
- BU
- Unfall
- ...

- **Gewerbliche Risiken**

- Betriebshaftpflicht
- Inhaltsversicherung
- Produkthaftpflichtversicherung
- ...

Streit um Kausalität bei Bandscheibenvorfall

VN: Garten- und Landschaftsbauer | Unfalljahr: 2022

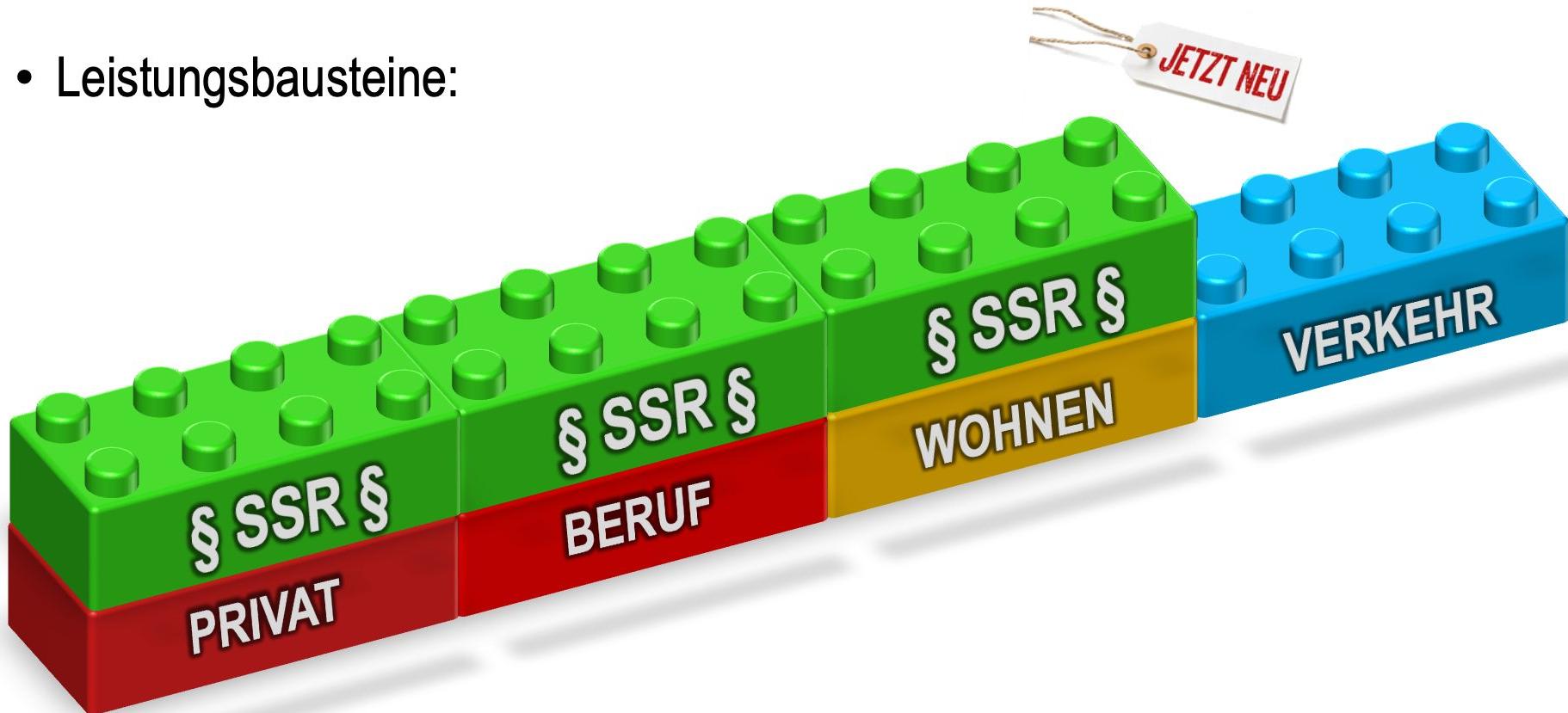


- Aktuell: 100 % Invalidität ärztlich festgestellt
- Laut Auskunft des VU umfasst die Unfallversicherung bei 100% Invalidität Leistungen von über 2 Mio. EUR

Lösungen der Itzehoer

Privat - Rechtschutz

- Leistungsbausteine:



- Der Baustein Privat enthält für Selbständige den Versicherungsschutz für Versicherungsverträge der „privaten Vorsorge“

A.1.2.1.2.4 Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht

um Ihre rechtlichen Interessen im privaten Bereich aus privatrechtlichen Schuldverhältnissen und dinglichen Rechten wahrzunehmen.

Dies gilt ebenfalls für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen für Sie als Selbstständiger, gewerblich Tätiger und Freiberufler, wenn es sich um Versicherungsverträge handelt, die Ihrer privaten Vorsorge dienen.

Ausnahme: Dieser Versicherungsschutz gilt nicht, soweit es sich um eine Angelegenheit aus folgenden Leistungsarten handelt:

- Schadenersatz-Rechtsschutz,
- Arbeits-Rechtsschutz oder
- Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz.

Hinweis: Dieser Versicherungsschutz umfasst auch über das Internet abgeschlossene Verträge.

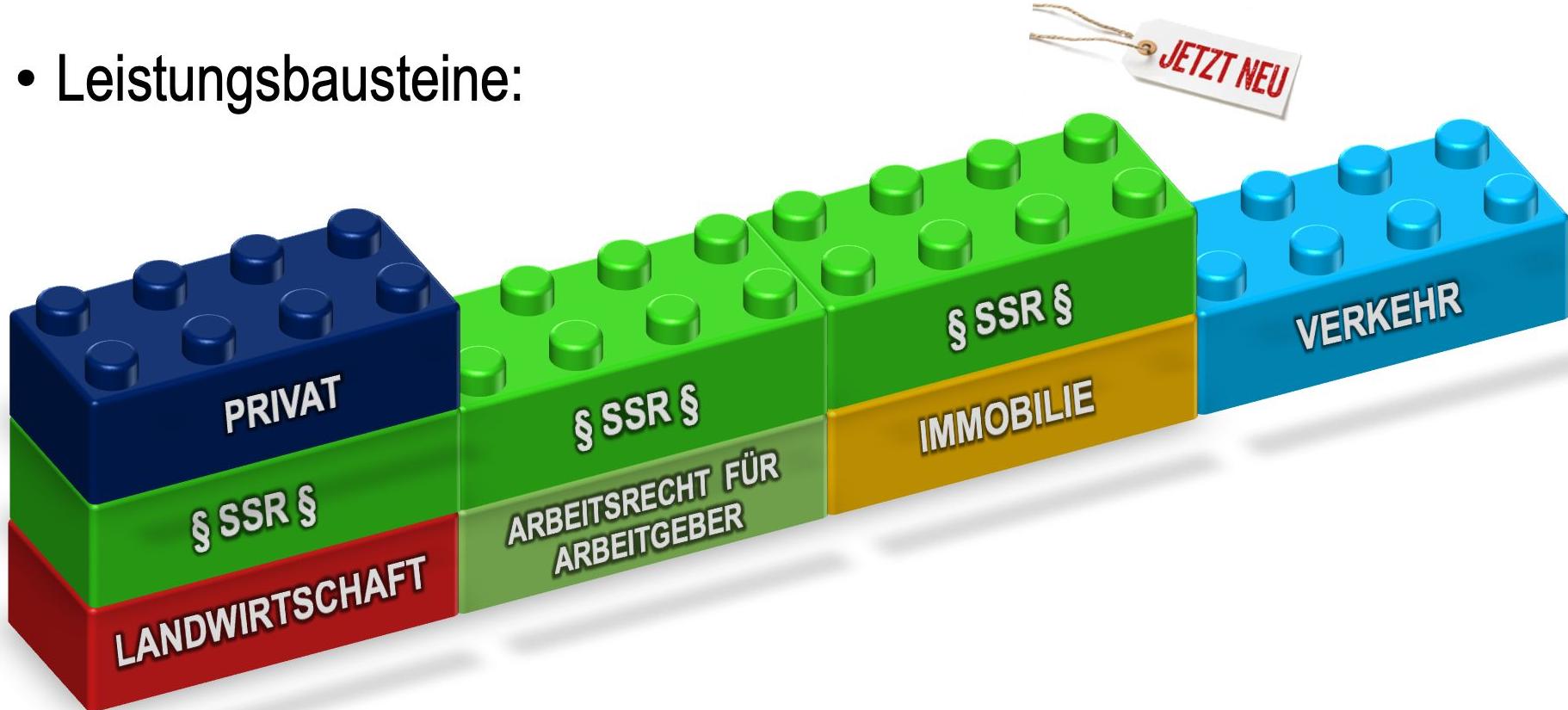
Beispiele: Ein „Schuldverhältnis“ besteht zum Beispiel zwischen Käufer und Verkäufer. Ein Streit über ein „dingliches Recht“ kann zwischen dem Eigentümer und dem Besitzer auf Herausgabe einer Sache bestehen.

Beispiele für Versicherungen, die Ihrer eigenen privaten Vorsorge dienen:

- Private Krankenversicherung
- Krankenhaustagegeldversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- betriebliche Altersvorsorge (bAV).

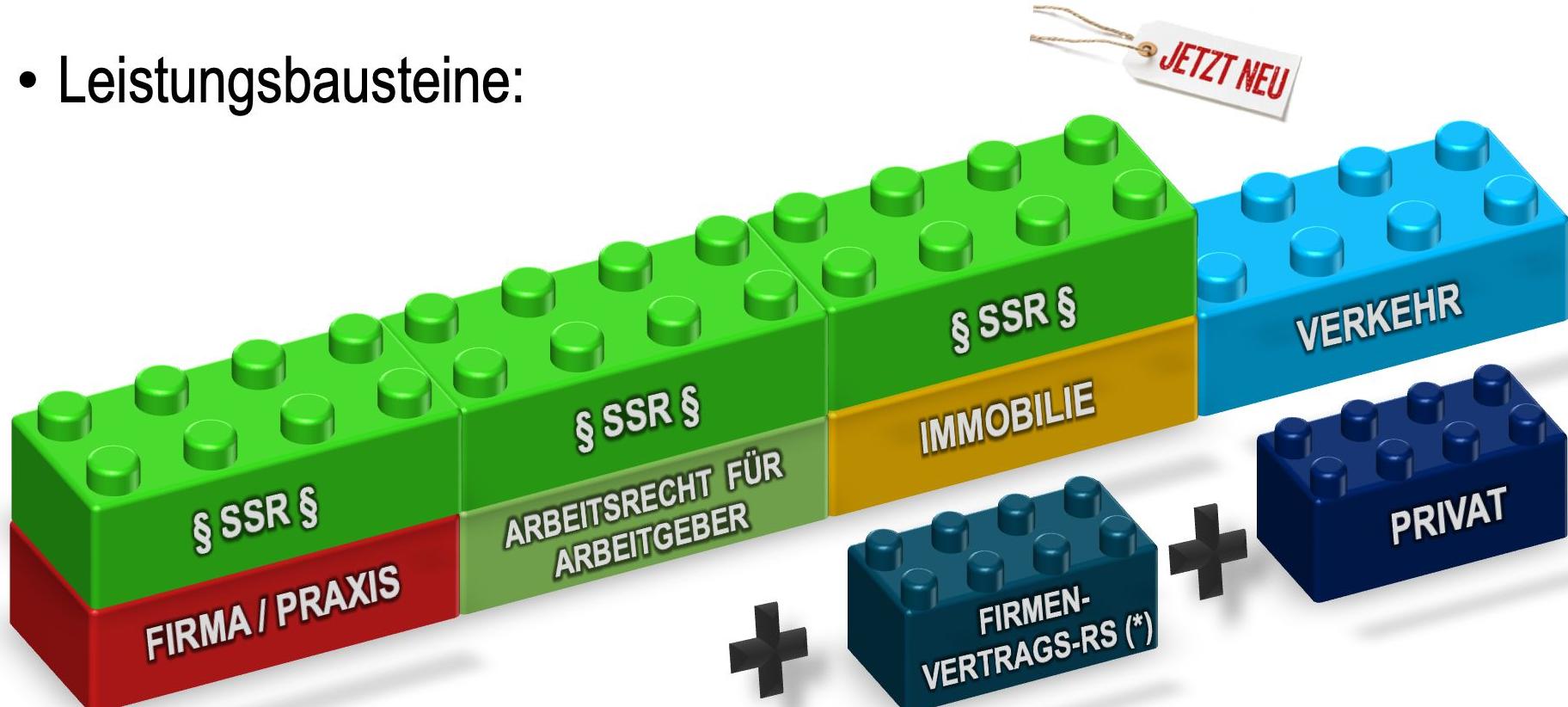
Landwirtschafts-Rechtsschutz

- Leistungsbausteine:



Firmen / Heilberufe Rechtsschutz

- Leistungsbausteine:



(*) Nur für A.5 Firmen – RS „TOP“ (A.6 Heilberufe-RS beinhaltet bereits die Praxis-Vertrags-RS)

- Auch bei Abwahl Baustein Privat besteht Versicherungsschutz für Versicherungsverträge der „privaten Vorsorge“

A.5.2.6 „Privat-Rechtsschutz“

(1) Der Versicherungsschutz kann sich auch auf den privaten Bereich für Sie als „Inhaber“ erstrecken. Dies gilt auch für „weitere Inhaber“, sofern sich diese jeweils einzeln mit diesem Baustein abgesichert haben.

Alle versicherten Inhaber müssen namentlich im Antrag erfasst und im Versicherungsschein benannt sein.

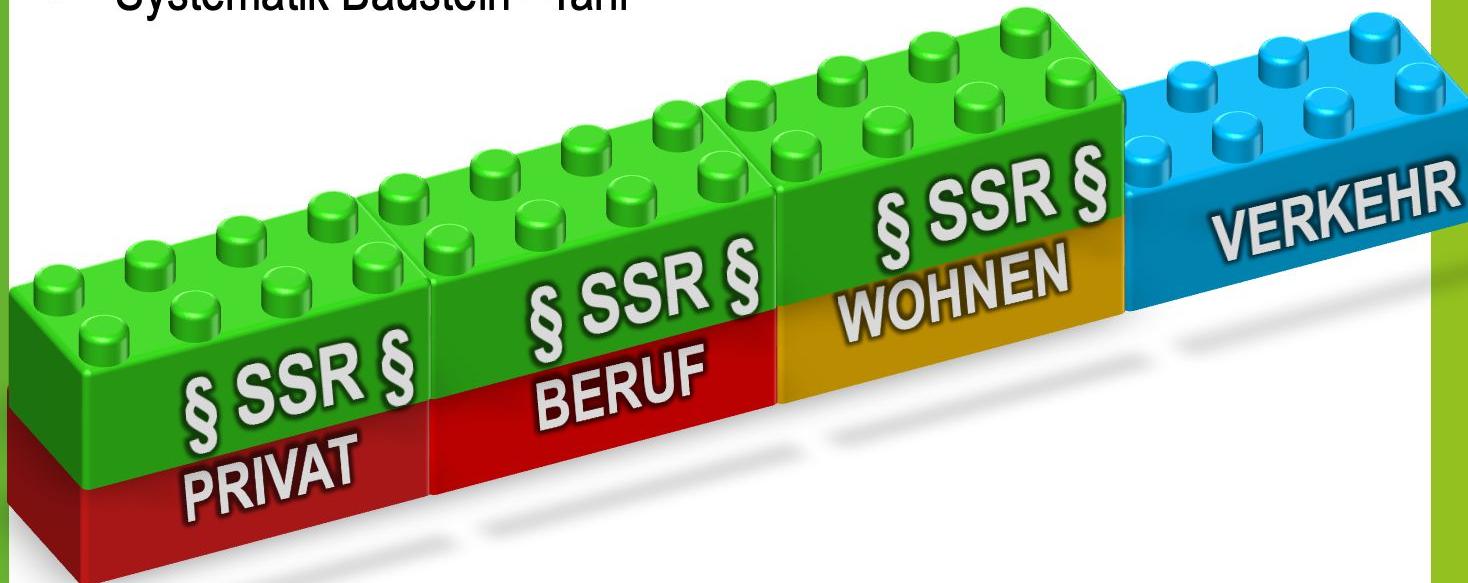
(2) Die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus Versicherungsverträgen, Ansprüchen gegen Sozialversicherungsträgern oder wegen Versorgungsansprüchen gegenüber öffentlich-rechtlichen Versorgungswerken, die der privaten Vorsorge dienen, bleibt jedoch auch bei Abwahl dieses Bausteins vom Versicherungsschutz umfasst.

Siehe A.1 „Privat-Rechtsschutz“.

Hinweis: „Inhaber“ oder „weitere Inhaber“ können hier auch (angestellte) Geschäftsführer sein

Vermittlerhaftung

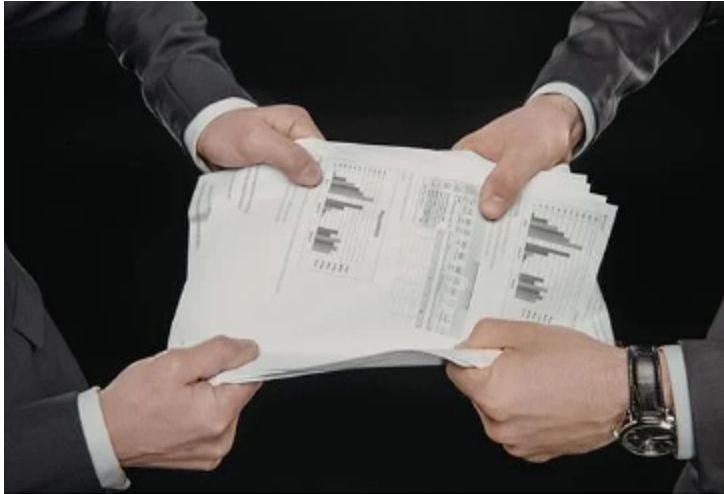
- Systematik Baustein – Tarif



- Deckung, wenn die Nachmeldefrist beim Vor-VR abgelaufen ist



- Deckung, wenn zwischen VR und Vor-VR die Eintrittspflicht strittig ist





... und gut ✓

Streitfall Pflegetagegeldversicherung

Rechtsanwalt Jens Reichow

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Fälle zur Pflegetagegeldversicherung:

➤ **Kindernachversicherung, wenn beide Elternteile pflegetagegeldversichert sind:**

OLG München, Beschl. v. 17.01.2025 (Az. 25 U 3592/24 e)

BGH, Beschl. v. 14.01.2026 (Az.: IV ZR 25/25)

§ 198 Kindernachversicherung

(1) Besteht am Tag der Geburt für mindestens einen Elternteil eine Krankenversicherung, ist der Versicherer verpflichtet, dessen neugeborenes Kind ab Vollendung der Geburt ohne Risikozuschläge und Wartezeiten zu versichern, wenn die Anmeldung zur Versicherung spätestens zwei Monate nach dem Tag der Geburt rückwirkend erfolgt. Diese Verpflichtung besteht nur insoweit, als der beantragte Versicherungsschutz des Neugeborenen nicht höher und nicht umfassender als der des versicherten Elternteils ist.

Fälle zur Pflegetagegeldversicherung:

➤ Der unleserliche Versicherungsantrag:

OLG Celle, Urteil v. 13.11.2025 ([Az. 8 U 5/25](#))

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt Jens Reichow

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht



blaudirekt

Wir beschleunigen Erfolg.



So individuell wie Sie.

Ihr persönlicher **Fahrplan** in einen erfolgreichen **Ruhestand.**

2026

ruhestandsplanung@blaudirekt.de

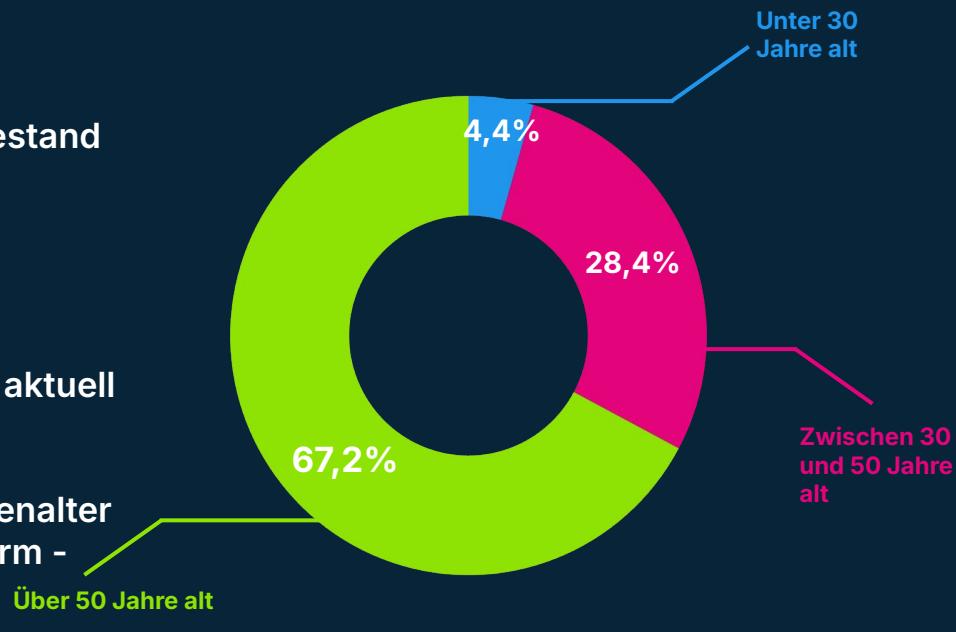
„Markt im Umbruch – Wie Makler jetzt ihre Zukunft planen sollten“ (nicht erst bei der Übergabe)

- ❑ Demografie, Konsolidierung, steigende Anforderungen - Maklermarkt unter Druck oder Chance ?
- ❑ Warum die klassische Nachfolgeplanung oft zu spät beginnt – und wie das den Wert des Unternehmens beeinträchtigen kann.
- ❑ Ruhestands- und Beteiligungsmodelle von blau direkt im Überblick:
Maklerrente, Asset/Share Deal, regionale Kooperationsmodelle – und wie sie sich kombinieren lassen.
- ❑ Fazit: Wer seinen Ruhestand als strategischen Schritt sieht – **gewinnt** – “Bereits bei der Gründung den Verkauf planen”
- ❑ kostenfreie Unternehmensbewertung

Mehr als $\frac{2}{3}$ der Makler sind 50 Jahre und älter.

Maklermarkt unter Druck oder Chance ?

- Jeder 3. Makler plant in 15 Jahren in den Ruhestand zu gehen
- In 2044 befinden sich 50% der Vermittler im Ruhestand
- Das Durchschnittsalter eines Maklers beträgt aktuell 53,7 Jahre
- Ca. 9,6% der Vermittler beraten auch im Rentenalter nach 67 Jahren - womöglich in reduzierter Form - weiter



innovative
**TECHNOLOGI
E**

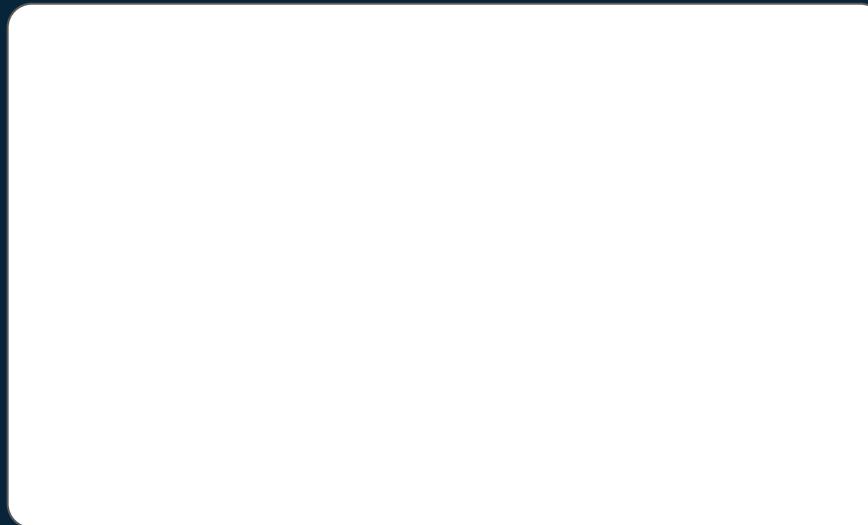
zufriedene
KUNDEN

high performance
TEAM



Das digitale Ökosystem von blau direkt.

Automatisiert **Prozesse**. Beschleunigt **Wachstum**.
Schafft Freiraum für das Wesentliche: **die Kunden**.



Zu spät begonnene Nachfolgeplanung hat Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung.

Unternehmensbewertung



Courtagen/Provisionen



Wirtschaftlichkeit



Transparenz/Messbarkeit/
Bewertbarkeit



Risiken/Chancen



Übergabereife/nahtlose
Übergabe



Inhaber unabhängiges
Unternehmen

So individuell wie Sie.

Ruhestandsplanung mit **blau direkt.**

ruhestandsplanung@blaudirekt.de



Die Tjara in Zahlen (Gründung 30.08.2021)



Tjara
Digital versichert.
Menschlich beraten.



Die Tjara in Zahlen (Gründung 30.08.2021)

Kunden

~ 360 Tsd.

Betreute Kunden im
Tjara Bestand

Betreuungsansätze:
Regional, CCC, Digital

Verträge

~ 457 Tsd.

Tjara Versicherungs-
verträge

Betreut über Systeme
von blau direkt

Auswahl Share Deals



ADAMIETZ & KOLLEGEN
DIE FINANZKANZLEI

Maklerbüro
Kopsch

leible.net



ProSecura®



covero



GV
MAKLER
GmbH

Wachstum

~ 5

Ø Käufe pro Monat
von Beständen /
Maklern

Kundenbestand

1,27

Ø Vertragsdichte
Kundenbestand

Technologie

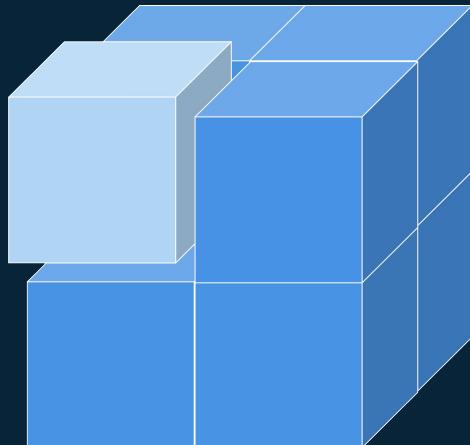


QONEKTO

 **Zoho
CRM**

Je nach **Unternehmensstruktur** existieren verschiedene Lösungen...

Asset Deal
Bestandsverkauf /
Maklerrente



Share Deal
Firmenverkauf

Share Deal
**Firmenbeteiligu
g**

Eigenschaften je Veräußerungsform

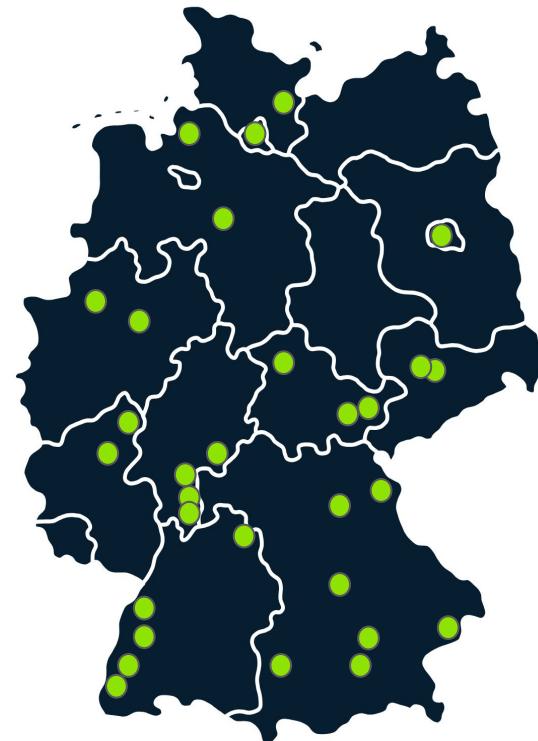
Asset Deal **Bestandsverkau f**

- Nur der Bestand wird verkauft
- Unabhängig von der Gesellschaftsform möglich
- Bestandsübertragung immer notwendig

Share Deal **Firmenverkauf**

- Anteile der Gesellschaft gehen ganz oder teilweise auf den neuen Inhaber über
- Nur für Personen- und Kapitalgesellschaften geeignet
- Keine Bestandsübertragung notwendig
- Verkäufer: Wissensträger
- Käufer: Risikoträger

Ganzheitliche Kundenbetreuung durch innovative Technologie und hybride Beratung: Der Erfolgsansatz der blau direkt Gruppe



- Übernahme von Versicherungsmakler-Unternehmen (Kauf/Share Deal)
- Fortführung der Unternehmen mit Standorten, Mitarbeitern
- Digitaler Versicherungsmanager in Form der Endkunden-App "simplr"
- Regionale Betreuung durch Unternehmen der blau direkt Gruppe und dem Customer Care Team der Tjara GmbH
- Hybrider Beratungsansatz (online & offline) zur maßgeschneiderten Kundenbetreuung
- Marktführende Technologie durch die cloudbasierte blau direkt Systemwelt

blau direkt Lösungen im Überblick

| | Ruhestands-Modell | Garantie-Modell | Bestands-Verkauf | Asset-Deal | Share-Deal |
|---|---|---|---|---|---|
|  Kaufpreis | 100% Courtage für 5 Jahre, danach 90% lebenslang | 90% Courtage lebenslang | Kaufpreis zu attraktiven Konditionen (Bestpeisgarantie) | Kaufpreis zu attraktiven Konditionen (Bestpeisgarantie) |  |
|  Haftung | Keine Haftung für zukünftige Kundenbetreuung | Keine Haftung für zukünftige Kundenbetreuung | Keine Haftung für zukünftige Kundenbetreuung | Keine Haftung für zukünftige Kundenbetreuung | |
|  Hinterbliebenen-Versorgung |  | Mit Hinterbliebenenschutz (max. 30 Jahre) | Attraktiver Kaufpreis sichert Hinterbliebene | Attraktiver Kaufpreis sichert Hinterbliebene | |
|  Partizipation an zukünftigen Beitragssteigerungen |  |  |  |  | |
|  Kundenberatung/-betreuung | digital und persönlich | digital und persönlich | digital und persönlich | digital und persönlich | |

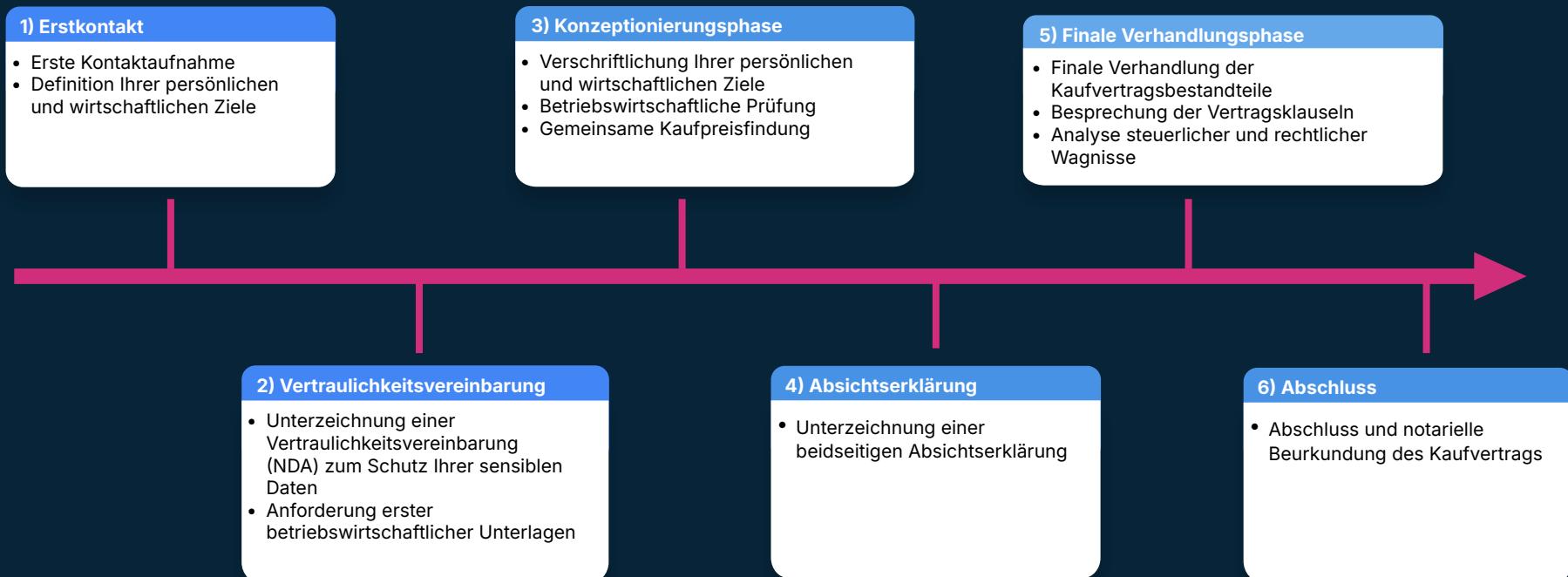


So individuell wie Sie!

Persönliche Betreuung & Beratung mit digitalem Service.

Was wir Ihren Kunden bieten.

Ihr persönlicher Fahrplan zum erfolgreichen Unternehmensverkauf



Ihre persönlichen Ansprechpartner

Die Nachfolgelösungen sollen zu Ihren
Bedürfnissen und Zielen passen.



Dirk Henkies
CEO Tjara
henkies@blaudirekt.de

+49 451 12 016 300



Efstratios Bezas
Chief Sales Officer
bezas@blaudirekt.de

+49 451 12 016 300



Stefan Höltig
M&A Sales Director
hoelting@blaudirekt.de

+49 451 12 016 300



Petra Henkies
M&A Managerin
Emmendingen



Selina Salokat
M&A Managerin
Nähe Karlsruhe



Lindsay Hensle-Hoch
Kaufmänn. Mitarbeiterin
Emmendingen



Fritz Schäfer
M&A Specialist
Emmendingen



Aleksandar Antonovic
M&A Specialist
Frankfurt



Adrian Radoicic
Strategische Akquisition
Frankfurt



Katharina Jäger
Chief of Staff



Manja Schlegel
Expert IM



Sylvia Bauer
Expert IM



Dana Poppinga
PMI Managerin FiBu



Vitaly Krakowski
Expert FiBu



Doreen Gey
Expert FiBu



Yannik Walczyk
Head of CSM



Jannes Daiß
Expert IM



Andreas Kalus
Expert IM (Karlsruhe)



Dagmar Giarakiou
Expert FiBu (Nürnberg)



Kevin Janke
Expert FiBu



Juan José Moscoso Medina
Werkstudent FiBu



Eric Sander
IT-System-Engineer



Johanna Hilck
HR Integration Manager



Diana Bellmann
Sr. Marketing Managerin

Was ist Ihr **Maklerunternehmen** heute **wirklich wert?**

Erhalten Sie eine kostenlose, unverbindliche Ersteinschätzung zum aktuellen Wert Ihres Maklerunternehmens – fundiert und praxisnah

QR-CODE SCANNEN &
UNTERNEHMENSWERT ERMITTEN

KOSTENFREI



RUHESTAND OHNE RISIKO:

So läuft ein Unternehmensverkauf wirklich ab.

Vom Erstkontakt bis zur notariellen Beurkundung: Erleben Sie ein Praxis-Beispiel mit allen Höhen und Hürden.

- Online-Live-Event
- 📅 17. März 2026 | 9:30 - 12:00 Uhr

→ Jetzt vormerken und Platz sichern!





blaudirekt

Wir beschleunigen Erfolg.

Fachvortrag

Aktuelle Entscheidung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung und aktuelle Gerichtsentscheidungen

Rechtsanwalt Bernhard Gramlich
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Fachanwalt für Versicherungsrecht

JR Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB



TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.



Oberlandesgerichtliche Entscheidung zur Berufsunfähigkeitsversicherung

- OLG München, Urteil vom 13.11.2025 - 25 U 391/25
- Rückblick: „Rückwirkend befristetes Anerkenntnis“



Aktuelle Entscheidungen zur privaten Krankenversicherung

- LG Hamburg, Urteil vom 01.08.2025 – 337 O 109/22
- LG Berlin II, Urteil vom 21.11.2025 – 7 O 384/25



Aktuelle Entscheidung zur Krankentagegeldversicherung

- LG München I, Endurteil vom 02.12.2025 – 12 O 2366/25

Oberlandesgerichtliche Entscheidung zur
Berufsunfähigkeitsversicherung

- OLG München, Urteil vom 13.11.2025 - 25 U 391/25

OLG München, Urteil vom 13.11.2025 - 25 U 391/25 :

„1. Im Nachprüfungsverfahren setzt ein Wegfall der Leistungspflicht nicht voraus, dass die versicherte Person voraussichtlich sechs Monate imstande sein wird oder bereits sechs Monate ununterbrochen imstande war, ihren Beruf zu mindestens 50 % auszuüben.“

OLG München, Urteil vom 13.11.2025 - 25 U 391/25 :

„2. In der Berufsunfähigkeitsversicherung kann der Versicherer ein befristetes Anerkenntnis nicht rückwirkend für einen abgeschlossenen Zeitraum abgeben.

3. Die Regelung des § 7 Abs. 4 S. 2 Hs. 2 BB-BUZ, wonach die Leistungseinstellung nicht vor Ablauf eines Monats nach Absenden der Einstellungsmittelung wirksam wird, ist nicht auf den Fall beschränkt, dass die Leistungspflicht des Versicherers anerkannt oder festgestellt wurde, bevor die Einstellung mitgeteilt wird. Die Regelung gilt vielmehr auch für eine mit dem Anerkenntnis verbundene Einstellungsmittelung.“

Rückblick: „Rückwirkend befristetes Anerkenntnis“

Der Versicherer stellt im Rahmen der Erstprüfung fest, dass die versicherte Person in der Vergangenheit zwar bedingungsgemäß berufsunfähig geworden war, zum Zeitpunkt des Abschlusses der Leistungsprüfung die Berufsunfähigkeit aber bereits wieder entfallen ist.

Unter Berufung darauf, dass er nach § 173 Abs. 2 VVG berechtigt ist, einmalig ein zeitlich befristetes Anerkenntnis auszusprechen, erklärt der Versicherer ein sogenanntes „rückwirkend befristetes Anerkenntnis“ für einen in der Vergangenheit abgeschlossenen Zeitraum.

Das rückwirkend befristete Anerkenntnis

ist unzulässig

- 1. BGH, Urteil vom 23.02.2022 – IV ZR 101/20**
- 2. BGH, Urteil vom 31.08.2022 – IV ZR 223/21**

Aktuelle Entscheidungen zur privaten Krankenversicherung

- LG Hamburg, Urteil vom 01.08.2025 – 337 O 109/22
- LG Berlin II, Urteil vom 21.11.2025 – 7 O 384/25

LG Hamburg, Urteil vom 01.08.2025 – 337 O 109/22:

„Bei der Therapie mit Medizinal-Cannabis kann es sich um eine medizinisch notwendige Heilbehandlung im Sinn von § 1 Abs. 2 MB/KK 2009 handeln, wenn sie im konkreten Einzelfall nach sachverständiger Feststellung zur Schmerzlinderung geeignet ist und anderweitige vorausgegangene Behandlungen der Schmerzen nach WHO-Stufenschema nicht wirksam gewesen sind und die Gabe herkömmlicher Schmerzmittel oder Muskelrelaxantien zu fürden Versicherungsnehmer nicht zumutbaren Nebenwirkungen geführt haben.“

LG Berlin II, Urteil vom 21.11.2025 – 7 O 384/25:

„Medizinisch notwendige Intensivpflege ist als Heilbehandlung und damit als Versicherungsfall der Krankheitskostenversicherung einzuordnen, nicht als Leistung der Pflegeversicherung.“

(...)

Die Abgrenzung zur Pflegeversicherung erfolgt nach dem Zweck der Maßnahme; hier steht die Heilung bzw. Verhinderung der Verschlimmerung der Krankheit im Vordergrund.“

Aktuelle Entscheidung zur Krankentagegeldversicherung

LG München I, Endurteil vom 02.12.2025 – 12 O 2366/25

LG München I, Endurteil vom 02.12.2025 – 12 O 2366/25:

„1. Dem Krankentagegeldversicherer kann gegen den Versicherungsnehmer mit Blick auf eine in den AVB enthaltene Regelung über die Beendigung der Leistungspflicht bei Bezug einer Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeitsrente oder einer Rente wegen voller Erwerbsminderung durch die versicherte Person (hier: § 15 Teil II Nr. 2 AVB) ein Anspruch auf Auskunft über die Dauer und Höhe einer etwaig bezogenen Berufsunfähigkeitsrente zustehen.“

LG München I, Endurteil vom 02.12.2025 – 12 O 2366/25:

„2. Die Klausel in den AVB einer Krankentagegeldversicherung, wonach die Leistungspflicht des Versicherers spätestens mit dem Bezug einer Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeitsrente oder einer Rente wegen voller Erwerbsminderung durch die betroffene versicherte Person endet, ist wirksam.“

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt Bernhard Gramlich

Fachanwalt für Verkehrsrecht

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Betriebliche Krankenversicherung ConCEPT

Wir unternehmen was für Unternehmen.

Vertrauen, das bleibt.

1 | 22.01.2026

Absentismuskosten



Mitarbeiter fehlen!

- Krankheitsbedingt
- wegen Kündigung
- Stelle konnte noch nicht nachbesetzt werden

Folge:

- Produktionsausfall
- Kosten für Vertretung
- Belastung der übrigen Mitarbeiter
- Planungs- und Prozessunsicherheit

Vorsorge statt Fehlzeiten

Mitarbeiter mit 45.000 EUR Personalkosten inklusive Sozialabgaben

Ø AU-Tage branchenübergreifend 22 Tage bei 250 Arbeitstagen

Kosten Fehltage

$$\frac{45.000 \text{ EUR}}{250 \text{ AT}} \times 22 = 3.960 \text{ EUR}$$

= 8,8 % der Personalkosten

Kosten inkl. Folgekosten

$$22 \text{ Tage} \times 400 \text{ EUR} = 8.800 \text{ EUR}$$

= ca. 19,5 % der Personalkosten

Folgekosten sind Kosten für Produktionsausfälle, Ersatzarbeitskraft etc.

Je nach Branche, Unternehmen und Position steigen die Kosten durchschnittlich für Fehltage auf **ca. 400 Euro** pro Tag.



bei 50 Mitarbeitern 440.000 EUR

Quelle Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA), 2020

ROI-Rechner

"Wieviel Krankheitstage sollten reduziert werden, damit der geplante bKV-Beitrag amortisiert ist?" Nutzen Sie die einfache Berechnung für Ihre Argumentation.

Neu: ROI
Absentismus-
kosten

Vorsorge statt Fehlzeiten : die bKV - ein lohnendes Investment

Mit unserer betrieblichen Krankenversicherung ConCEP7 bieten Sie Ihren Mitarbeitenden exklusive Gesundheits- und Fachärztesuche, erstklassige Krankenhausbehandlung und umfassende Vorsorgeleistungen. Das bedeutet nicht nur attraktivität und die Personalausbildung, sondern fördert zugleich eine lebhafte Gesundheitskultur – ein Gewinn für a

Ein Kostenbeispiel:

Durchschnittliche Arbeitsunfähigkeitstage je Mitarbeiter
Firmenname
Anzahl Mitarbeiter
Durchschnittliches Jahresbruttokommen
Branche
Durchschnittliche Krankentage mit Lohnfortzahlung +
Anzahl Krankentage im gesamten Unternehmen
Ausfallkosten* pro Mitarbeiter (8-Stunden-Tag)
Jährliche Ausfallkosten ** im gesamten Unternehmen

Branchenübergreif.
@ 22.2.2020

Kosten für die betriebliche Krankenversicherung ConCEP7

Monatsbeitrag pro Mitarbeitenden
Gesamtkosten im gesamten Unternehmen p.a.
Anhang: Steuerliche Besteuerung bei 30 % Unternehmenssteueratz
Effektive Netto-Bildung nach Steuern

* unter Berücksichtigung der Siedlungsberechnung von 50 EUR monatlich je Mitarbeiter (§ 2 Abs. 2 S.1 EStG)

Ihr wirtschaftlicher Vorteil

Bitte beachten Sie, dass es sich lediglich um Musterberechnungen auf Basis unterschiedlicher Annahmen und ohne bindende Kontrahendbedingungen im Unternehmen handelt.

Angabe: Durchschnittliche Senkung der Krankentage
Anzahl der Mitarbeiter um
Senkung der Krankentage im gesamten Unternehmen
Prozentuale Senkung der Krankentage im gesamten Unternehmen
Währtliche Ersparnis an Ausfallkosten im gesamten Unternehmen

**Krankheit kostet.
Gesunde Mitarbeiter
sind ein echter
Erfolgsfaktor!**

**Schon gewusst?
42 %**
haben das Angebot einer betrieblichen Krankenversicherung für ein Wechsel des Arbeitgebers

* Quelle: Dachverband der Perspektivversicherungen (DPA - Krankenversicherungsverbund), 100% Polyposten und Kurzarbeit als Produktionsarbeits-förderarbeitszeit etc.

** Auf die Dachversicherung des Perspektivversicherungsverbundes (DPA - Krankenversicherungsverbund) auf Polyposten und Kurzarbeit als Produktionsarbeits-förderarbeitszeit etc.

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

Vorsorge statt Fehlzeiten : die betriebliche Krankenversicherung ConCEP7 - ein lohnendes Investment

Kosten für die betriebliche Krankenversicherung ConCEP7

Monatsbeitrag pro Mitarbeitenden
Gesamtkosten im gesamten Unternehmen p.a.
Anhang: Steuerliche Besteuerung bei 30 % Unternehmenssteueratz
Effektive Netto-Bildung nach Steuern

* unter Berücksichtigung der Siedlungsberechnung von 50 EUR monatlich je Mitarbeiter (§ 2 Abs. 2 S.1 EStG)

Ihr wirtschaftlicher Vorteil

Bitte beachten Sie, dass es sich lediglich um Musterberechnungen auf Basis unterschiedlicher Annahmen und ohne bindende Kontrahendbedingungen im Unternehmen handelt.

Angabe: Durchschnittliche Senkung der Krankentage
Anzahl der Mitarbeiter um
Senkung der Krankentage im gesamten Unternehmen
Prozentuale Senkung der Krankentage im gesamten Unternehmen
Währtliche Ersparnis an Ausfallkosten im gesamten Unternehmen



Bereits ab einer Senkung von Krankentagen je Mitarbeitenden amortisieren sich Ihre bKV-Beiträge.

Weitere Vorteile für Sie als Arbeitgeber:

- Mitarbeitergesundheit als Wettbewerbsvorteil
- Talente gewinnen, Talente halten
- Krankheitsbedingte Kosten reduzieren
- Fürsorge zeigen, Vertrauen gewinnen
- Steuerliche Vorteile sichern

27.03.2025

Die Siedlungsberechnungen nach bestem Wissen erstellt. Gleichwohl kann für die Rechtigkeit keine Haftung übernommen werden.

Continentale Krankenversicherung a.G.
Augustanlage 65 - 68165 Mannheim
www.continentale.de
Ein Unternehmen der Continentale Versicherungsgruppe auf Geografieplus



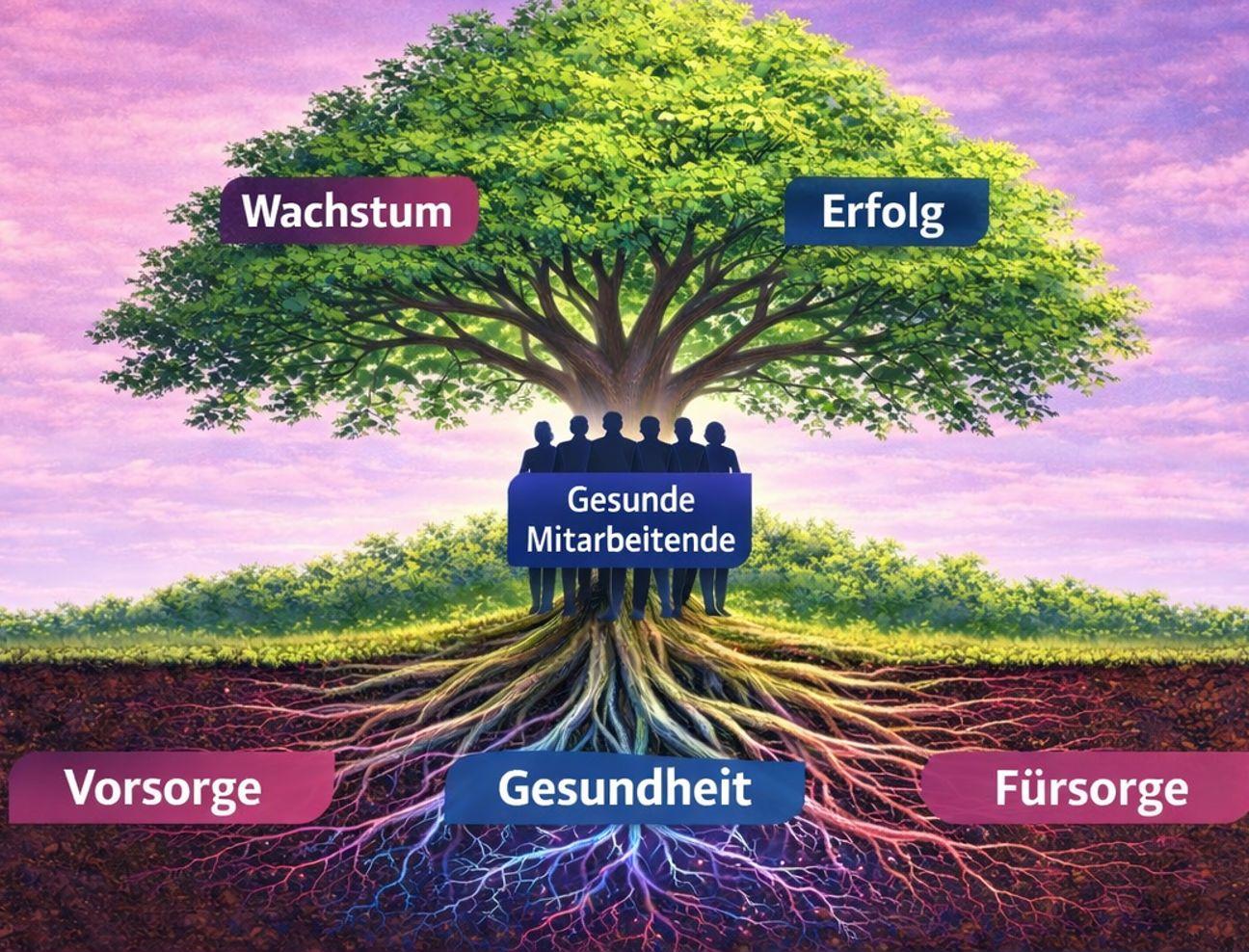
Die
Continentale

Präsentismuskosten

Bei der Arbeit trotz Krankheit!

- Verringerte Produktivität
- Hohe Fehleranfälligkeit
- Hohes Risiko zur langfristigen Gesundheitsverschlechterung





Die bKV ist ein Teil der Lösung

- ✓ Krankenversicherung vom Arbeitgeber für alle Mitarbeiter
- ✓ Mindestanforderung für den Abschluss je Tariflinie 10 MA
- ✓ Keine Wartezeiten
- ✓ Keine Gesundheitsprüfung



bKV ConCEPT: Assistanceleistungen im Überblick

Ergänzung in **allen bKV-Produkten**
für **Mitarbeiter + mitversicherte Familienangehörige**



24/7 Gesundheitsservice inkl.
Notrufhotline



Pflegeassistancen



Videoberatung 8 -22 Uhr



Mentale Gesundheit



Facharzt-Terminservice



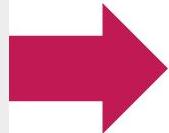
Continentale Gesundheitsportal

Tariflinie Choose

3 Tarife, mit verschiedenen Budgets.

Umfassende Leistungen z. B.

- Heilpraktikerleistungen
- Vorsorgeuntersuchungen
- Sehhilfen / refraktive Chirurgie
- Stationäre Leistungspauschale
- Zahnersatz / Prof. Zahnreinigung
- und mehr



Choose More / Choose Max

Volles Budget
auch bei
unterjährigem
Beginn

Erweiterte Leistungen z. B.

- Naturheilverfahren auch durch Ärzte
- Heil- und Hilfsmittel
- Arznei- und Verbandmittel inkl. Zuzahlung
- Leistungspauschale bei stationärer Anschlussrehabilitationsmaßnahme
- Keine Sublimits (Choose Max)
- Extra-Budget bei Arbeitsunfall (Choose Max)
- und mehr

Kombinierbar mit: Tarif Plus und / oder den Tariflinien Save und Smile



Kombinationstarif Plus: Leistungsübersicht

Nur in Kombination
mit einem Tarif der
Tariflinie Choose.



Kombinationstarif Plus: Leistungsübersicht

Nur in Kombination
mit einem Tarif der
Tariflinie Choose.



| Ambulante Leistungen Budget 600 Euro / KJ (volles Budget auch bei unterjährigem Beginn) | Plus |
|---|---|
| Präventionskurse / Gesundheitskurse z. B. Kurse zur Stressbewältigung, Rückenschule, Ernährungsberatung | 100%, für zertifizierte Kurse nach §20 SGB V bei min. 80% Teilnahme |
| Fahrkosten für medizinisch notw. Krankentransporte* | bis zu 10 Euro je Tag, max. 250 Euro / KJ |
| Haushaltshilfe nach Krankenhausaufenthalt, ambulante Operation oder stat. Anschlussheilbehandlung nach ärztlicher Bescheinigung | bis zu 10 Euro je Tag, max. 250 Euro / KJ |
| Ambulante Rehabilitationsmaßnahmen / Mutter- oder Vater-Kind-Maßnahmen bei medizinischer Notwendigkeit | bis zu 10 Euro je Behandlungstag, max. 250 Euro / KJ |
| Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA) | 100% für verordnete digitale Medizinprodukte außerhalb des BfArM** |

Die Leistungen werden in Ergänzung zu den Leistungen der GKV oder PKV gezahlt. // Die Leistungsbeschreibungen sind lediglich Kurzfassungen. Maßgebend sind die jeweils vereinbarten Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

*Ärztl. verordnete Fahrten bei ambulanter OP / Dialyse / Strahlen- oder Chemotherapie / Schwerbehinderung ab Pflegegrad 3 sowie Transporte mit speziellen Krankenfahrzeugen.

**Verzeichnisses des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte

Kombinationstarif Plus: Leistungsübersicht

Nur in Kombination
mit einem Tarif der
Tariflinie Choose.





Wir unternehmen was für Unternehmen!

Vertriebsunterstützung vor Ort

- bundesweites Team von Spezialisten
- Marktvergleiche
- Werbemittel
- Informations- und Präsentationsmaterial



Digitaler Support

- Firmenkundenportal **ConCORP**
- (Teil-)automatisierter Prozess
- Policenversandt zum Wunschtermin
- Continentale **GesundheitsAPP**

Aktuelle Fälle zur Vermittlerhaftung

Rechtsanwalt Jens Reichow

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Einmal zum BGH und wieder zurück:

- **Risikolebensversicherung**: OLG Dresden, Urteil v. 11.12.2025 ([Az: 3 U 79/23](#))

Verjährung von Schadensersatzansprüchen

➤ Pflicht zur Kenntnisnahme des Inhaltes des Versicherungsscheins?

OLG Koblenz, Beschluss v. 26.05.2025 ([Az.: 10 U 187/24](#))

Anforderungen an einen Beratungsverzicht:

- OLG Nürnberg, Beschluss v. 09.01.2025 ([Az. 8 U 1684/24](#))
- LG München, Urteil v. 25.04.2025 ([Az.: 3 HK O 9060/24](#))

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt Jens Reichow

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

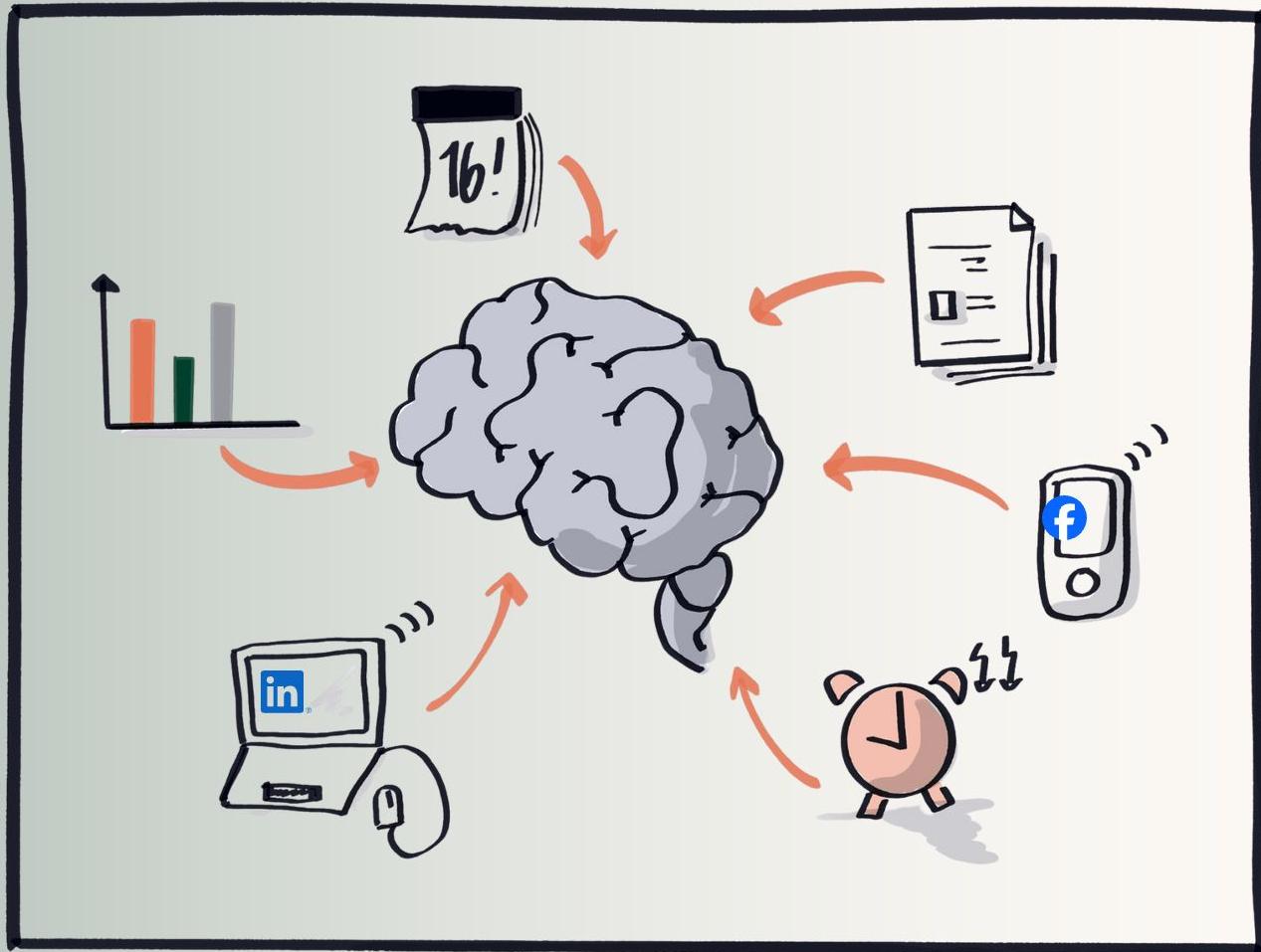


WIE BERATUNG WURZELN SCHLÄGT –
KOMMUNIKATION MIT WUMMS, DIE BLEIBT

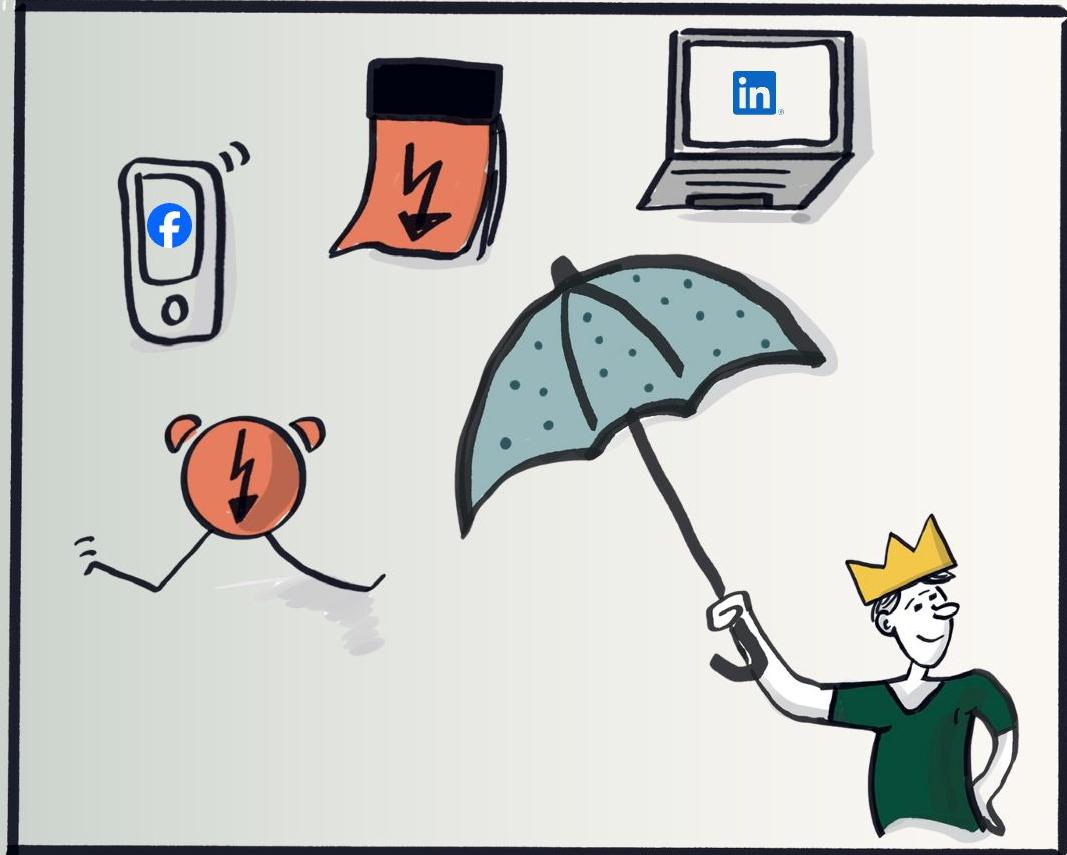


orbito FLOW
GmbH

Kennt ihr das
auch?



Was machen eure
Kunden? Sie schützen
sich!

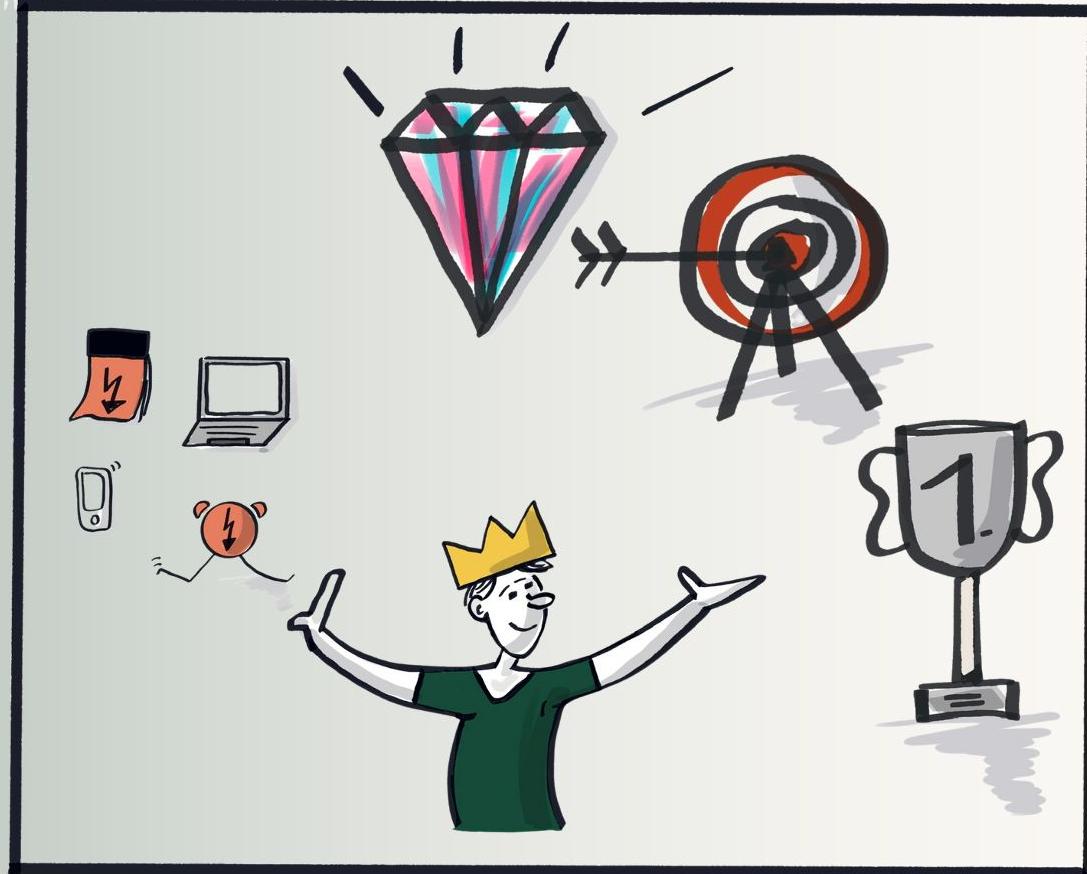


Wie dringen wir
bei all der
Informationsflut
durch?

F



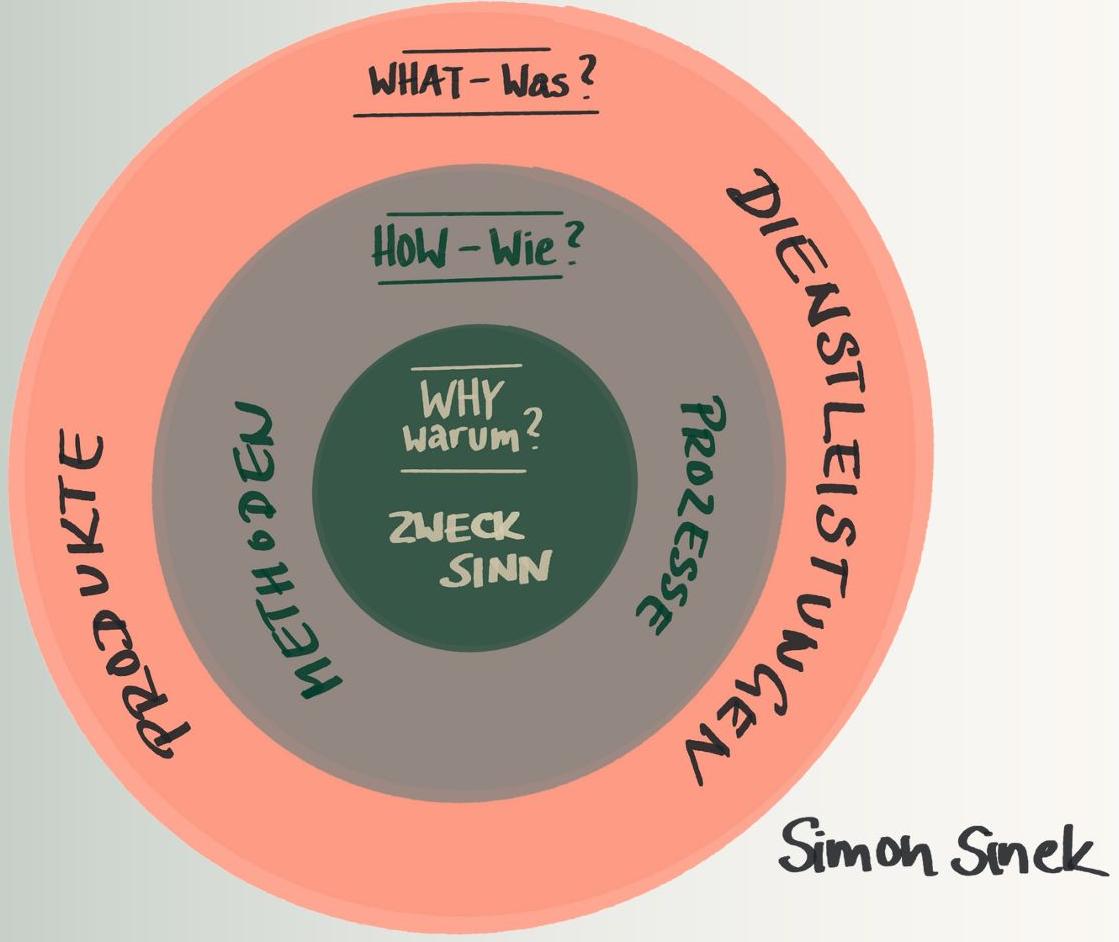
Wie bauen wir eine
dauerhafte Beziehung
auf?





Wie macht das bessergrün?

The golden Circle



Golden Circle bei bessergrün - WARUM



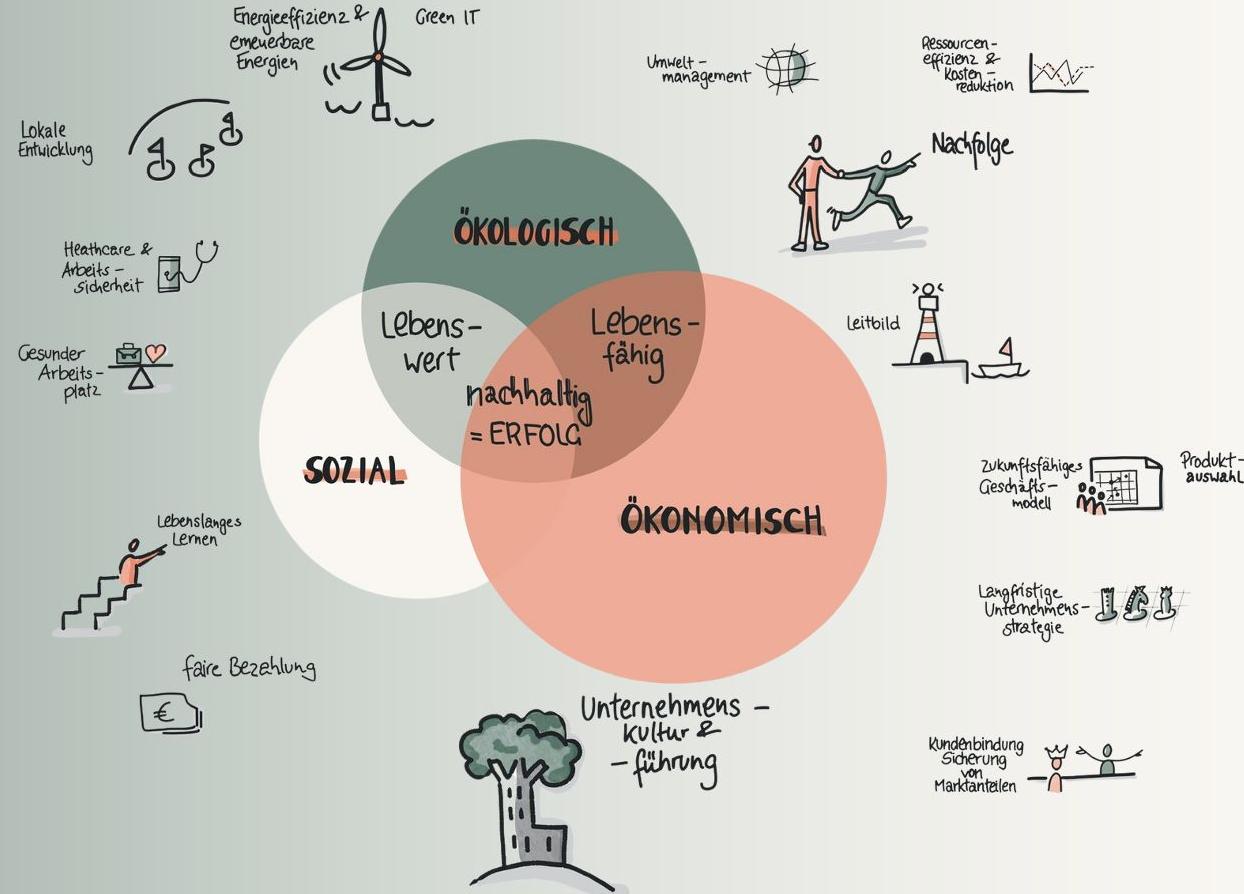
Finanzdienstleister



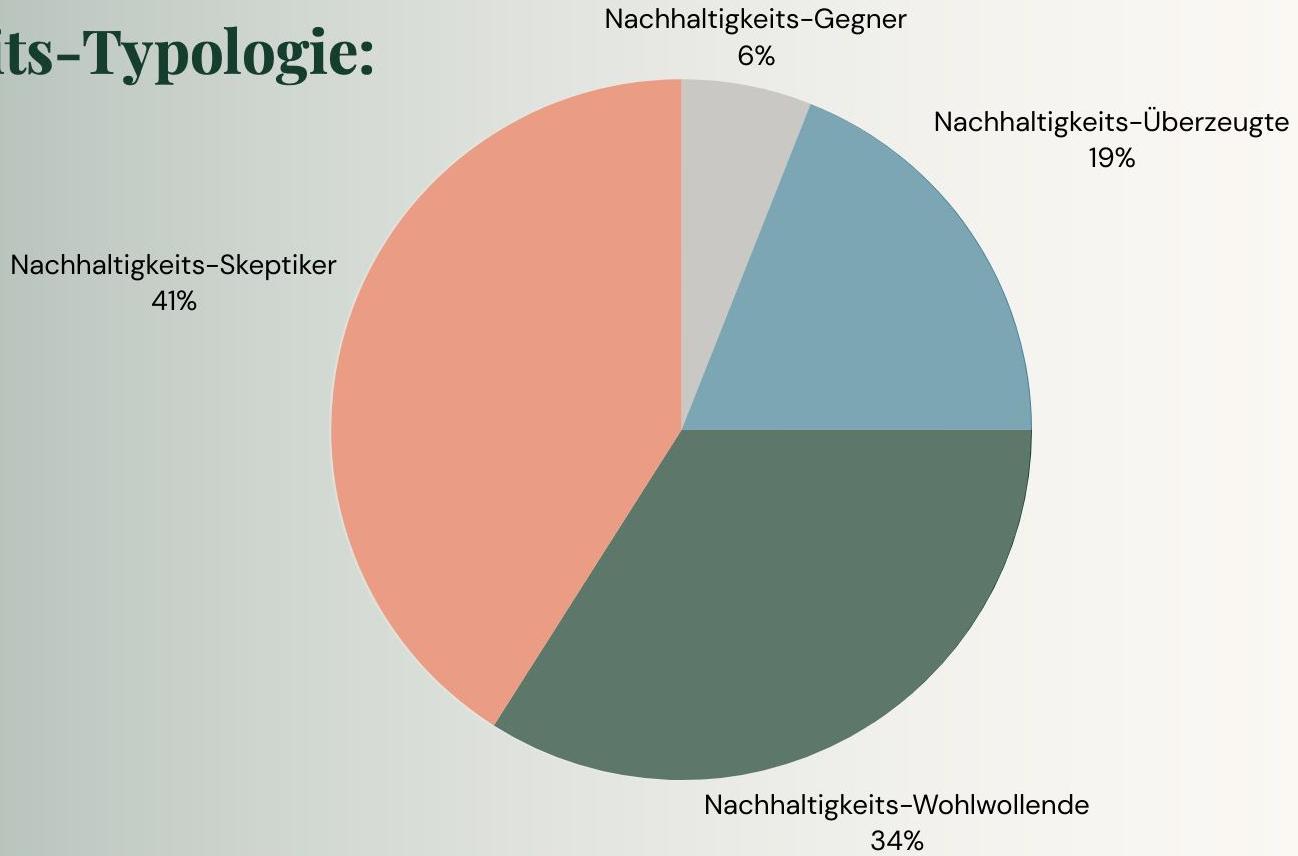
Gesellschaft



Umwelt



Nachhaltigkeits-Typologie:



Quelle: Studie Dr. Matthias Beenken und weitere (2023). Fachhochschule Dortmund



(Selbst-) Reflexion

Wer bist Du?

Wer seid ihr im Team?

Wer sind eure Kunden?



Die wertege-
triebenen
Überzeugten

Die vor-
sichtigen
Analytiker

Unterstützend / Hergebend

“Es geht darum, als
zugänglich und
wertvoll angesehen
zu werden.”

Anpassend / Harmonisierend

“Es geht darum,
als beliebt und
liebenswert zu
erschienen.”

| | |
|---|---|
| 1 | 4 |
| 3 | 2 |

“Es geht darum, als
objektiv und
vernünftig ange-
sehen zu werden.”

Bewahrend / Festhaltend

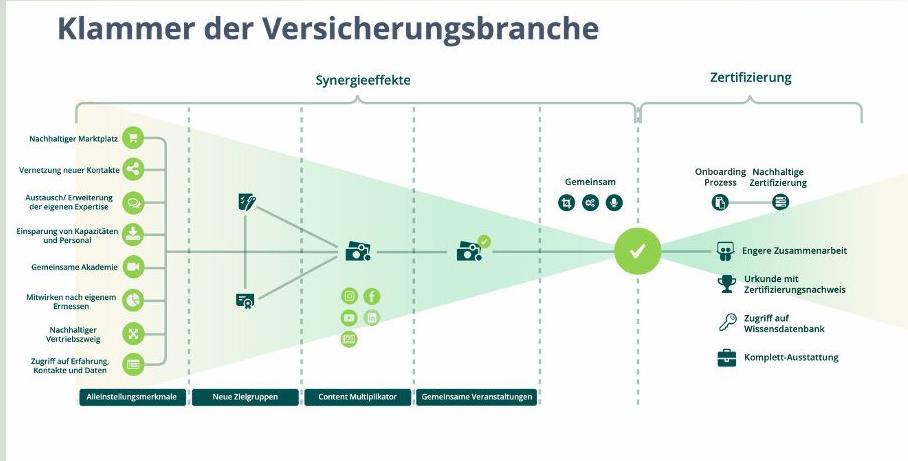
“Es geht darum, als
aktiv und fähig
angesehen zu
werden.”

Bestimmend / Übernehmend

Die
Harmonie-
orientierten

Die
domianten
Macher

Kommunikation mit Wumms?

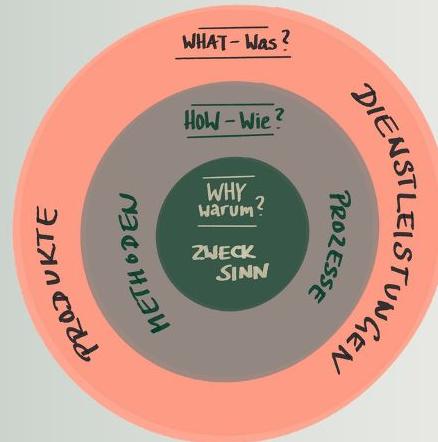


Wie Beratung Wurzeln schlägt

Emotionen

Überraschungen

Haltung und
Werte



Wie Beratung Wurzeln schlägt

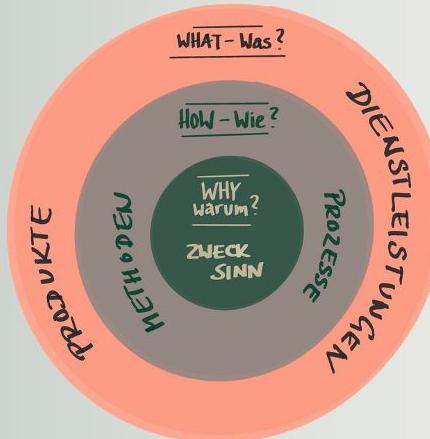
Emotionen

Überraschungen

Haltung und
Werte

Stil- und
Typgerecht

Trainieren
und
Verbessern



Wie Beratung Wurzeln schlägt

bessergrün

orbito^{FLOW}

Leistungsvoraussetzungen in der Grundfähigkeits- versicherung

Rechtsanwalt Jan Hendrik Schrape

Leistungsvoraussetzungen in der Grundfähigkeitsversicherung:

Knien und/oder Bücken:

- „§ 2 B) „Knien oder Bücken“

Die versicherte Person ist nicht fähig, sich niederzuknien oder so weit zu bücken, um einen leichten Gegenstand vom Boden aufzuheben und sich dann wieder aufzurichten.“

OLG Saarbrücken, Urteil vom 09.07.2014 (Az. 5 U 86/13)

Leistungsvoraussetzungen in der Grundfähigkeitsversicherung:



Knien und/oder Bücken:

➤ „g) Knien/Bücken

Ein Verlust liegt vor, wenn die versicherte Person nicht mehr in der Lage ist, sich aus eigener Kraft zu bücken oder hinzuknien, um mit den Fingern den Boden zu berühren, und sich danach wieder aufzurichten.“

OLG Köln, Beschluss vom 11.07.2025 ([Az. 20 U 163/23](#))

Leistungsvoraussetzungen in der Grundfähigkeitsversicherung:



Klauseln aus unserer Praxis:

➤ „m) Knen und Bücken

Ein Verlust liegt vor, wenn die versicherte Person nicht mehr in der Lage ist, sich aus eigener Kraft zu bücken oder hinzuknien, um mit den Fingern den Boden zu berühren, und sich danach aus eigener Kraft, auch mit Abstützen am Boden, wieder aufzurichten.“

➤ „k) Knen und Erheben

Ein Verlust der Grundfähigkeit Knen und Erheben liegt vor, wenn die versicherte Person nicht mehr in der Lage ist, sich auf einem festen und ebenen Untergrund (auch mit Abstützen) mit beiden Knien hinzuknien, um mit den Fingern den Boden zu berühren, und sich anschließend wieder aufzurichten.“

Fazit:

- Entsprechend offene Auslegungsfragen bei anderen „typischen“ Leistungsvoraussetzungen
- Ähnliche Leistungsvoraussetzungen unterscheiden teils im Detail deutlich und entscheidungserheblich
- Für den Anwender: Äußerste Vorsicht beim Verständnis von Leistungsvoraussetzungen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt Jan Hendrik Schrape

Rechtsvortrag / Fachvortrag:

Aktuelle Streitigkeiten im Wettbewerbsrecht

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

zugleich: Versicherungsmakler "außer Dienst"

JR Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

JR

TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

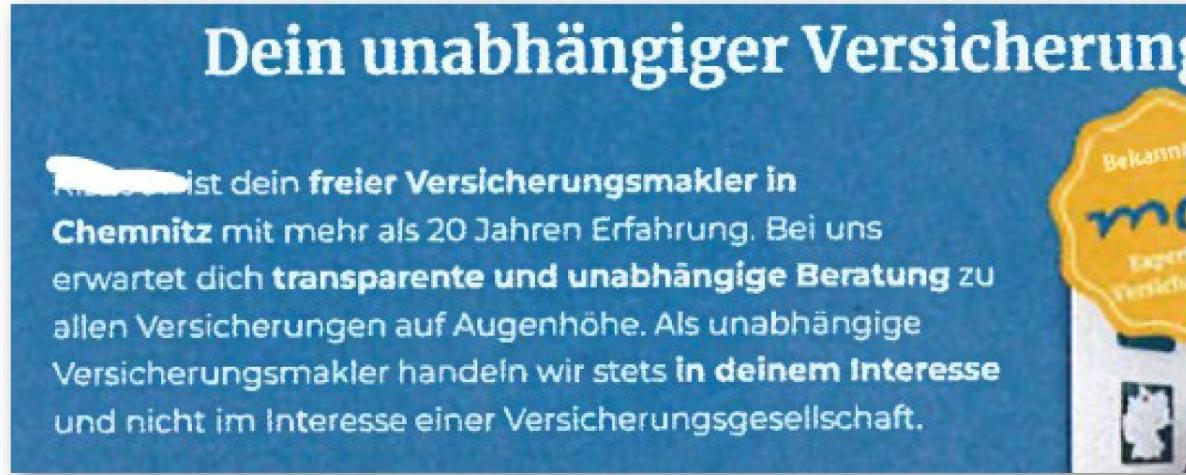
Bundesverband der Verbraucherzentralen (vzbv) mahnt Versicherungsmakler ab!

Die „Kern-Rechtsfrage“, um die es u.a. geht:

Darf der Makler mit „Unabhängigkeit“ werben, oder nicht?

Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

➤ OLG Dresden, Urteil v. 28.10.2025 – Az. 14 U 1740/24



Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

➤ OLG Dresden, Urteil v. 28.10.2025 – Az. 14 U 1740/24



Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

➤ OLG Dresden, Urteil v. 28.10.2025 – Az. 14 U 1740/24

#PERSÖNLICH #UNABHÄNGIG #DIGITAL

Versicherungsvergleich Chemnitz

Als **freier Makler für Versicherungen und Finanzen in Chemnitz** legen wir besonderen Wert auf **unabhängige Beratung**. Wir haben Zugriff auf circa 200 Versicherer in Deutschland. Aus den jeweils angebotenen Tarifen erstellen wir Dir einen transparenten und **unabhängigen** Vergleich aller Versicherungen. So finden wir gemeinsam die passenden Tarife für dich.

Wieso ist ein **unabhängiger** Versicherungsvergleich so wichtig?

Ganz einfach – **DIE EINE, BESTE VERSICHERUNGSESELLSCHAFT GIBT ES NICHT**. Es kommt immer auf die individuelle Situation an. Und so kann für dich z.B. die Haftpflichtversicherung der Gothaer Versicherung Chemnitz den passenden Tarif haben, für Andere ist es jedoch die ERGO Versicherung Chemnitz oder die Allianz Versicherung Chemnitz.

Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

➤ OLG Dresden, Urteil v. 28.10.2025 – Az. 14 U 1740/24

Erlaubnisse

Als freier und **unabhängiger Versicherungsmakler** nach § 34d Abs. 1 Nr. 2 GewO stehen wir auf Ihrer Seite! Unsere diesbezügliche Registernummer bei der IHK zu Leipzig lautet D-QFQW-E90MO-51

Diese kann unter <https://www.vermittlerregister.info> oder bei der Industrie- und Handelskammer zu Leipzig
Goerdelerring 5
D-04109 Leipzig
<https://www.leipzig.ihk.de>
öffentlich eingesehen werden.

Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

Handelt es sich hier um eine rechtliche zulässige
Werbung des Versicherungsmaklers?



Abmahnungen gegenüber Versicherungsmaklern

► OLG Dresden, Urteil v. 28.10.2025 – 14 U 1740/24 ◀

**Der Versicherungsmakler wurde rechtskräftig
zur Unterlassung verurteilt!**

siehe auch:

OLG Bremen, Beschl. v. 20.09.2024 – 2 U 102/232

OLG Köln, Urteil v. 07.02.2023 – 6 U 103/23

Fazit und Hinweise für Vermittler

- Vorsicht vor dem Bundesverband der Verbraucherzentralen (vzbv)!
- Überprüfen Sie Ihre Webseiten nach vergleichbaren Inhalten!
- Überprüfen Sie Ihre sozialen Medien nach vergleichbaren Inhalten!
- Abmahnungen sind zwingend erst zu nehmen!
- Fristen sollten unbedingt eingehalten werden!
- Keinen Kontakt mit der Gegenseite aufnehmen!
- „Anwalt des Vertrauens“ konsultieren!

Angebot der Kanzlei Jöhnke & Reichow

- Wettbewerbsstreitigkeiten bestenfalls nur durch erfahrene Spezialisten begleiten lassen!
- Insbesondere Haftungsangelegenheiten frühzeitig in kompetente Hände geben!
- Bundesweite und digitale Unterstützung des Versicherungsmaklers durch kompetente Rechtsanwälte und Fachanwälte!





Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke

Fachanwalt für Versicherungsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Fachanwalt für Informationstechnologierecht

(zugleich: Versicherungsmakler „außer Dienst“)



TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.

Bleiben Sie immer aktuell informiert über den Jöhnke & Reichow Rechts-Newsletter!

Kostenfrei und alle 14 Tage / „Breaking News“ via Sondernewsletter

Aktuelle Urteile, verständlich für die Praxis aufbereitet



Tipps für die Vertriebspraxis

<https://joehnke-reichow.de/newsletter/>

JR

In Hamburg sagt man Tschüss...



Jöhnke & Reichow

Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB



TRANSPARENZ. EHRLICHKEIT. KOMPETENZ.