

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

## Regulierung und kein Ende?

Wie der Gesetzgeber unter dem Deckmantel des Verbraucherschutzes den Maklern das Leben erschwert und dabei oft das Ziel verfehlt



**Sach-Gewerbe**  
Makler profitieren von Marsh4Broker

**Kommunikation**  
Zeit ist Geld – wie Sie effizienter kommunizieren

**Lead-Geschäft**  
Wie Makler Kontakte profitabel nutzen

**Die Sach-Tour startet am 14. Februar in Hannover**



Monika M. – Allianz Maklerbetreuerin

1

Eins ist bei Twards  
besonders wichtig:  
Die bescheinigte  
Kompetenz jeden  
Tag neu unter  
Beweis zu stellen.

### Sie haben die Allianz auf Spitzenplätze beim AssCompact Award Maklerservice gewählt.

Zum zweiten Mal in Folge erreichen wir in der Kategorie Vertriebsunterstützung bAV den ersten Platz. Und wie im Vorjahr belegen wir einen hervorragenden dritten Platz in der Kategorie Vertriebsunterstützung private Vorsorge. Unseren Dank verbinden wir mit dem Versprechen, uns auf diesem Erfolg nicht auszuruhen. Unsere Experten sind auch zukünftig in allen Kompetenzfeldern immer auf dem neuesten Stand.

Zu den relevanten Themen und Produkten bieten Ihnen unsere Maklerbetreuer so schnellen und umfassenden Service. Und auf Wunsch macht Sie die Allianz Maklerakademie mit noch tiefer gehenden Kenntnissen fit für den Markt. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)



Allianz 



## Liebe Leserin, lieber Leser,

dass Sie mir ja nicht denken, die prachtvolle weiße Decke über Deutschland vom Dezember 2010 wäre der Schnee von gestern! Gut, wir haben den Anblick noch allzu gut vom Winter 2009/10 in unserer Erinnerung, aber der müssen wir ja nicht ständig nachhängen. Sicher, wir alle spüren noch die Folgen der jüngeren Vergangenheit, wie die Finanzkrise, die hinterhältigen Angriffe und Vorwürfe gewisser sogenannter Verbraucherschützer, nicht zuletzt die winterliche Kälte, mit der unsere Ministerin mit dem teuren Namen unser Ethos in den Boden trat, wenn sie äußern ließ, dass ein Versicherungsmakler nicht objektiv beraten könnte, solange er courtageabhängig ist. Eine Beleidigung für unseren ganzen Berufsstand! Aber die klaren und sonnigen Tage dieses Winters sind schon fast so schön wie der Frühling selbst. In das Jahr 2011 nämlich können wir mit dem GKV-Finanzierungsgesetz starten, das endlich, wie bereits in den Koalitionsgesprächen versprochen, die Drei-Jahres-Entgelt-Frist zur Geschichte machte, außerdem noch mit einer kleinen Reduzierung der Beitragsbemessungsgrenze. Echte neue Vertriebschancen mit Umsatzgarantie!

Nun, wem das noch nicht genügt, der sei herzlich eingeladen, seine Gewinnaussichten mit maxpool und der Schwester Deutsche Finanzplan GmbH Versicherungsmakler (DFP) im laufenden Jahr deutlich zu erhöhen. Warum sich weiter dem Druck aussetzen, den der Gesetzgeber auf jeden Einzelnen von uns ausübt? Papier, Papier, Papier, Vorschriften, Vorschriften, Vorschriften – wenn es doch auch anders geht: mit der DFP. Denn nicht mit Administration verdienen wir unser tägliches Brot, sondern durch eine umfassende und nachhaltige Beratung. Dankbare Kunden sind treue Kunden! Und zufrieden werden sie nur, wenn wir genug Zeit für sie haben.

Das erste Dutzend Kollegen hat diese Ebene bereits erreicht. Mit dem Beginn des Jahres 2011 können wir insgesamt zwölf Makler bei der DFP begrüßen. Mit dem exklusiven Beitritt zur

DFP schafften sie den Einstieg in ein Netzwerk, das sie mit modernster Software für Analysen, Vergleiche und Verwaltung versorgt, das mit dem ganzen Team von Spezialisten hinter ihnen steht, das ihre Kunden direkt beraten kann, das im Urlaub und bei Krankheit einspringt – und das bei Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit.

Unter [www.dfp-makler.de](http://www.dfp-makler.de) erfahren Sie mehr über diese Geschäftsidee, die natürlich nur von maxpool, dem kompetenten Pool für kompetente Makler, stammen konnte. Einen spürbaren Gewinn bedeutet für jeden Versicherungsmakler auch die Partnerschaft zwischen Marsh und maxpool. Beweisen Sie Ihren Kunden in kleinen und mittelständischen Firmen, dass Sie für ihre Versicherungsfragen die richtigen Antworten haben. Verlassen Sie sich auf das Know-how eines der größten Versicherungsmakler weltweit. So schaffen Sie sich engere Bindungen oder ganz neue Kontakte. Selbstverständlich wird Ihr Engagement von uns sehr fair vergütet. Wenn Sie, wie ich hoffe, neugierig geworden sind, dann notieren Sie sich bitte den 14. Februar. Von diesem Tag bis zum 3. März ist Carsten Möller für maxpool und DFP mit vielen hochrangigen Experten auf Sachtour in ganz Deutschland unterwegs. Produkt- und Serviceinformationen und existenziell wichtige Rechtshinweise machen Ihre Teilnahme in jedem Fall lohnenswert. Lassen Sie sich vom bekannten Versicherungsfachanwalt Stephan Michaelis den perfekten Maklerauftrag zeigen.

Sind das nicht schöne Aussichten für 2011? maxpool und DFP helfen Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Vertriebsziele, und als DFP-Makler können Sie künftig Ihre gesamte Verwaltung von Ihrem häuslichen Arbeitszimmer aus erledigen. Und das lässt sich ab 2011 dann auch wieder steuerlich absetzen. Wenn das nicht bereits der Frühling ist!

**Herzlichst, Ihr Karl Sundmacher**



### Regulierung und kein Ende?

Als hätte es die Versicherungsmakler in den vergangenen Jahren nicht schon oft genug getroffen. Auch 2011 gehen die Regulierungen und Einwirkungen der Politik auf die Versicherungsbranche weiter.

Seite 6



### Im Gespräch übers Netz

Dokumentationspflichten, Beratungsprotokolle, Nachbearbeitungen. Die Zeit des Maklers für das eigentliche Geschäft – die Beratung und den Verkauf – wird immer knapper. poolworld sagt Ihnen, über welche Kommunikationswege Sie Ihre Zeit effizienter nutzen können.

Seite 26



### Haftungsrisiken reduzieren

Im Vertriebstipp Sach erklärt Oliver Dobner, Geschäftsführer und Mitglied der Zentralen Geschäftsleitung der Marsh GmbH die Vorteile der exklusiven Kooperation zwischen maxpool und Marsh für des Maklers täglich Geschäft.

Seite 40

## Inhalt Februar 2011

### ■ Titelthema

#### 6 Regulierung und kein Ende?

Seit Jahren prasseln immer neue Anforderungen auf den Versicherungsmakler nieder und es ist noch kein Ende in Sicht. Die Politik hat dabei den Verbraucherschutz im Blick, erreicht aber manchmal das Gegenteil.

### ■ maxpool

#### 12 Meldungen

Neues aus dem Hause maxpool.

#### 14 maxpool kooperiert mit Marsh

maxpool-Partner profitieren zukünftig von der neuen Zusammenarbeit mit dem weltweit führenden Industrierversicherer. Erfahren Sie, welche Vorteile der Makler hat.

#### 16 poolworld begegnet

Dirk Gärtner und Uwe Franz machen das, was für andere Makler absolute No-gos darstellt. Damit sind die beiden extrem erfolgreich. Im Interview erklären sie, warum.

### ■ Deutsche Finanzplan

#### 18 Ein Meilenstein ist gelegt

Zwei Tage lang trafen sich alle DFP-Makler und -Coaches, um die immensen Vorteile des Systems der DFP kennenzulernen.

### ■ Versicherung

#### 20 Meldungen

#### 22 Gesund leben zahlt sich aus

Risikolebensversicherer belohnen eine bewusste und gesunde Lebensweise ihrer Kunden. Auf Beitrags- und auf Leistungsseite.

#### 24 Falsche Vorsorge

Der BU-Schutz wird noch immer vernachlässigt. Vor allem von jungen Menschen. Wie Vermittler über ein preiswertes und flexibles Produkt den Zugang zu dieser Zielgruppe erlangen.

#### 26 Im Gespräch übers Netz

Ihr Tag wird auch nach dem Artikel nur 24 Stunden haben. Sie erfahren aber, wie Sie diese Zeit durch den Einsatz verschiedener Kommunikationswege effizienter nutzen.

#### 28 Heute Unternehmer – und morgen?

Wie Selbstständige die drohende Versorgungslücke im Alter schließen und über die Basis-Rente steuersparend und insolvenzgeschützt vorsorgen können.

#### 30 David gegen Goliath

Wie Sie Ihren Kunden verdeutlichen, dass die Rechtsschutz mittlerweile zu den Pflicht-Policen gehört.

#### 32 Mehrwert-Makler

Wie der Makler sein Blickfeld für Serviceleistungen am Kunden erweitern sollte und sich selbst damit Berührungspunkte zum Kunden schafft.

### ■ Investment und Finanzierung

#### 34 Meldungen

#### 36 Global gut performen – systematisch erfolgreich

Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. Gewinner agieren antizyklisch. Prometheus Asset Management setzt mit dem Global Turnaround Trends genau das um.

■ **Vertriebstipps**

- 38 „Think big“ in der bAV**  
Ran an die Belegschaften, so lautet das Motto des bAV-Experten Oliver Drewes. Diesem Slogan folgen nützliche Ratschläge für den Vermittler.
- 39 Keine Scheu vor Pflegefallrisiko**  
Der Pflegefall – ein oftmals heikles Thema beim Kunden. Alexander Schäfer gibt Ihnen Argumente für den Verkauf dieses immer relevanteren Versicherungszweigs.
- 40 Haftungsrisiken reduzieren**  
Erfahren Sie von Oliver Dobner, wie Sie über GewerbeCenter erfolgreich verkaufen und dabei auch noch Haftungsfallen umgehen.
- 42 Verkaufen im Wandel der Zeit**  
Auch in Verkaufsgesprächen macht sich der Wandel der Zeit bemerkbar. Kunden fordern heutzutage eine andere Ansprache als noch vor Jahren. Was Sie verändern sollten, erfahren Sie von Manfred Nehren.

■ **Wissen und Weiterbildung**

- 44 Meldungen**
- 46 Wir freuen uns auf Sie!**  
Vertrieb und Fußball beißen sich? Mitnichten! Seien Sie dabei: zur Fachtagung „Recht und Vertrieb“ im Stadion des Hamburger SV.
- 48 maxpool überzeugt mit buntem Programm**  
Auch maxpool durfte beim Branchen-Event des Jahres als Aussteller nicht fehlen. Wir blicken zurück auf zwei spannende Tage auf der DKM in Dortmund.

■ **Touren und Veranstaltungen**

- 50 Offen für geschlossene Fonds**  
Reduzierung der Beraterhaftung, einfachste Abwicklung und die besten Produkte. Wenn sich maxpool einem Thema widmet, dann richtig. Die poolworld saß beim Workshop in der ersten Reihe.
- 52 maxpool tourt durch Deutschland**  
Es geht wieder los! Die Sach-Tour 2011 rollt durch die Republik. Aktuelle Themen, Verkaufstipps und Produktinformationen warten auf alle Teilnehmer. Melden Sie sich noch heute an!
- 54 Alles neu macht der Mai**  
maxpool gönnt sich keine Pause. Die LV-Tour folgt Ende Mai der Sach-Tour und informiert dann ebenso exklusiv über das Wichtigste dieser Sparte.

■ **Lifestyle**

- 56 Online-Shopping für Einsteiger**  
Die Zeit ist knapp – eigentlich immer. Das ist es gut, dass so „lästige“ Aufgabe wie Shoppen mehr und mehr bequem per Internet erledigt werden können. Wie Sie leicht und locker zum Online-Shopper werden.

■ **Rubriken**

- 3 Editorial**
- 58 Impressum**
- 58 Veranstaltungskalender**



**„Wir können uns vor Kunden gar nicht retten“**  
Dirk Gärtner und Uwe Franz machen Lead-Geschäft, PKV-Vollversicherungen und nur Beamte. Eigentlich drei Dinge, die viele Makler abschrecken. Zu Unrecht, denn die beiden sind damit unglaublich erfolgreich.

Seite 16



**maxpool tourt durch Deutschland**

Mitte Februar fällt der Startschuss in Hannover. Aktuelle Themen rund um das private und gewerbliche Sachversicherungsgeschäft stehen bei der maxpool-Roadshow auf der Tagesordnung. Zudem erhalten Sie wertvolle Tipps, wie Sie Ihre Haftungsrisiken minimieren können.

Seite 52



**Offen für geschlossene Fonds**

Sachwerte stehen immer mehr im Fokus des Anlegers. Egal ob geschlossene Fonds, Immobilien oder Gold. In diesem Workshop bot maxpool auch für dieses Segment zusammen mit renommierten Anbietern und kompetenten Partnern ein gewohnt rundes Angebot.

Seite 50

Gesetzliche Änderungen

# Regulierung und kein Ende?

Die Anforderungen an Versicherungsvermittler sind seit Jahren drastisch gestiegen. Die Politik agiert dabei unter dem Deckmantel des Verbraucherschutzes, erreicht aber manchmal das Gegenteil. Doch die Regulierung geht weiter, und auch die Assekuranzen stehen vor großen Herausforderungen.



Seit Jahren prasseln auf die über 260.000 Versicherungsvermittler in Deutschland, darunter knapp 44.000 Versicherungsmakler (Stand Januar 2011, Quelle: DIHK), immer neue gesetzgeberische Anforderungen ein und erschweren ihnen den Arbeitsalltag. Sowohl im Volksmund als auch in der Politik

ist das Berufsbild des Versicherungsmaklers nicht wohlgeleitet. „Und ist ihm alles nicht gelungen, so macht er in Versicherungen.“ Dabei war dies nicht immer so. Die ersten Makler galten als Ehrenmänner. Der Maklerberuf blieb früher nur Menschen mit tadellosem Leumund und einer herausgehobenen

## Versicherungsvermittlungsrecht

■ Seit dem 22. Mai 2007 handelt es sich bei der Versicherungsvermittlung um ein erlaubnispflichtiges Gewerbe (§ 34 d GewO) mit der Pflicht zur Eintragung in ein Vermittlerregister (§ 11 a GewO). § 34 d Absatz 1 GewO unterscheidet Versicherungsvermittler ja nach ihrer Stellung zum Kunden und zu den Versicherungsunternehmen in Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter (Ausschließlichkeitsvertreter oder Mehrfachvertreter). Wer gewerbsmäßig den Abschluss von Versicherungen vermittelt, bedarf der Erlaubnis der zuständigen IHK.

Stellung vorbehalten. Tugenden des Maklers waren Hilfsbereitschaft, Gewissenhaftigkeit, Klarheit, Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und Treue. Dabei ist völlig unstrittig, dass diese Tugenden auch heute noch einem Großteil der Makler zuzuschreiben sind. Doch mit dem Wegfall der Zugangsvoraussetzungen und Ausbreitung des Außendienstes der Assekuranzen hat sich der gute Ruf des Maklers in der Öffentlichkeit verschlechtert. Die Politik hat in den vergangenen Jahren einen Qualitätsverlust in der Versicherungsvermittlung ausgemacht und steuert gegen. „Der Beruf des gewerbetreibenden Versicherungsmaklers war bis zum 22. Mai 2007 in keinster Weise an Zugangsvoraussetzungen geknüpft. Qualifikationsmängel und Reputationsverlust waren die Konsequenzen“, sagt Christian Henseler von der Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen (SdV). Es sei daher verständlich und nachvollziehbar, dass der Gesetzgeber wie in jedem anderen Beruf auch Mindestanforderungen an den Gewerbetreibenden stellt. Von einem Qualitätsverlust der Versicherungsvermittlung könne keine Rede sein, meint hingegen Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), der für die starke Regulierung der Versicherungsvermittlung kein Verständnis hat: „Dies zeigt schon allein die geringe Beschwerdequote über Versicherungsvermittler von 2,45 Prozent beim Ombudsmann für Versicherungen.“ Im Berichtsjahr 2009 gingen 445 Beschwerden über Vermittler ein. Die Gesamtzahl der Beschwerden lag bei 18.145.

### Erste Anfänge in den 90er-Jahren

Die Anfänge der gesetzlichen Neuregelungen liegen schon ein paar Jahre zurück. Die Europäische Kommission, damals noch EWG-Kommission, empfahl bereits 1991, dass „in einem deregulierten Versicherungsmarkt sichergestellt werden muss, dass der Versicherungsnehmer durch kompetente und seriöse Vermittler beraten wird“. Die SPD brachte durch die Bundesländer Niedersachsen und Saarland Anfang Juli 1997 im Bundesrat einen „Entwurf eines

*„Insbesondere die Offenlegung der Provisionen wird gravierende Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung haben.“*

Gesetzes zur Ausübung der Tätigkeit als Finanzdienstleistungsvermittler und Versicherungsvermittler sowie zur Einrichtung eines Beirates beim Bundesaufsichtsamt für Kreditwesen“ ein. Diese Bundesratsinitiative erlangte keine Gesetzeskraft, hatte aber bereits eine gesetzliche Normierung von Berufs- und Verhaltenspflichten für Versicherungsvermittler zum Zweck. Hintergrund

dieser Initiative war die Kommissions-Empfehlung aus dem Jahr 1991. Die Umsetzung sollte bis 1995 erfolgen. Von den damals 15 Mitgliedsstaaten waren Dänemark, Deutschland und Österreich die einzigen Länder ohne gesetzliche Berufszulassungsregeln für Versicherungsvermittler. Mit dem „Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“ vom 19. Dezember 2006 entstand ein neues Berufsrecht. Es trat am 22. Mai 2007 in Kraft und enthielt Änderungen in der Gewerbeordnung (GewO), im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). Ebenfalls am 22. Mai 2007 erlangte die neue Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung – VersVermV) Gültigkeit. Dies führte in Verbindung mit dem Paragraphen 34 d Gewerbeordnung (GewO) zu grundlegenden Rechtsänderungen für Versicherungsvermittler und -berater. Auch die Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) zum 1. Januar 2008 hat die Vermittlerpraxis geändert. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Gesetze und Verordnungen den Versicherungsvermittlern umfangreiche Informations-, Dokumentations- und Beratungspflichten auferlegten. „Außerdem hat die Änderung des Paragraphen 7 des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG), das am 4. August 2009 in Kraft trat, Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung“, betont Heinz. Vermittler müssen zum Schutz vor unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes zunächst eine Einverständniserklärung der Kunden

## Versicherungsvermittlungsverordnung – VersVermV

- Gemäß der Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 wurden die Mitgliedsstaaten verpflichtet, die Tätigkeiten der Versicherungsvermittler unter eine Erlaubnis zu stellen. In der Richtlinie wurden Vorschriften für die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und Rückversicherungsvermittlung festgelegt. Die VersVermV bildet die Umsetzung dieser Verpflichtung in Deutschland.
- Laut der EU-Richtlinie sollen die Vorschriften zur Vollendung des Binnenmarktes der Finanzdienstleistungen und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes auf diesem Gebiet beitragen.

für telefonische und elektronische Anfragen und Angebote einholen. „Dies erschwert die Versicherungsvermittlung und erhöht den Bürokratieaufwand für den Berufsstand“, so Heinz weiter.

#### **Im Sommer 2011 geht's weiter**

Wer meint, die Versicherungsvermittler hätten in der Vergangenheit genügend Regulierungen über sich ergehen lassen müssen, sieht sich getäuscht. Denn vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise plant die Europäische Kommission, die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (Insurance Mediation Directive – IMD) zu revidieren. Bei dieser

Änderung sollen unter anderem die national unterschiedlich ausgestalteten Gesetze zur Versicherungsvermittlung harmonisiert werden, im sogenannten „Lamfalussy-Verfahren“. Zudem soll der Verbraucherschutz durch den Ausweis von Provisionen gestärkt und die Vermittlung bestimmter Produkte wie fondsgebundener Lebens- und Rentenversicherungen der Wertpapieraufsicht unterstellt werden. „Insbesondere die Offenlegung der Provisionen wird gravierende Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung haben, weil damit bei Kunden Diskussionen über die Verdiensthöhen der Vermittler ausgelöst

werden“, so Heinz vom BVK. Auch Henseler von der SdV ist gegen eine Offenlegung von Provisionen, die über die aktuelle Regelung hinausgeht. „Ganz abgesehen davon, dass es auch in sonstigen Bereichen des täglichen Lebens nicht Usus ist, seinen Verdiensteil an einer Ware oder Dienstleistung offenzulegen, rückt dies den Vermittler in den Augen der Kunden doch erst recht in die Ecke des ausschließlich abschlussorientierten und geldgierigen Vermittlers“, prophezeit Henseler. Dabei wird das Gegenteil von Verbesserung des Verbraucherschutzes erreicht. „Es besteht die Gefahr, dass der prämiensorientierte



Harmonisierung und Verbraucherschutz stehen auf der Agenda der Europäischen Union (Foto: Europäisches Parlamentsgebäude in Straßburg), bei den Richtlinien und Gesetzesvorgaben für den sehr heterogenen Versicherungsvermittlermarkt in den einzelnen Mitgliedsstaaten.

## Versicherungsvertragsgesetz

■ Die Reform des beinahe 100 Jahre alten VVG trat am 1. Januar 2008 in Kraft. Für Verträge, die zuvor abgeschlossen wurden, galt eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2008. Wesentliche Elemente der Novellierung waren Bestimmungen zur vorzeitigen Vertragsauflösung von Lebensversicherungen, zur Beteiligung an stillen Reserven im Rahmen der Überschussbeteiligung und zur Verpflichtung, vor Antragsstellung alle Vertragsunterlagen auszuhändigen.

Kunde die Beratung gern in Anspruch nimmt, sich jedoch im Anschluss an einen Direktversicherer oder Internetanbieter wendet und dort ein vermeintlich gleichwertiges Produkt abschließt. Der nichtversicherte Schadensfall ist hier in der Regel vorprogrammiert“, betont Henseler. Der EU-Zeitplan sieht vor, im Sommer 2011 die IMD II im EU-Parlament zur Abstimmung zu bringen.

### Einwirkungen auf Versicherungswirtschaft

Doch die Politik wirkt nicht nur auf den Vermittlermarkt ein, sondern auch auf die Versicherungswirtschaft. Beispiel: Solvency II. Ziel des EU-Projekts ist es, die heutigen Solvabilitätsvorschriften (Eigenmittelanforderungen) für Versicherungsunternehmen zu einem konsequent risikoorientierten System der Finanzaufsicht weiterzuentwickeln und damit Pleiten von Versicherungsunternehmen zu verhindern. Zudem wird mit Solvency II eine angemessene Harmonisierung der Aufsicht in Europa angestrebt. Solvency II wird voraussichtlich zum 1. Januar 2013 in Kraft treten, jedoch laufen die Umstellungsarbeiten auf Seiten der Versicherer bereits jetzt. Je mehr Risiken die Versicherer eingehen, desto mehr Eigenkapital müssen die Gesellschaften künftig vorhalten. Insbesondere Lebensversicherer sind betroffen. Ihre Möglichkeiten werden durch die Regelungen eingeschränkt. Sie werden gezwungen, bei der Produktgestaltung stärker den Bedarf an Eigen-

kapital zu berücksichtigen, Produkte mit hohem Rückbehalt an Eigenkapital werden tendenziell eher unattraktiver. Den Versicherern verlangt Solvency II einiges ab. Laut einer Studie des Beratungsunternehmens Accenture gehen mehr als die Hälfte der europäischen Versicherer (57 Prozent) von deutlich höheren Kosten bei der Einführung des neuen Regelwerks aus als ursprünglich erwartet. „Solvency II und dessen Auswirkungen auf die Entscheidungsstrukturen im Unternehmen erfordern signifikante Veränderungen in der Organisation, in den Prozessen und insbesondere in den IT-Systemen“, sagt Eva Dewor, Geschäftsführerin im Bereich Risikomanagement bei Accenture. Die Assekuranzen haben nun ein besseres Verständnis für die Implikationen und Komplexität der Einführung und Umsetzung von Solvency II. Dies erklärt die nun höher eingeschätzten Kosten. Auch das Beratungsunternehmen Towers Watson läutet ein wenig die Alarmglocken. Die Versicherungsbranche habe sich zwar schon seit Jahren intensiv auf Solvency II vorbereitet, aber 2011 müssten die Weichen endgültig gestellt werden. Auf der Zielgeraden sieht Towers Watson beispielsweise wichtige Herausforderungen im Bereich Personal und Unternehmenskommunikation. Gut ausgebildete Finanzexperten, Aktuarer und Risikomanager sind Mangelware. Einen wichtigen Baustein von Solvency II bilden die umfangreichen Veröffentlichungspflichten, die sich auf den Bereich Unternehmenskommunikation auswirken. Die Unternehmen müssen klare Richtlinien entwickeln, nach denen sie ihre Solvabilität öffentlich darstellen. Nur dann können Versicherungskunden, Aktionäre, Analysten, Ratingagenturen und Medien die Zahlen korrekt interpretieren und verstehen. Gesellschaften, die zum Start von Solvency II mit einem internen Modell arbeiten möchten, werden 2011 den Spagat kennenlernen zwischen der internen Entwicklung und Prüfung einerseits und der Überzeugungsarbeit gegenüber der Finanzaufsicht anderer-

seits. Die Assekuranzen müssen beweisen, dass ihre Modelle robust sind und alle Abnahmekriterien erfüllen, und dies alles im relativ kurzen Zeitraum bis 2013. „Für die Umstellung bleiben nur noch weniger als zwei Jahre Zeit. Ob Versicherer in dieser weitreichenden Reform auf dem Versicherungssektor er-

*„Für die Umstellung im Zuge von Solvency II bleiben nur noch weniger als zwei Jahre Zeit.“*

folgreich bestehen können, hängt sehr davon ab, wie sie diese kritischen und grundlegenden Veränderungen umsetzen“, warnt Michael Klüttgens, Berater bei Towers Watson.

### Gewinner und Verlierer

Auf Produktseite betrifft Solvency II auch die in Deutschland so beliebte Kapitallebensversicherung mit Zinsgarantie. Die oftmals über Jahrzehnte andauernden Zinsgarantien sind für die Versicherer mit einem fast unkalkulierbaren Risiko verbunden und verschlingen daher entsprechend viel Eigenkapital. Doch wie bei jeder Neuregelung gibt es auch bei Solvency II Gewinner und Verlierer. Einige Marktteilnehmer sehen Risikolebensversicherungen als Gewinner, weil die Assekuranzen dabei im Vergleich zur Kapitallebensversicherung mit Zinsgarantie weniger Eigenkapital zurückbehalten. Auch die fonds-

## Lamfalussy-Verfahren

■ Das 2001 eingeführte Lamfalussy-Verfahren wird in der EU im Bereich Wertpapiere, Banken und Versicherungen angewendet, um hier den komplexen und langwierigen EU-Gesetzgebungsprozess im Rahmen eines Vier-Stufen-Plans zu vereinfachen und zu beschleunigen. Benannt ist es nach dem belgischen Baron Alexandre Lamfalussy, dem damaligen Vorsitzenden des Weisenrats zur Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte.

gebundene Lebensversicherung als Alternative zur klassischen Kapitallebensversicherung könnte gewinnen. Bei jener wird das Kapitalanlagerisiko auf den Versicherungsnehmer übertragen. Durch diesen Wegfall der Risikokomponente reduziert sich also das zu hinterlegende Eigenkapital. „Wir sehen kritisch, dass im Zuge von Solvency II einige Produkte als Gewinner gesehen werden“, betont Heinz. Schließlich verteuere der Zwang zur höheren Eigenkapitalausstattung zur Risikoabsicherung eher die einzelnen Versicherungsprodukte, weil die Versicherer ihr Kapital rückstellen müssten, anstatt es den Kunden in Form von besseren Ablaufleistungen gutzuschreiben, erklärt Heinz, der keine neuen Vertriebsmöglichkeiten für Versicherungsvermittler durch Solvency II und deren Auswirkungen sieht.

**Unisex-Tarife**

Erhebliche Auswirkungen auf die Versicherungsprodukte könnten auch auf das Konto von Juliane Kokott gehen. Die sechsfache Mutter hat einen der höchsten Juristenposten inne, die man in Europa erreichen kann. Kokott ist eine von acht Generalanwältinnen am Europäischen Gerichtshof. Generalanwältinnen haben die Aufgabe, die Richter mit unabhängigen Rechtsgutachten während eines Verfahrens bei der Urteilsfindung zu un-

terstützen. Kokott sind die geschlechterspezifischen Tarife bei der Lebens-, Renten- und Krankenversicherung ein Dorn im Auge. Die unterschiedlichen Prämien betrachtet Kokott als gesetzeswidrig, denn sie verstießen gegen die europäische Antidiskriminierungsrichtlinie. So die Kernaussage ihres Rechtsgutachtens, das sie aufgrund der Klage

*„Wer mehr kostet, muss mehr bezahlen. Die Versicherer berechnen die Prämien auf Basis von Statistiken.“*

eines belgischen Verbraucherschutzverbands und zweier Privatpersonen gegen Unisex-Tarife angefertigt hat. Sollte das Gericht dem Gutachten folgen – was wahrscheinlich ist, da die Richter in der Regel den Schlussantrag der Generalanwältinnen als Richtschnur nehmen –, müssen Versicherungsunternehmen europaweit Unisex-Tarife einführen. Das Urteil wird für Anfang 2011 erwartet. Das Geschrei der Assekuranten nach Bekanntwerden dieser Pläne fiel groß aus. Munich-Re-Chef Nikolaus Bomhard betonte in der Wirtschaftswoche im Dezember 2010, dass „es eine Kunst ist, die Versichertengemeinschaft zu organi-

sieren“. Andererseits zeigt das Beispiel Riester-Rente, dass Unisex-Tarife möglich sind. Denn seit Januar 2006 gelten hier nach einem Regierungsbeschluss gleiche Tarife für Mann und Frau. Einige Versicherer kalkulieren die Tarife daraufhin nach der statistischen Sterblichkeit der Frauen. Da diese bekanntlich länger leben als Männer, zahlen sie bei den Riester-Renten nicht weniger, Männer dafür aber mehr. Männer zahlen also Frauentarife, leben aber kürzer. Auch bei Rechtsschutzpolicen und einigen Sachversicherungen sind Einheitstarife bereits Standard. „Bei einigen Versicherungssparten kommen geschlechterspezifische Tarife nicht zur Anwendung, weil sie für die Risikodeckung wie beispielsweise bei Rechtsschutzpolicen oder die Ablaufleistung keine Rolle spielen“, erläutert Heinz. Die Assekuranten betonen, dass das vom Kunden ausgehende Risiko ausschlaggebend für die Berechnung der Tarife sei. So zahlten Männer höhere Beiträge in der Autoversicherung, weil sie häufiger als Frauen schwere Unfälle verursachen. „Wer mehr kostet, muss mehr bezahlen. Die Versicherer berechnen die Prämien auf Basis von Statistiken – die sind so objektiv wie eindeutig“, sagt Dr. Errit Schlossberger, Geschäftsführer von FinanceScout24. Das Unternehmen hat eine Umfrage unter Versicherern zum Thema Unisex-Tarife durchgeführt. Diese zwängen die Gesellschaften dazu, ungleiche Risiken gleich zu behandeln. Das werde zu Prämienanstieg und als mögliche Konsequenz zur Kündigung von Männern führen, die das nicht mittragen. Die Anzahl der Versicherten werde sinken und die Beitragsabflüsse steigen, was unweigerlich generelle Tarifierhöhungen zur Folge haben werde, so die Befürchtungen der Versicherer. Somit würden alle diskriminiert, weil alle mehr zahlen müssten. Die Gesellschaften hoffen anscheinend noch auf eine Wende in diesem Fall, denn laut der FinanceScout24-Umfrage hat bislang kaum ein Versicherer Unisex-Tarife entwickelt.

• **Robert Krüger-Kassissa**

<b>Solvency II</b>
Der Aufbau von Solvency II ist inhaltlich an das Basler Drei-Säulen-Modell für Banken angelehnt.
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Die erste Säule behandelt quantitative Fragestellungen. Sie enthält Regelungen zur Bewertung der Aktiva und Passiva, insbesondere zu den versicherungstechnischen Rückstellungen und zu den tatsächlich vorhandenen Eigenmitteln.</li> <li>■ Die zweite Säule beschreibt die qualitativen Anforderungen an Versicherungsunternehmen und Aufsichtsbehörden. Versicherer müssen das Vorhandensein einer Risikostrategie, einer angemessenen Aufbau- und Ablauforganisation, eines internen Steuerungs- und Kontrollsystems und einer internen Revision nachweisen.</li> <li>■ Die dritte Säule behandelt Berichtspflichten sowohl gegenüber der Öffentlichkeit als auch gegenüber der Aufsichtsbehörde. Unter Solvency II werden die qualitativen Aussagen vor allem zur Unternehmensstrategie, zum Risikomanagement und zur Anwendung des Standard- oder internen Modells einen großen Stellenwert erhalten. Die quantitativen Anforderungen an das Solvenzkapital müssen veröffentlicht werden.</li> </ul>

# DIE MAKLERSHOW DES JAHRES



**Helvetia Online-Maklershow**  
Jetzt anmelden und informieren:  
[www.hl-maklerservice.de](http://www.hl-maklerservice.de)

Sparen Sie mit der großen Helvetia Online-Maklershow viel Zeit und Geld.  
Keine langen Anfahrten, keine Staus, kein Hotelstress: Lassen Sie sich von unseren  
Experten kompakt in Ihrem Büro informieren – oder wo immer Sie gerade sind.



## maxpool bei Infinus

Prosit auf das neue Jahr! Seit Anfang des Jahres 2011 kooperieren maxpool und der Infinus Dachpool im Bereich Versicherungen miteinander. Damit erhalten die 1.500 Partner der Infinus Gruppe die Möglichkeit, auf alle Leistungen und Produkte von maxpool zuzugreifen. Die Infinus Gruppe vereint mit ihrem Konzept des Dachpools die Kompetenzen und Spezialisierungen mehrerer Maklerpools. Hierbei steht immer die bestmögliche Lösung im Vordergrund. Der Schlüssel hierzu: der Zugriff auf die Serviceangebote verschiedener Finanzdienstleister. „Uns macht es stolz, dass die Infinus Gruppe im Dachpoolkonzept uns als Abwickler im Versicherungsbereich ausgewählt hat“, berichtet Karl Sundmacher, der Geschäftsführer von maxpool. „Dies bestätigt uns: Wir sind der kompetente Pool für kompetente Partner.“ Jeder Maklerpool hat seinen ganz eigenen Schwerpunkt. Infinus bündelt deren Vielfalt und nutzt sie geschickt für Makler und Kunde: Je nach Sparten- und Produktwunsch präsentiert der Infinus Dachpool seinen Finanzberatern eine qualitativ gute Vorauswahl verschiedener Finanzprodukte. Im Fokus bleiben die Kundenbedürfnisse: gute Beratung, große Produktvielfalt und gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

## Schulung auf Mallorca

Bis zum 31. März 2011 gilt noch: Jeder über maxpool eingereichte Antrag von den Gesellschaften Central, Consal, Gecam, GIP, Gothaer, Medienversicherung, Monuta sowie Württembergische entscheidet mit über die Teilnahme am kostenlosen fünf-tägigen Schulungsevent auf Mallorca im Mai! Die zwei besten Makler eines jeden Versicherers sowie vier weitere Loggewinner werden im April persönlich von maxpool über ihren Gewinn benachrichtigt. Im Robinson Club Cala Serena erleben die Mitreisenden in angenehmer Runde fünf informative Vormittage sowie Nachmittage gefüllt mit abwechslungsreicher Freizeitgestaltung unter der Balearen-Sonne. „Das entspannte, mallorquinische Umfeld stärkt den Austausch aller Beteiligten“, hebt Carsten Möller, Mitbegründer von maxpool, hervor. „Und fernab des hektischen Arbeitsalltags lassen sich konstruktive Gespräche einfacher führen. Hierzu nutzen wir unser jährliches Schulungsevent auf Mallorca gern.“ In diesem Jahr findet das Schulungsevent vom 2. bis zum 6. Mai statt. Weitere Informationen zum Mallorca-Wettbewerb und den teilnehmenden Gesellschaften finden sich auf der Homepage [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) in der Rubrik Veranstaltungen unter dem Punkt Schulungsevent.

## Jetzt ist es vollzogen!

Das Rendsburger KV-Team von maxpool wickelt seit diesem Jahr komplett das gesamte Bestands- und Neugeschäft im Bereich der Krankenversicherung ab. „Dies erleichtert die Arbeit des Maklers enorm“, führt Karl Sundmacher, Geschäftsführer von maxpool, aus. „Damit haben unsere Kooperationspartner nur noch ein festes Team als Ansprechpartner.“ Seit dem Jahr 2009 sind die Rendsburger für maxpool und seine Kooperationspartner im Einsatz. Dennoch betreute das KV-Team in Weingarten bis zum vergangenen Jahr den Altbestand weiter und wickelte die Zusatzversicherungen der Schweizer Krankenzusatzversicherung CSS ab. Mit der damaligen Umstellung verbesserte sich der Service für die maxpool-Makler: Echtzeitverarbeitung, schlankere Abwicklungswege und effizientere Strukturen wie auch eine Courtageanhebung folgten. Das KV-Team aus Rendsburg zeichnet sich durch fachkundige Betreuung in allen KV-Belangen aus – nun auch im gesamten Bestandsgeschäft und bei den CSS-Zusatzversicherungen der Schweizer Krankenversicherung! Die Mannschaft verfügt als Union Servicegesellschaft für unabhängige Krankenversicherungsvermittler über zwei Jahrzehnte Erfahrung am Markt und einen ausgezeichneten Ruf.

# Biometrie-Feuerwerk mit Preisknallern.



## **Schwere Erkrankung.**

Mit dem einzigartigen AKG im Katastrophenfall Privatpatient sein!

## **Pflegefall.**

Mit einem der besten PT-Tarife versorgt sein, wenn es darauf ankommt!

## **Todesfall.**

Mit dem preiswerten Premiumrisiko-Schutz zahlt sich gesund leben aus!

## **Berufsunfähigkeit.**

Mit bis zu 20 % reduzierten Prämien auf TOP-Niveau absichern!

Service Hotline 0711 662-72227  
Faxnummer 0711 662-80008  
[www.wuerttembergische-makler.de](http://www.wuerttembergische-makler.de)

## Gewerbliches Sachgeschäft

# maxpool kooperiert mit Marsh

maxpool baut seinen Ruf als Versicherungsspezialist weiter aus. Dazu gehört ganz aktuell die Kooperation mit dem weltweit führenden Industrierversicherungsmakler und Risikoberater Marsh.



„Mit Marsh haben wir nun einen strategischen Partner für unser gewerbliches Sachversicherungsgeschäft gefunden, mit dem wir den aktuellen Anforderungen an diesen Bereich gerecht werden“, erklärt Karl Sundmacher, maxpool-Geschäftsführer. Bereits nach einigen intensiven Gesprächen mit Oliver Dobner, Geschäftsführer und Mitglied der Zentralen Geschäftsführung der Marsh GmbH, waren sich die beteiligten Parteien einig: Über maxpool können mehr als 5.000 angeschlossene Makler die Kompetenzen von Marsh im Bereich gewerblicher Versicherungen nutzen. Auch Oliver Dobner ist von dem Vertriebskonzept überzeugt: „Hinter vielen Maklerpools stehen Versi-

cherungsgesellschaften, die bevorzugt eigene Produkte vertreiben möchten“, so Dobner. „Über maxpool ermöglichen wir unabhängigen Versicherungsvermittlern den Zugriff auf eine hinreichende Anzahl von Anbietern, mit denen aufgrund der Platzierungsstärke von Marsh Großhandelskonditionen bestehen.“

Über den maxpool-Mitgliederbereich können Makler sich einen eigenen Zugang zum Online-Portal [www.marsh4broker.de](http://www.marsh4broker.de) einrichten lassen. Sobald die individuellen Daten einmalig übermittelt sind, können alle Funktionen des auf Gewerbe- und Spezialversicherungen ausgerichteten Portals vollständig genutzt werden. Das komplett neu gestaltete

GewerbeCenter ermöglicht dem Makler mit nur einem Risikofragebogen VVG-konforme Angebote von bis zu fünf namhaften Versicherern. So können Maklerpartner Haftungsrisiken reduzieren und ihrem Kunden die passende Gewerbeversicherung empfehlen. Im Bereich Flotten-Kfz-Versicherung zum Beispiel übernimmt seit Dezember 2010 die Gothaer Versicherung die Deckung im Bestands- und Neugeschäft. Damit gibt es exklusiv bei Marsh4Broker noch attraktivere Konditionen – auch für kleinere Autos.

Informieren Sie sich – als angeschlossener maxpool-Partner gelangen Sie vom Mitgliederbereich unter der Rubrik Produkte Versicherungen/Sach Gewerbe direkt zu Marsh4Broker.

### Die Highlights

■ Gestaffelte Beitragssätze: drei Flatrates, nach der jeweiligen Fahrzeugstärke gestaffelt:

**500 Euro Bruttojahresbeitrag bis 75 kW**

**750 Euro Bruttojahresbeitrag bis 130 kW**

**990 Euro Bruttojahresbeitrag bis 150 kW**

■ Höherer Neuwert: Zukünftig können Fahrzeuge bis zu einem Neuwert von 150.000 Euro Bruttolistenpreis versichert werden.

■ Wie bisher: Alle weiteren Annahme- und Zeichnungsrichtlinien bleiben unverändert.

#### Kontakt:

Telefon: (0 40) 29 99 40-722

Telefax: (0 40) 29 99 40-642

E-Mail: [gewerbe@maxpool.de](mailto:gewerbe@maxpool.de)

Wie lassen sich Träume  
am besten realisieren?



**Sie haben Fragen? Fragen Sie uns doch mal.**

Unsere Experten zeigen Ihnen gerne, wie Ihre Kunden von „Wohnriester“ profitieren und mit Unterstützung von Vater Staat die eigene Immobilie besser finanzieren können. Überzeugen Sie sich von der vorteilhaften Kombination aus Sicherheit, Rendite und staatlicher Förderung für den Erwerb von Wohneigentum.

**Wir denken weiter.**

**HDI  
GERLING**

Sprechen Sie mit  
Herrn Peter Krahe  
Tel. 089 235576-55

[www.hdi-gerling.de](http://www.hdi-gerling.de)



HDI-Gerling Lebensversicherung AG  
TwoTrust Klassik Riesterrente

Unternehmen	Rendite
★★★★★	★★★★★
Flexibilität	Transparenz
★★★★★	★★★★★

Stand: 09/2010



Bedingungen | Komfort  
**hervorragend**

HDI-Gerling Lebensversicherung AG  
TwoTrust Klassik  
Riesterrente  
Tarif RWA  
Zert.nr. 4944

Rechtliche Hinweise: Riesterrente ist ein Sparprodukt. SS 2010 - Rating: ABB (10/10)



**Beste  
Riester-Rente**  
Klassisch-Spezialtarif

Franke | Bornberg

Test: 34/2010

**Jetzt mit Wohnriester-Zertifikat  
und eigener Darlehensvergabe  
mit Zinsvorteil!**

poolworld begegnet

# „Wir können uns vor Kunden gar nicht retten“

Dirk Gärtner und Uwe Franz von denuevo verraten im Interview, warum sie das machen, was andere Makler nicht machen – und dabei extrem erfolgreich sind.



*„Einen besonderen Fokus legen wir zukünftig auf die ganzheitliche Betreuung unserer Kunden.“*

Dirk Gärtner (li.) und Uwe Franz (re.)  
denuevo – Verbund freier  
Versicherungsmakler



**poolworld:** Herr Gärtner, Sie wurden diesmal für die Rubrik „poolworld begegnet“ ausgewählt. Können Sie sich vorstellen, warum?

**Gärtner:** Weil wir so toll sind. (Gelächter)

**poolworld:** Wie akquirieren Sie Ihre Neukunden?

**Gärtner:** Wir kaufen Leads. Entweder übers Internet oder jetzt zum Jahresende auch über Callcenter. Weil wir das Geschäft seit zwei, drei Jahren beherrschen, läuft es sehr gut.

**poolworld:** Wie haben Sie es davor betrieben?

**Gärtner:** Ich bin seit 12, 13 Jahren in der Branche und habe früher das klassische Maklergeschäft über Empfehlungen gemacht. Das Problem ist: Die meisten Makler haben zu wenig Empfehlungen. Deshalb sind wir auf das Lead-Geschäft gekommen. Das Lead-Geschäft ist nicht einfach, aber wenn man es kann und intensiv betreibt, lohnt es sich. Wir haben den Schwerpunkt auf Krankenversicherungen für Beamte, gut verdienende Angestellte und Selbstständige gelegt.

**poolworld:** Warum diese Spezialisierung?

**Gärtner:** Zum einen wegen des guten Verdienstes natürlich, aber der zweite Vorteil liegt in der kurzen Haftungszeit von zwölf Monaten. Zudem werden Krankenvollversicherungen nachgefragt, die Interessenten tragen sich dafür im Internet ein. Wir haben nicht zehn Kunden im Jahr für eine Krankenvollversicherung, sondern 15 die Woche. Und zwar jeder von uns.

**Franz:** Die PKV ist ein erklärungs-

bedürftiges Produkt. Unsere Klientel merkt, dass wir von dem Geschäft etwas verstehen, und damit heben wir uns von der Konkurrenz deutlich ab.

**poolworld:** Sind Beamte nicht eine besonders kritische Zielgruppe?

**Gärtner:** Ja, natürlich sind das schwierige Kunden, die im Detail nachlesen und qualifiziert nachfragen. Das Schöne ist aber: Beamte sind extrem zuverlässig. Wenn ich einen Beamten nach einem Arztbericht frage, habe ich diesen einen Tag später. Bei einem

## Zur Person

■ **Dirk Gärtner** ist Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und seit 1997 in der Finanzdienstleistung tätig. Seit 1999 konzentrierte er sich als selbstständiger Makler auf die ganzheitliche Betreuung von Privat- und Gewerbekunden. Seit März 2008 liegt der Schwerpunkt auf der Spezialisierung im Bereich der PKV.

**Uwe Franz** blickt auf mehr als 16 Jahre Vertriebs- und Marketingfahrung zurück. Mit mehreren Auszeichnungen als Berater für Krankenversicherungen und umfassender Erfahrung im Bereich der Kommunikation über Leads widmet er sich heute dem weiteren Aufbau des Verbunds freier Versicherungsmakler denuevo. denuevo – Verbund freier Versicherungsmakler wurde im Oktober 2009 von Uwe Franz und Dirk Gärtner als GbR gegründet. Durch das schnelle Wachstum im Bereich der PKV und bei der Anbindung von Vertriebspartnern ist im ersten Quartal 2011 die Gründung einer GmbH mit zunächst 50.000 Euro Stammkapital angedacht.

Selbstständigen, der eh kaum über die Kunden kommt, habe ich in drei Monaten keinen Arztbericht.

**poolworld:** Die drei Punkte Krankenvollversicherungen, Beamte und Leads sind eigentlich für Makler ein No-go ...

**Gärtner:** ... und das ist unser Vorteil. Dort, wo alle sind, bin ich nur einer von vielen. In diesem Bereich aber gibt es wenig Konkurrenz. Die Kunden rufen uns bereits selbst an, weil Beamte uns an ihre Kollegen weiterempfehlen.

**Franz:** Es ist kaum vorstellbar, aber wir können uns vor Kunden gar nicht retten und haben mehr Anfragen, als wir verarbeiten können. Einen besonderen Fokus legen wir zukünftig auf die ganzheitliche Betreuung unserer Kunden, das heißt die Betreuung auch in anderen Produktbereichen. Wir suchen deshalb qualifizierte Mitarbeiter, die sich nur auf diese Bereiche konzentrieren, die Kunden stellen wir. Die Kunden haben dann bei uns schon die Krankenvollversicherung abgeschlossen und sind somit offen für unser Unternehmen. Darum soll sich dann der Makler kümmern. Allerdings ist es schwer, fachlich versierte Mitarbeiter zu finden.

**poolworld:** Was werden Sie machen, wenn Sie feststellen, dass Sie in puncto Zielgruppe alles „abgegrast“ haben?

**Gärtner:** Alles wird ja nie abgegrast sein. Gerade bei Beamten ist der Markt extrem groß. Natürlich kann sich im PKV-Markt etwas ändern. Dass beispielsweise in fünf Jahren nicht mehr auf Leads verkauft wird. Das ist uns aber egal, weil wir in zwei Jahren so viel Empfehlungsgeschäft generieren werden, dass wir keine Leads mehr brauchen. Die Zielgruppe Beamte wird aber sicherlich noch 10, 20 Jahre laufen. Als Makler können wir gesellschaftsübergreifend und bedarfsgerecht unseren Kunden in allen Belangen nützlich sein, von der Altersvorsorge, der Absicherung gegen Dienst- oder Berufsunfähigkeit bis hin zur Hausfinanzierung. Dabei sind unsere Produktlösungen meistens besser als die der typischen Beamtenversicherer. Wie gesagt, für diesen Bereich der Nachbearbeitung fehlt uns noch die Man Power, aber wir arbeiten auch daran.

**poolworld:** Wie teuer sind gute Leads?

**Gärtner:** Die kosten bis zu 150 Euro das Stück. Wer den Lead-Verkauf lernen will, muss bereit sein, drei Monate nur das zu machen und das von uns zu lernen. Ansonsten schreibt der von 20 nicht mal einen. Man braucht eine Abschlussquote von mindestens 10 Prozent, damit es sich rechnet. Ab 15 Prozent macht es Spaß. Wir haben bei den Beamten derzeit 25 Prozent.

**poolworld:** Welche Leads lohnen sich?

**Gärtner:** Wir verkaufen viel per Telefon und sehen unsere Kunden daher gar nicht. Die vorterminierten Leads sind Schrott, weil es besser ist, wenn wir die Terminierung selbst machen. Dann habe ich beispielsweise keine gepressten Termine und lande nicht bei irgendwelchen Selbstständigen im Hinterhof in der Werkstatt und der Kunde hat zu diesem Zeitpunkt überhaupt keine Zeit und keine Lust. Wir wissen, wo man gute Internet-Leads bekommt, und haben mit dem einen oder anderen Lieferanten mittlerweile gute Konditionen ausgehandelt. Anfängern im Lead-Geschäft empfehlen wir immer Callcenter-Leads. Da hat man zwar nicht die Beamten und gut verdienenden Selbstständigen, aber die Leads kosten nur ein Drittel bis die Hälfte. Wenn der Makler dann im Zweifel nur einen von zehn aufschreibt, hat er trotzdem noch seinen Einsatz wieder raus.

**poolworld:** Ihr Einzugsgebiet?

**Franz:** Wir versichern bundesweit. Wir haben auch Kunden am Bodensee, deshalb müssen wir dort trotzdem nicht hinfahren. Der Kunde wünscht Service und Erreichbarkeit, diese Qualitäten haben wir sichergestellt.

**poolworld:** Vielen Dank für dieses Interview, Herr Gärtner und Herr Franz.

## Wiederholungsbester



## Und wann setzen Sie auf den Seriensieger?

Zum dritten Mal in Folge Deutschlands bester Maklerversicherer – das ist mehr als ein wiederholter Grund zur Freude für die Stuttgarter. Denn dieser Titel von Focus Money ist immer ein Ansporn, noch ausgezeichneter zu werden. Und das auf allen Ebenen: bei Unternehmens-, Produkt und Servicequalität. Also: Setzen auch Sie auf den Seriensieger!

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



**die Stuttgarter**  
Alles Gute für die Zukunft

Kick-off 2011

# Ein Meilenstein ist gelegt

Das Treffen der Makler der Deutschen Finanzplan GmbH (DFP) verlief sehr spannend und vielversprechend. Zwei Tage lang hieß es, das System der DFP näher kennenzulernen, um vor allem durch die umfangreichen technischen Möglichkeiten eine beträchtliche Arbeitsentlastung zu erzielen.



Die DFP-Makler mit ihren Coaches, einigen Referenten sowie den DFP-Geschäftsführern Carsten Möller und Karl Sundmacher

Der 4. und der 5. Januar 2011 sind wichtige Tage in der Geschichte der Deutschen Finanzplan GmbH (DFP): Erstmals haben sich alle zwölf Makler (elf Herren und eine Dame) sowie ihre Coaches an einem Ort zusammengefunden. Dabei ging es hauptsächlich darum, sich gegenseitig und auch das Team in Hamburg kennenzulernen. „Jeder soll vom anderen profitieren und durch den anderen vorankommen. Dafür ist ein gutes Netzwerk unerlässlich“, lau-

ten die Einführungssätze von Carsten Möller, Geschäftsführer der DFP. „Wir wollen bei der DFP ein kollegiales und ehrliches Miteinander schaffen, bei dem die Stärken und Potenziale jedes Einzelnen besser genutzt und die Schwächen nachhaltig ausgeglichen werden“, fährt Möller fort. Eine ganz entscheidende Schwäche, die jeder der anwesenden Makler auch unumwunden zugibt, ist die eigene mangelhafte Organisation des immensen adminis-

trativen Aufwands, den die Finanz- und Versicherungsberatung heutzutage mit sich bringt. In der allgemeinen Vorstellungsrunde spricht bereits der Erste, der sich selbst vorstellt, allen aus der Seele: „Ich kann extrem gut Vertrauen zu meinen Kunden aufbauen. Wenn ich sie berate und selbst von diesem Produkt überzeugt bin, kommt es eigentlich immer zum Abschluss. Allerdings frisst die Verwaltung so viel Zeit meines Alltags, dass ich nicht mehr

so oft beim Kunden bin, wie ich sein möchte und müsste“, so Claus Vagedes, selbst seit 1979 in der Branche tätig. Genau in diesem Punkt soll und will die DFP den Makler entlasten. Der Innendienst übernimmt zum Beispiel die oftmals zeitraubende Kommunikation mit den Gesellschaften, die Angebotserstellung und die Prüfung der Courta-geabrechnung.

#### Der erste Tag stand im Zeichen der IT

Die beruflichen Wege der Anwesenden sind so vielfältig und unterschiedlich, wie man es sich nur vorstellen kann. Da gibt es den einen oder anderen, der bereits in jugendlichem Alter in die Branche gefunden hat, und auf der anderen Seite sind einige, die sich als Quereinsteiger schnell als Naturtalent erwiesen haben. Doch es gibt auch viele Gemeinsamkeiten. Diese offenbaren sich nicht nur in geteilten Interessen und Hobbys, sondern auch in der Beschreibung ihres Beratungsalltags sowie in der Beurteilung ihrer Stärken und Schwächen. Zudem haben, bis auf die einzige weibliche Vertreterin, alle vor ihrer DFP-Karriere bereits meist viele Jahre auf die Dienstleistungen von maxpool zurückgegriffen. „In der DFP sind die

besten Geschäftspraktiken aller derzeit aktuellen Vertriebswege der Finanzvermittlung in Deutschland miteinander verbunden“, beschreibt Carsten Möller den Ansatz. „Wir konnten dabei sehr stark von unseren Erfahrungen als Maklerpool profitieren, aber auch die Informationen aus zahlreichen Gesprächen mit anders arbeitenden Marktteilnehmern, wie Finanzvertrie-

*Beim Kunden viel  
Vertrauen aufzubauen  
ist eine der größten Stärken  
der DFP-Makler.*

ben oder größeren Maklerbüros oder Strukturvertrieben, integrieren“, so Möller. Insbesondere die Software, die hinter der DFP steht, begeistert alle Anwender. Um sämtliche Chancen der vorhandenen Tools auszuschöpfen, stand der 4. Januar ganz im Zeichen der IT. Sowohl das Bestandsführungssystem als auch der Vertriebsbaustein wurden im Detail erklärt. „Am bisherigen Anklang der DFP im Markt sehen wir, dass wir mit unserer Idee und Strategie auf dem richtigen Weg sind“, sagt DFP-

Chef Möller – und die Makler sehen das offenbar ebenso. Denn in der Gruppenarbeit im Rahmen des Workshops „Der Voll-Maklerauftrag und der Weg zum Kunden“ mit dem Erfolgstrainer Manfred Nehren wurde die Positionierung der DFP schnell und prägnant auf den Punkt gebracht. In vier Gruppen haben je drei Teilnehmer die wichtigsten Unterschiede der DFP zu Mitbewerbern, die Vorteile des Kunden durch die DFP, das Gewinnen von Neukunden sowie die Möglichkeiten des Cross-Selling herausgearbeitet. Wenn der Makler gut vernetzt ist, fallen ihm Beratung mit Abschluss, Neukundengewinnung und Administration leicht. Der Innendienst unterstützt ihn bei allen ungeliebten Verwaltungsarbeiten und dadurch gewinnt er wieder mehr Zeit für seine Kunden – genau das wünschen sich die DFP-Makler.

• *Manila Klafack*

#### Kontakt

- Sie wollen mehr über die Deutsche Finanzplan GmbH erfahren?  
Sprechen Sie uns an unter:  
Telefon: (0 40) 9 87 64 72 20  
E-Mail: info@dfp-makler.de.

## Hausrat-, Wohngebäude-, Rechtsschutz-, Unfall- und Private Haftpflichtversicherung

### Profitieren Sie von unserem breiten Tarifangebot

- grobe Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme mitversicherbar
- Schadenfreiheitsbonus in Rechtsschutz
- Sonderprämien in Haftpflicht
- Antragserfassung über **con:center** oder direkt unter **www.maxpool.de** mit dem **SHUR-Lotsen**

Servicenummer: 0721-56900-0  
Faxnummer: 0721-56900-16



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.**  
Karlsruhe

kontakt@medienversicherung.de  
www.medienversicherung.de

Borsigstr. 5  
76185 Karlsruhe  
Tel.: 0721/56900-0  
Fax: 0721-56900-16



„Sicherheit...sonst nichts!“



## Verhängnisvolle Natur

Der Klimawandel führt zu einem enormen Anstieg bei den Naturkatastrophen. Allein im vergangenen Jahr gab es weltweit 950 verheerende Schadensereignisse. Damit weist 2010 die zweithöchste Anzahl von Katastrophen seit 1980 auf. Das geht aus der aktuellen Bilanz der Munich Re hervor. Etwa 90 Prozent der Ereignisse entstanden wetterbedingt, also durch Stürme oder Überschwemmungen. Die restlichen 10 Prozent resultieren meist aus Erdbeben. „Auch in Deutschland haben wir in den letzten Jahren ein erhöhtes Schadensaufkommen registriert“, erklärt Alois Schnitzer, Pressesprecher der HUK-COBURG. „Es lässt sich aber noch nicht absehen, ob dies ein dauerhafter Trend wird oder sich die Situation wieder entspannt.“ Aus diesem Grund seien kurzfristig noch keine Auswirkungen auf Tarife oder Bedingungen bei den Hausrats- und Elementarschadensversicherungen zu erwarten. Insgesamt lag der volkswirtschaftliche Schaden 2010 weltweit bei 130 Milliarden US-Dollar. Der Anteil der versicherten Schäden belief sich auf 37 Milliarden Euro. In Europa gab es etwa 120 Naturkatastrophen. In den USA und in Asien ereigneten sich dagegen fast dreimal so viele Desaster.

## Steil nach unten

Zum 1. Juni 2011 will die Bundesregierung den sogenannten Höchstrechnungszinssatz bei Neuverträgen von Lebensversicherungen drastisch senken. Dieser bestimmt den Zins, den die Lebensversicherer ihren Kunden bei Vertragsabschluss garantieren. Bisher betrug er 2,25 Prozent, nun soll er auf 1,75 Prozent abgesenkt werden. Proteste gegen die Pläne hagelt es von Seiten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft sowie von den Lebensversicherern. „Der Zeitpunkt ist verfrüht und die Höhe der Absenkung nicht berechtigt“, erklärt Dr. Eckhard Marten, Leiter der Unternehmenskommunikation der Allianz. „Für 2011 erkennen wir noch kein Erfordernis die bisherige Regelung zu ändern.“ Festgelegt wird der Höchstrechnungszins vom Bundesfinanzministerium (BMF). Allerdings nicht bevor die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) und die BaFin jährliche Empfehlungen abgegeben haben. Aktuell empfiehlt die DAV den Garantiezins

bei Neuverträgen ab 1. Januar 2012 auf 2 Prozent zu senken. „Zum Jahresende können wir mit einer Absenkung des Zinses auf 2 Prozent leben“, meint auch Dr. Marten. Da in diesem Zeitraum sowieso Umstellungen bei den Tarifwerken erfolgen, wäre auch der verwaltungstechnische Aufwand, den eine Zinssenkung mit sich bringt, leichter zu bewerkstelligen. Für Kunden spiele die Änderung aber keine große Rolle. „Die Auszahlungen an unsere Versicherten waren bisher immer höher als der Garantiezins“, versichert Dr. Marten. Sollte das BMF seine Pläne umsetzen, wäre das die bereits vierte Anpassung in den vergangenen zehn Jahren. Zum Vergleich: Im ersten Halbjahr 2000 lag der Höchstrechnungszins noch bei 4 Prozent. Aufgrund der derzeit niedrigen Kapitalmarktzinsen befürchteten das BMF und die BaFin, dass zu hohe Zinsversprechen insbesondere von den kleineren und wettbewerbschwächeren Anbietern langfristig nicht zu halten sein werden.





**HALLESCHÉ**

Private Krankenversicherung

**20 Jahre** **Erfolgs-Tarif NK**

Morgen so gut wie heute.



STIFTUNG WARENTEST  
Private Krankenversicherung  
**1. PLATZ SEHR GUT**  
Tarife für selbstständige Männer  
HALLESCHÉ Krankenversicherung  
Tarif NK 2 mit FKT 22

**FINANZtest** 12/2006  
www.finanzttest.de

**ÖKO-TEST**  
RICHTIG GUT LEBEN  
HALLESCHÉ-Tarif  
**NK 3**  
im Test Private Krankenversicherungen: Die besten Policen für Männer  
**1. Rang**  
Ausgabe 05/2008

**STATUS QUO!**  
Private Krankenvollversicherung  
Die wichtigsten Geschäftspartner  
**1. Platz**  
HALLESCHÉ  
www.experten.de  
Umfrage 01-03/2010

**NEU! Der NK Bonus**  
**Unser Erfolgstarif jetzt auch mit Bonus-Variante.**

Optimal für alle Arbeitnehmer: Im Tarif NK *Bonus* erhält Ihr Kunde jeden Monat 60 Euro garantierten Bonus und senkt damit seinen effektiven Beitrag deutlich. Das rechnet sich!  
Mehr Informationen unter 0711/66 03-30 00 oder [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

## Risikolebensversicherung

# Gesund leben zahlt sich aus

Ob Yoga, Nordic Walking oder Pilates, Sushi, Bio- oder Trennkost – ganz Deutschland versucht zunehmend, sich gesund und körperbewusst zu ernähren und zu verhalten. Das gesundheitsbewusste Leben wird von vielen Risikolebensversicherungen belohnt.



Um den positiven Gesundheitstrend zu fördern, bietet die Württembergische Vertriebsservice GmbH, ein Unternehmen des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W), mit dem Produkt Premiumrisiko der Württembergischen Lebensversicherung jetzt eine Risikolebensversicherung, die gesundheitsbewusstes Verhalten mit einem günstigen Beitrag belohnt. Zudem sieht der Tarif als besonderes Highlight eine vorgezogene Leistung im Fall einer schweren Erkrankung vor.

### Gesundheitsbewusste sorgen preiswerter vor

In der Regel bricht mit dem Tod des Hauptverdieners einer Familie auch der Großteil des Einkommens weg. Eine Risikolebensversicherung bietet hier finanziellen Schutz für die Angehörigen

und – im Fall der beruflichen Selbstständigkeit des Verstorbenen – auch für das betriebliche Umfeld. So können mit den Leistungen aus einer Risikolebensversicherung beispielsweise Darlehen für Haus oder Wohnung getilgt, sonstige Kredite und finanzielle Verpflichtungen abbezahlt sowie der tägliche Lebensunterhalt bestritten werden. Premiumrisiko, der neue Risikolebensversicherungstarif der Württembergischen, bietet nicht nur Schutz im Ernstfall, sondern belohnt gesundheitsbewusstes Verhalten mit einem günstigen Beitrag. So erhalten Kunden, die auf das Rauchen verzichten und regelmäßig Sport treiben, eine umfassende Absicherung ihrer Familie zu einem attraktiven Preis. Beispielsweise würde ein 30-jähriger Nichtraucherer Industriekaufmann, der keinen besonderen Gefahren in Freizeit und Beruf ausgesetzt

ist und einen gesunden Body-Mass-Index aufweist, für die Risikolebensversicherung mit einer Laufzeit von 25 Jahren und einer garantierten Versicherungssumme im Todesfall von 100.000 Euro lediglich 11,38 Euro im Monat zahlen. Im Vergleich würde derselbe Kunde, wenn er Raucher wäre, pro Jahr circa 200 Euro mehr bezahlen.

### Vorgezogene Leistung im Katastrophenfall

Ein besonderes Highlight des neuen Risikolebensversicherungstarifs ist die „vorgezogene Leistung im Katastrophenfall“. Diese Tarifoption sieht vor, dass die vereinbarte Versicherungssumme im Fall einer schweren Erkrankung mit einer prognostizierten Lebenserwartung von höchstens zwölf Monaten schon zu Lebzeiten ausgezahlt werden kann. Die ausgezahlte Summe kann nach Bedarf verwendet werden, zum Beispiel um medizinische Behandlungen zu bezahlen, die nicht über die Krankenversicherung abgedeckt sind, oder um finanzielle Verpflichtungen abzulösen. Ein weiteres Highlight des Tarifs ist die Erhöhung der Todesfall-Leistung bei Geburt eines Kindes. Außerdem erhält die versicherte Person im Versicherungsfall innerhalb der ersten sechs Monate ab Geburt oder Adoption eines Kindes zusätzlich 10.000 Euro zur Versicherungssumme hinzu. Der Tarif passt sich zudem optimal an die jeweiligen Lebensumstände an. So kann der Kunde die Versicherungssumme im Fall seiner Hochzeit oder des Kaufs eines Hauses ohne erneute Gesundheitsprüfung entsprechend angleichen. Darüber hinaus kann der Todesfallschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Rentenversicherung umgetauscht werden.

• **Maria-Helena Scheffler**

# Endlich Durchblick

Vorsorge so transparent wie ein Depot

Nutzen Sie diese einzigartige Kombination für Ihr Geschäft:

- ✓ Transparenz und Flexibilität eines Depots
- ✓ Keine Abgeltungssteuer auf laufende Erträge
- ✓ Steuervorteile bei Auszahlung

Hier erfahren Sie mehr:

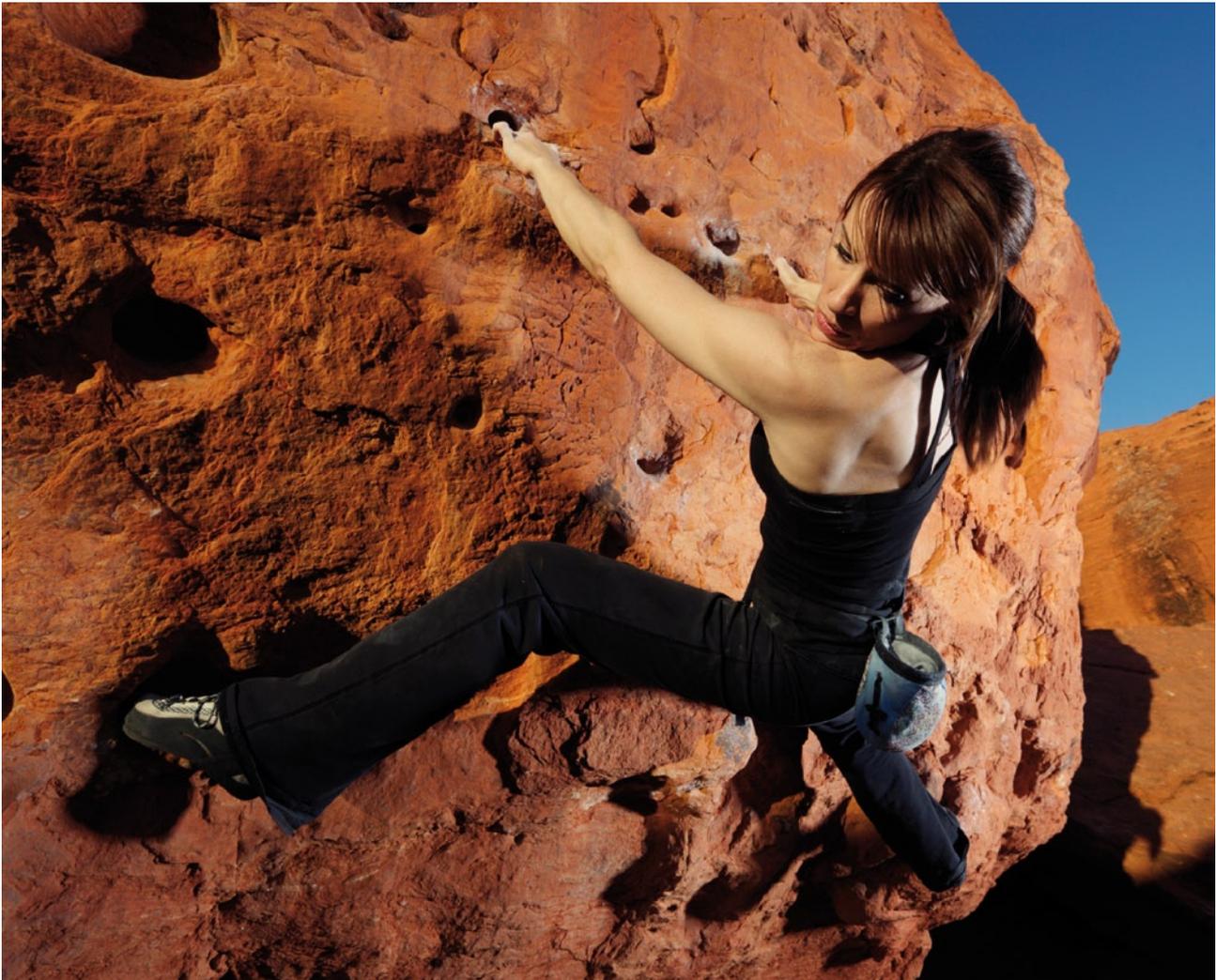
[www.zum-durchblick.de](http://www.zum-durchblick.de)



## Berufsunfähigkeit

# Falsche Vorsorge

Viele junge Leute hindert Unwissenheit am Abschluss einer passenden privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Mit einer umfassenden, neutralen Beratung zu den Risiken und Ursachen der Berufsunfähigkeit sowie einem günstigen und flexiblen Produkt können Versicherungsvermittler bei dieser Zielgruppe punkten.



Private Vorsorge für den Fall einer Berufsunfähigkeit ist unerlässlich. Aber noch haben nur 25 Prozent der Erwerbstätigen eine BU abgeschlossen. Das liegt nicht daran, dass die Menschen prinzipiell nicht vorsorgen wollten – meist sind sie nicht ausreichend oder falsch informiert. Laut einer repräsentativen Umfrage der Continentale in Zusammenarbeit mit TNS Infratest geben 53 Prozent der Bevölkerung an, sie hätten zwar vorgesorgt, aber nicht mit ei-

ner BU. So halten zum Beispiel in der Zielgruppe der 20- bis 29-Jährigen 77 Prozent eine Lebensversicherung, 72 Prozent eine Unfallversicherung, 71 Prozent Sparen, 65 Prozent den Erwerb von Immobilien und 57 Prozent eine Krankenzusatzversicherung für die passende Absicherung.

### **Unfallversicherung ungeeignet**

Allerdings stellen andere Vorsorgemaßnahmen als eine BU keinen wirksamen

Schutz dar. Gesparte Mittel und Lebensversicherungen können bei Verlust des Einkommens schnell verbraucht sein und helfen damit nicht, den finanziellen Bedarf dauerhaft zu decken. Zudem ist bei frühzeitigem Eintritt einer Berufsunfähigkeit in jungen Jahren in der Regel noch nicht viel Kapital vorhanden. Unfallversicherungen sind als Vorsorgeform denkbar ungeeignet. Denn Unfälle bilden nur in 5 Prozent aller Fälle den Grund für Berufsunfähigkeit. Haupt-

ursache sind hingegen mit 33 Prozent psychische Erkrankungen; bei jungen Leuten zwischen 20 und 29 Jahren gilt dies sogar für über 50 Prozent der Fälle. Deshalb ist es besonders wichtig, jungen Kunden im Beratungsgespräch zu verdeutlichen, dass Unfälle nur sehr selten zu Berufsunfähigkeit führen. Eine Unfallversicherung bietet für dieses Risiko also nur einen sehr unzureichenden Schutz. Krankenzusatzversicherungen decken den Einkommensausfall bei Berufsunfähigkeit überhaupt nicht ab und sind damit ebenfalls ungeeignet.

### Der einzig passende Schutz

Die allein wirksame Absicherung für den Fall, dass man so krank wird, dass man seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, ist eine BU. Sie orientiert sich am konkreten finanziellen Bedarf der versicherten Person. Die individuelle Versorgungslücke lässt sich auf diese Weise effektiv schließen. Die BU leistet bei bedingungsgemäßer Berufsunfähigkeit ab Vertragsbeginn und deckt so auch eine frühzeitige Berufsunfähigkeit ohne Wartezeiten ab. Die monatliche Rente wird während der gesamten Dauer einer Berufsunfähigkeit bis zum vereinbarten Leistungsendalter, in der Regel bis zum 67. Lebensjahr, gezahlt. Damit wird eine langfristige finanzielle Absicherung sichergestellt.

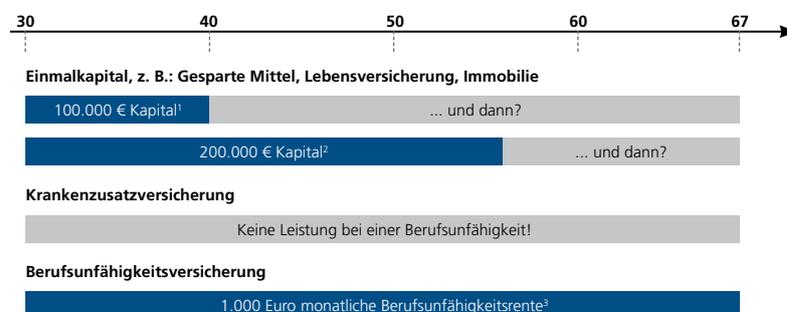
### Zielgruppe junge Leute

Auf den elementaren Schutz einer BU verzichten besonders häufig junge Leute. Denn sie sind oft knapp bei Kasse und rechnen zudem nicht damit, aus gesundheitlichen Gründen ihren Beruf nicht mehr ausüben zu können. Dabei ist eine private Absicherung für Auszubildende und Berufsanfänger besonders wichtig. Denn sie sind in den ersten fünf Jahren ihres Erwerbslebens grundsätzlich nicht durch den Staat geschützt.

Vermittler haben deshalb die große Chance, mit einer umfassenden Aufklärung und Beratung zu den Risiken und Ursachen von Berufsunfähigkeit sowie der passenden Absicherung vor allem die wichtige Zielgruppe der jungen

## Vergleich von Vorsorgeformen

Dauer der Einkommenssicherung bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit im Alter von 30 Jahren und 1.000 Euro monatlicher Rente bzw. Entnahme



Quelle: Continentale. <sup>1</sup> Bei 4 % Verzinsung und 1.000 Euro monatlicher Entnahme ist das Kapital nach ca. 9 Jahren verbraucht. <sup>2</sup> Bei 4 % Verzinsung und 1.000 Euro monatlicher Entnahme ist das Kapital nach ca. 26 Jahren verbraucht. <sup>3</sup> Zahlung der monatlichen Rente während der gesamten Dauer der bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit bis zum vereinbarten Leistungsendalter, in der Regel das 67. Lebensjahr.

Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden. Die Continentale unterstützt Vermittler dabei mit der speziell auf die Bedürfnisse und das Budget junger Leute zugeschnittenen starterVorsorge BU Premium. Dieser zunächst zeitlich befristete BU-Einsteigervertrag bietet einen hochwertigen und flexiblen Versicherungsschutz ab einem monatlichen Beitrag von etwa fünf Euro. Er kann von jungen Leuten im Alter von 15 bis 30 Jahren abgeschlossen werden und läuft zunächst bis zu dem Jahr, in dem der Versicherte 35 Jahre alt wird. In dieser Zeit kann der Versicherte Ausbildung oder Studium abschließen und den ersten Arbeitsplatz finden. Falls etwas passiert, ist er für die vereinbarte Leistungsdauer finanziell abgesichert. Studenten werden bei der Continentale bereits während des Studiums als Akademiker eingestuft und zahlen daher einen günstigen Beitrag.

### Einstieg in eine langfristige Kundenbeziehung

Der Clou: Im Alter von 35 Jahren wird der Vertrag automatisch und ohne erneute Gesundheits- und Berufsgruppenprüfung in einen BU-Tarif der Continentale mit langer Versicherungsdauer überführt. Der Wechsel in den Anschlussvertrag ist bei der starterVorsorge selbstverständlich auch jederzeit vor dem maximalen Endalter von 35

Jahren möglich, ebenfalls ohne erneute Gesundheits- und Berufsgruppenprüfung. Darauf sollte der Vermittler seine Kunden hinweisen. Der Einstieg in die Kundenbeziehung über eine BU ist für den Vermittler außerdem noch aus einem anderen Grund interessant: Junge Leute haben noch einen langen

*„Junge Leute sind oft knapp bei Kasse und rechnen nicht damit, aus gesundheitlichen Gründen ihren Beruf nicht mehr ausüben zu können.“*

Berufs- und Lebensweg vor sich. Dabei sollte auch der Versicherungsschutz mitwachsen. Das bietet dem Vermittler immer wieder neue Anlässe für eine Beratung. So bringen die umfangreichen Nachversicherungsgarantien und ein eingeschlossener Wachstumsplan auch in Zukunft weitere Einnahmen. Darüber hinaus ist auch das Cross-Selling-Potenzial nicht zu unterschätzen. Junge Kunden, denen ein Vermittler die notwendige BU-Absicherung zu günstigen Beiträgen anbietet, werden sich sicherlich auch bei der Altersvorsorge und weiteren Vorsorgemaßnahmen gerne an ihn wenden.

• **Holger Beitz**

Kommunikationswege im Vertrieb

# Im Gespräch übers Netz

Das Verkaufsgespräch, die Vorbereitung, die Nachbereitung: Der Makler hat alle Hände voll zu tun. Doch auch die Fortbildung und den Kontakt zu seinen Produktgebern darf er nicht vergessen. Der Tag müsste 30 Stunden haben! Hat er auch: Mit dem folgenden Artikel sparen Makler viel Zeit ...



Die Kommunikationswege zwischen Versicherern und Maklern sind vielfältig. Bei der Nutzung der verschiedenen Medien ist es wichtig, sie individuell aufeinander abzustimmen. Denn ein cleverer Mix aus persönlicher und virtueller Kommunikation kann erheblich zu einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung beitragen. Nachfolgend werden die unterschiedlichen Möglichkeiten genauer betrachtet. Einer der wichtigsten und auch gängigsten Kommunikationswege dürfte der Kontakt zwischen Maklerbe-

treuer und Makler sein. Hierbei fungiert der Maklerbetreuer als Sprachrohr des Versicherers und übermittelt aktuelle Neuigkeiten, Produktinformationen und Fachwissen. Die Kommunikation erfolgt in erster Linie auf der persönlichen Ebene, aber auch per E-Mail oder telefonisch. Der große Vorteil eines persönlichen Gesprächs liegt darin, dass individuell auf Fragen eingegangen werden kann. Komplexe Themen lassen sich auf diese Art und Weise optimal vermitteln. Ein Nachteil ist der hohe Zeit- und

## Themenschwerpunkte und Vorträge

Zeit	Raum 1 (Sales) Wie sie gezielt Kunden akquirieren	Raum 2 (Investments) Was sie über Märkte wissen sollten	Raum 3 (Produkte) Welche Innovationen Sie weiterbringen
09:30 - 10:00	Jörg Laubrinus mit seinem Vortrag „Neukundentermine auf Abruf. Praxiserprobte Konzepte sofort anwendbar.“		
10:15 - 10:45	<b>Erben &amp; Schenken</b> Die Kaltakquisechance für 2011	<b>Vontobel zum Marktausblick</b> Globale Aktien- und Rentenmärkte Aussichten 2011	<b>Helvetia CleVesto Allcase</b> Das Ende des Entweder-oder
11:00 - 11:30	<b>Baufinanzierung</b> Optimieren und von Konzeptlösungen profitieren	<b>HSBC zu Schwellenländern</b> Ein lohnendes Investment: Die besten Jahre kommen noch	<b>Helvetia CleVesto Favorites</b> Attraktiver als jeder Fondssparplan
11:45 - 12:15	<b>Betriebliche Altersvorsorge</b> bAV erfolgreich verkaufen	<b>BlackRock zu Rohstoffen</b> Die optimale Beimischung – natürliche Zutaten für das Depot	<b>WorkLife Direct</b> Wie flexibel und sicher kann Entgeltumwandlung sein?
12:30 - 13:00	<b>Garantiearten von Fondspolizen</b> Garantiemodelle unter der Lupe	<b>Templeton zu Investmenttrends 2011</b> Vielversprechende Märkte und Ausblicke	<b>Helvetia CashPlan</b> Die Alternative zu festverzinslichen Wertpapieren bei voller Provision

Koordinationsaufwand. Ein weiteres Medium, das nahezu von allen Versicherern genutzt wird, ist der Newsletter-Versand. Dieser erfolgt in der Regel per E-Mail und in regelmäßigen Abständen. Es ist ein äußerst kostengünstiges Medium, das sich bestens zur schnellen Informationsverbreitung eignet. Als negativer Punkt muss jedoch die Menge an Newslettern gewertet werden, die im Allgemeinen tagtäglich versandt wird. Darüber hinaus fehlen der persönliche Kontakt und eventuelle Erläuterungen. Möchte der Makler weiterführende Informationen, muss er selbst aktiv werden.

#### Daheim auf einer Roadshow

Ein Kommunikationsweg, der dazwischen liegt und sich in den letzten Jahren etabliert hat, sind Online-Konferenzen. Hierbei verfolgt der Makler eine Präsentation online über seinen Bildschirm und hört den Moderator entweder über seinen PC oder über das Telefon. Fachthemen oder auch aktuelle Neuigkeiten lassen sich auf diesem Weg schnell und kostengünstig übermitteln. Die Teilnehmer können sich aktiv an der Konferenz beteiligen, indem sie beispielsweise Fragen stellen. Dies geht über das Telefon oder schriftlich mit Hilfe eines Chats. Somit ergibt sich ein konstruktiver Austausch, obwohl die Beteiligten nicht gemeinsam vor Ort sind. Die Technik dieser Konferenzsysteme ist mittlerweile sehr ausgereift und bietet vielfältige Möglichkeiten der Interaktion. Durch Mausklick auf verschiedene Icons (Fragezeichen, Daumen hoch oder runter) können sich die Teilnehmer bemerkbar machen, abstimmen und Feedback geben. Darüber hinaus können die Präsentationsfolien mit Hilfe einer Toolbox live bearbeitet werden. So lassen sich Kommentare einfügen und bestimmte Folienabschnitte hervorheben. Auch Live-Übertragungen des Moderatorenbildschirms sind möglich und bestens geeignet, um Softwares vorzuführen. Mit diesen Interaktionsmöglichkeiten werden die Teilnehmer eingebunden und können aktiv an der Gestaltung der Online-Konferenz mitwirken.

Die Helvetia Leben hat die großen Vorteile von Online-Konferenzen erkannt und wird dieses Medium in diesem Jahr auf eine ganz besondere Art und Weise nutzen. Am 16., 18. und 21. März 2011 bietet die Helvetia Leben ihren Vermittlern eine exklusive Online-Maklershow mit hochkarätigen Referenten. Dabei bestimmen die Vermittler selbst, ob sie einen oder mehrere Vorträge hören und wo der Veranstaltungsort ist – im Büro, in der Bahn oder an einem anderen WLAN-Hotspot. An allen drei Tagen startet der Vertriebsprofi und Geschäftsführer von Vertrieb24, Jörg Laurinus, mit einem Vortragsthema, das für jeden Vermittler hoch interessant ist: „Neukundentermine auf Abruf. Praxiserprobte Konzepte sofort anwendbar.“ Nachdem die Neukundenakquise quasi in „trockenen Tüchern“ ist, starten in drei virtuellen Räumen parallel Vorträge zu verschiedenen Themenschwerpunkten. Die Vortragsdauer beläuft sich auf jeweils 30 Minuten, so dass in effizienter Art und Weise die wichtigsten Punkte vermittelt werden können. Ist ein Vermittler an mehreren Themenschwerpunkten interessiert, so kann er zwischen den Räumen hin- und herwechseln und seinen Maklershow-Besuch individuell gestalten.

Näheres unter [www.hl-maklerservice.de](http://www.hl-maklerservice.de).

• **Beate Heidrich**

# Fünf Jahre Beitrags- stabilität!

Wo gibt es so etwas am Markt?  
Bei der **AUXILIA Rechtsschutz!**

## Highlights

- **Unabhängigkeit und Spartenneutralität,**  
d. h. keine Interessenkollisionen bei Klagen gegen andere Versicherungen
- **Haftungsminimierende und innovative Produktlösungen**
- **Vertriebsorientierter Innendienst**
- **Partnerschaftliche und individuelle Betreuung vor Ort –**  
persönlich und ohne Call-Center
- **Unverändert günstige Beiträge**  
für alle Produkte auch im Jahr 2011

[www.ks-auxilia.de](http://www.ks-auxilia.de)

Top-Anbieter



Geprüfte Sicherheit



**KS/AUXILIA**  
Rechtsschutz

## Altersvorsorge für Selbstständige

# Heute Unternehmer – und morgen?

Deutschlands Selbstständige schlittern sehenden Auges in die Altersarmut. Rund die Hälfte spart nicht regelmäßig oder maximal 200 Euro im Monat für das Rentenalter.



So lautet ein zentrales Ergebnis der Studie „Basisrente für Selbstständige und Beschäftigte“ von HDI-Gerling und dem F.A.Z.-Institut. Auch an Kenntnis über geeignete Vorsorgeinstrumente mangelt es: Knapp ein Drittel der Selbstständigen weiß nicht, dass der Staat mit der Basisrente eigens eine Produktgattung geschaffen hat, mit der Freiberufler und Gewerbetreibende steuerlich gefördert und insolvenzgeschützt für das Alter sparen können. „Die Situation ist alarmierend. Auf der einen Seite klafft bei Selbstständigen mit geringen Einkommen eine große Vorsorgelücke. Auf der anderen Seite steht mit der Basisrente ein steuerlich gefördertes Vorsorgeprodukt zur Verfügung. Aber: Die Nachfrage nach der Basisrente ist im Vergleich zu anderen Vorsorgeprodukten noch relativ gering“, sagt Dr. Guido Birkner, Analyst beim F.A.Z.-Institut. Das Meinungsfor-

schungsinstitut forsa hat im Auftrag von HDI-Gerling und dem F.A.Z.-Institut jeweils 500 Selbstständige und 500 Angestellte mit einem Jahresbruttoeinkommen von über 66.000 Euro zu ihrem Vorsorgeverhalten und ihrer Einstellung gegenüber der Basisrente befragt. Die Ergebnisse wurden in einem Band unter dem Titel „Basisrente für Selbstständige und Beschäftigte – Studie zur Planung und zu den Perspektiven der privaten Altersvorsorge“ zusammengefasst.

### **Basisrente:**

#### **Alle wollen sie, keiner kennt sie**

Die Erkenntnisse sind aufrüttelnd. Garantierte Rentenleistungen, steuerliche Förderung und regelmäßige Rentenzahlungen sind die wichtigsten Anforderungen, die Selbstständige an ein Altersvorsorgeprodukt stellen. Dass die Basisrente diese Anforderungen

grundsätzlich vollständig erfüllt, ist 30 Prozent der Selbstständigen hingegen unbekannt. Dabei müssten diese sich mit ihrer finanziellen Situation im Alter besonders intensiv beschäftigen. Aktuariellen Berechnungen zufolge leben beispielsweise Freiberufler länger als der Bevölkerungsdurchschnitt. Selbstständige Frauen übertreffen die allgemeine Lebenserwartung um drei, Männer sogar um fast vier Jahre. Entsprechend höher ist der Versorgungsbedarf für die Rentenphase. „Unsere Studie zeigt: Die Basisrente ist ein Wunschprodukt, das nach wie vor nur wenige Selbstständige kennen“, führt Markus Drews, Vertriebsvorstand von HDI-Gerling, aus. „Über die Vorteilhaftigkeit müssen wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern noch stärker aufklären. Die Chancen, dass das gelingt, stehen gut, denn immerhin planen 31 Prozent der Selbstständigen, ihre Altersvorsorge aufzustocken.“

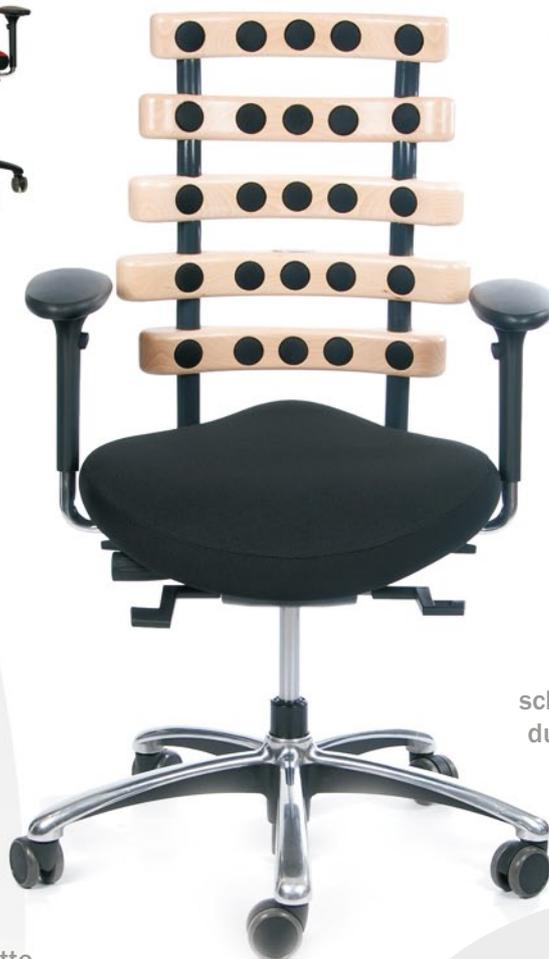
### **Altersvorsorge vom Firmenerfolg entkoppeln**

Dass die Ansprüche auf eine Basisrente bei Insolvenz vor dem Zugriff der Gläubiger geschützt sind, ist für Selbstständige besonders wertvoll. Denn 53 Prozent der Freiberufler und Gewerbetreibenden haben Erträge aus dem eigenen Betrieb – zum Beispiel den Verkaufserlös – fest in ihre Altersvorsorge eingeplant. Gerät das Unternehmen jedoch vor dem Renteneintritt in eine Schieflage, steht zugleich die gesamte Vorsorgeplanung auf der Kippe. Mit der Basisrente können sich Unternehmer von der wirtschaftlichen Zukunft ihres Betriebs unabhängig machen.

• **Dr. Guido Birkner**

# POPPEL & STORCH

SITZMÖBEL MADE IN GERMANY



Defizite Rückenhaltung (speziell am Arbeitsplatz) führt zu Rückenschmerzen, mindert Ihre Lebensqualität und verursacht wiederum hohe Ausfallzeiten. Infolgedessen entstehen in jeglichen betrieblichen und behördlichen Stellen enorme Kosten.

Über 80 % der Menschen in Deutschland leiden an Rückenproblemen und -erkrankungen und fast jeder zweite Beschäftigte und Arbeitnehmer ist länger als acht Wochen wegen Rückenerkrankungen arbeitsunfähig. Mehr als jede dritte Krankenschreibung hat Rückenschmerzen und -probleme als Ursache. Hiervon sind alle Berufsgruppen betroffen und stellen dadurch einen enormen Kostenfaktor dar.

Die Besonderheit der Stühle ist die patentierte, funktionelle und optisch markante Rückenlehne. Diese funktioniert wie eine zweite Wirbelsäule und ist durchgängig flexibel. Die Funktionalität ist dabei auch unter extremer Belastung gegeben. Das Zusammenspiel der beweglichen Sitzmechanik und der durchgängig flexiblen Rückenlehne schaffen ein neues Sitzgefühl und eine durchaus einmalig interessante Optik.

maxpool-Partner erhalten  
**10 % Rabatt**

## Qualitätsarbeit aus Thüringen



## Rechtsschutz

# David gegen Goliath

Der Konflikt mit dem Nachbarn, der Ärger mit der Kfz-Versicherung – alles Sorgen, die nicht sein müssen. „Helfen Sie Ihrem Kunden“, meint Klaus Hellwig von der AUXILIA Rechtsschutz und erklärt, mit welchen Argumenten der Makler landen kann.



Die Rechtsschutzversicherung wird auch von Verbänden und Verbraucherschützern mittlerweile als existenzielle Absicherungsform für sinnvoll erachtet. Sie kämpft aber nach wie vor damit, dass sie von den Verbrauchern nicht wie die Haftpflichtversicherung für zwingend notwendig gehalten wird. Das Ergebnis ist eine Durchdringungsquote der Haushalte in Deutschland von knapp 42 Prozent. Positiv formuliert bedeutet dies, dass 58 Prozent aller Haushalte auf Ihren Besuch und Ihre Beratungs- und Verkaufsansätze warten. In welcher anderen Sparte haben Sie als Makler solche hohen Akquise-Chancen? In welcher Sparte müssen Sie sich bei Ihren Kunden so selten mit

Mitbewerbern auseinandersetzen? Sie persönlich haben jetzt die Chance, mit dieser Situation Geld zu verdienen. Zugegebenermaßen sind die Courtagen aus dem Rechtsschutzgeschäft nicht so hoch, dass sich eine Maklerfirma davon tragen könnte. Gemeinsam mit Cross-Selling-Produkten bietet Rechtsschutz aber durchaus eine solide Basis und ist oftmals das ideale Einstiegs- beziehungsweise Türöffnerprodukt bei Neukunden.

### Rechtsschutz ebenso wichtig wie Haftpflicht

Der Bedarf an einer Rechtsschutzversicherung muss Ihren Kunden verdeutlicht werden. Dies gilt sicher auch, wenn

bereits ein gültiger Maklerauftrag vorliegt und der Abschluss einer Versicherung eigentlich nicht im Detail diskutiert werden müsste. Argumente, warum eine Rechtsschutzversicherung erforderlich ist, gibt es genug:

Personen, die einen Schaden verursachen, sind in der Regel über eine Haftpflichtversicherung abgesichert. Deren Notwendigkeit ist unumstritten. Sie gehört mittlerweile fast zu jedem Haushalt und besonders auch zur Absicherung gefahrenträchtiger Berufe. Aber wer setzt sich für die Geschädigten ein? Denn etwa bei Unfällen gibt es meist nur einen „Schädiger“, aber mehrere Geschädigte. Rechtsschutzversicherer bieten diesen Schutz. Sie beraten Ihre Kunden – wie ein Dienstleister – hinsichtlich ihrer Möglichkeiten und stellen die finanziellen Mittel für den Anwalt und Prozess zur Verfügung.

#### Der Streit um den Schadensersatz

Das Thema Schadensersatz bietet sich sehr gut an, um Rechtsschutz mit besonders anschaulichen und nachvollziehbaren Leistungsfällen zu erklären. Nutzen Sie dazu einfach die Tagespresse. Sie ist (leider) voll mit schwerwie-

**„Die Rechtsschutzversicherung ist der ideale Türöffner.“**

genden Unglücken wie Auto-, Bus- oder Bahnunfällen und Flugzeugabstürzen. Eine Person/Firma passt nicht auf oder macht folgenschwere Fehler – viele Personen leiden unter den Folgen.

Fragen Sie Ihre Kunden, wie sie sich vorstellen, bei unklarer Schuldfrage Schadensersatz für ihr körperliches und seelisches Leid zu erhalten. Achten Sie darauf, dass der von Ihnen angebotene Rechtsschutzversicherer die sogenannte „Folgeereignistheorie“ in den Bedingungen verankert hat.

#### Klein gegen Groß

Im täglichen Leben gibt es diverse Kontakte mit größeren Institutionen. Ihre Kunden setzen sich mit dem Staat



**„Der Makler sollte für seine Kunden immer einen konzernunabhängigen Rechtsschutzversicherer suchen.“**

Klaus Hellwig  
Direktor Vertrieb  
AUXILIA Rechtsschutz

auseinander, kommunizieren mit den Sozialbehörden, haben Verträge mit Energie- und Telekommunikationsanbietern oder arbeiten in größeren Unternehmen. All diese Situationen bergen Streitpotenzial. Wenn es zu rechtlichen Auseinandersetzungen kommt, ist der „Goliath“ aufgrund der Größe und seiner Möglichkeiten meistens klar im Vorteil. Rechtsschutz sorgt für Waffengleichheit. Die Juristen des Versicherers helfen Ihrem „David“ und bieten mit erfahrenen Rechtsanwältinnen „Goliath“ vor Gericht die Stirn. Sie kämpfen für die Rechte Ihrer Kunden oder suchen beispielsweise eine Lösung mit Hilfe der Mediation.

#### Klagen gegen andere Versicherer

Auch der eigene Versicherer kann in bestimmten Situationen des Lebens ein übermächtiger Gegner sein. Wie können sich Ihre Kunden wehren, wenn der Hausratversicherer sich weigert, eine fällige Leistung auszuzahlen? Was tun Ihre Kunden, wenn der Versicherer das ärztliche Gutachten zum Grad der Berufsunfähigkeit anzweifelt? Die höchste Beschwerdequote der Versicherungszweige hat im Übrigen laut Map-Report 2009 die Kfz-Haftpflicht, gefolgt von der Kranken- und der BU-Versicherung. Zu vermeiden sind solche Streitigkeiten nicht, auch wenn Sie für Ihre Kunden die besten Versicherungsunternehmen ausgewählt haben. Sie als Makler können jedoch vermeiden, dass

die Rechtsschutz zum gleichen Konzern gehört wie der Versicherer, mit dem sich Ihre Kunden möglicherweise einmal streiten müssen. Dies klingt logisch – und beispielsweise bei einem Kfz-Unfall und damit einem Streit mit dem gegnerischen Kfz-Haftpflichtversicherer gibt es nur eine Lösung: Der Makler sollte immer für seine Kunden einen konzernunabhängigen Rechtsschutzversicherer suchen.

#### Leitsätze als Hilfsmittel

Sinnvolle Thesen vereinfachen Ihre Arbeit und lassen sich gut merken. Nachstehend für Sie eine kleine Auswahl:

„Die Haftpflichtversicherung schützt den Schädiger und den Verursacher – die Rechtsschutzversicherung hilft den Geschädigten und den Opfern!“  
„Rechtsschutz ist die umgekehrte Haftpflicht!“

„Eine Rechtsschutzversicherung ist wie eine Bank, die ihrem Kunden einen Kredit gibt, um sein Recht durchzusetzen. Unterschied: Diesen Kredit muss ihr Kunde nicht zurückzahlen!“  
„Eine Rechtsschutzversicherung sorgt für Chancen- und Waffengleichheit!“

Es gibt also genügend Gründe und noch mehr Potenzial, die Rechtsschutzversicherung ins Zentrum der Beratung zu stellen. Stellen Sie sich an die Seite Ihrer Kunden und klären Sie sie mit den richtigen Argumenten auf. Viel Erfolg!

• Klaus Hellwig

## Kundenbindung

# Mehrwert-Makler

„Carglass repariert, Carglass tauscht aus“ – diesen Werbeslogan kennt jeder. Der gute und vor allem kostenlose Service ist bekannt. Gewusst wie und warum, kann sich der Makler dieses Erfolgskonzept zunutze machen.



Der Autospezialist Carglass® beleuchtet die Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern von Grund auf neu. Mit dem Total-Value-Partnership-Programm ist ihm ein richtungsweisender Schritt in eine neue Dimension der Beziehung zwischen Makler und Dienstleister gelungen. Mit der klaren Vision, Deutschlands natürliche Wahl für Reparatur und Neueinbau von Fahrzeugglas zu werden, bietet Carglass® Autofahrern einen Weltklasse-Service, zu jeder Zeit und an jedem Ort. Mehr als 700.000 begeisterte Kunden im Jahr bestätigen dies dem in Köln ansässigen Unternehmen. Getreu dem Slogan „Carglass® repariert, Carglass® tauscht aus“ wird in über 270 Service-Centern und ebenso vielen mobilen Autoglas-Einheiten mit Hochdruck daran gearbeitet, dem hohen Anspruch als „Deutsch-

lands kundenorientiertester Dienstleister 2010“ auch in der Zukunft gerecht zu werden. Der Vorteil für den Kfz-Versicherer liegt dabei auf der Hand: Carglass® prüft immer zuerst die Möglichkeit der Glasschadenreparatur, ein Scheiben-Neueinbau wird daher ausschließlich bei nicht reparablen Schäden durchgeführt.

*„Der Gewinn liegt nicht nur im Erhalt einer Vermittlungsprovision.“*

Diese „Repair first“-Strategie erschließt Versicherungsunternehmen ein enormes Potenzial zur Senkung der Schadenskosten. Damit möglichst viele Versicherungsnehmer ihren Glasschaden so kostengünstig wie möglich beheben

lassen, verzichten die Versicherer in der Regel bei Reparatur auf den Abzug der Selbstbeteiligung. Ein glasklarer Vorteil für den Autofahrer.

### Vermittler hilft, Kunde gewinnt

So weit, so gut. Welche Rolle kann nun aber der Versicherungsmakler übernehmen? Natürlich die Rolle des Vermittlers! Als solcher ist er ebenfalls Gewinner in einem Prozess, der keine Verlierer kennt. Und der Gewinn liegt eben nicht, wie häufig angenommen, lediglich im Erhalt einer kleinen Vermittlungsprovision. Vielmehr kann der Glasschaden oftmals für lange Zeit der einzige Berührungspunkt zwischen Versicherungsmakler und Kunde sein. Vermittelt der Makler seinem Kunden nun durch eine Online-Beauftragung an Carglass® ein selten gewordenes positives Qualitätserlebnis, so lässt sich dieses vielfältig nutzen. Denn in der Folge hat Carglass® wesentlich mehr Berührungspunkte mit dem Kunden als Versicherer oder Makler. Carglass® nutzt dies, um ihm den Kern seines Markenwerts zu vermitteln. Gleichzeitig kann Carglass® ihn aber auch in dem Gefühl bestärken, bei seinem Versicherungsmakler in den besten Händen zu sein. Aus dieser Idee heraus ist ein Kundenbindungsprogramm entstanden, das Versicherungsmakler nutzen können, um Akquisitionskosten zu senken, Kundenbindung zu erhöhen oder auch Cross-Selling-Effekte zu erzielen. In diesem Jahr wird Carglass® erstmals die Sach-Tour von maxpool begleiten. Interessierten Maklern wird direkt vor Ort die Möglichkeit eröffnet, das Carglass-Online-Portal zu nutzen und sich selbst vom Mehrwert einer Partnerschaft mit dem Service-Leader zu überzeugen.

• Klaus Müller

Corinna D, 36. Sie hat gerade ihren Job gekündigt. Erst mal Kopf frei machen, Urlaub mit dem Motorrad. Danach geht es schon irgendwie weiter.



## Kein Kunde ist wie der andere

### Deshalb: Zielgenau anbieten!

Mit dem neuen BU-Konzept der Continentale holen Sie Ihren Kunden da ab, wo er steht:

- mit seinem persönlichen Berufsprofil  
– und bis zu 30% günstigeren Beiträgen,
- mit der Option auf Sofortkapital  
– einer Starthilfe als Einmalzahlung zur BU-Rente,
- mit den besten Bedingungen, die wir je hatten.

Näher am Kunden – näher am Erfolg:

### Die neue BU *Premium*

Mehr Informationen:

[www.contactm.de/zielgenau](http://www.contactm.de/zielgenau)

## Deutscher Wohlstand

Das Bruttogeldvermögen der Deutschen stieg 2010 um 220 Milliarden Euro und erreichte den neuen Höchststand von 4,88 Billionen Euro. Im Durchschnitt verfügt jeder Bürger über 59.900 Euro (2009: 57.000 Euro). Das geht aus den aktuellen Schätzungen von Allianz Global Investors hervor. Das Wachstum sei unter anderem dem Anstieg der verfügbaren Einkommen deutscher Haushalte um 2,6 Prozent zu verdanken. Dieser resultiere wiederum auch aus der steuerlichen Absetzbarkeit von Versicherungsbeiträgen sowie dem Beschäftigungszuwachs im Zuge der wirtschaftlichen Erholung. Trotz der positiven Entwicklungen bleibt das Anlageverhalten der Deutschen aber von Vorsicht geprägt. So verzeichnete der Zufluss an Geldern auf kurzfristig verfügbare Konten 2010 einen Anstieg um 10 Prozent. Dagegen waren Termineinlagen und Sparbriefe kaum gefragt. Insgesamt wurden rund 30 Milliarden Euro aus diesen Anlagen abgezogen. Grund dafür waren zum einen die geringe Verzinsung und zum anderen die terminliche Bindung. Laut Studie übertrifft der Bestand von rund 750 Milliarden Euro an täglich

verfügbaren Geldern mittlerweile den Bestand an Spareinlagen von gut 600 Milliarden Euro. „Die Aufteilung des Geldvermögens zeigt deutlich, dass die Anleger unverändert zu stark auf vermeintliche Sicherheit setzen“, erklärt Hans-Jörg Naumer, Leiter Kapitalmarktanalyse bei Allianz GI. „Dabei unterschätzen sie das Risiko des Kaufkraftverlustes durch Inflation, denn die aktuellen Geldmarktzinsen übertreffen kaum die zu erwartenden Inflationsraten.“ Naumer empfiehlt daher, reale Werte wie Aktien ins Depot zu nehmen, da die Firmeninflationäre Entwicklungen über die Preise weitergeben könnten und die zu erwartenden Renditen von Aktien einen Kaufkraftverlust ausgleichen. Hier setzt der Experte besonders auf deutsche Aktien: „Deutschland ist mit einem Wachstum von 3,6 Prozent im letzten Jahr der Superstar unter den Industrienationen und dürfte 2011 daran anschließen.“ Neben Aktienfonds böten sich aufgrund ihrer Flexibilität auch Multi-Asset-Fonds an. Beim Anleiheanteil des Portfolios empfiehlt Naumer eine Fondslösung, die flexibel in unterschiedliche Laufzeiten anlegen kann.



### Anleger denken um

**Anleger geschlossener Fonds wollen mehr in die Bereiche Energie und Infrastruktur investieren. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Umfrage der Vermögensberatung dima24.de. So erkennen 65 Prozent der Befragten gute Anlagechancen im Segment der Erneuerbaren Energien. Außerdem meint knapp die Hälfte aller Teilnehmer, dass Infrastrukturprojekte lohnenswert seien. Damit zeigt die Studie, dass die Krise zu einem Umdenken geführt hat. Geschlossene Fonds sind nach wie vor gefragt, die Wahl der Investitionsobjekte hat sich allerdings verändert. Diesen Trend bestätigt Michael Bennighoff, Sprecher der MPC Capital AG: „Anleger investieren vermehrt in Produkte, in denen sie langfristig einen Sinn erkennen und die über den reinen Investitionsnutzen hinausgehen.“ Auch nicht allein die Rendite stehe mehr im Vordergrund, sondern die Sicherheit. Dagegen verloren Schiffs- und Flugzeuginvestments in der Gunst vieler Anleger, wie die Umfrage zeigt. Rund 40 Prozent der Teilnehmer gaben an, künftig weniger in diese Bereiche investieren zu wollen. Dafür verantwortlich sei weniger ein Mangel an Angeboten als vielmehr das fehlende Vertrauen. So haben viele Anleger infolge der Schifffahrtskrise und der negativen Presse das Vertrauen in diese Beteiligungen verloren.**



**INFINUS**  
GRUPPE



- > Deutschlands Haftungsdach Nr. 1\*
- > Sicherheit und Transparenz durch A Rating\*\*
- > Beratungssicherheit
- > Interne Aus- und Weiterbildung inkl. Zertifizierung



- > Zugriff auf alle Produkte über Maklerpools
- > Unter den Top 10 der Deutschen Allfinanzvertriebe\*
- > Eigene Produkte & bewährte Konzepte
- > Partner behalten ihre Unabhängigkeit

\*Quelle: Cash. Magazin 09/2010 und 07/2010 \*\*Creditreform-Unternehmensrating 03/2010

## Festzinsanlagen mit 6,5 % bis 7,0 % p. a.

marktunabhängiger Festzins, z.B. mit 50.000 Euro, kurze Laufzeit ab 2 Jahren

- Anlageprodukte mit attraktiver Durchschnittsverzinsung von 11,1% bis 14,0% p. a. seit 2002, Laufzeit 5 bis 15 Jahre
- Einzigartige § 34c-Produkte mit 10,65% p. a. Durchschnittsverzinsung seit 2006, variable Laufzeiten
- Investitionen in Megatrends wie Rohstoffe, Edelmetalle und erneuerbare Energien
- Vermögensverwaltung im Fondsmantel mit aktiv gemanagten INFINUS Fonds
- Exklusive Immobilien in A-Lagen mit über 96% Vermietungsstand
- Höchstpreise für den Ankauf von Lebens- und Rentenversicherungspolizen
- Zugriff auf die besten Finanz- und Versicherungsprodukte über Dachpoolkonzept

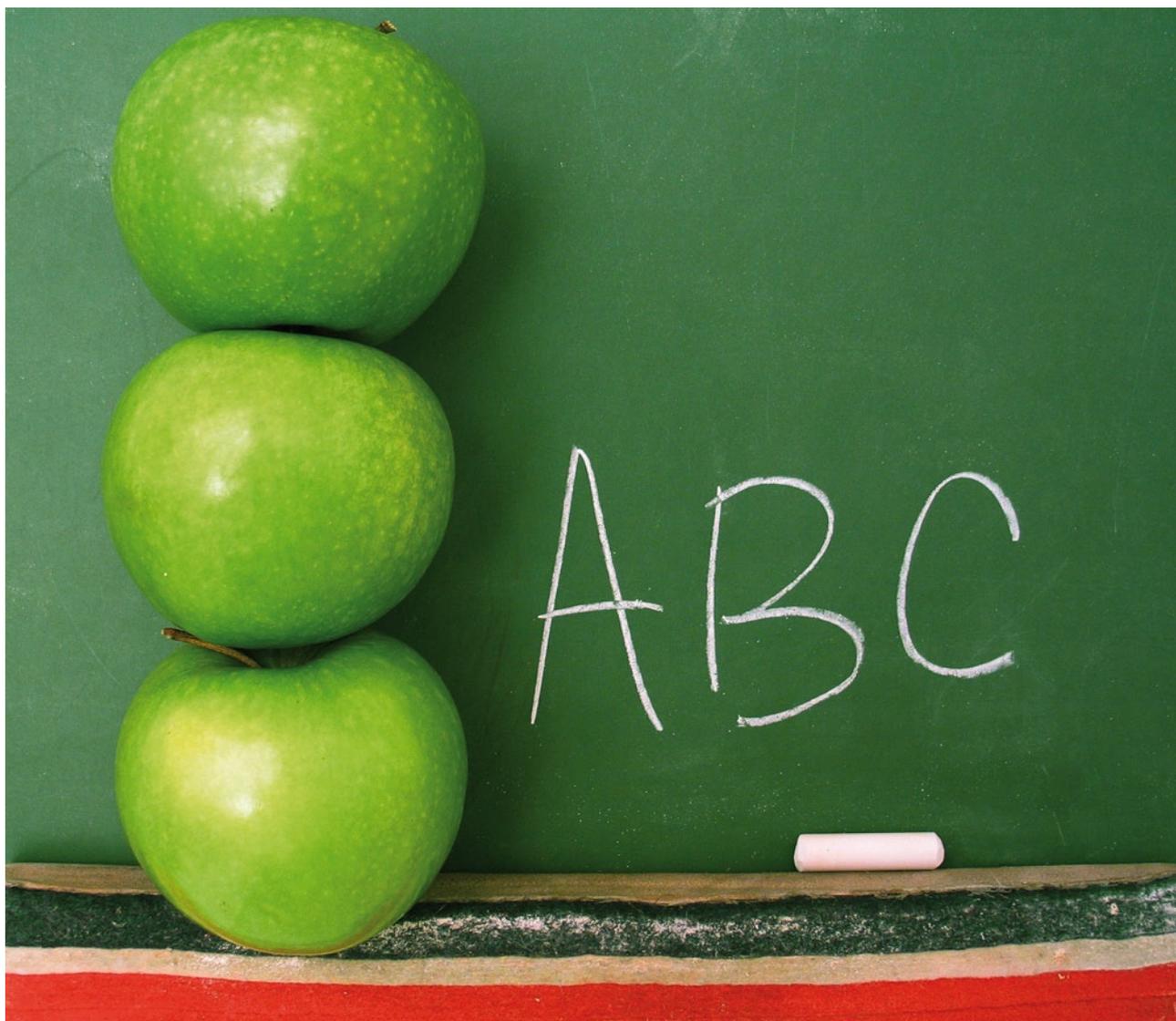


Informieren Sie sich jetzt! Telefon: 03 51 31 56 70 oder [www.INFINUS.de](http://www.INFINUS.de)

FONDS-Check

# Global gut performen – systematisch erfolgreich

Prometheus Asset Management setzt auf Antizyklik.



Gewinner gehen gegen den Trend. Das braucht Mut. Prometheus Asset Management (P.A.M.) setzt mit dem Global Turnaround Trends genau das um. Im Fokus: internationale Aktienmärkte. Allerdings müssen sie eine weit unterdurchschnittliche Entwicklung oder eine starke Verlustphase durchlaufen haben. Die Langenfelder Anlagestrategen nutzen die regelmäßig eintretende Erholung dieser Segmente. Sie erzielen unter Renditegesichtspunkten mittel- bis langfristig einen deutlichen Mehrwert gegenüber herkömmlich

gemanagten Aktienportfolios. Der Drei-Jahres-Track-Record zeigt den Erfolg: 19,81 Prozent Wertzuwachs. Zeitgleich verlor der weltweite Aktienindex MSCI World TR 4,46 Prozent. Erzielt werden Prometheus gute Ergebnisse durch das haus-eigene Handelssystem, welches automatisch und regelbasiert Kaufsignale generiert. Das schließt emotionale Faktoren wie Gier oder Angst vom Entscheidungsprozess aus. Das Prinzip ist ganz einfach: etwas Gutes kaufen, solange es günstig ist. Beim antizyklischen Investieren gilt es als eine der wesent-

lichen Herausforderungen, die Emotionen auszuschalten und Chancen zu identifizieren, bevor andere dies tun. Im Grundsatz bedeutet das: heute auf die Schnäppchen setzen, die andere erst morgen erkennen.

### Erfolg ist kein Zufall

Statistiken belegen, dass die Börse durchschnittlich alle dreieinhalb Jahre einen etwa 14 Monate andauernden Rückgang von 36 Prozent und im Gegenzug, berechnet auf den gleichen Zeitraum, einen Aufschwung von etwa 89 Prozent erlebt. (Berechnet auf Grundlage des Kursverlaufs des MSCI World TR von 1986 bis 2010. Quelle der Statistiken: National Bureau of Economic Research, Lipper Datenbank, Prometheus). Für antizyklische Strategien zeigt sich darin enormes Gewinnpotenzial. Aus einer Studie, die Prometheus durchführte, geht das sogar noch deutlicher hervor:

**Aus 10.000 Euro wurden in 32 Jahren über 15 Millionen Euro. Das entspricht einer durchschnittlichen Rendite von 26,01 Prozent p. a.**

Aus 10.000 Euro wurden im Zeitraum von 1978 bis Ende 2010 bei prozyklischer Anlage in die besten Märkte 26.289 Euro. Passives Investieren in den MSCI World erzielte zeitgleich immerhin 156.707 Euro. Klarer Sieger ist jedoch der antizyklische Ansatz: Aus 10.000 Euro wurden in diesen Jahren über 15 Millionen Euro, genau gesagt: 15.296.156 Euro. Das entspricht einer durchschnittlichen Rendite von 26,01 Prozent p. a.

Antizyklische Investments erfordern allerdings ein wenig Geduld beim Anleger. Daher eignet sich der Global Turnaround Trends besonders für langfristig orientierte Aktieninvestoren mit einem Anlagehorizont von mindestens fünf Jahren. Jasmin Nežirevic, Geschäftsführer der P.A.M. Prometheus Asset Management GmbH: „Mathematik ist

der beste Freund der Antizykliker. Die Arithmetik der Finanzmärkte darf man nicht unterschätzen.“ Antizyklus ist pure Berechnung: Bricht eine Börse um 70 Prozent ein, investiert der Antizykliker erst, wenn das Wertpapier bereits verloren hat. Steigt der Kurs des Wertpapiers wieder auf seinen ursprünglichen Stand, so kann der Investor an dieser Stelle einen Zugewinn von 233 Prozent verbuchen, statt zunächst die Verluste ausgleichen zu müssen.

Basis für die Gewinnmitnahme ist – neben dem antizyklischen Investieren – das aktive Management zur Steuerung der Risiken. P.A.M. passt dafür die Aktienquote je nach Marktlage flexibel von 0 bis 100 Prozent an. Im Krisenjahr 2008 betrug der Aktienanteil so lediglich 8,46 Prozent. Bereits ein Jahr später, 2009, lag er bei 56,21 und 2010 sogar bei durchschnittlich 75,5 Prozent.

### Asset-Allokation und derzeit interessante Länder

Momentan umfasst der Fonds 14 Länder als Zielinvestitionen, wobei drei weitere auf der Watchlist stehen. Irland zeichnet sich so beispielsweise als zeitaufwendiger Trend ab. Auch auf den österreichischen Markt setzt P.A.M. Mit einem zwischenzeitlichen Maximalverlust von rund 80 (Irland) beziehungsweise 67 Prozent (Österreich) gehören sie zu den weltweit schlechtesten Märkten. Nach diesem Verlust werden sie den Finanzmarkt von hinten aufröhlen – als zukünftige Gewinner. Sobald das Handelssystem ein Turnaround-Signal generiert, werden hier Investitionen getätigt. Für die Alpenrepublik hatte das hauseigene Analysesystem bereits 2009 ein Kaufsignal generiert, daher haben die Anlagestrategen direkt zugeschlagen und sind seitdem zu 8 Prozent investiert.

### Die Köpfe hinter der Strategie

Das Team besteht aus vier praxisbewährten Anlageexperten. Mit einer gemeinsamen Berufserfahrung von insgesamt 67 Jahren gehören André Kunze, Marc Pasdag, Volker Stache und Jasmin Nežirevic allerdings nicht zum alten

Eisen. Die vier Enddreißiger verfügen allesamt über fundiertes Know-how auf dem Kapitalmarkt. Des Weiteren weisen sie langjährige Expertise in der Vermögensverwaltung und -beratung sowie der Finanzplanung und der Betreuung vermögiger Privatkunden auf. Insgesamt verwalten die vier Fondsstrategen innerhalb ihrer vier Investmentprodukte ein Fondsvolumen von rund 136 Millionen Euro. Mit einer Größe von 41,8 Millionen Euro ist der Global Turnaround Trends das Schwergewicht im Portfolio der Langenfelder Fondsboutique. Alle vier Fonds wurden in den letzten Jahren ausgezeichnet.

• **Eric Metz**

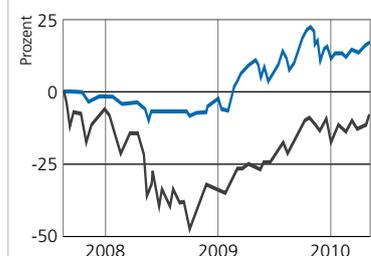
### Fondsdaten

Prometheus - Global Turnaround Trends®	
WKN	A0M8DV
ISIN	LU0332673630
Fondstyp	Superfonds offensiv
Auflegedatum	28.12.2007
Ertragsverwendung	Thesaurierend
Volumen	41,8 Mio. €
Fondsgesellschaft	Alceda Fund Management S.A.
Depotbank	HSBC Trinkaus & Burkhardt (International) SA

### MSCI World TR Prometheus - Global Turnaround Trends

#### Performance zwischen 2008 und 2010

— Prometheus - Global Turnaround Trends  
— MSCI World TR



Quelle: P.A.M. Prometheus Asset Management GmbH

#### Weitere Informationen:

Prometheus Asset Management GmbH  
Elisabeth-Selbert-Straße 19  
40764 Langenfeld  
Telefon: (0 21 73) 3 98 75-0  
Internet: [www.prometheus-fonds.de](http://www.prometheus-fonds.de)

Weniger ist mehr? Nicht in der bAV.

# „Think big“ in der bAV – ran an die Belegschaften!

Wer kennt das nicht: Sie betreuen einen Privatkunden und der führt beispielsweise eine Direktversicherung. Vielleicht haben Sie ihm diese sogar einmal verkauft, oder Sie haben den Vertrag einfach nur in den Unterlagen des Kunden aufgefunden und in Ihre Betreuung übernommen.



*„Ich liefere Ihnen schlüssige Argumente, um immer öfter die bAV in größeren Betrieben anzusprechen.“*

Oliver Drewes  
Teamleiter Vorsorgemanagement

Aus unserer Sicht bietet jede bestehende bAV auch eine Einstiegsmöglichkeit in die betriebliche Altersversorgung Ihres Kunden von Seiten des Arbeitgebers insgesamt. Wie? Ganz einfach – hier ein paar „Einstiegsstipps“:

Prüfen Sie den Ihnen vorliegenden Vertrag hinsichtlich seiner Rabattierungsstufe. Sollte es sich um einen „Einzeltarif“ (ohne Gruppenrabatt) handeln, fertigen Sie eine Gegenüberstellung von Einzeltarif versus Gruppentarif an und zeigen Sie Ihrem Kunden den Unterschied auf: „Dieser Tarif ist möglich, wenn ich das gesamte Unternehmen betreue.“ Anschließend bitten Sie ihn, diese Gegenüberstellung in seiner Personalabteilung vorzulegen. Vielleicht kommen Sie somit zu einem Termin mit den Personalern/der Geschäftsführung und können über ein Gesamtkonzept für das Unternehmen sprechen. Prüfen Sie den Anbieter und nehmen Sie eine Gegenüberstellung der bedeutsamen

Bilanzdeckdaten mit einem leistungsstärkeren Versicherer vor – weiter wie eben ...

Argumentieren Sie mit dem Stichwort „Versorgungsordnung“. Jedes Unternehmen benötigt eine interne Definition der betrieblichen Altersversorgung, in der kurz und knapp die Möglichkeiten der bAV geregelt sind (hat aber kaum ein Unternehmen ...). Bieten Sie Firmen an, deren bAV insgesamt einmal zu überprüfen und etwaige Haftungsrisiken für den Arbeitgeber zu entschärfen. Arbeitgeber zeigen sich in der Regel recht zugänglich, wenn Sie mit folgenden Aspekten argumentieren: Sind alle Arbeitnehmer ausreichend aufgeklärt worden (Zillmerungsverfahren etc.)? Sind die Entgeltumwandelvereinbarungen möglicherweise veraltet? Sind die Anbieter und die laufenden Tarife hinsichtlich ihrer Zulässigkeit geprüft? Beinhalten laufende Tarife möglicherweise Haftungsrisiken/

Nachschussverpflichtungen für Arbeitgeber? Besteht Zufriedenheit mit der laufenden Betreuung der bAV? Werden beispielsweise auch ausgetretene Arbeitnehmer über die Möglichkeiten der Vertragsfortführung ausreichend beraten? Auch ein schönes Thema: Gibt es Pensionszusagen im Hause des Arbeitgebers? Wenn ja: Wurde hierzu der Ausfinanzierungsgrad geprüft? Wurde ausreichend hinsichtlich der aktuellen gesetzlichen Veränderungen beraten und die Pensionszusage auch unter dieser neuen Rechtslage bereits einmal überprüft?

So viele Fragen und Schlagworte ... Ich möchte Sie damit nicht verwirren. Vielmehr möchte ich, dass Sie für sich schlüssige Argumente finden, um immer öfter die bAV anzusprechen, gerade auch in größeren Betrieben.

• *Oliver Drewes*

## Auf den Punkt gebracht

### bAV-Einstiegsstipps

- Rabattierungsstufe (Einzel- vs. Gruppentarif)
- Bilanzdeckdatenvergleich
- Versorgungsverordnung
- Haftungsrisiken in bestehender bAV prüfen
- Aufklärung über Zillmerungsverfahren
- Entgeltumwandelvereinbarungen
- Rechtslage bei Pensionszusagen

### Weitere Informationen:

Oliver Drewes  
Teamleiter Vorsorgemanagement  
maxpool-bAV-Hotline: (0 40) 29 99 40-750  
maxpool-pAV-Hotline: (0 40) 29 99 40-300  
E-Mail: LV@maxpool.de

## Private Krankenversicherung

## Keine Scheu vor Pflegefallrisiko

Die ergänzende Pflegeversicherung wird künftig eine größere Bedeutung in der Beratung und in der Produktwelt der Vermittler und Versicherer erlangen. Dennoch besteht eine Scheu, das emotional schwierige Thema bei den Endkunden anzusprechen. Warum Sie es dennoch tun sollten



*„Das Pflegefallrisiko sollte auch Thema Ihrer Beratung sein!“*

Alexander Schäfer  
Prokurist  
UNION Service-Gesellschaft

Ein starker Rückgang der Geburtenrate zwischen 1960 und 1980 und eine steigende Lebenserwartung haben zu einer demografischen Verschiebung der Altersstrukturen in Deutschland geführt. Die Bemühungen der jeweiligen Bundesregierungen konnten diese Entwicklung leider bislang nicht umkehren. Auch die auf niedrigem Niveau stagnierende Geburtenrate kann die Überalterung der Bevölkerung nicht aufhalten. Die Aktivitäten der Regierung zur Stabilisierung der sozialen Sicherungssysteme werden sicherlich noch lange andauern. Die Eigeninitiative der Bürgerinnen und Bürger ist somit gefragt. Private Absicherung stellt keinen Luxus mehr dar, sondern vielmehr eine zwingende Notwendigkeit. So auch beim Thema Pflegefallrisiko! Mit einer durch das hohe Niveau der medizinischen Diagnostik und Behandlung geförderten, steigenden Lebenserwartung wächst ebenso das Pflegefallrisiko. Auch vor dem Hintergrund dieser unumstößlichen Tatbestände wird das Thema „Pflegeabsicherung“ oftmals

tabuisiert. Die Eigenleistungen eines Versicherten im Pflegefall können mit fünfstelligen Beträgen im Jahr beziffert werden. Ein Beispiel: Bereits für einen stationären Pflegefall der Stufe I betragen die laufenden Kosten in regionaler Abhängigkeit 2.500 bis 2.700 Euro/Monat. Nach Abzug der Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung in Höhe von 1023 Euro/Monat verbleibt ein Differenzbetrag von rund 1.500 bis 1.700 Euro/Monat. Die laufenden Kosten für Bekleidung, Körperpflege, Kontenführung, Krankenversicherungsbeiträge und so weiter sind noch aufzuaddieren. Der Pflegebedürftige in diesem Beispiel muss somit ein Kostenbudget von 1.800 bis 2.000 Euro aus eigenen Mitteln vorhalten. Ein Worst-Case-Szenario findet sich allerdings bei demenziell erkrankten Versicherten. Die Anerkennung einer Pflegestufe wird in den allermeisten Fällen nicht erfolgen. Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung für diesen oftmals mit der inoffiziellen Bezeichnung „Pflegestufe 0“ umschriebenen Personenkreis be-

ziffert sich mit einem Grundbetrag von 100 Euro/Monat (bei vermehrtem Aufwand auch 200 Euro/Monat möglich). Diese Beispiele sollen Ihnen aufzeigen, wie wichtig dieses Thema für Ihre Beratung ist. Scheuen Sie nicht das Gespräch über einen möglichen Pflegefall und die daraus resultierenden wirtschaftlichen Folgen. Gerade dieses Thema fordert die Aufmerksamkeit der potenziell Betroffenen und einen weit-sichtigen Beratungsansatz Ihrerseits. Beachten Sie hierbei auch, dass neben den Betreuungskosten an sich auch hauswirtschaftliche Dienstleistungen, Umbaumaßnahmen der Wohnung/des Hauses und die laufenden Zahlungsverpflichtungen Ihrer Kunden anfallen können. Diese Kosten werden von der gesetzlichen Pflegeversicherung nämlich nicht übernommen. Nach dem Verzehr der eigenen Vermögenswerte wird eine mögliche Unterhaltungspflicht von Ehegatten, Lebenspartnern und Angehörigen in gerader Linie geprüft. Eine inhaltliche und summenmäßige Bedarfsermittlung muss bei der Beratung zur Absicherung von Pflegerisiken zwingend durchgeführt werden.

• *Alexander Schäfer*

## Auf den Punkt gebracht

- Pflegefallrisiko ansprechen
- Inhaltliche und summenmäßige Bedarfsermittlung
- Ablehnendes Interesse des Kunden im Beratungsprotokoll vermerken
- Leistungsmerkmale (Dynamik, Laienpflege, Demenz usw.) berücksichtigen
- Passende Produkte für Ihren Kunden finden

**Weitere Informationen:**  
www.maxpool.de/Produkte/  
Krankenversicherung/  
Vorschlagsformulare  
Telefon: (0 40) 29 99 40-820

## Gewerbeversicherung

# Haftungsrisiken reduzieren

Mit dem GewerbeCenter erfolgreich verkaufen



*„Mit nur einem Risikofragebogen erhält der Maklerpartner für seine Kunden VVG-konforme Angebote von bis zu fünf namhaften Versicherern.“*

Oliver Dobner  
Geschäftsführer & Mitglied der Zentralen  
Geschäftsleitung der Marsh GmbH

Seit Ende Oktober 2010 arbeiten maxpool und Marsh4Broker, das Portal für Gewerbe- und Spezialversicherungen, exklusiv zusammen (siehe dazu auch Seite 14). Kernstück ist das sogenannte GewerbeCenter: Mit nur einem Risikofragebogen erhält der Makler für seine Kunden VVG-konforme Angebote von bis zu fünf namhaften Versiche-

***Marsh4Broker stellt den beteiligten Versicherern quartalsweise anonymisierte Platzierungsergebnisse zur Verfügung.***

ren. So können Maklerpartner Haftungsrisiken reduzieren und ihrem Kunden die für ihn passende Betriebsversicherung empfehlen. Die Versichererauswahl erfolgt zweistufig. In regelmäßigen Marktausschreibungen werden die in Frage kommenden Versicherer definiert. Derzeit sind dies acht Gesellschaften – von Axa bis Zurich –, die jede einzelne Makleranfrage in einem automatisierten Prozess „auf den Tisch“ bekommen. Somit ist für Mak-

lerpartner gewährleistet, dass sie ihren Kunden eine hinreichende Anzahl an Versicherern anbieten können. Das GewerbeCenter ist kein Online-Tool. Zwar wurde in einem ersten Schritt versucht, das Geschäftsmodell von Anfang bis Ende in einem Online-Prozess abzubilden. Jedoch hat sich gezeigt, dass der „herkömmliche“ Prozess einer Ausschreibung eindeutig zu besseren Ergebnissen führt. Und so funktioniert die Anfrage: Melden Sie sich im Mitgliederbereich auf der maxpool-Homepage unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) an. Wählen Sie dann in der rechten Navigation den Punkt Produkte Versicherungen und dort Gewerbe aus. Von dort aus gelangen Sie direkt zum Online-Portal und finden den Risikofragebogen zum Download. Der Makler sendet diesen ausgefüllt an Marsh4Broker. Die Anfrage wird dann qualitätsgesichert, das heißt, offene Fragen werden direkt mit dem Makler geklärt. Anschließend erhalten zeitgleich alle acht Versicherer die Anfrage und haben zwei Werkzeuge Zeit, eine individuelle Quotierung abzugeben. Nachdem die Angebote eingegangen sind – verspätete Angebote werden reklamiert –, erfolgt die Auswertung durch Marsh4Broker.

Dabei wird jedes Angebot individuell geprüft und die besten fünf in einer Angebotsübersicht zusammengefasst. Hierfür benötigt Marsh4Broker bis zu zwei Werkzeuge. Der Maklerpartner erhält dann die komplette Übersicht mit einer farblichen Markierung der im direkten Vergleich jeweils besseren oder schlechteren Inhalte und kann seinen Kunden umfassend beraten. Durch die Beteiligung mehrerer Versicherer ist die Wahrscheinlichkeit höher, für jede Branche eine passende Quotierung zu erhalten, denn der „Risikoappetit“ der Versicherer ist sehr unterschiedlich. Marsh4Broker stellt den beteiligten Versicherern quartalsweise anonymisierte Platzierungsergebnisse zur Verfügung. So können die Anbieter besser einschätzen, wie gut ihr Angebot angenommen wurde, und vor allem, warum sie in bestimmten Branchen keinen Zuschlag erhalten haben. Dadurch wird eine ständige Verbesserung der Quotierungen und somit eine Verbesserung der Angebote erreicht.

• **Oliver Dobner**

### Auf den Punkt gebracht

- maxpool und Marsh4Broker arbeiten exklusiv zusammen.
- Versicherungsvertragsgesetz (VVG) fordert „eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherern“.
- Marsh führt regelmäßige Marktausschreibungen durch.
- Makler erhält mit einem Risikofragebogen Angebote von bis zu fünf namhaften Versicherern.

**Weitere Informationen:**  
Telefon: (0 40) 29 99 40-722  
E-Mail: [gewerbe@maxpool.de](mailto:gewerbe@maxpool.de)

# Auf den falschen Wert gesetzt?



## Kostenloses Probeabo!

Name | Vorname

Geburtsdatum

Straße | Hausnummer

PLZ

Wohnort

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift

Ausfüllen und ausschneiden. Dann per Post an procontra Leserservice, Alsterspree Verlag GmbH, Schumannstraße 17, 10117 Berlin oder schnell und einfach faxen: 030 21 96 08 32

- Ja, ich möchte 3 Ausgaben der procontra kostenfrei testen. Danach erhalte ich auf Wunsch ein Jahresabonnement zum Preis von 20,00 Euro (6 Ausgaben inkl. Versand und USt). Ein Widerruf des Probeabonnements ist nicht nötig.
- Ja, ich bin damit einverstanden, künftig per E-Mail über interessante Angebote von procontra und Partnerunternehmen informiert zu werden.

proontra

Verkaufstraining

# Verkaufen im Wandel der Zeit

Wie alles andere ebenfalls unterliegen auch Verkaufsgespräche dem Wandel der Zeit. Was sich in den vergangenen Jahren geändert hat und wie moderne Verkaufsgespräche zu führen sind, erfahren Sie vom Management- und Verhaltenstrainer Manfred Nehren.



*„In der Vergangenheit wurde fast ausschließlich mit geschlossenen und suggestiven Fragen gearbeitet. Heute sind offene Fragen notwendig!“*

Manfred Nehren  
Management- und Verhaltenstrainer  
maxpool

Mir wird auf vielen meiner Seminare oder Workshops sehr häufig die Frage gestellt, woran es liegen könnte, dass andere Kollegen mit dem gleichen Zeitaufwand wesentlich bessere und vor allem höhere Ergebnisse erzielen. Um diese Frage in der Tiefe richtig und nachhaltig analysieren zu können, bedarf es eines großen Aufwands an Zeit und vieler Fragen an beide Parteien, um ein repräsentatives Ergebnis daraus zu erhalten. Erst dann kann durch ein gezieltes Training und/oder Coaching daran gearbeitet werden, in der Zukunft bessere Ergebnisse erzielen zu können. Das erste Hindernis in der Realisierung der Umsetzung ist, getreu dem Motto „Zeit ist Geld“, der eventuelle finanzielle Aufwand, den man betreiben muss, denn neben der Kostenbelastung für ein solches Training kann der Verkäufer in dieser Zeit ja keine Beratungsgespräche führen! (Ist das wirklich so?) Aber genau hier muss ein Berater ansetzen und seine Meinung in Frage stellen sowie beginnen darüber nachzudenken, was sich in seinem Berufsleben verändern soll, wenn er nicht bereit ist sich selbst zu verändern.

In einem Business mit der freien Wahl seiner Arbeitsweise, seines Arbeitsgebiets, seiner Kunden/Interessenten und seiner Zeiteinteilung kann er dadurch auch seine Einkommensgestaltung völlig frei bestimmen. Bei diesen traumhaften Bedingungen müsste doch jeder Verkäufer glücklich und überaus erfolgreich sein, oder? In meinem Beruf als Trainer und Coach begleite ich seit über 20 Jahren Mitarbeiter/Geschäftspartner namhafter Banken, Versicherungsgesellschaften, großer Maklerpools und kleiner bis mittlerer Vertriebsgesellschaften und stelle mehr und mehr fest, dass kurz nach der Novellierung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) viele Verkäufer umso mehr verunsichert sind. Darüber hinaus stellen sie sich die Frage, wie kann ich denn jetzt noch Neukunden akquirieren beziehungsweise inwieweit kann/darf ich denn Empfehlungen noch verwenden oder/und für mein Business nutzen? Das Verkaufen unterliegt ebenfalls dem Wandel der Zeit! Wo in der Vergangenheit fast ausschließlich mit geschlossenen und suggestiven Fragen gearbeitet wurde, müssen die Gespräche heute mit offenen Fragen ge-

führt werden! Das führt dazu, dass man eine Beziehungsebene zu seinem Kunden aufbaut und somit seine Funktion „vom Verkäufer zum Erfüllungsgehilfen“ wechselt. Das ist es, was einen guten Verkäufer von einem weniger guten Verkäufer heute und in der Zukunft unterscheidet. Jetzt trennt sich die „Spreu vom Weizen“, hier setzen sich die kreativen und vor allem lösungsorientierten Verkäufer von der Masse ab. Die Teilnehmer meiner Trainings/Workshops kommen natürlich mit eben diesen Erfahrungen aus der Tagesarbeit zu mir und sind völlig überrascht, dass sie nach kurzer Zeit in der Lage sind, sich in diesem Markt zu behaupten, und darüber hinaus auch in der Neukundenakquise und Empfehlungsnahme sehr erfolgreich sind.

• Manfred Nehren

## Manfred Nehren

### Exklusive Seminarreihe für poolworld-Leser

#### Ihre Investition:

■ Verkauf im Wandel der Zeit!  
1-Tages-Intensivseminar / 03.03.2011  
540 Euro  
**270 Euro für Leser der poolworld**  
plus 50 Euro Tagungspauschale  
(zzgl. 19 Prozent MwSt.)

■ Besser/einfacher/schneller verkaufen  
2-Tages-Intensivseminar / 09.-10.03.2011  
1.200 Euro  
**599 Euro für Leser der poolworld**  
plus 2 x 50 Euro Tagungspauschale  
(zzgl. 19 Prozent MwSt.)

■ PAKETPREIS Seminarreihe 3 Tage  
„Unternehmensaufbau leicht gemacht“  
2.011 Euro  
**997 Euro für Leser der poolworld**  
plus 3 x 50 Euro Tagungspauschale  
(zzgl. 19 Prozent MwSt.)

#### Weitere Informationen:

Telefon: (0 40) 29 99 40-262

E-Mail: [tour@maxpool.de](mailto:tour@maxpool.de)

Internet: [www.maxpool.de/veranstaltungen/workshops.html](http://www.maxpool.de/veranstaltungen/workshops.html)

# Die Häufigkeit der Interaktion mit dem Kunden ist entscheidend!



Wahrscheinlich hat Carglass im Bedarfsfall die höchste Kontaktfrequenz mit ihrem Kunden.

Diesen Vorteil nutzen wir, um ihm den Kern unseres Markenwertes zu vermitteln.

Warum sollten wir ihm nicht gleichzeitig das gute Gefühl vermitteln, bei Ihnen als Makler in den besten Händen zu sein?

Carglass® begleitet die Sach-Tour 2011.  
Informieren Sie sich über das Total Value Partnership Programm!



*„Die eingezahlten Beiträge können durch die Zillmerung verloren gehen.“*

Kai Säland  
Steuerberater

## Verluste von Lebensversicherungen

Kapitallebensversicherungen zählen zu den wichtigen Bausteinen der Altersversorgung. Die Kapitallebensversicherungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, zählen zu den Vorsorgeaufwendungen gemäß Paragraph 10 EStG und sind im Rahmen der Höchstbeträge bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens absetzbar. Die Kapitallebensversicherungen, die nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen wurden, sind nicht mehr als Vorsorgeaufwendungen gemäß Paragraph 10 EStG absetzbar und im Erlebensfall oder bei Rückkauf beziehungsweise Kündigung des Versicherungsvertrags mit dem sogenannten Unterschiedsbetrag (Versicherungsleistung abzüglich Summe der entrichteten Beiträge) hälftig als Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß Paragraph 20 Absatz 1 Nummer 6 EStG zu erfassen, wenn die Versicherungsleistung nach Vollendung des 60. Lebensjahres des Steuerpflichtigen und nach Ablauf von zwölf Jahren seit dem Vertragsabschluss ausgezahlt wird. Liegen diese Voraussetzungen kumulativ nicht vor, besteht Steuerpflicht des gesamten Unterschiedsbetrages. Soweit diese Kapitallebensversicherungen vorzeitig aus den verschiedensten Gründen beendet werden müssen, kann es vorkommen, dass durch die sogenannte Zillmerung die eingezahlten Beträge verloren gehen. Dies passiert dann,

wenn nach Abzug der Abschlusskosten noch kein Rückkaufswert vorliegt und somit ein Verlust in toto aus dem Vertragsverhältnis entsteht. Dieser Verlust ist sodann im Umkehrschluss bei den Einkünften aus Kapitalvermögen in Ansatz zu bringen (negative Einkünfte) und mit anderen positiven Einkünften zu verrechnen. Umstrukturierungen von bereits abgeschlossenen Kapitalversicherungen sind somit unter Beteiligung des Fiskus möglich. Somit können Sie als Makler Ihre Kunden besser überzeugen beziehungsweise bei diesen glänzen, wenn sie einen LV-Vertrag, der nach dem 31. Dezember 2004 geschlossen wurde, kündigen wollen. Die Beendigung des LV-Vertrags gibt Freiraum um einen neuen, besseren LV-Vertrag abzuschließen. Der Verlust der Prämien ist steuerlich absetzbar und führt zu Steuerminderungen. Somit ist der Wechsel der LV-Vertrags (Gesellschaft) dem Kunden leichter zu verkaufen.

### Mehr Informationen

- Für Ihre Rückfragen zu diesem Thema stehen wir Ihnen unter folgendem Kontakt zur Verfügung:  
Kai Säland  
Steuerberater  
Fachberater für  
Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)  
Telefon: (0 40) 23 85 66-79  
E-Mail: [beratung@mpls-hamburg.de](mailto:beratung@mpls-hamburg.de)

## Mehr Zugangswege

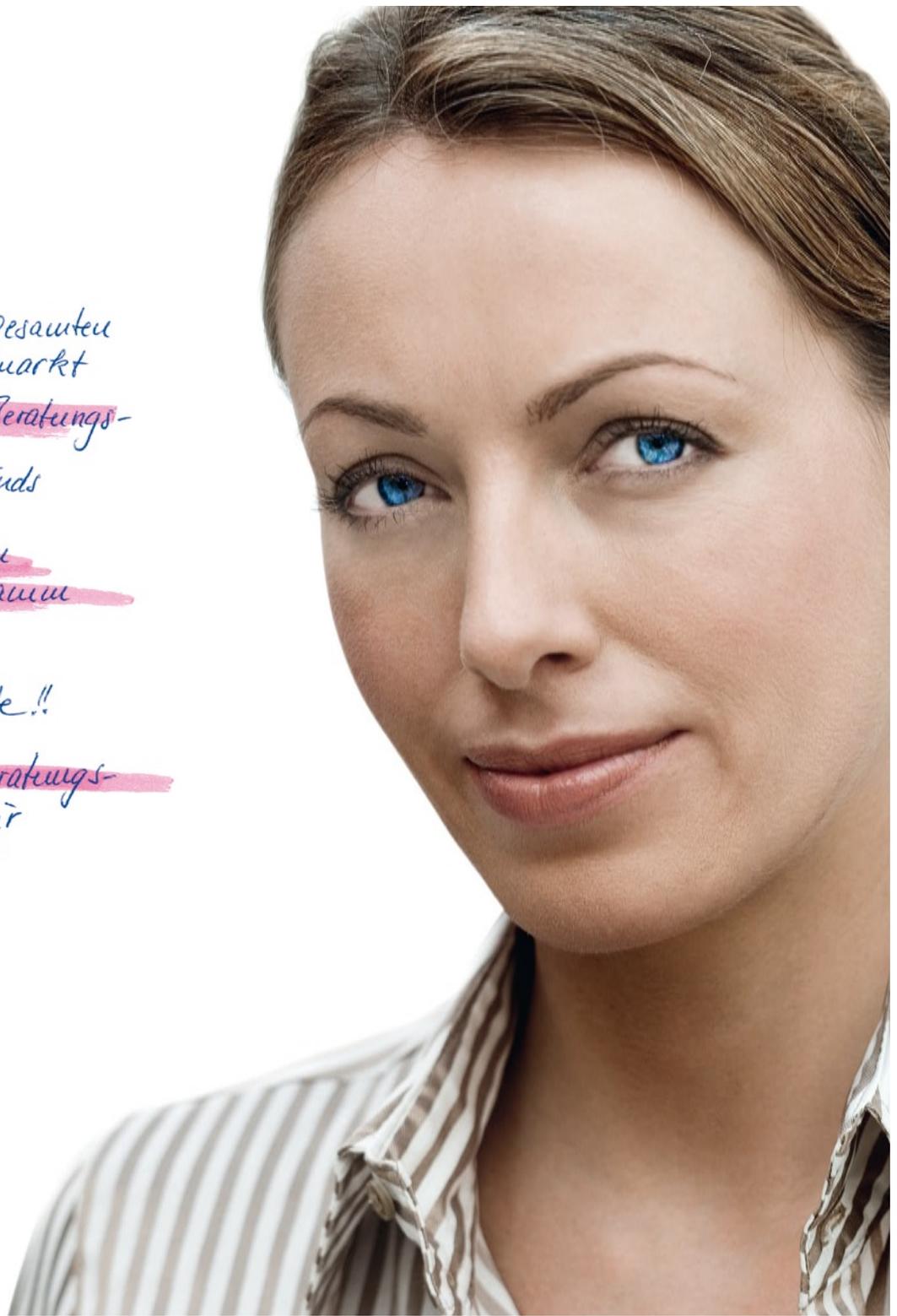
Die Zahlen sind alarmierend: Bei mehr als zwei Dritteln der berufstätigen Deutschen herrscht große Unsicherheit in Bezug auf ihre Altersvorsorge. So haben ein Viertel der Bürger bereits bestehende Vorsorgeverträge gekündigt oder gekürzt. Verantwortlich dafür sei die Krise, so das Ergebnis einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Postbank. Die wachsende Versorgungslücke gibt Anlass zur Besorgnis. „Wir messen in diesem Jahr einen Rekord bei der Differenz zwischen dem, was Berufstätige für ihre Altersvorsorge als nötig ansehen, und dem, was sie tatsächlich investieren“, sagt Dr. Michael Meyer, Retailvorstand der Postbank. Am häufigsten haben private Renten- und Lebensversicherungen sowie privat abgeschlossene Riester-Verträge unter den Kürzungen zu leiden. Im Schnitt sind die Ausgaben bei den unter 50-Jährigen um 12 Prozent gesunken, in Ostdeutschland sogar um 25 Prozent. Und das, obwohl ein großer Teil der Befragten (37 Prozent) im Hinblick auf die Staatsverschuldung um seine gesetzliche Rente fürchtet. „Es herrscht dringender Handlungsbedarf“, meint Meyer. So müsse das Vorsorgeangebot attraktiver gestaltet und möglichst frühzeitig über Vorsorgeplanung aufgeklärt werden.



Täglich verfügbar:

**Effizienz und Sicherheit  
für Finanzdienstleister.**

- + Zugriff auf den gesamten Kapitalanlagemarkt
- + **Vollelektronischer Beratungsprozess** auch für geschlossene Fonds
- + **Autonomie über den eigenen Kundenstamm**
- + **Haftungsdach** für Finanzinstrumente!!
- + **Rückdeckung der Beratungs- u. Produkthaftung** für geschlossene Fonds



## Ihre Handlungsfreiheit ist unser Erfolgskonzept.

Die eFonds Group verschafft Ihnen den Durchblick im Vertrieb von geschlossenen Fonds und Investmentfonds sowie die Lizenz zur vollständigen Anlageberatung. Auf einer einzigen Plattform bündeln wir alles, was Sie wissen müssen, um die richtige Anlageentscheidung für Ihre Kunden zu treffen. Und unser Beratungsteam hilft Ihnen jederzeit mit fachmännischem Know-how weiter.

**Unbegrenzte Möglichkeiten – nur eine Entscheidung: Jetzt zur eFonds Group!**

Lassen Sie sich unverbindlich beraten unter Telefon: 089 / 57 94 94-600.

[www.eFonds.com](http://www.eFonds.com)

**eFonds Group**

ALL ROUND FINANCE

# Wir freuen uns auf Sie!

Von Rechtsanwalt Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht (Kanzlei Michaelis Hamburg)



**Sehr geehrte maxpool-Partnerin,  
sehr geehrter maxpool-Partner,**

für Sie haben wir die hochinteressante Jahresfachtagung „Recht und Vertrieb“ konzipiert. Selbstverständlich ist diese Veranstaltung für Sie kostenlos. Notieren Sie daher unbedingt den Termin am

**Donnerstag, 3. Februar 2011,  
nachmittags um 14.00 Uhr  
im Hamburger Volksparkstadion  
(Imtech Arena).**

Natürlich stellt bereits dieser Tagungs-ort ein kleines Highlight dar. Sie können sogar im Anschluss an die Tagung an einer kostenfreien Stadionführung teilnehmen. Es werden ferner für zwei Bundesligaspiele unter den Teilnehmern VIP-Karten verlost. Seien Sie un-

ser Gast in den Begegnungen des HSV gegen Mainz 05 oder den SC Freiburg. Das wirklich Wichtige an dieser Fachtagung sind aber die vielfältigen Kurzvorträge. Wir möchten Ihnen einige kurze Hintergrundinformationen überlassen, weshalb wir diese Themen für Sie als so wichtig erachten:

Rechtsanwalt Wedekind berichtet über die „eigene Verantwortlichkeit“ von Gesellschaftern und Geschäftsführern. Sie sollten Ihre eigene Rechtslage sehr gut kennen und sich auch mit dem Wandel und den Neuerungen der Rechtsprechung beschäftigen. Wie verhält es sich etwa mit dem Datenschutz bei Bestandskäufen im Lichte Ihrer eigenen Verantwortlichkeiten? Der Datenschutz hat natürlich auch erhebliche Auswirkungen auf die Akquisitionsmöglichkeiten. Rechtsanwalt Funke nennt die

Tipps, die Sie hierfür unbedingt beachten müssen! Im Rahmen der Berufsausübung hat ein Makler natürlich einen weitreichenden Pflichtenkatalog. Die speziellen Maklerpflichten „im Versicherungsfall“ beleuchtet Rechtsanwältin Pagel. Damit keine Verfristungen oder andere Haftungsfallen entstehen, sollten Sie eine Fristenliste einsetzen. Wenn Sie noch keine haben, dann sollten Sie sich unseren Entwurf einmal ansehen. Da sich viele Versicherungsvermittler auch mit der Vermittlung von Kapitalanlageprodukten beschäftigen, haben wir dies ebenfalls vertraglich aufgearbeitet. Wir überlassen Ihnen Vorschläge, wie Sie möglichst hohe Rechtssicherheit bei der Vermittlung „im Lichte des Paragraphen 34 c GewO“ erreichen können. Ein Klassiker sind auch die arbeitsrechtlichen Fragestellungen. Dr. Freitag beschäftigt sich insbesondere mit der Fragestellung, wie Kündigungen richtig ausgesprochen werden müssen. Lassen Sie sich überraschen, welche Neuigkeiten Ihnen präsentiert werden. Zuletzt betrachten wir die Haftungsprävention im Sinne Ihres eingesetzten Maklervertrags. Welche geringfügigen Modifikationen große Wirkung haben oder auch gerade nicht, wird abschließend vorgestellt und erörtert.

Zum Abschluss dieser Veranstaltung, deren Inhalte jedem Versicherungsmakler präsent sein müssen, sind Sie selbstverständlich herzlich zu einem gemeinsamen Snack eingeladen. Leider müssen wir darauf hinweisen, dass wir nur ein begrenztes Platzkontingent haben und uns daher vorbehalten, Ihnen gegebenenfalls eine Absage erteilen zu müssen. Für diesen Fall würden wir jedoch nach einem Ersatztermin suchen. Daher ist Ihre unverzügliche Anmeldung unbedingt anzuraten.

• **Stephan Michaelis**

# Kompetenz an erster Stelle!



maxpool

**Besuchen Sie uns auf der Sach-Tour 2011**

14.02. bis 03.03.2011 in zwölf Städten

Alle Infos und Termine unter [www.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de)

**maxpool Servicegesellschaft  
für Finanzdienstleister mbH**  
Friedrich-Ebert-Damm 143  
22047 Hamburg

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

Telefon (0 40) 29 99 40-0

Telefax (0 40) 29 99 40-600

Das war maxpool auf der DKM

# maxpool überzeugt mit buntem Programm

Wo finden sich einmal jährlich Versicherer, Vertriebe, Pools, Software-Anbieter, Fachzeitschriften und viele mehr ein, die sich im Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen tummeln? Richtig, auf der Deckungskonzeptmesse! Auch maxpool war 2010 dabei.



Vom 26. bis zum 28. Oktober 2010 hat die bbg Betriebsberatungs GmbH in Bayreuth ihre Deckungskonzeptmesse (DKM) in den Dortmunder Westfalenhallen veranstaltet. Insgesamt 19.320 Teilnehmer haben sich laut bbg bei 331 Ausstellern über deren Produkte und Dienstleistungen informiert sowie an Workshops und Kongressen teilgenommen und sich in Themenparks umgesehen. maxpool war ebenfalls mit einem Stand vertreten.

„Nachdem wir 2007 zuletzt als Aussteller dabei waren, wollten wir uns auf dieser DKM unbedingt präsentieren“, sagt Carsten Möller. „In den vergangenen drei Jahren hat sich sowohl am Markt als auch bei maxpool extrem viel verändert – insbesondere im Verlauf des Jahres 2010.“ So hat der Hamburger Maklerpool sich zum Jahreswechsel 2009/2010 eigene, noch professionellere Kompetenzteams in den Bereichen Vorsorgemanagement

und Krankenversicherung aufgebaut (Highlights siehe Kasten). „Schritt für Schritt nähern wir uns dem Ziel, uns als DER Versicherungspool im Markt zu etablieren“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Karl Sundmacher. Dazu passt auch, dass pünktlich zur DKM die Zusammenarbeit mit Marsh4Broker im Bereich Gewerbe bekannt gegeben wurde (siehe Seite XX). „Damit haben wir uns dort so gut aufgestellt, wie wir es kaum zu hoffen wagen konnten“, schwärmt Sundmacher. Er sieht für die kommenden Monate viel Potenzial durch die Weichenstellung der vergangenen zwei Jahre.

## Hohe Fachkompetenz in allen Sparten

„Wir können mit unseren Sach-Konzepten immer wieder den ersten oder zumindest einen der ersten drei Plätze in unabhängigen Tests belegen“, erklärt der maxpool-Chef und fährt fort: „Durch die entscheidende Neuerung, die vor einem Jahr mit dem Team Vorsorgemanagement eingeführt wurde, eröffnen wir den angeschlossenen Maklern auch bei Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie der betrieblichen Altersvorsorge jede Menge Möglichkeiten.“ Gemeint ist der Umfang der Betreuung. Der Makler kann sich entscheiden zwischen Basis, Komfort und Premium. „Je nachdem, wie viel Unterstützung ein Makler für seine Kundenberatung wünscht, kann er sie bei uns bekommen“, erklärt Oliver Drewe, Leiter des Teams Vorsorgemanagement. „In der Premium-Stufe übernehmen wir schließlich alles. Vom Gespräch vor Ort über die Vertragsabwicklung bis hin zur kompletten Haftungsübernah-

**Kurz und bündig****Kompetenzbereich  
Vorsorgemanagement  
HIGHLIGHTS**

- Drei unterschiedliche Kooperationsmöglichkeiten, ganz individuell
- Bestandsführungssystem online und offline
- Anonymisierte Risiko-Voranfrage
- Individuell gefertigte Gegenüberstellungen
- Umfangreiche, geprüfte Produktauswahl und Formularmanager
- LV-Bilanzvergleich
- Taggleiche Bearbeitung der Vorgänge
- Besonders hohe fachliche Qualifikation der Mitarbeiter
- Echte Unabhängigkeit gegenüber Produktgebern
- Und auf Wunsch: persönliche Unterstützung bei Ihrer Kundenberatung!

**Kompetenzbereich  
Krankenversicherung  
HIGHLIGHTS**

- Risikovorabanfragen
- Antragsvorprüfung
- Beurteilung von Neuerungen am Markt und regelmäßige Information über wichtige Veränderungen
- Spezielle Zusatzprodukte und Ergänzungen zu bestehenden Krankenversicherungen
- Kostenfreie und selbstständige Angebotsberechnung mit dem PKV-Lotsen
- Überdurchschnittliche Courtage
- Bestandscourtage ab dem ersten Antrag
- Online-Bestandsführungssysteme

me“, führt Drewes weiter aus. Genau dieses Thema gehörte zu denen, über die während der DKM am häufigsten gesprochen wurde. Oliver Drewes fasst seinen Eindruck der größten deutschen Versicherungsmesse so zusammen: „Wir hatten zahlreiche Gespräche mit bereits gut bekannten Vermittlern, aber auch mit Vermittlern, die gar nicht wussten, was maxpool alles kann. Offenbar sehen viele



Viel los am maxpool-Stand: Verkaufsguru Manfred Nehren und maxpool-Mitbegründer Carsten Möller haben viel Spaß und gute Gespräche mit ihren Partnern und Maklern.

in maxpool tatsächlich noch einen ganz gewöhnlichen Pool.“ Dabei ist maxpool weit mehr. Aufgrund der sehr vertrieblichen Ausrichtung (Beratungsservice für Endkunden, versichererunabhängige Fachkompetenz und kundige Maklerbetreuung) gibt es für Drewes keinen mit maxpool vergleichbaren Anbieter.

Gleichermaßen optimistisch aufgrund der vielen interessanten und positiven Gespräche mit Gesellschaften, Interessenten und Kooperationspartnern sieht Alexander Schäfer, Leiter des Teams Krankenversicherung, das Jahr 2011. „Insbesondere der Rahmen der DKM mit der Warm-up-Veranstaltung und der DKM Night boten eine passende Umgebung für zwanglose Treffen und Gespräche, die sicher in diesem Jahr Früchte tragen werden“, so Schäfer. Seit dem 1. Januar 2011 wird das KV-Geschäft von maxpool ausnahmslos über das Team in Rendsburg abgewickelt.

**Gewinnspiel mit tollen Preisen**

Ein besonderer Höhepunkt des maxpool-Messeauftritts waren die Verlosungen an beiden Tagen. So konnten Standbesucher ganz unkompliziert an einem Ge-

winnspiel teilnehmen. Als Preise lockten dabei die angesagten Apple-Produkte iPod nano und iPad sowie jeweils an beiden Tagen eine ganztägige Vertriebschulung mit dem Erfolgscoach Manfred Nehren. Am 27. Oktober konnten die Besucher die Teilnahme am fünftägigen maxpool-Schulungsevent auf Mallorca im Mai gewinnen und am 28. einen Tag Rechtsberatung vom Anwalt Stephan Michaelis. Der Hamburger Fachanwalt für Versicherungsrecht hielt im Auftrag von maxpool außerdem an beiden Messetagen jeweils einen Vortrag. Zum einen ging es um „Die sieben goldenen Regeln der Dokumentation“ und zum anderen um „Kundenwerbung“. „Für uns waren es spannende Tage, die mit vielen anregenden Kontakten ausgefüllt waren und wie im Flug vergingen. Danach beginnt dann immer die eigentliche Arbeit. Denn die vielen Eindrücke gilt es zu verdauen, die sinnvollen Projekte herauszufiltern und umzusetzen“, bringt es Carsten Möller auf den Punkt. „Für das gerade begonnene Jahr erwarten wir ebenso viele positive Impulse, wie wir sie 2010 verzeichnen konnten.“

Rückblick Workshop Kapitalanlage

# Offen für geschlossene Fonds

Mit dem Workshop Kapitalanlage startet maxpool eine weitere erfolgreiche Tour, die gute Aussichten hat, ein Klassiker zu werden.



Es mag überrascht haben, als ein Workshop Kapitalanlage mit geschlossenen Fonds von maxpool angekündigt wurde. Zeichnet sich doch der Hamburger Kompetenzpool eher durch die Expertise im Versicherungsgeschäft aus. Aber maxpool bleibt bei seinem Leisten und sich selber treu. Denn es sollten dem maxpool-Makler auch im Bereich der Kapitalanlagen die gewohnte Qualität und der bewährte Service von maxpool geboten werden. Am besten geht das mit guten

Partnern! Sieben Produkthanbieter, die zu den Markführern in ihrem Segment zählen, dazu die Abwicklungsplattform eFonds24 als absolute Nummer eins für den Vertrieb geschlossener Fonds und als Medienpartner die Fachzeitschriften procontra und poolworld. Gemeinsam mit diesen kompetenten Partnern präsentierte maxpool vom 27. September bis zum 6. Oktober letzten Jahres in einem Workshop das Thema Kapitalanlage. Und das mit vollem Erfolg!

## Vorsprung durch Technik

„Aufmerksamen Lesern der poolworld dürfte nicht entgangen sein, dass wir uns schon seit längerem dem Thema geschlossene Fonds widmen“, erklärt Carsten Möller sein Engagement. „Und mit eFonds24 haben wir endlich den richtigen Partner an der Seite, um in gewohnter Qualität diese Produktpalette haftungsreduziert mit anzubieten“, fährt der maxpool-Mitbegründer fort. Gerade nach den Auf und Abs der letz-

ten Jahre wird der Ruf nach Sicherheit immerlauter. Und sicherheitsorientierte Portfolios müssen nicht zwangsläufig im Gegensatz zu einer guten Rendite stehen. Unter diesem Motto standen die Städte München, Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg und Berlin auf dem Programm des Workshops. Der Anfang wurde mit den Basics bestritten. Robert Krüger-Kassissa, stellvertretender Redaktionsleiter und Experte für geschlossene Fonds der Fachzeitschrift procontra, startete mit seinem Vortrag „Die Guten ins Töpfchen – die Schlechten ins Kröpfchen“. Denn laut BGH-Urteil vom März 2009 muss der Vermittler den Fonds auf Plausibilität und wirtschaftliche Tragfähigkeit prüfen. Enthält ein Prospekt Mängel, ist zu klären, ob diese vom Vermittler hätten entdeckt werden können. „Der Aufwand für die Prüfung muss zumutbar sein“, erklärte Krüger-Kassissa. Der Redakteur zeigte, wie der Vermittler mit einfachen Mitteln eine Methode zur Vorselektion findet. Die Leistungsbilanzen bereits platzierter Fonds und den Fondsprospekt mit einfachen Mitteln zu analysieren, helfe die Haftung zu reduzieren. Zum Thema Vermittlerhaftung zauberte Carsten Möller im Anschluss etwas Besonderes aus dem Ärmel. „Das absolute Highlight: Wenn Sie über uns und eFonds geschlossene Fonds vermitteln, reduzieren Sie Ihre Haftung auf fast null“, erklärte er die Vorteile der eFonds24-Kooperation. Und das Salesteam von eFonds24 zeigte sofort, wie einfach die Plattform zu bedienen ist und welchen Mehrwert sie gerade nicht so erfahrenen Vermittlern bietet. Haftungssicherheit, hohe Vermittlerprovisionen, guter Service, einfache Plattform und, wenn man will, eine kompetente Vorauswahl von Fonds sind die herausragenden Vorteile der eFonds24-Kooperation mit maxpool.

#### Sicherheit und Rendite im Einklang

Wie bei maxpool üblich, wurden die Fachvorträge der Gesellschaften im Zeitplan durchgetauscht. Thilo Borgegreve machte mit dem Spezialisten für Flugzeugleasingfonds Dr. Peters den



*„Mit eFonds24 haben wir den richtigen Partner an der Seite, um in gewohnter Qualität diese Produktpalette mit anzubieten.“*

Carsten Möller  
maxpool

Anfang. Das aktuelle Beteiligungsangebot an einem Airbus mit renommierter Airline als Leasingnehmer hatte die Argumente für ein gutes Investment auf seiner Seite. Wer dagegen von Einzelhandelsimmobilien profitieren wollte, hielt sich an SHB. Die Münchener Immobilienfondsexperten investieren in einen regulierten Markt, mit wenig Risiko und viel Renditepotenzial. Auf eine immer knapper werdende Ressource setzt das Hamburger Emissionshaus KSH. Andreas Müller, Vertriebsleiter bei

***„Wenn Sie über uns und eFonds geschlossene Fonds vermitteln, reduzieren Sie Ihre Haftung auf fast null“***

KSH, erklärte, wie Anleger von Ölquellen in den USA profitieren können, und das sogar bei sinkenden Ölpreisen. Der nächste Vortrag blieb beim Thema Energie, nur ging es jetzt um das Trendthema der regenerativen Energiequellen: Fotovoltaik. Hier hatten in den letzten Jahren Voigt & Kollegen die Nase vorn. Jörg Protzmann erklärte Einspeisevergütungen und wie wichtig die richtigen Partner vor Ort sind. Das Emissionshaus BVT aus München zeigte die Vorteile, wie Diversifizierung und hohe Ausfallsicherheit, eines Portfoliofonds. Gute Portfoliofonds ließen sich an der geringen Kostenstruktur und der breiten

Streuung über verschiedene Segmente und Emissionshäuser hinweg ausmachen. Als Experte im Bereich der Pflegeimmobilien bietet das Wirtschaftshaus mit Direktinvestments dem Anleger nicht nur einen perfekten Altersvorsorgebaustein. Es profitiert zudem vom demografischen Wandel und einem sich jetzt schon abzeichnenden Mangel an adäquaten Pflegeeinrichtungen. Beim Vortrag von Auvesta ging es auch um ein Direktinvestment. Und zwar in das älteste und faszinierendste Zahlungsmittel der Welt: Gold! Geschäftsführer Robert Kerekes erläuterte den Vermittlern eine interessante Möglichkeit, für ihre Kunden hier zu investieren und davon auch zu profitieren.

#### Verkaufen will gelernt sein

Wer jetzt annahm, der Workshop sei vorbei, hatte seine Rechnung ohne den Verkaufsexperten Manfred Nehren gemacht. Sein Verkaufstraining rundete den Workshop erst so richtig ab. Nehren wusste aus seinem reichen Schatz an Erfahrungen als Verkäufer von Investment- und Versicherungsprodukten zu berichten. „Gewinnen Sie das Vertrauen Ihres Kunden und werden Sie sein Erfüllungsgehilfe“, so Nehren. Richtig gute Beteiligungen und Kapitalanlagen sowie das passende Verkaufstraining: maxpool hat wieder einmal eine tolle Veranstaltung geboten. Im nächsten Herbst sehen wir uns wieder.

• **Lenard von Stockhausen**

Sach-Tour 2011

# maxpool tourt durch Deutschland

Mitte Februar geht's in Hannover los: Entdecken Sie Neuerungen und Vorteile von maxpool auf der Sachversicherungs-Tour. Informieren Sie sich über privates und gewerbliches Sachgeschäft an nur einem Tag.



Neben vielen aktuellen Themen des privaten und gewerblichen Sachversicherungsgeschäfts erfahren Sie auf der maxpool-Roadshow mehr über Ihre Haftungsrisiken im Beratungsgespräch und wie Sie sich durch einen perfekten Maklerauftrag schützen. Und wenn es doch einmal bis zum Äußersten geht, sind Sie perfekt gewappnet durch die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung von Hans John. Deutsch-

landweit ist maxpool vom 14. Februar bis zum 3. März an zwölf Standorten unterwegs. Verpassen Sie nicht diese Gelegenheit, sich an nur einem Tag sehr umfangreich weiterzubilden – Sie erhalten am Ende des Tages eine schriftliche Bestätigung über Ihre Teilnahme. Melden Sie sich gleich per Fax oder online an unter: [www.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de).

## Die Themen

### maxpool

Carsten Möller

- Die bunte Sachversicherungswelt von maxpool
- Unfallversicherungen – für jede Zielgruppe die passende Lösung
- Entdecken Sie die Abwicklungstechnik bei maxpool anhand der Deckungskonzepte
- Tierhalter- und Privathaftpflichtversicherung

### Medien-Versicherung

Jürgen Schellmann

- Der Fachversicherer für die Druck- und Medienindustrie – Highlights und Spezialkonzepte

### Alte Leipziger

Josef Otto

- Rechtsschutzversicherung der Extraklasse

### Degenia

Frank Löffler

- Deckungskonzepte rund ums Haus

### Marsh

Oliver Dobner

- Gewerbliche Sachversicherungen – mehr Kompetenz geht nicht

### Hans John Versicherungsmakler

Rudolf Bauer

- Maklervertrag, Maklervollmacht

### Kanzlei Michaelis

Stephan Michaelis

- Der perfekte Maklerauftrag – Haftungssicherheit für Sach- und Gewerbeversicherungen

Änderung der Referenten und Themen nach Druckschluss vorbehalten.

## Anmeldung per FAX

**JA, ich komme zur Sach-Tour 2011!**

Anmelden unter Fax (0 40) 29 99 40-626 oder [www.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de)

Um Ihre Anmeldung möglichst schnell und reibungslos abwickeln zu können, bitten wir Sie, dieses Formular vollständig auszufüllen. Vielen Dank!

Hiermit melde ich verbindlich \_\_\_ Person(en) für folgenden Veranstaltungstermin an:

- |                                            |                                          |
|--------------------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 14.02 Hannover    | <input type="checkbox"/> 23.02 Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 15.02. Mainz      | <input type="checkbox"/> 24.02. Freiburg |
| <input type="checkbox"/> 16.02. Leverkusen | <input type="checkbox"/> 28.02. Hamburg  |
| <input type="checkbox"/> 17.02. Osnabrück  | <input type="checkbox"/> 01.03. Berlin   |
| <input type="checkbox"/> 21.02. Nürnberg   | <input type="checkbox"/> 02.03. Dresden  |
| <input type="checkbox"/> 22.02. München    | <input type="checkbox"/> 03.03. Leipzig  |

Teilnehmende Personen mit Namen und Vermittlernummer (bitte VM-Nr. angeben, wenn vorhanden):

1: \_\_\_\_\_ VM-Nr.: \_\_\_\_\_  
2: \_\_\_\_\_ VM-Nr.: \_\_\_\_\_  
3: \_\_\_\_\_ VM-Nr.: \_\_\_\_\_

Ich bin kein maxpool-Kooperationspartner.

(Bitte geben Sie hier Ihre vollständige Adresse an.)

Meine E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_

Nur, wenn Sie keine E-Mail-Adresse besitzen, bitte Fax-Nummer angeben: \_\_\_\_\_

## Wichtige Hinweise:

Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie von uns eine Teilnahmebestätigung per E-Mail. Sollten Sie diese spätestens nach sieben Werktagen noch nicht erhalten haben, bitten wir um Ihre Rückmeldung. Die Veranstaltungshotels und -zeiten finden Sie unter [www.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de).

Stornobedingungen (nur schriftlich):

Sollten Sie das Seminar absagen müssen, so gilt (Eingang bei maxpool):

1. Bei Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung ist die Stornierung kostenfrei.
2. Bei Absage bis 7 Tage vor der Veranstaltung fallen 15 Euro Stornokosten an.
3. Bei Absagen, die später bei uns eingehen, sowie bei Nicht-Erscheinen werden Stornogebühren in Höhe von 49 Euro in Rechnung gestellt, da wir analog an die Hotels zahlen müssen.

Absagen dürfen ausschließlich schriftlich per Fax (0 40 / 29 99 40-626) oder per E-Mail ([tour@maxpool.de](mailto:tour@maxpool.de)) erfolgen. Bitte bewahren Sie den Sendebericht der Absage zu Ihrer Sicherheit als Beleg auf.

Informationsmaterial: Ich erkläre mich damit einverstanden, von den teilnehmenden Produktgebern im Nachhinein mit weitergehenden Informationen, Hilfestellungen für den Vertrieb sowie Material und Schulungen zu den vorgestellten Produkten kontaktiert und unterstützt zu werden (auch telefonisch oder per E-Mail).

\_\_\_\_\_  
(Ort/Datum)

\_\_\_\_\_  
(Unterschrift)

LV-Tour 2011

# Alles neu macht der Mai

Ab der Lebensversicherungs-Tour im Mai/Juni 2011 werden die maxpool-Roadshows den aktuellen Wünschen der Makler noch stärker angepasst. Es gibt dann kürzere Vorträge und noch mehr geballtes Wissen in Workshops.



Im Jahr 2011 wird maxpool das Konzept der Lebens- und Krankenversicherungs-Touren ein wenig verändern. „Wir haben festgestellt, dass die Makler eher das Bedürfnis nach Workshops als nach langen Vorträgen der Gesellschaften haben, und diesen Wünschen werden wir nun Rechnung tragen“, erzählt Carsten Möller. Die Tage sind nach wie vor vollgepackt mit Informationen – allerdings werden sie viel lerneffizienter aufbereitet. Vormittags präsentieren die Referenten der Gesellschaften mit knackigen Schlagworten vertrieblich sofort nutzbare Informationen. Nachmittags heißt es dann, so viel wie möglich voneinander zu lernen. Dafür werden insgesamt vier

Workshops zu jeweils einem anderen Thema gebildet. Zwei werden dabei immer zeitgleich stattfinden. Am Ende des Tages wird es eine Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse und handfeste Tipps für alle geben.

„Das heißt, die Teilnehmer können sich je nach persönlichen Vorlieben und Defiziten ihre Veranstaltung teilweise selbst zusammenstellen, und so einen noch größeren Nutzen aus einem Tag geballter Information ziehen“, beschreibt Möller den neuen Ansatz: „Selbstverständlich erfahren die Teilnehmer auch, warum sich maxpool vollkommen zu Recht ‚der Kompetenzpool‘ nennt.“

## Termine

■ Merken Sie sich diese Termine vor oder melden Sie sich online unter [www.lvtour.maxpool.de](http://www.lvtour.maxpool.de) an.

**Hamburg ..... 23. Mai 2011**

**Berlin ..... 24. Mai 2011**

**Dresden..... 25. Mai 2011**

**Leipzig..... 26. Mai 2011**

**München..... 6. Juni 2011**

**Stuttgart ..... 7. Juni 2011**

**Leverkusen ..... 8. Juni 2011**

**Osnabrück..... 9. Juni 2011**



KANZLEI MICHAELIS<sup>®</sup>  
RECHTSANWÄLTE

# FACHTAGUNG FÜR DAS VERSICHERUNGSWESEN IN DER IMTECH ARENA

Verlosung einer  
Einladung in  
die VIP-Lounge  
des HSV



Wir laden Sie ganz herzlich zu unserer jährlichen Fachtagung „Recht und Vertrieb“ ein. Neben wichtigen neuen Brancheninformationen und Erfahrungsberichten aus unserem Hause bieten wir Ihnen einen außergewöhnlichen Tagungsort, auf Wunsch mit anschließender Stadionführung.

**Veranstaltungstermin:**

Donnerstag, 03.02.2011  
Einlass 13:30 Uhr

**Veranstaltungsort:**

Imtech Arena (HSV-Stadion)  
Sylvesterallee 7 | 22525 Hamburg

Mehr Infos unter: [www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

# Online-Shopping für Einsteiger

Online-Bummeln ist eine praktische Angelegenheit: Zum einen lassen sich lästige und kaufwütige Mitmenschen umgehen. Zum anderen steht ein breites Warenangebot in komprimierter Form zur Verfügung, durch das man (frau) sich in aller Ruhe durcharbeiten kann. Was Sie dabei beachten sollten



Doch nun haben sich die Zeiten geändert. Heute gilt man ja als altbacken, wenn man sich sein Zeug nicht übers Internet nach Hause liefern lässt. Lediglich für Shopaholics – jene Spezies meist weiblichen Geschlechts, die von dem Kick lebt, den ihnen das Getümmel in Menschenmassen an einem Samstagnachmittag im Einkaufszentrum verabreicht – ist die Internet-Variante gänzlich uninteressant. Denn nichts wirkt auf diese Gattung berausender, als aus den Tiefen eines Grabbeltisches genau dasjenige Objekt herauszubuddeln, an dem unter Garantie schon eine andere Dame hängt. In solchen Momenten sind Farbe, Größe, Form und Preis des Kleidungsstücks völlig irrelevant. Jetzt geht es nur noch darum, das Gezerre zu gewinnen. Doch zurück zu den Online-Shops. Die gibt es ja mittlerweile wie Sand am Meer. Und sie erfüllen praktisch jeden Wunsch: Von Klamotten, Elektrogeräten, Möbeln und Autos über Haustiere bis hin zu Lebensmitteln und Medikamenten können Sie sich alles bequem und einfach per Mausclick nach Hause ordern. An dieser Stelle möchten wir Ihnen ein paar nützliche Orientierungshilfen geben, damit Sie sich beim Online-Shoppen nicht in den Tiefen des World Wide Web verlieren.

In Zeiten des Web 2.0 braucht man sein Haus eigentlich gar nicht mehr zu verlassen: Mit Freunden trifft man sich auf Facebook, Traumfrau oder -mann erobert man über diverse Flirtportale. Vorbei auch die Zeiten, in denen man sich bepackt wie ein Maulesel, in jeder Hand eine volle Einkaufstüte, nach Hause

schleppen musste. Von Vorteil, wenn man ein Auto besaß und der Supermarkt einen großen Kundenparkplatz. Blöd, wenn nicht. Allein für die Ökos unter uns erübrigte sich die Parkplatzsuche. In ihrem Fahrradkörbchen karrten sie ihre Karotten und Wasserkästen aus dem Biosupermarkt nach Hause.

## Die Vorteile des Internet-Shopping

haben wir ja bereits angerissen: Bei einem Kaffee können Sie von Ihrem Sofa aus in aller Ruhe Artikel und Preise vergleichen, ohne dabei versehentlich ins Jagdrevier irgendwelcher Shopaholics zu geraten. Darüber hinaus gibt es die angebotene Ware im Internet oftmals

günstiger als im Handel. Doch Vorsicht: manchmal auch teurer. Um Ihnen die Suche zu erleichtern und aufgrund der starken Marktdurchdringung nutzen viele Online-Händler vermehrt verschiedene Preisvergleichs-Portale.

Das sind Websites, auf denen Sie zu einem Produkt mehrere Online-Shops finden. Der schnellste Weg, günstige Online-Shops zu finden, führt über Preissuchmaschinen wie Evendi, Idealo oder Preistrend. Geben Sie hier das gewünschte Produkt ein und schon können Sie sich durch die günstigsten Angebote scrollen. Dabei natürlich immer auch auf die Kosten beim Versand und auf sonstige anfallende Gebühren achten, sonst kann's nämlich teuer werden.

#### Nachteil des Online-Shoppens

Ist natürlich, dass die Qualität der Ware nicht nachprüfbar ist und sich beispielsweise die Kleidung nicht anprobieren lässt. Außerdem können Anbieter ihre Kunden im Web einfacher übers Ohr

### **2009 hat Amazon seinen Konkurrenten eBay vom Spitzenplatz der deutschen Websites mit den meisten Käufern verdrängt.**

hauen, denn hier sind sie nicht so einfach zu kriegen. Doch keine Panik, nicht alle Internet-Händler sind Kriminelle, und außerdem gibt es die sogenannten Bewertungssysteme. Die stützen sich auf die Erfahrungen und Produkturteile anderer Käufer. Meist gilt: Je mehr Sterne, umso besser. Weiterhin empfiehlt es sich, immer die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Online-Shops zusammen mit dem Kaufdatum auf seinem Rechner zu haben, dann haben Sie die Kaufvertragsregeln im Falle einer Reklamation gleich parat. Außerdem sollten Sie auf Liefertermine achten, insbesondere zu den Stoßzeiten gegen Jahresende. Denn die neue Skiausrüstung oder Omis Weihnachtsgeschenk bringt im Hochsommer auch nicht mehr viel

#### Die beliebtesten Stores 2010 in der Gesamtbewertung

	Name	Internetadresse
Platz 01	Home of Hardware	www.hoh.de
Platz 02	Amazon	www.amazon.de
Platz 03	Mindfactory	www.mindfactory.de
Platz 04	Alternate	www.alternate.de
Platz 05	hardwareversand.de	www.hardwareversand.de
Platz 06	Atelco	www.atelco.de
Platz 07	Conrad Electronic	www.conrad.de
Platz 08	K&M Elektronik AG	www.kmektronik.de
Platz 09	redcoon GmbH	www.redcoon.de
Platz 10	My-Solution Internet	www.my-solution.de

Schottenland.de, ein unabhängiger und tagesaktueller Preisvergleich für den bundesweiten Versandhandel, hat die Lieblings-Stores der Online-Käufer gekürt.

Freude. Bei den Zahlungsmöglichkeiten haben Sie meist die Wahl zwischen Überweisung, Kreditkarte, Lastschrift oder Zahlung per Rechnung. Letztere ist am sichersten, wird aber nicht immer angeboten. Mittlerweile gibt es auch noch spezielle Online-Bezahldienste, bei denen Sie sich als Mitglied registrieren lassen müssen. So bietet eBay beispielsweise seit einiger Zeit den Zahlungsservice PayPal an, der schnelle und sichere Zahlung per E-Mail verspricht.

#### Auf die Größe kommt es doch an

Dass sich Internet-Shopping immer größerer Beliebtheit erfreut, zeigen die wachsenden Umsatzzahlen. Für 2010 werden laut Bundesverband des deutschen Versandhandels Online-Umsätze in Höhe von 18,3 Milliarden Euro (Vorjahr: 15,5 Milliarden) erwartet. Als größter Online-Händler mit der umfassendsten

Produktauswahl gilt das amerikanische Unternehmen Amazon. Hier erhalten Verbraucher so ziemlich alles, was das Kundenherz höher schlagen lässt. Seit Neuestem auch frische Lebensmittel. Nach Angaben der Gesellschaft für Konsumforschung hat Amazon im April 2009 mit 16,7 Millionen Kunden seinen Konkurrenten eBay (16,3 Millionen) vom Spitzenplatz der deutschen Websites mit den meisten Käufern verdrängt. Falls Sie Ihr Zeug also nicht einfach nur kaufen möchten, sondern zusätzlich Nervenkitzel suchen, bietet sich eBay für Ihre Schnäppchenjagd an. Das größte und bekannteste Internet-Auktionshaus der Welt wurde 1995 als Marktplatz für Privatpersonen gegründet, erweiterte sich nach dem ganzen Erfolg aber zu einem Portal, auf dem auch kommerzielle Händler ihre Produkte anbieten dürfen.

• **Tina Gilic**



## Impressum

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

#### Herausgeber:

Alsterspree Verlag GmbH  
Schumannstraße 17  
10117 Berlin  
Telefon: (0 30) 21 96 08 30

#### Chefredaktion:

Philipp B. Siebert (V.i.S.d.P.)

#### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Oliver Dobner, Oliver Drewes, Tina Gilic, Matthias Hundt,  
Manila Klafack, Robert Krüger-Kassisa,  
Manfred Nehren, Alexander Schäfer, Philipp B. Siebert,  
Lenard von Stockhausen, Julia Winterfeldt

#### Lektorat:

Sebastian Brass

#### Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender  
Konzept: Nadja Reutlinger  
Layout: Jörn Salberg

#### Redaktionsbüro Hamburg:

Friedrich-Ebert-Damm 143  
22047 Hamburg  
Telefon: (0 40) 29 99 40-430  
Fax: (0 40) 29 99 40-628  
E-Mail: redaktion@maxpool.de

#### Anzeigenverkauf:

Daniel Ravensberger  
Telefon: (0 30) 21 96 08 31  
E-Mail: d.ravensberger@alsterspree-verlag.de

#### Anzeigenservice:

Marcel Berno  
Telefon: (0 30) 21 96 08 30  
E-Mail: m.berno@alsterspree-verlag.de

#### Herstellungsleitung:

Marcel Berno

#### Erscheinungsweise:

vierteljährlich  
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto  
Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto  
Für Mitglieder der nachstehenden Verbände ist der Bezug der  
poolworld im Servicepaket enthalten: maxpool Servicegesellschaft für  
Finanzdienstleister mbH, Verbund europäischer Finanzdienstleistungs-  
Systeme EWIV (VeFIS), Premiumpartnerschaften von maxpool.

#### Mediadaten mit Preisliste:

www.maxpool.de > Mediale Infos > poolworld

#### Bildnachweis:

Deckblatt: HaywireMedia/fotolia.com  
Montage: Jörn Salberg

**Haftung:** Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. © Copyright für alle Beiträge bei maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

## Tour- und Hoteldaten von maxpool

Nähere Informationen zu allen Touren und Seminaren finden Sie auf unserer Internetseite [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) unter der Rubrik „Veranstaltungen“. Dort können Sie sich auch direkt anmelden. Und schon sind Sie dabei!

### Sach-Tour 2011

Hannover	14.02.2011	Best Western Premier Parkhotel Kronsberg
Mainz	15.02.2011	Hilton Hotel Mainz
Leverkusen	16.02.2011	Lindner Hotel BayArena
Osnabrück	17.02.2011	Steigenberger Remarque Hotel
Nürnberg	21.02.2011	Hilton Hotel Nuremberg
München	22.02.2011	Holiday Inn Unterhaching
Stuttgart	23.02.2011	Hotel am Schlossgarten
Freiburg	24.02.2011	Dorint Resort Hotel an den Thermen
Hamburg	28.02.2011	Lindner Hotel am Michel
Berlin	01.03.2011	Angleterre
Dresden	02.03.2011	Steigenberger Hotel de Saxe
Leipzig	03.03.2011	Lindner Hotel Leipzig

### maxpool-Online-Schulungen

Datum	Uhrzeit	Referent	Thema
26.01.2011	14:00	Hey	maxPuR
27.01.2011	10:00	Puhl	maxKISS
28.01.2011	10:00	Hey	Wohngebäude
31.01.2011	14:00	Puhl	Privathaftpflicht
01.02.2011	14:00	Hey	Hausrat
02.02.2011	10:00	Puhl	maxEasy
03.02.2011	10:00	Hey	Tierhalterhaftpflicht
04.02.2011	14:00	Puhl	Bürokonzept
07.02.2011	14:00	Hey	Heilkosten
08.02.2011	10:00	Puhl	maxFamily
09.02.2011	14:00	Puhl	Rechtsschutz
22.02.2011	10:00	Despotovic	SHU-Lotse
25.02.2011	14:00	Despotovic	Einführung Homepage
28.02.2011	14:00	Puhl	KFZ - Trixi
18.03.2011	10:00	Puhl	KFZ - Trixi
21.03.2011	10:00	Despotovic	SHU-Lotse
21.03.2011	14:00	Hey	max2007
22.03.2011	10:00	Puhl	Bürokonzept
23.03.2011	14:00	Hey	maxPuR
24.03.2011	10:00	Despotovic	Einführung Homepage
24.03.2011	14:00	Puhl	maxFamily
25.03.2011	14:00	Hey	Tierhalterhaftpflicht
28.03.2011	14:00	Puhl	maxKISS
29.03.2011	10:00	Hey	Hausrat
30.03.2011	14:00	Puhl	maxEasy
31.03.2011	14:00	Hey	Wohngebäude
04.04.2011	10:00	Puhl	Privathaftpflicht
05.04.2011	10:00	Hey	Heilkosten
06.04.2011	10:00	Puhl	Rechtsschutz

Anmeldung unter: [www.maxpool.de/veranstaltungen/maxschool.html](http://www.maxpool.de/veranstaltungen/maxschool.html)



Effektiv helfen schon ab € 5,- monatlich

[www.phoenix-kinderhaus.de](http://www.phoenix-kinderhaus.de)



**...es gibt Menschen,  
die hatten niemals eine Chance.  
Waisenkinder in AFRIKA.**

**Unserer Arbeitsweise auf einen Blick:**

**KEINE Verwaltungskosten!**

Die gesamte Verwaltung und Administration wird ehrenamtlich geleistet.

**Eine echte 1 zu 1 Hilfe.**

Jeder gespendete EURO kommt voll bei den Kindern in Afrika an und hilft.

**Vollständige Transparenz.**

Alle Spendengelder sind in unserer offenen Buchhaltung im Internet gelistet.

**Gemeinnützigkeit ist steuerlich anerkannt.**

Somit erhalten Sie selbstverständlich auch Spendenquittungen.

**Wir freuen uns über jede Spende!**

Oder werden Sie „Fördermitglied“. Beispielsweise helfen Sie schon mit monatlich € 5,- mehr, als Sie sich möglicherweise vorstellen können.

Unseren Spendenauftrag finden Sie im Internet, oder einfach überweisen an:

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

Spendenkonto: 0 36 36 06 / Deutsche Bank Hamburg (BLZ: 200 700 24)





# WWK IntelliProtect<sup>®</sup> MACHT DIE RENDITE NOCH SICHERER. WWK Premium FörderRente *protect*.

- Erweitertes, offenes Fondsspektrum beim iCPPI der nächsten Generation
- Neue Option auf Wunsch: Ablaufmanagement mit Höchststandsabsicherung
- Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens

Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.

**WWK VERSICHERUNGEN** Servicetelefon: 01801/9958378\* oder [wwk.de](http://wwk.de)  
\*3,9 ct/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 42 ct/Min.



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft