

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Alles muss raus!

Die Branche in Schlussverkaufsstimmung – was Unisex und die Absenkung des Garantiezinses bewirken und ermöglichen



KV-Sonderteil

Anders als andere,
aber besser

Vertriebstipp

Punkten bei
Gewerbekunden

Mietkautionen

maxpools neueste
Kooperation

**Die KV-Tour startet am 5. September
und die Kapitalanlagen-Tour am 5. Oktober – beide zuerst in Hamburg**



Innovativer Garantie-Baustein!

Das Helvetia Sicherungsguthaben. Einfach Spitze!

Mit dem innovativen Sicherungsguthaben von CleVesto Allcase, der mehrfach ausgezeichneten Rentenversicherung der Helvetia, kommen Sie und Ihre Kunden ohne Verluste durch jede Finanzkrise.

Näheres unter: www.hl-maklerservice.de

Die Vorteile auf einen Blick:

- Anlage im Deckungsstock
- Flexibel einsetzbar wie ein Fonds
- Bietet Kapitalerhalt und eine attraktive Verzinsung
- Individuell steuerbare Garantie

Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.



Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG
Timor Cedim, T 0173 9332410, timor.cedim@hl-maklerservice.de





**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

Sundmacher

es hätte so schön werden können: Sommer, Sonne, Urlaub und Deutschland Weltmeister im Fußball. Im Fußball? Äh, nein, im Frauenfußball. Ja, so differenzieren wir gewohnterweise, einerseits Fußball, nicht etwa Männerfußball, und andererseits Frauenfußball. Finden Sie das kokett, Frau Kokott?

Diese hoch angesehene Dame, Juliane Kokott, Generalanwältin am EuGH, ist nämlich der Meinung, dass die Gleichberechtigung so ausgelegt zu werden habe, dass selbst vollkommen sachliche Argumente keine Berücksichtigung finden dürften. Für sie sind Frauen und Männer anscheinend nicht nur gleichwertige, sondern sogar gleiche Wesen, deren spezifische Unterschiede, wie sie nun einmal bestehen, gefälligst zu ignorieren sind, auch und vor allem von der Versicherungswirtschaft. Und so soll es ab 2013 nur noch Einheitstarife für Männer und Frauen geben, aus rein politischen Gründen! Ignoriert wurde auch die Anregung der Deutschen Aktuarvereinigung, den garantierten Rechnungszins von 2,25 Prozent auf maximal 2 Prozent abzusenken. Die Gefahr für weniger leistungsstarke Versicherungsunternehmen wurde vom Finanzministerium als zu hoch eingeschätzt, so dass die Garantie ab 2012 nur noch 1,75 Prozent betragen wird. Auch die Bürgerversicherung ist noch nicht vom Tisch. Schon im Jahr 2013 wird wieder ein neuer Bundestag gewählt, und wir dürfen davon ausgehen, dass er sich deutlich anders zusammensetzen wird als der bisherige. Die mögliche neue Mehrheit wird andere Entscheidungen treffen, schon längst ist das Ziel, die vernünftige und auch volkswirtschaftlich lebensnotwendige private Krankenversicherung der schlaffen gesetzlichen Variante einzuverleiben.

Aber keine Panik! Nun genießen Sie erst einmal Ihren wohlverdienten Sommerurlaub. Lehnen Sie sich entspannt zurück und lassen Sie das eine oder andere köstliche Tröpfchen in Ihre Kehle rinnen. Sammeln Sie Erholung und Kraft für die nächsten Monate. Denn die Risiken für Ihre Mandanten bedeuten ja Chancen für Sie. So werden Sie ihnen im Beratungsgespräch nicht vorenthalten, dass die vom Gesetzgeber beschlossenen Änderungen teilweise dramatische Auswirkungen auf Versicherungsverträge haben werden, die nach dem jeweiligen Inkrafttreten erhebliche finanzielle Nachteile gegenüber früher abgeschlossenen Verträgen bedeuten. Anders als 2004 vor dem Verlust der Steuerfreiheit der Kapitallebensversicherung haben Sie für die Umsetzung Ihrer Strategie diesmal mehr Zeit. 2011 sollte im Zeichen der immer noch großzügigen Zinsgarantie stehen, 2012 lukrative Abschlüsse in der Personenversicherung ermöglichen und danach gilt es, die PKV durch viele neue Verträge zu stärken. In diesem Heft lesen Sie viel darüber, wie Sie die Zeit zu Ihrem wirtschaftlichen Erfolg für sich nutzen können. Von unserer neuen Mietkautionsversicherung erfahren Sie auf Seite 18. Sie wird Ihren Mandanten zu den liquiden Mitteln verhelfen, die eine Basis für ergänzenden Versicherungsschutz bilden. Wertvolle Vertriebstipps von unseren Profis finden Sie ab Seite 46 und im ganzen Heft eine Palette toller Produkte. Attraktive Rabattierungsmöglichkeiten in der Kfz-Versicherung, die renditestarke DWS-Riester-Rente und unsere haftungssicheren Kompositangebote werden sich als zuverlässige Türöffner erweisen. Nutzen Sie Ihr Potenzial nach Ihrem Urlaub mit frischer Vertriebspower, guten Argumenten und Ihrem maxpool. Viel Erfolg!

Herzlichst, Ihr Karl Sundmacher

Operation beim Spezialisten?

Mit den stationären Tarifen CSS.clinic und CSS.clinic2 sichern sich Ihre Kunden großartige Leistungen für ein Beiträgli.

Inkl. kostenloser medizinischer
Beratung für Versicherte
MediLine 0800 4277 277



- Gesondert berechnete ärztliche Leistung ohne Begrenzung auf die Höchstsätze (inklusive Vor- und Nachuntersuchungen)
- Freie Krankenhauswahl inklusive Erstattung der Mehrkosten
- Transportkosten zum Krankenhaus und zurück
- Unterbringung im 1- oder 2-Bettzimmer
- Rooming-In (Unterbringung und Verpflegung einer Begleitperson bei Aufnahme eines Kindes)
- Kurtagegeld für Kinder
- Ambulante Operationen inklusive Fahrt- und Übernachtungskosten

Weitere Leistungen und Informationen unter
www.cssversicherung.com

Ein Unternehmen
der Schweizer
CSS Versicherungsgruppe





Alles muss raus – die Branche in Schlussverkaufsstimmung

Die Angst vor dem Unisex-Urteil war groß. Mancher Marktteilnehmer malte gleich ein Untergangsszenario für die gesamte Versicherungsbranche. Nun wurde entschieden, und die Auswirkungen werden vermutlich geringer ausfallen als befürchtet.

Seite 6



Alternative Beratungsansätze für gewerbliche Kunden

Hotel Privatresidence Starnberger See in Feldafing – der perfekte Ort für ein dreitägiges DFP-Exklusivpartner-Treffen. Hochmotiviert und bestens informiert verließen die Teilnehmer dieses intensive Vertriebsmeeting.

Seite 20



Mindeststandards in der PKV? – Welche Leistungen sollte eine PKV auf jeden Fall enthalten? Möglichst billig ist nicht gleich möglichst gut. Worauf Makler in der PKV unbedingt achten sollten. Ein informativer Vertriebstipp von Alexander Schäfer.

Seite 46

Inhalt August 2011

■ **Titelthema**

6 Alles muss raus – die Branche in Schlussverkaufsstimmung

Mit Spannung hat die Branche die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs zum Thema Unisex erwartet. Nun ist es gewiss: Ab 21. Dezember 2012 müssen Unisex-Tarife angeboten werden. Bereits ab 1. Januar 2011 gilt der abgesenkte Garantiezins für die Lebensversicherung. Über die Auswirkungen und Chancen dieser Entscheidungen.

10 „Es wird einen Schlussverkaufseffekt geben“

Unisex und Garantiezins – alles zu Auswirkungen der neuen Regelungen auf die einzelnen Produktparten lesen Sie im Interview mit Dr. Guido Bader von der Deutschen Aktuarvereinigung.

■ **maxpool**

14 Meldungen

Neues aus dem Hause maxpool.

16 Mieten und Vermieten leicht gemacht

maxpool kooperiert ab sofort mit kautionsfrei.de, einem Anbieter für Mietkautionsversicherungen.

18 Telefonieren wie die Profis

Headsets von Sennheiser eliminieren dank aktiver Noise-Cancelling-Technologie jeglichen lästigen Hintergrundlärm.

■ **Deutsche Finanzplan**

20 Alternative Beratungsansätze für gewerbliche Kunden

Alles zum 3. DFP-Exklusivpartner-Treffen dieses Jahres am Starnberger See.

■ **Versicherung**

22 Meldungen

24 Augen auf beim Policenverkauf

Für Versicherte mit mittel- bis langfristigem Geldbedarf bildet der Verkauf der Police an einen professionellen Policenaufkäufer eine gute Alternative.

26 Altbewährtes optimiert

Die BBV kann zu den Erfindern der Berufsunfähigkeitsversicherung gezählt werden. Nun kommt sie mit ihrem besten BU-Produkt aller Zeiten.

■ **Sonderteil KV-Tour**

27 Verlags-Spezial zur maxpool-KV-Tour

Alles zu den Unternehmen, Produkten und Verkaufsansätzen auf zwölf Seiten.

30 Central Krankenversicherung AG

Die PKV im Jahr 2011 – „Chancen nutzen“

32 HALLESCHE

75 Jahre Kompetenz und Erfahrung

34 ERGO

DKV – ERGO – Munich Re: ein starker Verbund

36 DFV Deutsche Familienversicherung AG

Innovative Krankenzusatzprodukte für mehr Vertriebs Erfolg

38 HEK

Die Business-K(l)asse jetzt noch attraktiver

■ **Investment und Finanzierung**

- 40 **Meldungen**
- 42 **So einfach kommen Sie an Ihre eigene Immobilie**
Immobilienwerb ohne Schulden ist möglich, wie die innovativen Produktlösungen von Genotec zeigen.
- 44 **Gesundheitsmärkte – Investitionen jenseits ausgetretener Pfade**
Lacuna setzt auf marktunabhängige Megatrends, um erfolgreiche Investmentlösungen zu schaffen. Eines der Kernfelder ist dabei der weltweite Gesundheitsmarkt.

■ **Vertriebstipps**

- 46 **Mindeststandards in der PKV? – Welche Leistungen sollte eine PKV auf jeden Fall enthalten?**
Manche Tarife der privaten Krankenversicherer scheinen auf den ersten Blick zwar günstig, doch beinhalten sie gefährliche Leistungslücken, die den Kunden dann sehr teuer kommen.
- 47 **Gewerbeversicherung – das Wichtigste auf einen Blick**
Wenn es um die Versicherung von Unternehmen und Betrieben geht, ist eine kompetente Beratung unabdingbar.
- 48 **Nach der Krise ist vor der Krise**
Die nächste Krise ist nicht vorhersehbar. Aber sie kommt bestimmt! Wie Sie trotzdem als Gewinner daraus hervorgehen, zeigt der Vertriebstipp von Roger Rankel.

■ **Wissen und Weiterbildung**

- 50 **Meldungen**
- 52 **Sind Sie Anscheinsberater?**
Stephan Michaelis' Empfehlung zur zu erwartenden Novellierung des Vermittlerrechts.

■ **Touren und Veranstaltungen**

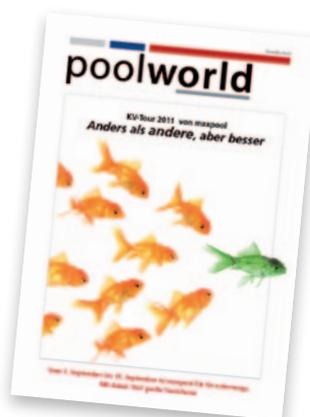
- 54 **Frauen, Innovationen und Speed-Dating** In neuer Aufmachung und unter dem Motto „Kurzweilig, prägnant und fundiert“ präsentierte sich die diesjährige LV-Tour.
- 58 **Tour – die Zweite**
Im vergangenen Jahr ein voller Erfolg, nun folgt die Fortsetzung. Die Kapitalanlagen-Tour im Herbst.
- 60 **„Bringen Sie Farbe und Erfolg in Ihr Leben“**
Alles über den Manfred-Nehren-Workshop und die begeisterten Reaktionen der Teilnehmer.
- 62 **Entspannt lernen am Mittelmeer**
Die dritte maxpool-Schulungsreise auf Mallorca ist vorbei – doch seit dem 1. Juli 2011 läuft die neue Wettbewerbsrunde.

■ **Lifestyle**

- 64 **Passt wie angegossen**
Maßkleidung und individuell gefertigte Mode sorgen für den richtigen Sitz und einen professionellen Auftritt.

■ **Rubriken**

- 3 **Editorial**
- 66 **Impressum**
- 66 **Veranstaltungskalender**



Sonderteil KV-Tour
„Anders als andere, aber besser“, so lautet der Titel eines Vortrags auf der diesjährigen KV-Tour, die durch acht Städte in Deutschland ziehen wird. Dieses Motto schreibt sich auch das KV-

Kompetenzteam von maxpool auf die Fahne. Hier erhalten Sie nicht nur Fachwissen aus einer Hand, sondern werden bei kniffligen und individuellen Problemen unterstützt.

Seite 27



Nach der Krise ist vor der Krise
Verkaufstrainer Roger Rankel über die besten Methoden, mit Krisen umzugehen und vor allem gestärkt daraus hervorzugehen. Wie Sie Ihre Empfehlungskultur ausbauen.

Seite 48



„Bringen Sie Farbe und Erfolg in Ihr Leben“
So lautete das Thema des vergangenen Manfred-Nehren-Workshops. Die über 100 Teilnehmer in Hamburg, Berlin, Dresden, München, Stuttgart und Köln waren begeistert und haben die „neue Farbenlehre“ gleich ausprobiert.

Seite 60



Alles muss raus

Die Branche in Schlussverkaufsstimmung

Das Unisex-Urteil des Europäischen Gerichtshofs und die Absenkung des Garantiezinses bringen viel Arbeit für Aktuariere und Versicherungsgesellschaften. Makler hingegen können sich freuen und mit der Melodie „Jetzt noch die alten Preise sichern“ auf Kundenfang gehen.

Nun ist gewiss, worüber in der Titelgeschichte der poolworld-Februar-Ausgabe bereits spekuliert wurde. Der Europäische Gerichtshof ist dem Gutachten von Juliane Kokott gefolgt und verhängte am 1. März das folgenschwere sogenannte Unisex-Urteil. Es resultiert aus einer Klage der belgischen Verbraucherschutzorganisation ASBL und zweier

Privatpersonen gegen eine belgische Versicherung. Der Europäische Gerichtshof verfügt: Die Berücksichtigung des Geschlechts von Versicherten als Risikofaktor in Versicherungsverträgen ist eine Diskriminierung. Genau genommen wurde damit eigentlich kein neues Urteil gefällt, sondern lediglich eine Ausnahmeregelung aufgehoben. Denn

in der Richtlinie 2004/113/EG vom 13. Dezember 2004 sah die Union vor, dass die Unterschiede bei den Prämien und Leistungen, die sich aus der Berücksichtigung des Faktors Geschlecht bei ihrer Berechnung ergeben, bis spätestens zum 21. Dezember 2007 abgeschafft werden mussten. Zum Zeitpunkt des Erlasses der Richtlinie war die Anwendung ge-

schlechtsspezifischer versicherungsmathematischer Faktoren weit verbreitet, deshalb hat der Unionsgesetzgeber die Anwendung der Regel geschlechtsneutraler Prämien und Leistungen stufenweise mit angemessenen Übergangszeiten belegt. Diese Ausnahmeregelung wurde nun überprüft, und nach Ansicht des Gerichtshofs besteht „die Gefahr, dass die in der Richtlinie vorgesehene Ausnahme von der Gleichbehandlung von Frauen und Männern nach dem Unionsrecht unbefristet zulässig ist.“ Diese Ausnahmeregelung läuft jedoch „der Verwirklichung des Ziels der Gleichbehandlung von Frauen und Männer zuwider und ist daher nach Ablauf einer angemessenen Übergangszeit als ungültig anzusehen. Die Ausnahme von der Grundregel geschlechtsneutraler Prämien und Leistungen im Versicherungssektor ist vom Gerichtshof mit Wirkung vom 21. Dezember 2012 für ungültig erklärt worden.“

„Offene Männerdiskriminierung“

Die Reaktionen der Versicherungsgesellschaften auf dieses Urteil fielen höchst unterschiedlich aus. Von großer Empörung bis zu pragmatischer Gelassenheit reicht das Spektrum. Manfred Poweleit, Chefredakteur des map-report, äußert in seinem Kommentar zum Urteil: „Wenn junge Menschen hierzulande ein Studium der Wirtschaftswissenschaften beginnen, dann gilt es häufig, Löcher aus der Schulzeit zu stopfen. Da vielen Ökonomiedozenten die mathematische Ausbildung der Studienanfänger nicht ausreicht, ist der Schein ‚Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler‘ im Grundstudium Pflicht. Ein gutes Modell, das man ausdehnen könnte. Zum Beispiel auf die Rechtswissenschaft. Hätten die Richter des Europäischen Gerichtshofs eine ausreichende mathematische Grundausbildung gehabt, wäre der Gemeinschaft ein peinliches Fehlurteil wie jetzt zu den Unisex-Tarifen erspart geblieben.“ Der map-report rechnet die Konsequenzen anhand einer sofort beginnenden Rentenversicherung vor: Ein Mann zahlt 50.000 Euro in diese Renten-

versicherung ein. Im Schnitt bekommt er dann monatlich etwas weniger als 300 Euro ausbezahlt. Nach Vorgaben des Gerichts zahlen nun ein Mann wie eine Frau jeweils 50.000 Euro ein und bekommen jeweils knapp 300 Monatsrente ausbezahlt. Denn die 50.000 Euro fragen ja nicht danach, ob ein Mann oder ein Frau sie einbezahlt hat. Nach der aktuellen Sterbetafel des Statistischen Bundesamts dürfen sich 65 Jahre alte Männer rund 12,3 Jahre über die mo-

Sache klar: Das Urteil bringe keine Gerechtigkeit, sondern „offene Männerdiskriminierung“. Auch die Deutsche Aktuarvereinigung kommentiert: „Die Konsequenzen der geschlechtsunabhängigen Kalkulation werden insbesondere in der Personenversicherung zum Teil beträchtlich sein: ‚Gewinnern‘ stehen ‚Verlierer‘ gegenüber und insgesamt wird es teurer werden. Gesellschafts- und sozialpolitisch wird der Versorgungsgrad der Bevölkerung mit sicheren lebens-

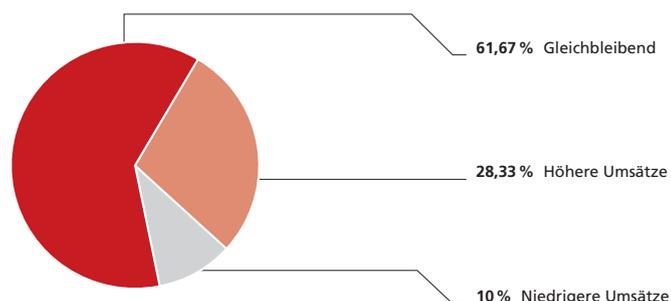
„Hätten die Richter des Europäischen Gerichtshofs eine ausreichende mathematische Grundausbildung gehabt, wäre der Gemeinschaft ein peinliches Fehlurteil wie jetzt zu den Unisex-Tarifen erspart geblieben.“

natliche Rente freuen, Frauen hingegen 17,5 Jahre. Am Ende bekommen nach dem Unisex-Urteil die Damen 63.000 Euro ausgezahlt, die Herren jedoch nur 44.000 Euro. Die Richter haben in ihrem Urteil einen entscheidenden Aspekt des Schlussantrags von Juliane Kokott nicht aufgegriffen. Danach ist die höhere Lebenserwartung von Frauen statistisch auffällig, allerdings nicht biologisch begründet. Dahinter verbergen sich interessante medizinsoziologische Fragestellungen, allerdings wird es dadurch für die Versicherungsgesellschaften auch nicht leichter, gerechtere Beiträge zu bestimmen. Für Poweleit ist die

langen Altersvorsorgeprodukten sinken, die dritte Säule der Altersvorsorge könnte insgesamt schwächer werden.“ Und dies bei ohnehin zu befürchtender Altersarmut und einer mittelfristig unumkehrbaren demografischen Entwicklung (mehr dazu siehe Interview auf Seite 10). „Durch das EuGH-Urteil wird ein seit Jahrzehnten bewährtes Prinzip der privaten Krankenversicherung, nämlich die ‚risikogerechte‘ Kalkulation der Beiträge, in Frage gestellt. Die Umsetzung des EuGH-Urteils würde für die Hauptzugangsalter die Männerbeiträge verteuern und die Frauenbeiträge ermäßigen“, erläutert Christian Arns, Sprecher der Debeka.

maxpool-Makler verhalten optimistisch für LV-Jahresendgeschäft

Wie schätzen Sie Ihr LV-Endgeschäft 2011 im Vergleich zum Vorjahr ein?



Quelle: maxpool



Rentenversicherungen für Männer noch vor 2012

Was die private Rentenversicherung betrifft, liegt der Fall klar. Poweleit rät in seinem Kommentar: „Jeder Mann, der fürs Alter mit einer Rentenpolice vorsorgen möchte, sollte seinen Vertrag bis zum 21.12.2012 in trockenen Tüchern haben. Danach macht es für Männer eigentlich keinen Sinn, sich freiwillig an diesem Frauenbeglückungsprogramm zu beteiligen.“ Schwieriger sind die Ratschläge in anderen Sparten. Im Gegensatz zur privaten Pflegeversicherung, wo aufgrund der gesetzlichen Vorgaben die Zahlbeiträge von Anfang an geschlechtsunabhängig sind und somit kein Änderungsbedarf besteht, oder bei den Riester-Rentenversicherungen, bei denen bereits Erfahrungen und aktuarielles Wissen zur geschlechtsunabhängigen Kalkulation vorliegen, gibt es bei der privaten Krankenversicherung ein richtiges Problem. In der Altersgruppe über 85 Jahre verursachen Frauen durchschnittlich pro Kopf und Jahr 15.330 Euro Krankheitskosten. Männer liegen in diesem Alter bei 11.490 Euro. Frauen haben in dieser Altersgruppe obendrein einen Bevölkerungsanteil von 74 Prozent. Wenn sich die höhere Lebenserwartung dieser Frauen nicht in den Prämien widerspiegelt, wird sich die Versicherungswirtschaft einiges einfällen lassen müssen, um die Krankenversicherung im Alter noch bezahlbar zu

halten. „Der Umfang der Beitragsänderung hängt wesentlich davon ab, wie die rechtlichen Vorgaben zur Umsetzung in nationales Recht letztlich ausfallen. Wir haben in diesem Zusammenhang zwar verschiedene Varianten durchgerechnet, allerdings ist eine Aussage zu den konkreten Auswirkungen derzeit noch nicht möglich“, sagt Arns. Das maxpool-LV-Team rät dazu, dass insbesondere auch für Rückdeckungsversicherungen zum Beispiel zu Pensionszusagen von Männern noch vor Dezember 2012 eine Überprüfung stattfinden sollte. „Oftmals sind Rückdeckungsversicherungen über den ‚Heubeck-Barwert‘ durch kapitalbildende Lebensversicherungen abgedeckt. Es macht Sinn, diese Rückdeckungsmodelle noch vor der Umstellung schon jetzt von Kapital-LV auf Rententariife mit den jetzt noch gültigen Rechnungsgrundlagen umzustellen“, erläutert Oliver Drewes, Leiter Vorsorgemanagement. Andernfalls

„Diese Zinsanpassung durch das Bundesfinanzministerium, die aufgrund der niedrigen Marktzinsen erfolgte, wird nur marginal die Leistungen aus den Lebensversicherungen schmälern.“

ist insbesondere auch im Bereich der Rückdeckungen ein eklatanter Anstieg des zur Ausfinanzierung benötigten Kapitals zu erwarten.

Garantiezins wird abgesenkt – für Kunden ändert sich wenig

Früher als die Unisex-Tarife kommt allerdings die Absenkung des Garantiezinses bei Lebensversicherungen. Denn die Politik hat Ende Februar entschieden, dass der Garantiezins zum 1. Januar 2012 von derzeit 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent abgesenkt wird. Die Branche sieht die Auswirkungen gelassen. „Diese Zinsanpassung durch das Bundesfinanzministerium, die aufgrund der niedrigen Marktzinsen erfolgte, wird nur marginal die Leistungen aus den Lebensversicherungen schmälern“, ist sich BVK-Präsident Michael H. Heinz sicher. „Denn der sogenannte Garantiezins ist nur ein Teil

der Gesamtverzinsung von Lebensversicherungen.“ Hinzu kommen noch jährliche Überschüsse sowie die Schlussüberschüsse, die erst bei Vertragsablauf gutgeschrieben werden. In der Summe halten deshalb Lebensversicherungen mit einer jährlichen Verzinsung von derzeit um die 4,8 Prozent gut mit anderen, weitaus risikoreicheren Anlageprodukten mit. Darüber hinaus sind Lebensversicherungen steuerlich begünstigt und decken das Todesfallrisiko ab. Auch die Vermittlerschaft gibt sich überwiegend optimistisch. Laut einer Umfrage des Fachmagazins AssCompact befürchten 21 Prozent der befragten Vermittler einen deutlichen und spürbaren Rückgang des Geschäfts aufgrund der unattraktiven Zinsbindung. Fast genauso viele Vermittler (21,4 Prozent) vermuten einen leichten Rückgang der Nachfrage durch die Absenkung des Garantiezinses. Der Großteil der Befragten geht allerdings davon aus, dass die Nachfrage

unverändert bleibt und sogar leicht bis stark wachsen wird. Dies denken 37,1 Prozent. Ähnlich ist die Stimmungslage bei den maxpool-Maklern (siehe Grafik auf Seite 7).

Aus Kundensicht hat die Absenkung vielleicht sogar ihre guten Seiten. 32,3 Prozent der Vermittler wollen auf ein möglicherweise geändertes Nachfrageverhalten kundenseitig reagieren, ihr Anbieterportfolio erweitern und den Kunden somit Alternativen bieten. Vermittler werden zukünftig zudem verstärkt die Versicherungszusagen prüfen (39,2 Prozent). Bei 33,1 Prozent bleibt die Produktauswahl auch nach der Absenkung des Garantiezinses unverändert. Gewinner der Absenkung werden nach Ansicht der Vermittler vor allem Fondssparpläne und Garantiefonds sein.

• **Robert Krüger-Kassissa**

Vorsicht Rentenloch!

Jetzt vorsorgen mit der Skandia Fondsrente

Aktivieren Sie Ihre Kunden mit Ihrem eigenen Kurzfilm:

- ✓ Auf unserer Homepage einfach Film aussuchen und Kontaktdaten eintragen.
- ✓ Erklären Sie Ihren Kunden das Rentenloch.

Profitieren Sie von den neuen Produktvorteilen der Skandia Fondsrente:

- ✓ Nutzen Sie die Vorsorge, die sich flexibel an die Lebenslage Ihrer Kunden anpasst.
- ✓ Informieren Sie sich noch heute: www.vorsicht-rentenloch.de



Interview

„Es wird einen Schlussverkaufseffekt geben“

Dr. Guido Bader, Generalbevollmächtigter der Stuttgarter und jüngstes Vorstandsmitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), im Interview über die Auswirkungen des Unisex-Urteils und der Absenkung des Garantiezinses auf Versicherungsprodukte sowie die sich daraus ergebenden Chancen für Makler



„Frauen werden im Kfz-Bereich in Zukunft ein Stück weit die Männer mitfinanzieren.“

Dr. Guido Bader ist Generalbevollmächtigter der Stuttgarter Lebensversicherung und im Vorstand des DAV.

poolworld: Wie beurteilen Sie allgemein das Unisex-Urteil des Europäischen Gerichtshofs?

Dr. Guido Bader: Ich bedauere das Urteil. Damit wurde niemandem wirklich ein Gefallen getan. Die technischen Aufwände, die damit zusammenhängen, sind enorm. Es gibt eigentlich nur Verlierer bei dem Urteil.

poolworld: Wie werden die Auswirkungen auf private Rentenversicherungen sein?

Dr. Bader: Für Männer wird sie auf den ersten Blick deutlich weniger rentabel. Die Renten werden rückläufig sein. Um ein differenzierteres Bild zu erhalten, muss man sich aber genauer anschauen, was heute an Produkten

real verkauft wird. Das sind hauptsächlich Produkte, die in der Aufschubphase ähnlich wie Riester-Produkte keine sogenannte Vererbung oder Biometrie enthalten, sondern als reine Sparkomponente anzusehen sind. Die Versicherten, die dann tatsächlich in Rente gehen, wählen oft eine sehr lange Rentengarantiezeit – auch vor dem Hintergrund des Hinterbliebenenschutzes. Während der Rentengarantiezeit findet auch keine Vererbung im klassischen Sinne statt, sondern eine reine Entspargung. Der eigentliche Vererbungs- oder Langlebigkeitseffekt tritt somit in der Praxis im Alter von 80 Jahren oder später auf. Da sind die prozentualen Auswirkungen auf die Rentenhöhe

aber im niedrigen einstelligen Bereich. Daher sehe ich keine echte Verschlechterung des Produkts für Männer.

poolworld: Was bedeutet das Urteil für klassische Lebensversicherungsverträge?

Dr. Bader: Da sind die Auswirkungen unterm Strich sogar noch geringer, weil bei diesen Produkten der Sparvorgang im Vordergrund steht. Abgesehen davon wird diese Produktart heutzutage wenig verkauft, weil mittlerweile die Rentenprodukte bei den Lebensversicherern im Fokus stehen. Die Kunden decken das Todesfallrisiko über eine Risikolebensversicherung ab und die Langlebigkeit über eine Rentenversicherung. Die klassische Kapitallebens-

versicherung spielt nicht mehr die ganz große Rolle. Verteuerungen sehe ich hier auch nur im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

poolworld: Sie haben die Risikolebensversicherung schon angesprochen. Was ist hier zu erwarten?

Dr. Bader: Bei der Risikolebensversicherung wird das Produkt für die Frauen teurer. Das kann schon im Bereich von 10 Prozent oder darüber liegen, was aber von Eintrittsalter und Laufzeit abhängt. Allerdings gibt es für die Versicherer andere Möglichkeiten einer risikoadäquaten Prämien differenzierung. Wir werden künftig Produkte sehen, die verstärkt andere Merkmale abklopfen. So werden beispielsweise Risikosportarten oder Motorradfahren im Pricing von mehr Unternehmen berücksichtigt werden, als dies heute der Fall ist. Diese Merkmale haben einen mindestens genauso starken Effekt auf die Prämien wie das Geschlecht. Das aktuell wichtigste Pricing-Merkmal ist ja der Raucherstatus, also „Raucher versus Nichtraucher“. Das Geschlecht geht als wichtiges Merkmal verloren, aber die Versicherer können trotzdem noch recht differenzierte Prämien AGG-konform, also konform mit dem Allgemeinen

Gleichbehandlungsgesetz, anbieten.

poolworld: Wird sich bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherungen etwas ändern?

Dr. Bader: Wir haben heute durch die Geschlechterdifferenzierung tatsächlich noch Preisunterschiede, aber die Berufsunterscheidung ist signifikanter. Es gibt zahlreiche Berufe und Berufsgruppen, die sind vornehmlich von einem der beiden Geschlechter besetzt, bei Frauen beispielsweise der Beruf der

Erzieherin, bei Männern der Beruf des Bauarbeiters. Ein Mann und eine Frau, die den gleichen Beruf haben, haben auch relativ ähnliche Inzidenzen, also Wahrscheinlichkeiten, berufsunfähig zu werden. Auch hier werden also die Auswirkungen relativ gering sein. Anbieter haben durch die Unterscheidung nach Berufen gute Möglichkeiten, Prämien sachgerecht anzubieten.

poolworld: In der privaten Krankenversicherung erwarten viele Experten ein großes Problem. Teilen Sie diese Einschätzung?

Dr. Bader: Das Geschlecht ist ein wichtiger Pricing-Faktor, der für verschiedene Alter aber unterschiedliche Auswirkungen hat. Frauen verursachen zum Beispiel in jungen Jahren deutlich mehr Kosten als Männer. Mit zunehmendem Alter werden die Männer auf einmal teurer. Dies lässt sich auch einfach begründen, denn Frauen nutzen häufiger Vorsorgeuntersuchungen, was die Kosten in den jüngeren Jahren steigert, aber die Kosten im Alter

„Die Garantiezinsabsenkung kann Auswirkungen bei der Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung haben.“

positiv beeinflusst. Das eigentliche Problem liegt in der Frage: Was bedeutet das Urteil für den Versichertenbestand in der Krankenversicherung? In der Lebensversicherung werden wir ab dem 21. Dezember 2012 neue, geschlechtseinheitliche Tarife anbieten. Die alten Verträge bleiben aber bestehen, so wie sie heute kalkuliert sind. In der Krankenversicherung ist genau dieser Punkt problematisch, da die Versicherten gemäß VVG ein sogenanntes Wechselrecht haben. Versicherte können heute ohne Gesundheitsprüfung in einen Alt-Tarif

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.mediensversicherung.de

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



„Sicherheit...sonst nichts!“

mit vergleichbarer Leistung wechseln. Eine junge Frau, die einen teuren geschlechtseinheitlichen Neuvertrag abschließt, könnte per Wechselrecht etwa in einen alten Männer-Tarif wechseln, der günstiger ist. Dies würde unerwünschte Verwerfungen in den Prämien nach sich ziehen. Folglich muss man in der privaten Krankenversicherung eine Lösung finden, die auch die Bestände einschließt. Die Aktuarien arbeiten zurzeit intensiv an einer für beide Geschlechter und alle Altersklassen sinnvollen, sachgerechten und tragbaren Lösung.

poolworld: Wie werden sich Unisex-Tarife auf die betriebliche Altersversorgung auswirken?

Dr. Bader: Bei der bAV reden wir über vergleichbare Tarife wie in der Lebensversicherung. Die Auswirkungen werden also bei Rückdeckungstarifen dieselben sein. Etwaige Auswirkungen bei nicht rückgedeckten Direktzusagen beziehungsweise Unterstützungskassen sind derzeit noch in Klärung.

poolworld: Was wird sich bei den Preisen in der Schadens- und Unfallversicherung ändern?

Dr. Bader: Im Kfz-Bereich bekommen junge Frauen derzeit aufgrund ihres defensiveren Fahrverhaltens eine günstigere Prämie. Sie werden in Zukunft ein Stück weit die Männer mitfinanzieren. Im Unfallbereich werden die Auswirkungen nicht ganz so stark sein wie im Kfz-Bereich, weil hier auch noch andere Merkmale wie etwa das bereits erwähnte Motorradfahren eine Rolle spielen und sich auf die Prämie auswirken. Durch solche konkreten Merkmale

sind Preisdifferenzierungen möglich, so dass sich die Unisex-Tarife nicht groß auf die Prämien auswirken werden.

poolworld: Kommen wir zur Lebensversicherung und der Absenkung des Garantiezinses. Normalerweise folgt die Politik Ihren Empfehlungen. Warum wurde diesmal auf 1,75 Prozent statt auf die von Ihnen vorgeschlagenen 2 Prozent abgesenkt?

Dr. Bader: Letzten Ende wissen wir natürlich nicht, was die finalen Beweggründe der Politik waren. Es haben viele Unsicherheitsfaktoren eine Rolle gespielt. Aktuell bekommt beispielsweise Italien Druck von den internationalen Finanzmärkten. Solche Entwicklungen haben aber auch enorme Auswirkungen auf das deutsche Zinsniveau. Wir haben psychologisch bedingte Sprünge in den deutschen Zinsen. Die Politik hat sicherlich auch solche Effekte in ihrer Festlegung mit berücksichtigt und daher den etwas konservativeren Ansatz gewählt. Für Aktuarien bedeutet dies natürlich Kopfzerbrechen, denn je geringer der Garantiezins ist, desto schwieriger ist die Kalkulation.

poolworld: Wie sind die Auswirkungen der Absenkung auf die einzelnen Produktparten?

Dr. Bader: Für die Lebensversicherungskunden machen 1,75, 2,00 oder 2,25 Prozent keinen Unterschied. Die Überschussbeteiligung kommt nämlich obendrauf. Der Gesamtzins muss aufgrund des sogenannten Gleichbehandlungsgrundsatzes für die Kunden ja unabhängig vom Garantiezins der gleiche sein. Wenn Versicherer ihren Kunden bei Sparprodukten etwa eine

Verzinsung von 4 Prozent plus Schlussanteile gewähren, dann ist davon derzeit 2,25 Prozent Garantiezins und 1,75 Überschussbeteiligung. Ab nächstem Jahr ist es dann genau umgekehrt. Die Garantiezinsabsenkung kann aber Auswirkungen bei den Risikoprodukten wie der Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung haben. Wenn man einfach nur die Kalkulation umstellen würde, können sich diese Produkte schon um 2 bis 7 Prozent verteuern. Die Unternehmen werden vermutlich aber

„Der Garantiezins bietet jedoch in der bAV bei Rückdeckungstarifen Verkaufsansätze.“

die Verteuerungen durch die Überschussbeteiligungen ausgleichen. Es wird sich daher im Prämienniveau nicht viel ändern.

poolworld: Bringen die Änderungen die Kunden in eine Schlussverkaufsstimmung? Wenn ja, wie kann diese von Vermittlern genutzt werden?

Dr. Bader: Es wird einen Schlussverkaufseffekt geben. Dieser wird aber aufgrund des Garantiezinses relativ schwach ausgeprägt sein, also nicht zu vergleichen mit dem Steuerschlussverkauf 2004. Die Umstellung auf Unisex-Tarife wird hingegen im Bereich der Rentenversicherung für Männer einen stärkeren Schlussverkaufseffekt erzeugen. Der Garantiezins bietet jedoch in der bAV bei Rückdeckungstarifen Verkaufsansätze, wenn die zugesagte Leistung des Arbeitgebers nicht durch die Versicherung inklusive Überschüsse, sondern nur durch die Garantiewerte rückgedeckt werden soll. Die in diesem Jahr noch deutlich höheren Garantiewerte sind hier ein schöner Ansatzpunkt bei dieser sicherheitsorientierten Rückdeckungsvariante. Da kann mit dem höheren Garantiezins bei den Arbeitgebern gewonnen werden, sich für eine Rückdeckungslösung zu entscheiden.

• **Robert Krüger-Kassissa**

Zur Person

■ Der Wirtschaftsmathematiker **Dr. Guido Bader** studierte und promovierte an der Universität Karlsruhe und stieg im Jahr 2001 bei der Gothaer Versicherungsgruppe im Rahmen eines Managementprogramms in die Mathematik der privaten Krankenversicherung ein. Nach verschiedenen Stationen bei der Gothaer wechselte Bader 2009 als Generalbevollmächtigter zur Stuttgarter und verantwortet dort die Bereiche Mathematik, Leben und Kundenservice. Bader ist zudem seit 2009 jüngstes Vorstandsmitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) und leitet dort den Ausschuss „Investment“ sowie die Prüfungskommission „Wertorientiertes Risikomanagement“ innerhalb des Ausschusses für Prüfung und Qualifikation.



HALLESCHÉ

Private Krankenversicherung



Morgen so gut wie heute.

Schwester Olga

STATUS
QUO!

Private Krankenvoll-
versicherung

Die wichtigsten
Geschäftspartner

1. Platz
HALLESCHÉ

www.experten.de
Umfrage 07-03/2010

**So schön ist es, gut versorgt zu sein.
OLGA hilft – jetzt auch bei Demenz!**

OLGA bietet ihren Kunden finanzielle Sicherheit und maximale Unterstützung im Pflegefall:
Bis zu 3.600 € Absicherung pro Monat und eine 24-Stunden-Garantie, die innerhalb von einem Tag
Pflegekräfte, Haushaltshilfen oder Fahrdienste organisiert. Schön, nicht wahr? Mehr Infos unter
0711/6603-3000 oder www.hallesche.de/vermittler



Rechtlich gut informiert

Die Versicherungs- und Rentenberater Rudi und Susanne Lehnert unterstützen maxpool-Makler seit 2007 in versicherungsrechtlichen Fragen zu günstigen Konditionen. So gab es zum Thema Fristen in der Unfallversicherung folgendes interessante Urteil (OLG Bremen – 21.12.09 – AZ 3 U 45/09): Ein Versicherungsnehmer (VN) klagte gegen die Leistungsablehnung seines Versicherers (VR) aufgrund des Versäumnisses der 15-Monats-Frist. Der VR hatte den VN im Leistungsfall nicht ausdrücklich über die laufenden Invaliditätsfristen belehrt, sondern lediglich im Inhaltsverzeichnis der Allgemeinen Unfallbedingungen (AUB) deutlich auf die vertraglichen Fristen hingewiesen. Die vom VN behauptete Intransparenz der Bedingungen konnte das Gericht nicht erkennen. Das OLG wies die Klage des VN ab. Zu den konkreten Gerichtsentscheidungen können sich Makler im Mitgliederbereich unter Recht & Steuern/Urteile informieren. Hier finden sich auch weitere Urteile zu den Themen Rechtsschutz, Kfz, Entgeltumwandlung und KTG-Versicherung. Vor Verwendung eines Urteils sollte in jedem Fall Rücksprache mit der Kanzlei Lehnert & Lehnert gehalten werden, denn jeder Fall ist anders. Fragen Sie bei Lehnert & Lehnert unter Telefon (09 11) 40 51 73 nach.



Mehr Courtage/Leistungen

Ab sofort erhalten maxpool-Kooperationspartner bei der Medien-Versicherung **25 Prozent Erst- und Folgeboutage** für das Neugeschäft in der Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung, wenn der Antrag elektronisch über con:center eingereicht wurde. Bei konventionell eingereichten Anträgen (Post, Fax, Mail) wird die Courtage auf 23 Prozent erhöht. In den Haftpflichtsparten erhalten die Makler für das Neugeschäft ab sofort generell 22,5 Prozent Erst- und Folgeboutage. Die sonstigen Courtagebestimmungen ändern sich nicht.

Mehr Leistungen in der Hausratversicherung – ohne Mehrbeitrag: Durch die Zusammenarbeit zwischen maxpool und der Medien-Versicherung sind viele hervorragende Produkte und Deckungserweiterungen wie „Schutz gegen grobe Fahrlässigkeit“ und „Leistungs-Update-Garantie“ entstanden. Mit dem Abschluss unserer Hausratversicherung im Rahmen der VHB 2008 haben Sie bereits eine gute Wahl getroffen. Hier genießen Sie und die Kunden den jeweils aktuellen und umfangreichsten Versicherungsschutz im Rahmen des Leistungs-Updates. Weitere Informationen finden Sie in der beiliegenden Leistungsübersicht oder im Internet unter www.maxpool.de.

Gegendarstellung

In „poolworld“, Ausgabe 1/2011, auf Seite 12 wird in dem Beitrag „Jetzt ist es vollzogen!“ durch die Äußerungen

„Seit dem Jahr 2009 sind die Rendsburger für maxpool (...) im Einsatz. Dennoch betreute das KV-Team in Weingarten bis zum vergangenen Jahr den Altbestand weiter und wickelte die Zusatzversicherungen der Schweizer Krankenversicherung CSS ab.“

und

„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.“

der Eindruck erweckt, wir seien seit dem 01. Januar 2011 nicht für die CSS tätig.

Dazu stelle ich fest: Wir wickeln weiterhin alle deutschen Versicherungsverträge der Schweizer Krankenzusatzversicherung CSS ab.

Weingarten, 04.03.2011
Volz Makler Consulting GmbH
Carsten Simon, Geschäftsführer

Richtigstellung

Sofern in der poolworld-Ausgabe 1/2011 auf Seite 12 durch den Beitrag „Jetzt ist es vollzogen!“ der Eindruck erweckt wurde, die Volz Makler Consulting GmbH, dort benannt als KV-Team in Weingarten, sei seit dem 01.01.2011 nicht mehr für die CSS tätig, ist dies unzutreffend. Die Volz Makler Consulting GmbH wickelt nach wie vor für die Schweizer Krankenzusatzversicherung CSS alle deutschen Versicherungsverträge ab.

Berlin, 04.03.2011

Alsterspree Verlag GmbH
–Geschäftsführer Philipp B. Siebert-

Geniale Vorsorge mit felsenfester Garantie.

Mit Genius die Fördertöpfe vom Staat anzapfen!



Genius: Flexibles Investment mit Garantieviefalt.

- Geniale „Wachsende Guthabengarantie“.
- Garantiegeber ist die Württembergische, der Fels in der Brandung.
- Hoher garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben ohne Treuhänderklausel.
- Einzigartige Sicherungsstrategie mit hervorragenden Renditechancen.
- Anlagestrategie Vier Gewinnt® mit jährlichem Rebalancing.

Weitere Informationen unter www.wuerttembergische-makler.de.

Kaution gespart

Mieten und Vermieten leicht gemacht

maxpool kooperiert ab sofort mit kautionsfrei.de, einem Anbieter für Mietkautionsversicherungen.



Für Finanzdienstleister beginnt die Beratungsarbeit meist erst nach einem Umzug ihrer Kunden. Denn da müssen neben der Hausratversicherung weitere Policen angepasst oder neu abgeschlossen werden. Zusätzliche Potenziale eröffnet jedoch die neue Kooperation zwischen maxpool und kautionsfrei.de, einem Produkt der plusForta GmbH. Die Idee: Bei einem Umzug belastet die Zahlung der Mietkaution die Haushaltskasse oft schwer und an dieser Stelle kommt kautionsfrei.de mit der Mietkautionsversicherung der R+V Versicherung ins Spiel. Das Prinzip ist einfach: Anstelle einer Barkaution erhält der Vermieter eine Kautionsbürgschaft als Mietsicherheit. Der Mieter zahlt hierfür einen Jahresbeitrag ab 4,17 Euro im Monat.

Vorteile der Kautionsbürgschaft

Dem Versicherungsmakler liefert diese Idee zwei Vorteile: Zum einen kommt er eher mit dem Kunden ins Gespräch, weil der Interessent die Kautionsbürgschaft

über ihn abschließt, und zum anderen werden finanzielle Spielräume geschaffen, da der Kunde die Kautionszahlung an seinen Vermieter sparen kann. Auch Mieter, die bereits in ihrer Wohnung leben und die Kaution längst hinterlegt haben, können nun über die Kautionsbürgschaft dieses Geld zurückbekommen. Der Kunde fühlt sich dadurch gut betreut und richtig beraten – beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. „Da wir unsere Makler gern auch mit ungewöhnlicheren Kooperationen bei der Beratung unterstützen wollen, hat uns die Idee von kautionsfrei.de auf Anhieb überzeugt“, sagt Karl Sundmacher, Geschäftsführer von maxpool. „Durch das Schaffen freier finanzieller Kapazitäten sehen wir eindeutig einen Mehrwert für den Kunden – und damit auch für das Beratungsgespräch des Maklers.“

Mieter und Vermieter profitieren

Neben den Mietern verschafft die Kautionsbürgschaft auch Vermietern und

Verwaltern von Immobilien eine größere Sicherheit und eine Kostensenkung. Beispielsweise entfällt der gesamte Aufwand für die Kontoführung, die Zinsertragssteuermeldung und Endabrechnung. Außerdem ist in der Kautionsbürgschaft ein kostenfreier Bonitätscheck integriert, der unter anderem die SCHUFA-Auskunft enthält. Darüber hinaus entfällt das Risiko fehlender Teilzahlungen gemäß Paragraph 551 Absatz 2 BGB. Demnach haben Mieter das Recht, die Kaution in drei Monatsraten zu leisten. Kommen sie dieser Verpflichtung nicht nach, kann der Vermieter die Raten mühsam einfordern oder muss komplett auf diese Sicherheit verzichten. Auch dem sogenannten Abwohnen, wenn der Mieter also bei Ablauf seines Mietvertrags eigenmächtig die letzten Mieten mit der Kaution verrechnet, wird so ein Ende gesetzt.

„Mit der Kautionsbürgschaft erhält das bargeldlose Bürgschaftsmodell neuen Aufwind und die Sicherheit steht von Anfang an zu 100 Prozent zur Verfügung“, beschreibt Robert Litwak, Prokurist bei kautionsfrei.de, das Konzept. „Wir haben uns gezielt an maxpool gewandt, um unser Produkt, das auf einfache Weise als Alternative zur klassischen Kaution einen Versicherungsschutz darstellt, auch im Versicherungsmaklermarkt bekannter zu machen.“

Mehr Informationen

■ Weitere Informationen über das Produkt erhalten Sie im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage (www.maxpool.de) und beim maxpool-SHU-Team.
Telefon: (0 40) 29 99 40-100
E-Mail: shu@maxpool.de.

Die DFV jetzt mit
Top Assekurata Rating

Papa kümmert sich um alle. Bald kümmern sich alle um Papa.

3 Millionen brauchen eine Pflege-Zusatzversicherung.

Bereits 2 Millionen Menschen in Deutschland sind Pflegefälle. Weitere 1,3 Millionen leiden an Demenz. Diese Zahl wird sich in den nächsten Jahren verdoppeln. Alle haben eines gemeinsam – die Versorgungslücke. Das ist die Differenz zwischen Erstattung aus der staatlichen Pflegeversicherung und den tatsächlichen Kosten. Deshalb bietet die DFV eine Pflege-Zusatzversicherung, welche die Versorgungslücke schließt. Die DFV-DeutschlandPflege ist ein flexibles Pro-

duktangebot und leistet umfassend bei Pflege und Demenz. Das ist außergewöhnlich. Die DFV-DeutschlandPflege ist ein hervorragendes Produkt mit den besten Konditionen für Sie und die Versicherten. Es ist das Produkt mit Zukunft und einem Potenzial von 3 Millionen bestehenden Kunden und 3 Millionen neuen Kunden. Nutzen Sie dieses großartige Produktangebot der Deutschen Familienversicherung und sichern Sie sich Ihren nachhaltigen Vertriebsfolg!



DEUTSCHE
FAMILIENVERSICHERUNG

Partner von


maxpool

Sennheiser

Telefonieren wie die Profis

Headsets von Sennheiser eliminieren dank aktiver Noise-Cancelling-Technologie jeglichen lästigen Hintergrundlärm. Für jeden das passende Gerät für entspanntes Telefonieren



werden, denn der Kunde ist etwas Besonderes und soll sich auch so fühlen. Wie das geht? Ganz einfach.

Vorsprung durch Technik

Laut einer Umfrage für die letzte poolworld-Ausgabe sind weniger als ein Drittel aller Leser Einzelkämpfer. Im Umkehrschluss dürfte es bei mehr als zwei Dritteln öfter vorkommen, dass mehr als ein Telefonat gleichzeitig in einem Raum geführt wird. Den bei dem anderen Telefonat entstehenden Hintergrundlärm zu minimieren ist ganz einfach. Am besten nicht rangehen, wenn der Kollege telefoniert! Aber mal im Ernst. Am allerbesten telefoniert man wie die Profis über geeignete Headsets. Die Topgeräte minimieren nicht nur die Umgebungsgeräusche beim Hören, sondern eliminieren den störenden Lärm auch für die Gegenseite. Ein Mikrofon registriert die Außengeräusche und filtert sie phaseninvertiert wieder heraus. Beide Seiten hören nur ihr Gespräch, man muss nicht so laut schreien, was neben dem Gesprächspartner auch den oder die Kollegen im Büro erfreuen dürfte. Senkt das doch den Lärmpegel unheimlich. Schöner Nebeneffekt: Man versteht den anderen besser und wird selber besser verstanden. Gerade im professionellen Telefonbetrieb muss ja jedes Wort exakt verstanden werden – von beiden Seiten. Die besonderen Mikrofone der Sennheiser-Headsets liefern dazu einen wertvollen Beitrag. Noise Cancelling (NC) und Ultra Noise Cancelling (UNC) heißen die Zaubertechniken, welche die störenden Umgebungsgeräusche herausfiltern. Dann darf der Kaffeevoll-

Wer kennt das nicht? Ein Anruf aus einem Callcenter. Aber in dem Moment, in dem das Gequake Dutzender Telefonierstimmen im Hintergrund aus dem Hörer schallt, ist der Anruf eigentlich schon so gut wie vorbei. Die arme Person, die gerade krampfhaft versucht, etwas zu verkaufen oder zu erfragen, hat schon verloren, bevor sie überhaupt angefangen hat zu erzählen. Allzu oft hatte man schon die nur kurz verkaufsgeschulten und semiprofessionellen Telefonvertriebe am Ohr. Man schaltet ab oder beendet schnell das Gespräch. Bestenfalls ist man extrem voreingenommen. Und in den wenigen Fällen, in denen man dranbleiben muss, fühlt man sich nur als irgendeine Nummer ... ein

Kunde, der nicht wichtig genug ist und deswegen massenabgefertigt wird.

Aber es kommt noch ein anderer Punkt störend hinzu: Gerade wenn es um persönliche Angelegenheiten geht, stört es ungemein, wenn man „nicht allein ist“. Es handelt sich hierbei nicht nur um eine Frage der Privatsphäre, da ja Fragen zu einer PKV oder BU schon in der Regel sehr privater Natur sind. Es geht vor allem auch um die Frage der Wertschätzung. Nicht, dass hier Missverständnisse entstehen: Callcenter sind unverzichtbar im täglichen, multimedialen, vernetzten Leben einer modernen Dienstleistungsgesellschaft. Aber wenn es um Ihre Kunden geht, sollte das Callcenterfeeling um jeden Preis vermieden

automat auch gerne während eines Telefonats sein Mahlwerk anwerfen. Selbst wenn man direkt daneben steht, kommt jedes Wort noch glasklar an.

Die Premium-Klasse

Wer viel unterwegs ist, im Büro und auch außerhalb, für den sind die Premium-Geräte DW Pro1 oder Pro 2 sowie DW Office die idealen Begleiter für alle Büroumgebungen. Die kabellosen Headsets überzeugen nicht nur durch ihr Design und die sichere Kommunikationstechnik, sondern auch durch viele weitere clevere Features, wie Konferenzfunktion für bis zu vier Headsets gleichzeitig oder der Möglichkeit, Anrufe direkt aus der Ferne ohne weiteres Zubehör anzunehmen und zu beenden. Die Gesprächszeit beträgt bis zu zwölf Stunden, die Akkus lassen sich per Schnellladefunktion in kürzester Zeit wieder aufladen.

Wer läuft nicht gerne in seinem Büro herum, wenn er telefoniert? Oder mal eben einen Ordner, einen Prospekt oder eine poolworld aus dem Archiv holen? Alles kein Problem. Es erweist sich nach einer Weile als äußerst praktisch, Gespräche gleich am Headset annehmen zu können. Falls man mal nicht am Platz ist. Das Businessclass-Headset BW 900 kann noch mehr: Es funktioniert per Basisstation sowohl mit dem Tischtelefon als auch mit dem separaten Headset über Bluetooth® mit fast allen Mobiltelefonen, Smartphones, Notebooks und PDAs. Das Ganze geht sogar mit bis zu drei Geräten gleichzeitig. Auf Knopfdruck wechselt man mitten im Gespräch vom Festnetztelefonat zum Anruf auf das Bluetooth®-fähige Mobiltelefon. Und für Langtelefonierer dürfte interessant sein, dass der Akkuwechsel bei gehaltener Verbindung durch HotSwap-Funktion beim BW 900 kein Problem darstellt.

Viel Lärm um nichts?

Seit dem 15. Februar 2006 ist die Richtlinie der Europäischen Union zum Schutz gegen Lärm am Arbeitsplatz in Kraft. Sennheiser-Headset-Systeme sorgen dafür, dass der durchschnittlich zulässige Grenzwert der Lärmbelastung nicht überschritten wird. Eine Sorge weniger. Und um die Kompatibilität muss man sich auch keine Gedanken machen. In der Regel passen die Headsets von Sennheiser an alle handelsüblichen Telefone. Sollten Sie Zweifel hegen, ob Ihr Telefon Headset-tauglich ist, werfen Sie einfach einen Blick in den Headset-Selector auf www.sennheiser.de/headsets.

• *Lenard von Stockhausen*

Willkommen in der Premium-Klasse! Ein Headset für Telefon, Handy und PC zusammen. Beim BW 900 genügt ein Knopfdruck und man wechselt mitten im Gespräch zum Anruf von dem anderem Gerät.



Unsere neue Berufsunfähigkeits-Absicherung:

Die beste BBV-BU* aller Zeiten!

*von einem der ersten BU-Anbieter

- ▶ Noch günstigere Beiträge durch verbesserte Berufsklasseneinteilung.
- ▶ BU-Leistung bereits ab EINEM von sechs Pflege-Punkten.
- ▶ Zwei Courtagemodelle mit bis zu 1,5-facher Bewertung.
- ▶ Dienstunfähigkeits-Klausel und besondere Dienstunfähigkeits-Klausel für spezielle Beamtengruppen (nur bei Basis-BU).
- ▶ Umfassende Dienstunfähigkeits-Klausel für Beamte (nur bei Super-BU).
- ▶ Seit vielen Jahren Top-Ratings.
- ▶ Vorsorge-ABS ohne Mehrbeitrag.
- ▶ In der Plus-Variante auch mit einer zusätzlichen Soforthilfe von 3 Monatsrenten bei Beginn einer unbefristet nachgewiesenen Berufsunfähigkeit.



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)

Service-Rufnummer:

089 / 67 87 - 92 32

Service-Faxnummer:

089 / 67 87 - 96 66

E-Mail: mdc@bbv.de

www.bbv-makler.de



Offen für alle

Bayerische Beamten Versicherungen
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Vertriebsmeeting am Starnberger See

Alternative Beratungsansätze für gewerbliche Kunden

Vom 19. bis 21. Juni 2011 kamen die DFP-Exklusivpartner am Starnberger See zum dritten Treffen dieses Jahres zusammen, tauschten sich aus und erfuhren viel Neues für ihren Beratungsalltag.



Hotel Privatresidence Starnberger See in Feldafing: Es ist Sonntagnachmittag, und nachdem auch die Hamburger DFP-Mitarbeiter ihre rund 800 Kilometer weite Anreise hinter sich gebracht haben, begrüßt Carsten Möller, Geschäftsführer der Deutsche Finanzplan GmbH, die Teilnehmer. Die nächsten Stunden sind individuellen Gesprächen untereinander vorbehalten. Damit bietet sich allen die Gelegenheit, in jede Richtung über Positives wie Negatives zu sprechen. Vor allem aber auch, sich durch Ideen gegenseitig voranzubringen. So waren Aussagen wie: „Mensch,

gute Idee – daran habe ich bisher noch gar nicht gedacht“ oder „Meinst du denn, das kann ich auch verwenden?“ häufig zu hören.

Der Montagmorgen beginnt mit der Begrüßung durch Rolf Koch, Vorstandsvorsitzender der BBV AG, der die DFP-Mannschaft willkommen heißt und sich selbst ganz begeistert vom DFP-Konzept zeigt. Der Vormittag vergeht dann wie im Flug durch die vielen fachlichen Informationen, die den Exklusivpartnern vorrangig neue Ideen für die Kundenansprache vermitteln. Daneben wird auch zur Verbesserung

einiger organisatorischer Abläufe angeregt. „Insbesondere dieser rege Austausch untereinander hat uns bereits so weit gebracht, wie wir heute mit der Deutsche Finanzplan sind“, stellt Carsten Möller fest und sagt weiter: „Diese regelmäßigen Treffen sind die beste Basis für eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit, weil wir alle von diesen Gesprächen profitieren können.“

So steht ganz selbstverständlich auch der zweite Tag im Zeichen der Weiterentwicklung und vor allem der konkreten Vertriebsunterstützung. Mit

vielen neuen Ansätzen begeistert DFP-Chef Möller seine Zuhörer und ermutigt sie mit einer handfesten Motivationsübung: „Wir müssen die alten Pfade auch mal verlassen und uns für andere Wege öffnen“, lautet dabei seine Maxime. Die Betreuung kleiner und mittelständischer Unternehmen beispielsweise zeigt genau solche Alternativen auf, die bislang oftmals vernachlässigt wurden. Sind doch Themen wie Förderung der Existenzgründung, Lohnkosten und Betriebsunterbrechung zentrale Aspekte der Geschäftsführung, mit denen der Unternehmer verantwortungsbewusst und sensibel umgehen sollte. Viel zu oft jedoch gehen diese Aspekte in Unkenntnis dessen oder durch die Bequemlichkeit eines eingeschliffenen, aber eventuell überholten Führungsstils unter. Hierbei können die DFP-Partner ihren Kunden zukünftig hilfreich zur Seite stehen. Das Ziel, dass jeder Makler für sich ganz persönlich Potenziale erkennt und sich auf ungeahnte Beratungsmöglichkeiten freut, wird somit voll erreicht. „Die Tipps dieser beiden Tage helfen mir, einige schwer zu öffnende Türen nun doch noch aufzuschließen“, gibt etwa Claus Hoffmann, DFP-Exklusivpartner im Großraum Hamburg, gern zu.

In kleinen Teams gehen die Makler gemeinsam mit den Coaches ans Werk und sammeln Ideen für das Gewinnen neuer Kunden. Dabei erweisen sich auch in dieser Gruppendynamik die verschiedenen Arbeitsweisen der einzelnen Exklusivpartner als sehr fördernd. Die differenten Ansprüche und Erfahrungen lenken die Denkweisen auf neue Pfade. Das Ergebnis: konkrete Projekte, wie das Veranstalten von Themenabenden für Unternehmer, die möglichst regional vereint werden. Überhaupt nimmt die Zusammenarbeit miteinander eine zentrale Rolle bei diesem Treffen ein.

Neben dem Vertrieb wird auch das Backoffice kontinuierlich ausgebaut. Mit dem Ziel, die Abläufe dort zu strukturieren und so effizient wie möglich zu gestalten, berichtet die Innendienst-Koordinatorin Nadin Prüwer über den aktuellen Stand der Projektverwaltung und fordert alle Anwesenden zum Dialog auf: „Wir wollen Sie unterstützen und benötigen dafür jede kleinste Information, was Sie von uns erwarten und wie wir Ihnen weiterhelfen können.“ Wurde doch beim ersten Treffen im Januar gerade dieser Wunsch von den Maklern sehr deutlich formuliert und auch aufgenommen. In Anbetracht des Wachstums der DFP auf der Maklerseite verstärkt sich nun auch das Backoffice. Gleichzeitig wird das Herzstück der DFP, die Software, verbessert und noch mehr an den tatsächlichen Bedürfnissen der Makler ausgerichtet.

„Wir wollen gemeinsam durchstarten. Dabei sollen jeder für sich und alle gemeinsam das DFP-Konzept leben und vorantreiben“, zieht Carsten Möller das Fazit dieser vollgepackten Tage am Starnberger See. „Bis zum nächsten Treffen sind weitere Steine ins Rollen gekommen, und auch diese gilt es in drei Monaten zu reflektieren und gleichzeitig die nächsten Stufen zu erklimmen.“

• *Manila Klafack*

„AM ENDE MACHT
DAS PLUS DEN
UNTERSCHIED.“



DIE NEUE RISIKOVERSICHERUNG PLUS.

Das beste Argument, um Ihre Kunden noch schneller zu überzeugen: unser neuer, exklusiver Premiumtarif Risikoversicherung Plus. Mit vorgezogener Todesfallleistung, extra Kindergeld und Verlängerungsoption. Jetzt informieren.

0511.95 65-806
VMSERVICE@HANNOVERSCHE.DE



HANNOVERSCHE
EINFACH. BESSER. DIREKT.



Mehr Transparenz bei Riester

Die Bundesregierung will ein Produktinformationsblatt für die Riester-Rente einführen. Zwar besteht bereits die gesetzliche Pflicht, alle Kosten, die bei einem Abschluss der Policen anfallen, anzugeben, doch nur ein Viertel aller Anbieter weist jene auch klar und nachvollziehbar aus. Für den durchschnittlichen Kunden bleiben die Verträge kaum verständlich. Das zeigt eine aktuelle Untersuchung des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP). Das neue Informationsblatt soll daher einen verständlichen und knappen Überblick über die wesentlichen Merkmale des Vertrags geben. Das Bundesfinanzministerium verspricht sich davon eine bessere Vergleichbarkeit und mehr Transparenz für die Verträge. Auf zwei Seiten wird das Dokument den Riester-Sparer über Leistungen, Garantien, Kosten und Risiken informieren. Darüber hinaus ist geplant, dass jeder Riester-Sparer einmal im Jahr über den Stand seines Vertrags informiert wird. Ab 2013 werden die neuen Regeln gelten. Die Versicherungswirtschaft begrüßt die Pläne zwar, kritisiert aber, dass eine solch knappe Darstellung der komplexen Produkte nicht möglich sei.

Im Irrglauben

Drei Viertel der Deutschen sorgen nur unzureichend für Berufsunfähigkeit vor. In einer aktuellen Studie ging die Continentale der Frage nach, warum die Berufsunfähigkeitsversicherung auf so wenig Akzeptanz in der Bevölkerung stößt. So empfindet die Mehrheit der Nicht-Versicherten (54 Prozent) den Abschluss einer solchen Versicherung als zu teuer. Knapp die Hälfte glaubt, auf andere Weise genügend vorgesorgt zu haben, und 41 Prozent meinen, durch den Partner oder die Familie abgesichert zu sein. „Das hohe Maß an Fehlinformation zum Thema Berufsunfähigkeit ist besorgniserregend“, erklärt Dr. Dr. Michael Fauser, Vorstandsmitglied der Continentale. „Das heißt aber auch, dass Versicherer und Vermittler die wichtige Aufgabe haben, die Bevölkerung noch intensiver zu beraten und sie für die Problematik stärker zu sensibilisieren.“ Insbesondere das eigene Risiko der Berufsunfähigkeit wird von der Bevölkerung unterschätzt: Nur 13 Prozent betrachten sich als gefährdet. Dabei scheidet jeder fünfte Arbeitnehmer vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus. Grund für die

Fehleinschätzung ist mitunter, dass die Mehrheit der Befragten die Ursachen, die zu einer Berufsunfähigkeit führen können, falsch einstuft. Während die Risiken eines Unfalls (37 Prozent) oder Rückenleidens (43 Prozent) deutlich überschätzt werden, werden psychische Erkrankungen (27 Prozent) oftmals verkannt. Tatsächlich scheiden nur 17 Prozent der Arbeitnehmer wegen Rückenproblemen aus dem Arbeitsleben. Von Unfällen sind sogar nur 5 Prozent betroffen. Dagegen sind Erkrankungen der Psyche mit 33 Prozent mittlerweile die Hauptursache für Berufsunfähigkeit. „Das falsche Bild führt dazu, dass das persönliche Risiko unterschätzt wird: Wer nicht körperlich arbeitet, sondern am Schreibtisch sitzt, der macht sich keine Sorgen“, so Fauser. Weiterhin zeigt die Studie, dass sich die Deutschen auch im Hinblick auf die wirksame Absicherung vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit täuschen. So meinen die Befragten, dass allgemeine Vorsorgemaßnahmen wie Sparen (68 Prozent), Immobilien (64 Prozent) oder eine Krankenzusatzversicherung (45 Prozent) ausreichenden Schutz böten.



Assekuranz lässt sich nicht prellen



Laptops, Smartphones und Flachbildschirme – 45 Prozent der in der Assekuranz eingehenden Schadensmeldungen sind unbegründet. Am häufigsten wird dabei in der Hausrat- und der Haftpflichtversicherung betrogen. 40 Prozent der Deutschen

meinen in diesen Sparten ein besonders leichtes Spiel zu haben. Das brachte eine aktuelle Studie im Auftrag des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ans Licht. Wie sich zeigt, haben 4 Prozent der Haushalte in den vergange-

nen fünf Jahren selbst betrogen und 7 Prozent wissen über Gaunereien in ihrem Bekanntenkreis Bescheid. Das Problem: Vielen Menschen gilt der Betrug als Kavaliersdelikt. Die Folgen, für den Einzelnen und die Gemeinschaft, werden oft unterschätzt. So rechnet kaum jemand mit einer Anzeige oder Kündigung. „Gerade die kleinen Betrügereien summieren sich zu einem großen Problem für die Versichertengemeinschaft“, so Jörg von Fürstenwerth vom GDV. Viele Versicherer haben aus diesem Grund ihre Kontrollen verschärft. Seit Jahren schulen sie ihre Mitarbeiter, um Betrügereien zu erkennen. Seit April 2011 soll auch das neue Hinweis- und Informationssystem (HIS) der informa Insurance Risk and Fraud Prevention GmbH helfen, Versicherungsbetrug zu verhindern.

Ihr Extra zum Start: neue Vorteile in den geförderten Wegen

Planbar, sicher und fair. Wir bringen Sie und Ihre Kunden ans Ziel. Jetzt entdecken: die neuen Vorteile in der Basisvorsorge und der Direktversicherung.

standardlife.de/wege oder 0800 2214747 (kostenfrei)

Zweitmarkt für Lebensversicherungen

Augen auf beim Policenverkauf

Wenn Lebensumstände sich ändern und der Geldbedarf plötzlich über die liquiden Mittel hinausgeht, dann werden oft auch Kapitalanlagen der Alters- und Risikovorsorge aufgelöst. Nach wie vor gilt aber: Für Versicherte mit mittel- bis langfristigem Geldbedarf wäre der Verkauf der Police an einen professionellen Policenaufkäufer die bessere Alternative.



verlässliche Annahme und haben mehrere Produkte entwickelt, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind.“ Allerdings gilt auch auf dem Zweitmarkt „Augen auf beim Policenverkauf“.

Was ist beim Verkauf der Lebensversicherung zu beachten?

Verbraucherzentralen warnen vor Angeboten, die mit der Verdopplung des Rückkaufwertes oder hohen Kaufpreisangeboten locken, die dann auf Raten über Jahre abgestottert werden sollen. Solche Praktiken haben mit dem Zweitmarkt und den seriösen Aufkäufern nichts zu tun. „Als Partner der Börsen Hamburg-Hannover bringen wir Angebot und Nachfrage auf breiter Basis zusammen und erarbeiten die beste Alternative für die jeweilige Situation“, erläutert Klaus Secker, Geschäftsführer der Deutscher Policenmakler GmbH. „So bieten wir unseren Kunden einen verlässlichen Ankauf an, bei dem der Investor den Vertrag übernimmt, die Prämie weiter bezahlt und den Kunden an einer möglichen Wertsteigerung partizipieren lässt.“ Dienstleister wie Deutscher Policenmakler unterstützen sowohl Vermittler und Finanzdienstleister als auch Endkunden beim Policenverkauf, bewerten die jeweilige Lebensversicherung und suchen das beste Verkaufsangebot am Markt. Dabei kooperiert die Gesellschaft mit renommierten Unternehmen, wie der Partner in Life, maxpool oder der Börsen Hamburg-Hannover. Weitere Informationen unter: www.maxpool.de

• Klaus Secker

Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) registrierte bei den deutschen Lebensversicherern allein 2009 ein Stornovolumen von 13,84 Milliarden Euro. Schulden oder Scheidung sind dem GDV zufolge unter anderem die Gründe für den vorzeitigen Ausstieg aus der Lebensversicherung. Die bessere Alternative gegenüber dem Storno: die Police zu verkaufen. Denn hierbei erhält der Kunde deutlich mehr als den Rückkaufswert. Daneben bleibt der Versicherungsschutz erhalten, denn seriöse Policenkäufer führen die Verträge in der Regel weiter, zahlen die Beiträge und machen ihren Gewinn zum Ende der Laufzeit mit der Auszahlung der Versicherungssumme samt Schlussüberschüssen. Die Auszahlung des Verkaufspreises wird schnell und unbürokratisch abgewickelt, auch außerhalb der Kün-

digungsfristen, und wer möchte, kann von einigen Anbietern seine Lebensversicherung zurückkaufen, wenn der finanzielle Engpass überwunden ist. Viele Versicherte kamen in der Vergangenheit

„Heute kann jede Police mit einem Wert ab 4.000 Euro verkauft werden.“

allerdings nicht zum Zuge, weil ihre Policen auf dem Zweitmarkt keine Käufer fanden. Das ist heute anders. „Vermittler und Versicherte können heute jede Lebensversicherung mit einem Wert ab 4.000 Euro an uns verkaufen, wenn sie einige Grundvoraussetzungen beachten“, betont Dean Goff, Vorstandsvorsitzender des Policenkäufers Partner in Life. „Wir nennen das planbare und

Ziele erreichen – leichter, schneller, besser!

Monuta macht's möglich! Mit den Monuta Coaching-Days, die exklusiv für alle maxpool-Partner kostenfrei sind.

Gemeinsam mit dem Vertriebsexperten Manfred Nehren, den Sie als maxpool-Partner bereits kennen, bietet die Monuta ein Rundum-Coaching an! Monuta liefert Ihnen dabei nicht nur Verkaufsargumente für ein Produkt, das interessante und neue Perspektiven für Ihre Beratung eröffnet. Zusätzlich erfahren Sie von Manfred Nehren mit Sicherheit interessante neue Aspekte und Ideen zu wesentlichen Themengebieten für Ihren Geschäftserfolg: von der Neukundenakquise über die Bestandskundenaktivierung bis hin zum Imageaufbau!



Wollen Sie bei unserem Coaching dabei sein?

Dann melden Sie sich jetzt an.

Monuta Versicherungen

Stichwort: Coachings

Per Fax an: 0211 – 52 29 53 39

27.07. Essen

18.10. Hamburg

16.08. Hamburg

20.10. Köln

18.08. Frankfurt

15.11. Dortmund

14.09. München

01.12. München

Meine Kontaktdaten lauten:

Firma

Vorname, Nachname

Straße, PLZ, Ort

Telefon, E-Mail Adresse

Ort, Datum

Unterschrift

Sollten Sie noch Fragen haben oder möchten Sie weitere Teilnehmer anmelden, rufen Sie uns gerne an unter: 0211 - 52 29 53 36

Neue BU-Tarife

Altbewährtes optimiert

Die beste BBV-Berufsunfähigkeitsversicherung aller Zeiten



Es klingt erstaunlich und kaum jemand weiß es: Die BBV kann zu den Erfindern der Berufsunfähigkeitsversicherung gezählt werden! Denn tatsächlich gehört sie mit zu den ersten Gesellschaften, die diese Form der Existenzsicherung seinerzeit entwickelten. So ist es jedenfalls nicht verwunderlich, dass sie ihre jahrzehntelange Erfahrung dazu nutzt, ihre BU-Tarife konsequent zu optimieren: immer attraktiver, wettbewerbsfähiger und für unsere Vertriebspartner bedarfsgerechter.

Kernstück der Aufwertung ist neben der optimierten Pflegepunktregelung und den vereinfachten Bedingungswerken die Überarbeitung der Berufsklassen. Mit den neuen Eingruppierungen wird die BBV-Neue Leben auch den aktuellen Entwicklungen bei den einzelnen Berufsbildern noch besser gerecht.

Optimiert

Unter den Neuerungen der BBV-BU sticht in erster Linie die verbesserte Berufsklasseneinteilung heraus: Rund 1.000 Berufe konnten einer besseren Klasse zugeordnet werden. Der Vorteil für den Vermittler: Damit wird für viele Berufe der Beitrag jetzt noch günstiger! Außerdem wurde die Pflegepunktregelung optimiert. Die BBV-BU leistet nun ab EINEM von sechs Pflegepunkten.

Dabei reicht es aus, wenn zum Beispiel durch einen Hausarzt bestätigt wird, dass eine näher definierte Verrichtung von Pflegebedürftigen nicht mehr erbracht werden kann. Andere reden darüber, die BBV macht es: Viele Bedingungen wurden wieder weiter vereinfacht: Bei der Definition des Begriffs der Berufsunfähigkeit zum Beispiel entfällt bei Kräfteverfall die mehr als altersentsprechende Einschränkung.

Altbewährt

Never change a winning team, heißt es ja. Deswegen bleibt die umfassende Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte, die sogenannte Super-BU, dem Kunden erhalten. Ebenso die besondere Dienstunfähigkeitsklausel für spezielle Beamtengruppen im Vollzugsdienst (Basis-BU). Und auch die individuelle Risikovorprüfung binnen 48 Stunden ist ein gutes Verkaufsargument. Außerdem wird das BBV-Vorsorge-ABS verlängert! Das heißt, die Vorsorgeverträge der BBV werden auch nach dem 1. Mai 2011 weiterhin serienmäßig mit dem „Vorsorge-Antiblockiersystem“ ausgestattet. Mit den altbewährten Vorteilen und den aktuellen Änderungen steht Ihnen die beste BBV-Berufsunfähigkeitsversicherung aller Zeiten zur Verfügung. Nutzen Sie die Wettbewerbsvorteile mit Alleinstellungsmerkmal für Ihren Verkaufserfolg!

Tarifbeispiele

Beruf	Alter monatlicher Beitrag	Neuer monatlicher Beitrag	Ersparnis
Arzthelferin ¹	71,34 Euro	52,37 Euro	27 %
Elektriker ²	96,38 Euro	64,51 Euro	33 %
Kellner ²	120,66 Euro	64,51 Euro	46 %

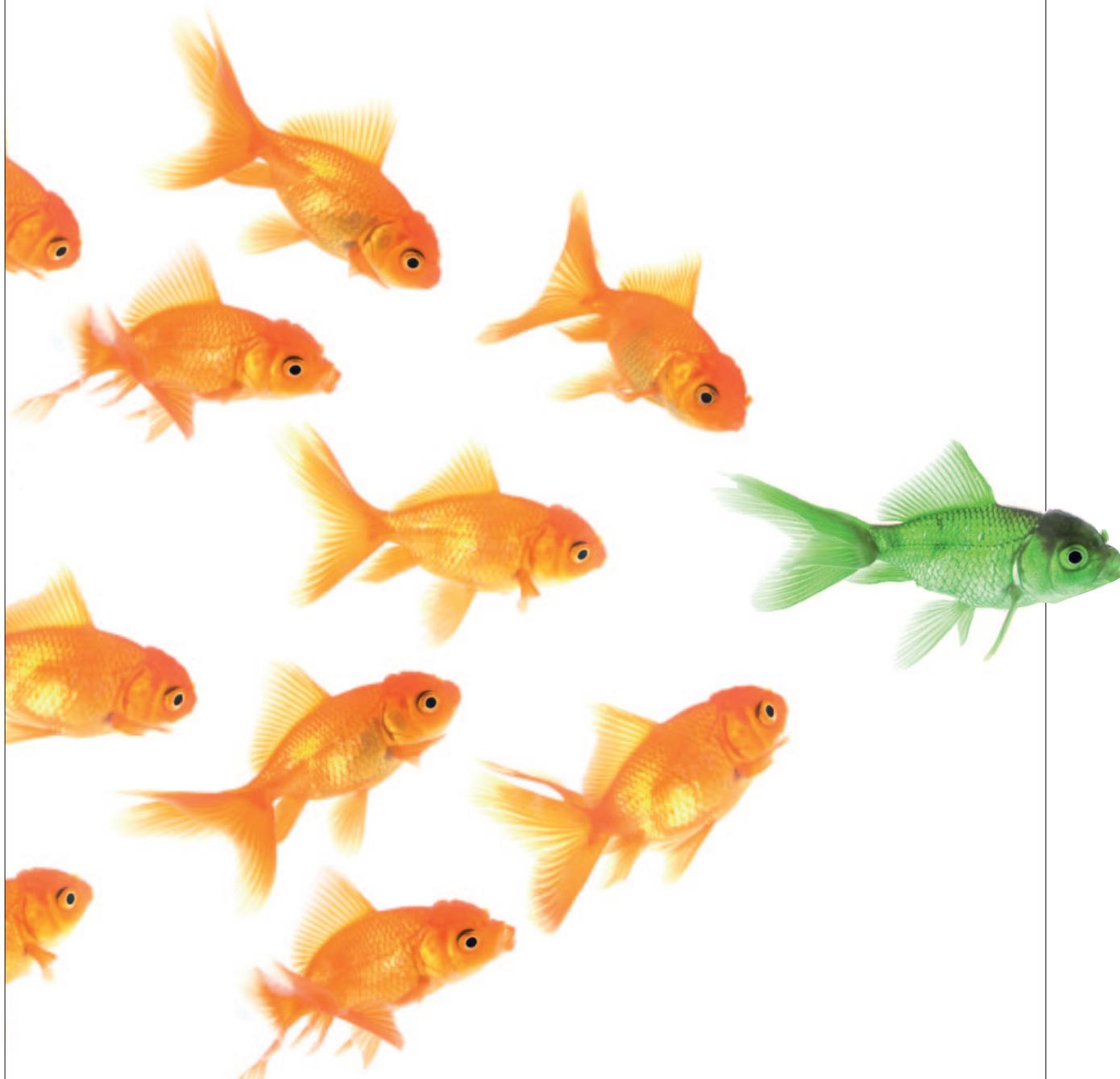
¹ Frau, 30 Jahre, Angestellte, Endalter 65, versicherte Leistung 1.000 Euro
² Mann, 30 Jahre, Angestellter, Endalter 65, versicherte Leistung 1.000 Euro

In der Tabelle sehen Sie Beispiele, wie sich die neue Einteilung der Berufsklassen auf die Beiträge auswirkt.

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

KV-Tour 2011 von maxpool
Anders als andere, aber besser



**Vom 5. bis 15. September ist maxpool für Sie unterwegs.
Mit dabei: fünf große Versicherer**

Liebe Leserin, lieber Leser,



Alexander Schäfer
Leiter maxpool-KV-Kompetenzteam

„Anders als andere, aber besser“, so lautet der Titel eines Vortrags auf der diesjährigen KV-Tour, die durch acht Städte in Deutschland ziehen wird.

Dieses Motto schreibt sich auch das KV-Kompetenzteam von maxpool auf die Fahne. Hier erhalten Sie nicht nur Fachwissen aus einer Hand, sondern werden bei kniffligen und individuellen Problemen unterstützt. Geballte Kompetenz – Menschen stehen für Menschen ein! Wo finden Sie sonst als Makler eine Poollösung, die mit persönlichem Service punkten kann? Man sagt ja bekanntlich: „Viele Wege führen nach Rom.“ Entscheiden Sie aber selbst, ob Sie eine Direktanbindung an einen Versicherer wählen oder aber die Kompetenz und den Service vom KV-Kompetenzteam von maxpool nutzen möchten.

Besuchen Sie die maxpool-KV-Tour und erfahren Sie aus erster Hand, wie die aktuelle Situation der gesetzlichen Krankenkassen (GKV) sich darstellt und warum immer mehr Versicherer

der PKV der „Geiz-ist-geil-Episode“ ein Ende setzen wollen. Warum Qualitätsmerkmale und Kennzahlen in der PKV wichtig sind und dass die betriebliche Krankenversicherung für Firmen und somit auch für die Versicherer immer interessanter wird. Zusätzlich gibt es in diesem Jahr ein Novum. In vier Workshops erhalten Sie weitere Verkaufsansätze für Ihren Erfolg! Themen sind hier der demografische Wandel in Bezug auf die Pflege, die Familiensituation in der PKV, der vertriebliche Erfolg im Zusammenspiel mit GKV und PKV – und es werden die negativen Merkmale der PKV „beiseite geschafft“.

Ich lade Sie ein, mit dem maxpool-KV-Team den Jahresendspurt einzuleiten. Melden Sie sich schnell an und sichern Sie sich noch heute einen der begehrten Plätze!

Herzlichst, Ihr Alexander Schäfer
Anmeldung unter: www.kvtour.maxpool.de

Die Themen der KV-Tour 2011

Gesellschaft	Thema
HEK	Die Business-K(l)asse jetzt noch attraktiver
DKV	DKV – ERGO – Munich Re: ein starker Verbund
Central	Die PKV im Jahr 2011 – „Chancen nutzen“
Hallesche	75 Jahre Kompetenz und Erfahrung
DFV	Innovative Krankenzusatzprodukte für mehr Vertriebs Erfolg

Workshops der Tour

Workshop 1
Vertrieblicher Erfolg durch das Zusammenspiel GKV/PKV (HEK, DFV)
Workshop 2
Mythen und Tüten - wir räumen auf mit den gängigsten negativen „Merkmalen“ der PKV (Central, Hallesche, DKV)
Workshop 3
Familiensituationen PKV? Zielgruppen, die sich Ihnen ggf. noch nicht erschlossen haben (HEK, Central)
Workshop 4
Demografisches Problem Pflege (Hallesche, DFV)

Anmeldung per FAX

JA, ich komme zur KV-Tour 2011!

Anmelden unter Fax (0 40) 29 99 40 – 630 oder tour@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:

- 05.09. Hamburg
- 06.09. Berlin
- 07.09. Leipzig
- 08.09. Hannover
- 12.09. Nürnberg
- 13.09. München
- 14.09. Stuttgart
- 15.09. Düsseldorf

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: _____

Wichtige Hinweise:

Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie von uns eine Teilnahmebestätigung per E-Mail. Sollten Sie diese spätestens nach 7 Werktagen noch nicht erhalten haben, bitten wir um Ihre Rückmeldung. Die Veranstaltungshotels und -zeiten finden Sie unter www.lvtour.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 i.H.v. 49,00 Euro in Rechnung gestellt, da wir analog an die Hotels zahlen müssen.

Absagen dürfen ausschließlich schriftlich per Fax (040 / 29 99 40-626) oder per E-Mail (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)

Die PKV im Jahr 2011 – „Chancen nutzen“

Die Chancen für den Verkauf von PKV-Produkten sind groß. Nicht zuletzt, weil sich das Bewusstsein für die Probleme der GKV in der Bevölkerung erhöht. Der Vermittler muss nur das allzeit passende Produkt zur Hand haben.



Der Markt der privaten Krankenversicherung wurde durch die Regelungen und Auswirkungen des Wettbewerbsstärkungsgesetzes vor große Herausforderungen gestellt. Die Mitgabe der Alterungsrückstellung, die Versicherungspflicht sowie die Drei-Jahres-Wartezeitregelung in der gesetzlichen Krankenversicherung mussten sowohl von den Unternehmen als auch von den auf den Verkauf von PKV-Produkten spezialisierten Vermittlern umgesetzt werden. Rückblickend kann man sagen, dass insbe-

sondere Unternehmen, die sowohl in der Produktgestaltung als auch in der Vertriebsunterstützung die Vermittler- und Kundenwünsche berücksichtigt haben, sehr erfolgreich waren.

Insbesondere die Erkenntnis, dass eine private Krankenversicherung nicht mit dem Preis, sondern mit der Leistungsstärke des Tarifs überzeugen muss, ist im vergangenen Jahr deutlich in den Vordergrund gerückt. Auch in diesem Jahr bieten sich für die Vermittler große Chancen für den Verkauf von PKV-Produkten. Der

Wegfall der Drei-Jahres-Wartezeitregelung und das Absenken der Jahresarbeitsentgeltgrenze haben das Potenzial für den Abschluss einer Vollversicherung nochmals erhöht. Das Wissen der Bevölkerung um die Probleme der GKV, die Beitragssatzerhöhung und die Zusatzbeiträge in der GKV erhöhen die Nachfrage nach privater Absicherung.

Die Ansprüche, die ein Kunde an seine Absicherung hat, verändern sich in den einzelnen Lebensabschnitten. In vielen Fällen ist am Anfang der Preis entscheidend, später dann die Leistung. Dementsprechend muss das Tarifwerk die nötige Flexibilität aufweisen, um dem Kunden lebenslang bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu bieten. Der Tarif central.vario bietet genau diese Flexibilität. Das zugrunde liegende Baukastenprinzip ermöglicht passgenauen Versicherungsschutz.

Ab sofort ist noch mehr Maßschneidern möglich

Und diese Flexibilität wurde noch weiter ausgebaut. Alle central.vario-Kombinationen mit stationärer ECO-Stufe können nun um die Tarife central.unfall und/oder central.akut ergänzt werden.

Der central.unfall bietet Kunden Schutz bei Unfällen. Es ist Kunden wichtig, in solchen Fällen Chefarztbehandlung und Zweibettzimmerunterbringung abgesichert zu haben. Der Zusatzbaustein central.akut sichert die Chefarztbehandlung im Zweibettzimmer bei schweren Erkrankungen, etwa bei Krebs, einem Herzinfarkt oder Schlaganfall. Von den bereits bekannten vario-Vorteilen, wie den Optionsrechten, der Geld-zurück-Garantie

und den erweiterten Vorsorgeleistungen, profitieren die Kunden selbstverständlich weiterhin. „Die beste Versorgung, wenn’s drauf ankommt.“ Das ist das Wichtigste, wenn Kunden nach ihrer privaten Krankenversicherung gefragt werden. Das Zweitwichtigste ist, dass Kunden ihren Gesundheitsschutz an ihre persönliche Lebenssituation anpassen können.

Auch im Alter gut versichert

Neben bester Versorgung und hoher Flexibilität ist auch die Beitragsituation im Alter für den Kunden von großer Bedeutung. Die Finanzierbarkeit der Prämie im Ruhestand ist sehr oft Gegenstand des Beratungsgesprächs. Neben dem verpflichtenden gesetzlichen Zuschlag bietet die Central bereits seit Jahren sehr erfolgreich ihre Tarife EBE/EBE 63 zur Beitragsreduktion im Alter an. Die bisherige Höchstgrenze der Absicherung der Vollversicherungsprämie liegt bei 75 Prozent. Den Wunsch der Vermittler, diese Grenze zu erhöhen, erfüllt die Central zukünftig. Die Absicherungsgrenze wird auf 100 Prozent des Vollversicherungsbeitrags erhöht. Damit kann der Vermittler noch besser auf die Kundenwünsche reagieren.

Exportstärke Deutschlands nutzen

Auch im Bereich der Gruppenversicherung liegen für die Vermittler enorme Absatzchancen. Deutschland gehört mit China zusammen zu den Exportweltmeistern. Über 1,5 Millionen Manager deutscher Firmen befinden sich derzeit im Auslandseinsatz. Meist sind dies Topkräfte mit ihren Familienangehörigen. Die Arbeitgeber sind gemäß Paragraph 10 SGB V verpflichtet, ihren Mitarbeitern, die im Ausland sind und während dieser Zeit erkranken, die zustehenden Leistungen im Krankheitsfall zu zahlen. Dementsprechend haben die Arbeitgeber ein nicht kalkulierbares Kostenrisiko zu tragen sowie ihnen unbekanntes Datenschutzbestimmungen zu erfüllen. Dies führt in der Regel zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand. Mit ihrem Tarif central.world und der Zusammenarbeit mit vanbreda International bietet die Central

Krankenversicherung die Lösung dieser Probleme und darüber hinaus für den Versicherten selbst einen hochwertigen Versicherungsschutz.

Der Arbeitgeber erhält ein auf die Firma zugeschnittenes Online-Tool, mit dem er das Management seiner Auslandsentsandten papierlos und in Echtzeit, also auf die denkbar einfachste Weise bewältigen kann. Die Firma ist Herrscher des Verfahrens. Da die Central Krankenversicherung auf eine Risikoprüfung verzichtet, sind keinerlei Anträge oder Rücksprachen mehr notwendig. Auch für den Mitarbeiter selbst bietet der Tarif central.world interessante Features. So kann er auf ein weltweites Netz von über 10.000 qualitätsgesicherten Behandlern und Krankenhäusern zurückgreifen. Die Cen-

rund zwei Jahren im Einsatz und läuft runder als die Weltkugel selbst.

Große Potenziale in der Zusatzversicherung

Ein Großteil der heute Pflichtversicherten in der GKV plant den Abschluss einer privaten Zusatzversicherung, um ihre Absicherung im Krankheitsfall zu verbessern. Insbesondere Zahnzusatz- und stationäre Teilversicherungen stehen in der Nachfrageskala auf den ersten Plätzen. Mit ihrem Zahntarif central.prodent und dem stationären Zusatztarif SG 2 bietet die Central die entsprechenden Produkte. Bisher war es nicht möglich, diese beiden Tarife miteinander zu kombinieren. Kunden und Vermittlerbefragungen zeigen, dass gerade diese Kombination sehr häu-

Der Wegfall der Drei-Jahres-Wartezeitregelung und das Absenken der Jahresarbeitsentgeltgrenze haben das Potenzial für den Abschluss einer Vollversicherung nochmals erhöht.

tral Krankenversicherung sorgt zudem für überlebenswichtige Kostenzusagen in Sekundenschnelle, die an die jeweiligen Kliniken in jeder gewünschten Sprache erteilt werden, falls einmal die international anerkannte Versichertenkarte nicht akzeptiert werden sollte. Über ein Online-Tool managt der Mitarbeiter weltweit seine Leistungs-Abrechnungen, die ihm sogar in jeder gewünschten Währung erstattet werden. Auch die weltweit unterschiedlichsten medizinischen Behandlungsmethoden und landesspezifischen Impfungen stehen ihm offen. Hat der Vermittler die Firma einmal von diesem einzigartigen Deckungskonzept überzeugt, ist für ihn die Arbeit erledigt, da er selbst keinerlei Aufwand, etwa mit Antragsprozessen, mehr hat. Er punktet in der Firma vielfach, da er mit seiner Beratung eine hohe Kompetenz beweist, zudem für hohe Kosteneinsparungen sorgt und damit wesentlich leichter weitere Problemlösungen in den Unternehmen platzieren wird. So jedenfalls zeigt es die bisherige Verkaufspraxis. Der Tarif central.world ist bereits bei Firmen seit

fig gewünscht wird. Um diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, ist die Kombination dieser beiden Tarife jetzt möglich. Und auch im Rahmen der Kooperation mit der Techniker Krankenkasse werden die Vermittler zukünftig weitere Absicherungsangebote für ihre Kunden seitens der Central erhalten. Die Chancen für die PKV sind nach wie vor vielfältig und müssen konsequent und nachhaltig genutzt werden. Dies gilt für Vermittler und Unternehmen gleichermaßen. Mit ihrer seit Jahren erfolgreichen Makler- und Produktoffensive geht die Central nun in die nächste Runde. Das Einbeziehen der Vermittler- und Kundenwünsche in die Produktentwicklung ist der richtige Weg. Der gemeinsame Erfolg bestätigt diese Vorgehensweise.

• **Wagdi El-Gamali**

Kontakt

■ Central Krankenversicherung AG
Wagdi El-Gamali & Tobias Drexler
Telefon: (07 11) 78 23 84 60
E-Mail: info@kv-agenten.de

HALLESCHE

75 Jahre Kompetenz und Erfahrung

Die Rücknahme der Dreijahresfrist für Arbeitnehmer zeigt, wie groß das Interesse an der privaten Krankenvollversicherung nach wie vor ist. Auch die Pflegezusatzversicherung bietet exzellente Vertriebschancen. Passende Lösungen finden Vermittler bei der HALLESCHE: ein Krankenversicherer mit 75-jähriger Tradition.



Bei der HALLESCHE finden Vermittler für ihre Kunden ein wettbewerbsstarkes Angebot. Sie bietet eine risikoadäquate Kalkulation, Generationengerechtigkeit dank Alterungsrückstellungen, Wahlfreiheiten und eine lebenslang unkündbare Leistungszusage auf hohem Niveau, die sich stets an den medizinischen Fortschritt anpasst. Das Unternehmen verfügt über ein hohes Eigenkapital und eine erstklassige Eigenmittelausstattung. Die vollständige Ausfinanzierung von Beitragslimitierungen bietet den Vertriebspartnern hohe Sicherheit, um langfristig zufriedene Kunden zu binden. Mit der auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgerichteten Geschäftspolitik steht die HALLESCHE seit 75 Jahren für Qualität und Sicherheit und gilt gerade im

Maklermarkt als kompetenter und verlässlicher Partner – gestern, heute und in Zukunft.

Stabilität und Sicherheit

Die positive Unternehmensentwicklung konnte die HALLESCHE auch im Geschäftsjahr 2010 fortsetzen. Erneut erzielte sie hohe Überschüsse, die im Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit allein den Mitgliedern zugute kommen. In der Vollversicherung verzeichnete die HALLESCHE im 17. Jahr in Folge Bestandszuwächse; die Beitragseinnahmen überstiegen erstmals die Milliardengrenze. Seit 1998 bestätigt ASSEKURATA der HALLESCHE eine „sehr gute“ Unternehmensqualität – stets auch mit einer

sehr guten Bewertung für die aus Sicht der Kunden so wichtige Beitragsstabilität. Die Unternehmenssicherheit stuft ASSEKURATA sogar mit der Höchstwertung „exzellent“ ein. Auch ServiceRating, spezialisiert auf die Beurteilung der Qualität von Serviceleistungen, zeichnete 2011 den Kundenservice der HALLESCHERNEUT mit „sehr gut“ aus. Im Bilanzcheck von MORGEN & MORGEN erfüllt sie alle fünf zentralen Qualitätskriterien und platziert sich mit der Höchstwertung „ausgezeichnet“ einmal mehr in der Spitzengruppe der PKV-Unternehmen. Beste Voraussetzungen also, um den Versicherten auch in Zukunft hervorragende Leistungen zu attraktiven Beiträgen zu bieten.

Starkes Vollversicherungsangebot

Ein Highlight im Produktportfolio der HALLESCHERNEUT ist die Tarifrufreie NK. Auch 20 Jahre nach ihrer Einführung zählt sie in den führenden Vergleichsprogrammen zu den besten Vollversicherungen im Markt.

„Mit 1,7 Millionen Pflegezusatzversicherungen ist das Marktpotenzial noch kaum erschlossen.“

Die neue Tarifstufe NK Bonus ist speziell für Arbeitnehmer konzipiert. Im Rahmen des maximalen Arbeitgeberzuschusses für die Krankenversicherung wird der Monatsbeitrag zu 50 Prozent vom Arbeitgeber übernommen – inklusive Bonusbestandteil. Dadurch reduziert sich der effektiv zu zahlende Beitrag des Versicherten nicht nur auf die Hälfte, sondern dieser erhält zusätzlich jeden Monat 60 Euro Bonus von der HALLESCHERNEUT ausbezahlt. Ein Prinzip, das sich rechnet.

Kunden, die speziell im ambulanten Bereich umfassende Leistungen erwarten, finden mit den KS-Tarifen eine attraktive Alternative. Nahtlos in das Produktportfolio eingereiht hat sich der 2003 eingeführte und ebenfalls in Tests und Versicherungsvergleichen von Beginn an glänzend platzierte Tarif PRIMO. Er

75 Jahre HALLESCHERNEUT Krankenversicherung

■ Die HALLESCHERNEUT feiert in diesem Jahr ihr 75-jähriges Bestehen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die Gesellschaft von Beginn an in Strategie, Steuerung und Zielsetzung auf die Interessen der Mitglieder – und damit der Versicherten – ausgerichtet. Die Mitglieder können sich lebenslang auf einen hochwertigen medizinischen Versicherungsschutz verlassen. Heute zählt die HALLESCHERNEUT zu den wachstumsstarken Unternehmen in der privaten Krankenversicherung. Rund 580.000 Versicherte vertrauen dem Krankenversicherer mit Sitz in Stuttgart, der bereits zum 13. Mal in Folge von der unabhängigen Ratingagentur ASSEKURATA mit „sehr gut“ bewertet wurde. Vermittlern bietet die HALLESCHERNEUT Produkte mit dauerhaft erstklassigem Preis-Leistungs-Verhältnis. Davon profitieren die Versicherten seit 75 Jahren. Auch in Zukunft können sich Vermittler bei der HALLESCHERNEUT auf ein innovatives, wettbewerbsstarkes Angebot sowie auf kompetente Beratung und professionellen Vertriebservice verlassen.

erhielt im Preis-Leistungs-Vergleich der WirtschaftsWoche 20/2011 die Höchstwertung von fünf Sternen und bietet eine solide und überzeugende Lösung für den sehr preisorientierten Kunden. Als moderner Gesundheitsdienstleister rundet die HALLESCHERNEUT den Versicherungsschutz mit zahlreichen Zusatzleistungen ab. Neben einem umfassenden Gesundheitsmanagement bietet das Unternehmen seinen vollversicherten Kunden jetzt auch Vorsorge-Gutscheine zur Förderung der Prävention: Mit dem Einlösen der Gutscheine erfolgt die Kostenübernahme bestimmter Vorsorgeuntersuchungen ohne Anrechnung auf einen vereinbarten jährlichen Selbstbehalt. Zudem können ansonsten leistungsfreie Versicherte auch bei Inanspruchnahme dieser Vorsorgeleistungen ihre mögliche Beitragsrückerstattung vollumfänglich erhalten.

Erfinder der Pflegeversicherung

2,34 Millionen Pflegebedürftige wurden Ende 2009 erfasst, rund ein Drittel davon in Pflegeeinrichtungen. Zwar geht der Trend weiterhin zur häuslichen Pflege, doch diese erfordert meist professionelle Hilfe, die noch teurer kommen kann als ein Pflegeheim. Der Bedarf an der Absicherung des Pflegerisikos ist deshalb groß. Die PKV verzeichnete hier zuletzt ein Wachstum von 13 Prozent. Doch mit „erst“ 1,7 Millionen Pflegezusatzversicherungen ist das Marktpotenzial noch kaum erschlossen.

An der Entwicklung der privaten Pflegeversicherung in Deutschland waren die Experten der HALLESCHERNEUT maßgeb-

lich beteiligt. 1985 – also zehn Jahre vor Einführung der gesetzlichen Absicherung – war das Unternehmen der erste bundesweite Anbieter einer Pflegeversicherung und kann heute auf über 25 Jahre Erfahrung in der Absicherung des Pflegerisikos zurückblicken. Mit dem Pflege-Schutzbrief OLGA, der flexiblen Pflegetagegeldversicherung mit umfassenden Assistance-Leistungen und der Dynamisierungsmöglichkeit selbst im Leistungsfall setzte die HALLESCHERNEUT 2007 erneut Maßstäbe. Ab sofort schließt die neue Tarifstufe OLGAextra auch Leistungen für die sogenannte „Pflegestufe 0“ (Demenzkrankung) ein.

Gute Partnerschaft

Die HALLESCHERNEUT ist und bleibt auf Erfolgskurs. Hierzu tragen viele Faktoren bei – auch die Tatsache, dass der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit seit 75 Jahren als privater Krankenversicherer mit viel Erfahrung und Innovationsfreude am Markt tätig ist. Und was für die Kunden wichtig ist, gilt erst recht für die Zusammenarbeit mit Vermittlern: eine gute Partnerschaft für den gemeinsamen Erfolg!

Kontakt

■ HALLESCHERNEUT Krankenversicherung a. G.
Vertriebsdirektion Nord
Lars Peters
Telefon: (0 40) 3 57 05-651
E-Mail: lars.peters@hallesche.de
Internet: www.hallesche.de/vermittler

ERGO

DKV – ERGO – Munich Re ein starker Verbund

Die DKV als europäischer Marktführer in der privaten Krankenversicherung verfügt über eine große Erfahrung in der Gesundheitsbranche. Verlässlichkeit und Solidität prägen das Handeln der DKV – dazu zählt auch die Zugehörigkeit zu ERGO und Munich Re.



Die DKV ist der Spezialist für Krankenversicherung in der ERGO Versicherungsgruppe. Mehr als 80 erfolgreiche Jahre auf dem Markt der privaten Krankenversicherung haben den Blick der DKV für das Wesentliche auf dem Gebiet der Gesundheit geschärft. Die DKV will den Menschen überall dort, wo es um ihre Gesundheit geht, mit überzeugenden Lösungen zur Seite stehen. Deshalb hat sich die DKV vom reinen privaten Krankenversicherer zum Unternehmen Gesundheit entwickelt.

Das Unternehmen Gesundheit bietet Versicherungsschutz, Gesundheitsservice und medizinische Versorgung aus einer Hand. Diese Unternehmensstrategie macht die DKV noch stärker für die Aufgaben der Zukunft. Die DKV-Versicherungen

lassen sich präzise auf die persönlichen Vorstellungen und Lebensumstände Ihrer Kunden abstimmen; zum Beispiel mit den Modultarifen in der Voll- und Zusatzversicherung (Best-Med-Familie und KombiMed-Familie).

Das Unternehmen Gesundheit betreut Kunden in allen Gesundheitsbereichen von der Versicherung über den Service bis hin zur qualitativ hochwertigen medizinischen Versorgung. Um die hohe Qualität bei der Prävention und der Behandlung zu gewährleisten, hat die DKV eigene Versorgungsstrukturen geschaffen. Somit ist sichergestellt, dass sich kompetente Ärzte Zeit für DKV-Kunden nehmen können. Alle Versorgungseinrichtungen der DKV unterliegen einer stän-

digen Qualitätskontrolle, damit stets Leistungen auf dem neuesten Stand der medizinischen Erkenntnisse garantiert sind. Ihre herausragende Finanzstärke macht die DKV zu einem zukunftssicheren Versicherungspartner. Die renommierte Ratingagentur Fitch hat die DKV auf ihre Bonität hin untersucht und ihr die begehrte Auszeichnung „AA- (ausgezeichnete Finanzstärke)“ verliehen. Bereits weit über 1.000 bedeutende Firmen und Verbände schätzen die langjährige Zusammenarbeit mit der DKV. Die größte Anzahl angesehener Berufsgruppen ist bei der DKV versichert. Hierzu zählen medizinische Heilberufe genauso wie Freiberufler, Selbstständige und Angestellte. Auch zahlreiche DAX-Unternehmen vertrauen der DKV.

DKV konzentriert sich in der Vollversicherung auf Kernzielgruppe

Die DKV bietet eine breite Produktpalette mit umfangreichen Leistungen an. Neben den klassischen Vollversicherungen wurden in der Vergangenheit teilweise auch preisorientierte Basis- beziehungsweise Elementartarife angeboten, bei denen das Leistungsspektrum auf eine Grundabsicherung beschränkt war. Diese Tarife waren als Einstieg in die Krankheitskostenvollversicherung gedacht. Eine aktuelle Bewertung der DKV-Produkte hat ergeben, dass die ursprünglich unterstellte Wanderung in das Hochleistungssegment nicht stattgefunden hat, das heißt Aufstiegsoptionen nicht genutzt wurden. Die DKV hat daher beschlossen, die sogenannten „Elementartarife“ nicht mehr aktiv zum Verkauf anzubieten. Mit dieser Vorgehensweise positioniert die DKV die private Vollversicherung wieder klar als leistungsstarken Versicherungsschutz, der sich vom GKV-Schutz deutlich abhebt.

ERGO Versicherungsgruppe und Munich Re

ERGO ist eine der großen Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa. Im Heimatmarkt Deutschland gehört

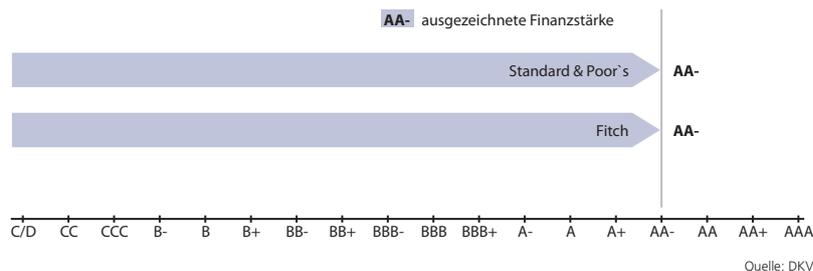
Die DKV – Das Unternehmen Gesundheit®

Die DKV will den Menschen überall dort, wo es um ihre Gesundheit geht, überzeugende Lösungen anbieten.



- Krankheitskostenvollversicherung
Pflegeversicherung
Ergänzungs- und Zusatzversicherung
Krankenhaustagegeldversicherung
Krankentagegeldversicherung
Auslandsreise-Krankenversicherung
Krankenversicherung für Expatriates
- DKV-Gesundheitstelefon
www.dkv.com
DKV-Gesundheitsprogramme für chronisch Kranke
Service- und Vorsorgeprodukte
- goMedus-Gesundheitszentren
goDentis – innovative Zahnprophylaxe
MedWell-Ärzteverbund
miCura-Pflegedienste

Die Finanzstärke der DKV im Rating



ERGO über alle Sparten hinweg zu den Marktführern. Über 50.000 Menschen arbeiten als angestellte Mitarbeiter oder als hauptberuflich selbstständige Vermittler für die Gruppe.

Die größte Anzahl angesehener Berufsgruppen ist bei der DKV versichert.

ERGO bietet ein umfassendes Spektrum an Versicherungen, Vorsorge und Serviceleistungen. Über 40 Millionen Kunden vertrauen der Kompetenz, Sicherheit und Hilfe der ERGO und ihrer Spezialisten in den verschiedenen Geschäftsfeldern – allein in Deutschland sind es 20 Millionen. Für deren individuelle Bedürfnisse bietet ERGO integrierte Versicherungs- und Dienstleistungskonzepte an.

ERGO gehört zur Munich Re, einem der weltweit führenden Rückversicherer und Risikoträger. Unter dem Dach von Munich Re nutzen Erst- und Rückversicherer gemeinsam Chancen. Mit ihrem neuen Markenauftritt verbindet ERGO ein klares Versprechen an ihre Kunden: „Versichern heißt verstehen“ steht für das Ziel einer konsequenten Ausrichtung an den Bedürfnissen der Kunden in allen Unternehmensbereichen. Dies umfasst eine bedarfsgerechte Beratung genauso wie eine klare und verständliche Kommunikation, innovative Serviceleistungen und die schnelle Unterstützung im Schadensfall.

Kontakt

- ERGO Maklervertrieb
Otto-Hermann Thiede
Telefon: (0 40) 63 76-5180
E-Mail: otto-hermann.thiede@ergo.de

Innovative Krankenzusatzprodukte für mehr Vertriebs Erfolg

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG gehört zu den am stärksten wachsenden Direktversicherungen für Privatkunden. Besonders beim Absatz von Krankenzusatzversicherungen kann die Deutsche Familienversicherung mit ihren Produktinnovationen hohe Zuwachsraten verzeichnen. Mit einem neuartigen Pflegezusatzprodukt setzt die Deutsche Familienversicherung einen weiteren Meilenstein innerhalb ihrer erfolgreichen Vertriebsoffensive. Für Makler ergeben sich dadurch attraktive Möglichkeiten, um das profitable Neugeschäft im Krankenzusatzbereich zu beleben.



Deutsche Familienversicherung: einzigartig, einfach, preiswert

Das Thema Innovationen bestimmt mit den Kernbotschaften „einzigartig, einfach und preiswert“ das Leitbild der Deutschen Familienversicherung. Eine strategische Ausrichtung, die nicht nur zukunftsweisend ist, sondern auch wertvolle Handlungslösungen für die Gegenwart liefert. So bietet die Deutsche Familienversicherung mit der „täglichen Kündigungsmöglichkeit“, der „48-Stunden-Schnellregulierungs-Garantie“ und der „Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit“ einzigartig umfassende Servicegarantien für ihre Kunden. Doch den Innovationsgedanken lebt die Deutsche Familienversicherung nicht nur bei der Servicequalität, sondern besonders auch bei der Entwicklung von Vorsorgelösungen. So konnte die Deutsche Familienversicherung mit ihrem innovativen Portfolio an privaten Krankenzusatz-Ergänzungstarifen nicht nur das Vertrauen

von Kunden, sondern auch von gesetzlichen Krankenversicherungen gewinnen.

Ausgezeichneter Qualität vertrauen

Vertrauen muss man täglich neu erwerben. Diese alte Weisheit gilt insbesondere für Versicherungsgesellschaften, die jeden Tag ein Qualitätsversprechen für heutige und kommende Versicherungsleistungen abgeben. Doch eine exzellente Unternehmensqualität nur zu versprechen ist der Deutschen Familienversicherung zu wenig. Eine Vielzahl von Studien und Testergebnissen belegt die exzellente Kundenorientierung und hohe Produktqualität. Dass auch kleinere Versicherungsgesellschaften in Hinsicht auf Solidität und Beitragsstabilität verlässliche Partner sein können, bestätigt das im Juli 2011 veröffentlichte Bewertungsergebnis des führenden Ratingunternehmens für private Krankenversicherungsunternehmen ASSEKURATA.

Neue Lösungen für die Zahnzusatzversicherung

Selbst bei einem bewährten Vorsorgeprodukt wie der privaten Zahnzusatzversicherung lässt sich noch vieles verbessern. Die Krankenversicherungsexperten der Deutschen Familienversicherung haben deshalb während der Produktentwicklung nicht nur die üblichen Leistungsbestandteile unter die Lupe genommen, sondern viel Wert auf die Passgenauigkeit der einzelnen

„Bei Pflegestufe und gleichzeitigem Eintritt von Demenz ist eine Leistungsverdopplung vorgesehen.“

Module gelegt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Alle Zahnzusatzprodukte für Zahnersatz, Zahnerhalt und Implantatversorgung der Deutschen Familienversicherung bieten eine überzeugende Modularität, die sich flexibel der momentanen Lebenssituation anpassen. Dabei gilt nicht nur der Grundsatz „Alles aus einer Hand“, sondern auch „Alles nach dem Wunsch des Kunden“. Dieser kann sich aussuchen, ob er beim Zahnersatz einen Tarif mit Verdopplung des Festzuschusses bevorzugt oder sich eine Erstattungsleistung über 90 Prozent sichern möchte.

Produktwelt „aus einem Guss“

Gerade bei Krankenzusatzprodukten ist es ein entscheidender Vorteil, wenn eine Produktwelt „aus einem Guss“ geschaffen werden kann. So geschehen bei der Deutschen Familienversicherung. Diese musste ihre neuen Krankenzusatzangebote nicht einem be-

stehenden „Tarifdschungel“ anpassen, sondern konnte ihre Produktwelt komplett neu aufsetzen. So verwundert es auch nicht, dass Ergänzungslösungen wie der Heilpraktiker- und Sehhilfentarif für den Kunden nicht nur völlig mühelos hinzugebucht werden können, sondern sich auch preislich vorteilhaft zu einem günstigen Krankenzusatzpaket kombinieren lassen.

Exklusivtarif für Krankenhaus-Zusatzversicherung

Die Krankenhaus-Zusatzversicherung bei Unfall (PKZ-Unfall) der Deutschen Familienversicherung bietet eine hochwertige Zusatzversicherungslösung nach Art der Schadensversicherung. Als Tarif, der besonders bei aktiven Familien und Freizeitsportlern beliebt ist, belegt diese Universallösung nicht nur eine große Vertriebsnische, sondern ist gerade für Makler auch ein beliebter „Türöffner“ mit Cross-Selling-Potenzial. Mit dem Tarif PKZ-Unfall Familie, der zum Einheitspreis angeboten wird, bietet die Deutsche Familienversicherung zudem eine besondere Neuheit. Dieser einzigartige Familientarif wird den maxpool-Partnern zum Vertriebsstart exklusiv zur Verfügung stehen.

Einzigartig umfassend: die neue DFV-DeutschlandPfleger

Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet keinen Vollkasko-Schutz. Diese bittere Erfahrung müssen immer mehr Bundesbürger im Alter machen. Doch auch die auf dem Markt zu findenden privaten Pflegezusatzversicherungen deckten bisher nicht alle Pflegefälle umfassend ab. Mit der neu entwickelten DFV-DeutschlandPfleger kann ab sofort jedes Pflegerisiko versichert werden. Sie leistet zu 100 Prozent nicht nur in allen Pflegestufen, sondern bereits bei der

zusätzlichen Betreuungsleistung I. Bei Pflegestufe und gleichzeitigem Eintritt von Demenz ist sogar eine Leistungsverdopplung vorgesehen. Damit ist der stark zunehmende Pflegefall bei Demenz umfassend und optimal abgesichert. Der mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis ausgestattete Tarif macht zudem keine Unterscheidung zwischen häuslicher, stationärer und ambulanter Pflege. Eine finanzielle Soforthilfe gibt es in jedem Tarif und eine vollständige Beitragsfreiheit bereits ab Betreuungsleistung I sowie bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit. Die DFV-DeutschlandPfleger ist nicht nur einzigartig und preiswert, sondern auch besonders einfach: So gibt es für die DFV-DeutschlandPfleger generell nur zwei Gesundheitsfragen. Eine einfache Gesundheitsprüfung kann bereits durch den Makler vor Ort durchgeführt werden.

Vermarktungspotenziale gezielt nutzen

Dass die DFV-DeutschlandPfleger mit ihren einzigartigen Leistungen ein riesiges Vermarktungspotenzial bietet, versteht sich von selbst. Die DFV-DeutschlandPfleger wird daher auch mit einem hohen Werbedruck in diesem Herbst beworben werden. Insbesondere die Verbreitung über reichweitenstarke TV- und Online-Werbeträger wird für viel Schwung im Pflegezusatzgeschäft sorgen. Vertrieblerischer Rückenwind, über den sich auch alle angeschlossenen maxpool-Partner freuen werden.

Kontakt

■ DFV Deutsche Familienversicherung AG
Telefon: (0 69) 74 30 46-390
E-Mail: vermittler@dfv.ag
Internet: www.dfv.ag



HEK

Die Business-K(l)asse jetzt noch attraktiver

Seitdem immer mehr Krankenkassen Zusatzbeiträge erheben müssen, legen die Kunden auch Wert auf die Finanzsituation einer Krankenkasse. Daher lohnt sich eine Zusammenarbeit mit der Business-K(l)asse besonders, denn die HEK ist durch ihre ausgezeichnete Finanzstärke und die umfassenden Leistungen ein attraktiver und zuverlässiger Partner.



Durch die Partnerschaft zwischen maxpool und der Hanseatischen Krankenkasse (HEK) können Sie ab sofort von vielen Vorteilen profitieren und damit Ihr Neukundengeschäft erfolgreich ausbauen. Hierfür die wichtigsten Informationen im Überblick:

HEK erhält Bestnote A++

Die HEK hat sich zum vierten Mal in Folge der Bewertung der unabhängigen Rating-Agentur ASSEKURATA gestellt. Das Ergebnis: Die HEK erhält als erste Krankenkasse Deutschlands die Bestnote A++. Die objektive und umfassende Beurteilung von externen Fachleuten zeigt Ihnen, wo die HEK steht. Erstmals erhält die HEK auch für ihre Kundenorientierung das Qualitätsurteil „exzellent“ – dank bester Ergebnisse der Kundenbefragung.

Beitragssatzgarantie auch für 2012

Nach Presseinformationen verfügen mehr

als 20 Krankenkassen über zu geringe finanzielle Rücklagen. Ein Viertel der unter der Aufsicht des Bundesversicherungsamts stehenden Kassen liegen mit ihren Finanzrücklagen unter dem gesetzlichen Mindestsoll. Deshalb müssen Krankenversicherte mit weiteren Zusatzbeiträgen oder Einschränkung von Leistungen rechnen. Die erfreuliche Nachricht ist, dass die HEK über ausreichende Rücklagen verfügt, was auch die Bewertung der HEK-Finanzstärke durch ASSEKURATA beweist. Die HEK erhebt dank ihrer ausgezeichneten Finanzsituation auch 2012 garantiert keinen Zusatzbeitrag! Für Sie ergibt sich damit das beruhigende Gefühl, dass die HEK ihre Hausaufgaben gemacht hat und dass Sie trotz der unsicheren Finanzsituation im Gesundheitswesen auf den richtigen Partner gesetzt haben und weiterhin setzen können. Nutzen Sie also diese Argumente Ihren Kunden gegenüber und gehen Sie in die Offensive.

Erweitertes Verkaufsprogramm

Das Verkaufsmodell wurde nochmals verbessert. Ihre Kunden erhalten über das HEK-Bonusprogramm insgesamt 300 Euro, die etwa für den Abschluss einer KV-Zusatzversicherung verwendet werden können. Sie profitieren von der Vermittlung einer HEK-Mitgliedschaft sogar doppelt, denn neben der Provision für die neu abgeschlossene Zusatzversicherung belohnt auch die HEK die Neukundenvermittlung mit einer attraktiven Aufwandsentschädigung. Zusätzlich erleichtert dieser „Türöffner“ im Bereich der Krankenzusatzversicherung auch das Neukundengeschäft für Sie als Vertriebspartner. Und das Verkaufsmodell der HEK wurde noch um einen zusätzlichen Baustein erweitert, der die Familien unter Ihren Kunden ansprechen wird. Ab sofort steht Ihnen im Verkauf das HEK-Juniorsparbuch zur Verfügung. Dieses sieht einen Bonus von bis zu 90 Euro für Kinder und Jugendliche vor, die ihre Vorsorgeuntersuchungen in Anspruch nehmen und sich sportlich betätigen. Die Sparbücher erhalten Sie von Ihrem/Ihrer zuständigen HEK-Vertriebsleiter/in.

Nutzen Sie die maxpool-KV-Tour im September 2011 und lernen Sie die Business-K(l)asse persönlich kennen. Die HEK informiert Sie auf der KV-Tour über alle Vorteile einer Zusammenarbeit und über die aktuelle Wettbewerbssituation am Krankenkassenmarkt.

Kontakt

■ HEK - Hanseatische Krankenkasse
Sonja Barth
Telefon: (0 40) 6 56 96-2433
E-Mail: Sonja.Barth@hek.de
Internet: www.hek.de



Die sichere
Wohnlösung
für Jeden



Realisieren Sie Ihre Wunschimmobilie
ohne Schulden.

www.geno.ag

Immer Sicher Wohnen

 **Genotec eG**
Wohnbaugenossenschaft

Grün rückt ins Blickfeld

Nach dem Atomunfall in Japan ist das Bewusstsein der Menschen für ökologische Aspekte gewachsen. Das macht sich auch im steigenden Interesse der Anleger an nachhaltigen Geldanlagen bemerkbar. Insbesondere die junge Generation der 20- bis 29-Jährigen, aber auch Anleger im Alter zwischen 40 und 49 Jahren legen großen Wert auf die Berücksichtigung von Umwelt- und Klimaschutzziele bei ihren Investments. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Untersuchung des Marktforschungsinstituts Forsa im Auftrag der Union Investment. Im Rahmen der Studie wurden die Finanzentscheider privater Haushalte im Alter zwischen 20 bis 59 befragt, die mindestens eine Geldanlage besitzen. 31 Prozent der Befragten gaben an, nachhaltige Geldanlagen attraktiv zu finden. In der Gruppe der 20- bis 29-Jährigen sowie bei den 40- bis 49-jährigen war der Anteil der Befürworter mit rund 50 Prozent am höchsten. „Das Studienergebnis zeigt, dass das Bewusstsein für nachhaltige Geldanlagen vorhanden ist und Katastrophen wie in Japan den Blick dafür schärfen“, erklärt Daniel Günnewig,

Geschäftsführer der Union Investment Privatfonds GmbH. Nichtsdestotrotz führen die Anlagen noch immer ein Nischendasein. „Die aktuellen Diskussionen über die zukünftige staatliche Förderung alternativer Energien trägt zur Verunsicherung der Anleger bei. Erst mit der Zeit wird sich zeigen, welche Unternehmen langfristig vom Atomausstieg profitieren werden“, so Günnewig. Neben den klassischen Kriterien Sicherheit und Gewinn berücksichtigen nachhaltige Investments vor allem auch ökologische und soziale Aspekte, wie beispielsweise die Arbeitsbedingungen oder das gesellschaftliche Engagement. Auch auf diese Faktoren achten die Anleger. Dennoch zeigt die Untersuchung, dass sich durch die Reaktorkatastrophe in Japan die Sichtweise der Bürger verändert hat. So halten mittlerweile 45 Prozent der Befragten die ökologischen Aspekte für wichtiger als die sozialen. Das sind 3 Prozent mehr als noch im ersten Quartal dieses Jahres. Der Anteil derer, die dem sozialen Aspekt höchste Priorität einräumen, ist im Quartalsvergleich dagegen um 5 auf nunmehr 49 Prozent gesunken.



Einflussfaktor Weltgeschehen

Für 49 Prozent der Deutschen ist die persönliche Situation bei ihren finanziellen Entscheidungen maßgeblich. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass für mehr als die Hälfte der Bundesbürger andere Faktoren eine Rolle spielen. So schaut jeder fünfte auf aktuelle Geschehnisse, wie die Katastrophe in Japan und die positiven Wirtschaftsaussichten. Für 16 Prozent sind die anziehende Inflation und die Euro-Staatsverschuldung bedeutsam. Lediglich 14 Prozent erkennen in den globalen Ereignissen keinerlei Relevanz für ihre Finanzentscheidungen. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Untersuchung von TNS Emnid im Auftrag der Walser Privatbank. „Grundsätzlich ist es richtig, aktuelles Weltgeschehen bei Finanzentscheidungen zu berücksichtigen“, kommentiert Jürgen Herter von der Walser Privatbank. Trotzdem sollten Anleger bei ihren Investitionen nicht die persönliche Situation und Risikoneigung außer Acht lassen. Denn wer aktuelle Ereignisse überbewerte, laufe Gefahr, Fehlentscheidungen zu treffen. Zudem zeigt sich, dass die Mehrheit der Befragten (46 Prozent) ihre Entscheidung mit Blick auf die möglichen Risiken trifft. Nur 26 Prozent haben primär die finanziellen Chancen im Auge.



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
- > Deutschlands erster Dachpool
- > Eigene Produkte & bewährte Konzepte
- > Partner behalten ihre Unabhängigkeit

*Quelle: Cash. Magazin 09/2010 und 07/2011 **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

Mit Optionskauf in eine sichere Wohnzukunft

So einfach kommen Sie an Ihre eigene Immobilie

Immobilien ohne Schulden klingt unmöglich. Ist es aber nicht, wie das neuartige GenoKonzept beweist.



Stolz und Zufriedenheit, das sind die dominierenden Empfindungen, wenn ich mir eine eigene Immobilie leisten kann. Schaut her, ich bin ein Besitzer. Meine Bank und meine Bausparkasse vertrauen mir, ich habe den Test bestanden und bin kreditwürdig. Die weitere Zustimmung meiner Bank vorausgesetzt, werde ich mein Leben lang im eigenen Heim wohnen und habe durch Immobilienvermögen vorgesorgt. Fürwahr ein Grund zur Freude. Dass damit auch gewisse Risiken verbunden sind, vor allem wenn sich die persönlichen Lebensumstände ändern, kommt einem nicht in den Sinn. Auch die Tatsache, dass Deutschland mit einem Eigentumsanteil von nur rund 43 Prozent auf europäischer Ebene eher ein

Entwicklungsland ist, stimmt nicht sonderlich nachdenklich. Zumindest in der Zeit der Besitzeuphorie.

Eine nüchterne Betrachtung zeigt, dass jeder Kredit mit einem Risiko behaftet ist. Keine Prolongation wegen geänderter persönlicher Bedingungen – stellen Sie sich vor, Sie sind Eltern geworden! Oder erhöhte Zinsen. Schon wird's knifflig. Kommt es dann zu Zwangsmaßnahmen, ist das nicht die Schuld der Bank oder Bausparkasse. Die sind doch nicht „Dein Freund und Helfer“, sondern Wirtschaftsunternehmen. Und der Darlehensvertrag gibt ihnen Recht. Auch wenn sie dieses – da „nur“ in Abteilung III des Grundbuchs eingetragen – erst erkämpfen müssen.

Wäre es nicht schön, eine Immobilie zu erwerben und dabei nicht in eine Kreditphase zu kommen? Das würde das Leben einfacher machen.

Die mobile Immobilie

Persönlicher Besitz ist etwas Feines. Dass eine Immobilie, ihrem Namen entsprechend, stabil auf einer Stelle steht, vermittelt Geborgenheit. In unserer schnelllebigen Zeit ist ein Ortswechsel manchmal jedoch unvermeidbar. Und dann? Dann vermiete ich und miete dafür am neuen Wohnort ein anderes Objekt. Die Krux dabei: Die Kreditraten für mein Eigentum muss ich weiterhin tragen. Anders sieht das aus, wenn ich eine besondere Art von Kaufvertrag abschlie-

ße, der mir für die Zahlung maximal 25 Jahre Zeit einräumt und mich für diesen Zeitraum zum Mieter macht. Ein Optionskaufvertrag, der mir die Möglichkeit gibt, Vermögen anzusparen anstatt zu tilgen – und problemlos zu kündigen. Der Bank das Haus geben und meine Zahlungen zurückverlangen, das ist so nicht vorgesehen. Wäre nicht schlecht, wenn ich meine Immobilie zurückgeben könnte und dafür mein Eigenkapital und meine Tilgungen erstattet bekäme. Das würde mein Leben einfacher machen.

Zu jung oder zu alt

Selbstständige Kleinunternehmer und Mittelständler sind der Motor der Wirtschaft. Was aber, wenn der ins Stottern kommt? Schlechte Auftragslage und zu wenig Liquidität. Wenn ich jetzt mein Immobilienvermögen nutzen könnte, um Geld freizumachen, und trotzdem wohnen bleiben könnte. Das würde meine Situation erleichtern. Als Single verfüge ich zwar über ein gutes Einkommen, erfülle aber noch nicht die Bonitätskriterien, um mir eine eigene Wohnung zu kaufen. Als Best-Ager 50 plus bin ich jenseits der Altersgrenze, um noch eine Finanzierung zu bekommen. Dabei bin ich noch fit genug. Gedanken, die nachdenklich machen. Gäbe es dafür eine Lösung, gingen viele Menschen mit mehr Freude durchs Leben. Easy Living.

Die Lösung existiert

Vergessen Sie alle Konjunktive in diesem Artikel. Immobilienerwerb ohne Schulden existiert. Alle genannten Fakten und Beispiele und viele weitere Komponenten sind im GenoKonzept vereint. Als Genossenschaftsmitglied und Optionskäufer genießen Menschen jedes Alters die Vorteile des Mieters und des Eigentümers in einem Konzept. So wird Immobilienbesitz, oder sagen wir generell die Wohnzukunft, einfach gemacht – und sicher, flexibel sowie finanziell lukrativ.

Kollektives Sparen

Das kollektive Sparen, wie es Georg Kropp im Jahr 1924 bei der Gründung der ersten Bausparkasse „Gemeinschaft



*„Vermögensaufbau statt
Schuldenabbau – das
bedeutet Sicherheit und
Flexibilität beim Grund-
bedürfnis Wohnen.“*

Jens Meier
Vorstand und Entwickler
GenoUnternehmensGruppe

der Freunde Wüstenrot“ umsetzte, steht auch am Anfang des GenoKonzepts. Das genossenschaftliche Grundprinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ hat sich seit langer Zeit bewährt. Bausparen ist auch heute noch angesagt. Nur die Relation der Zuteilung zur Sparsumme hat sich gegenüber früher drastisch verändert. Geno geht hier einen (zeitlichen) Schritt zurück – und bringt die Menschen damit (innovativ) voran. Das bis zu 11,4-Fache der Sparsumme bietet das GenoKonzept zur Realisierung der eigenen Wunschimmobilie. Das ist ein Wort! Das Geld der GenoSparer wird ausschließlich in Immobilien, also in sichere Sachwerte, investiert. Aktionäre zu befriedigen steht nicht auf dem Plan der Wohnbaugenossenschaft.

Freie Auswahl

Optionskauf unterscheidet sich in wesentlichen Punkten vom Mietkauf. Auch und besonders in der Auswahl der Immobilie. Genotec bietet zwar eine Palette an Häusern, aus welcher der Bauherr wählen kann – unter anderem innerhalb der Vertriebskooperation mit IBG-Haus, Kern-Haus und KAMPA –, doch die Auswahl ist nicht eingeschränkt. Genotec-Mitglieder kaufen das Objekt, in dem sie heute zur Miete wohnen. Sie bauen selbst, sie suchen fertige oder gebrauchte Immobilien nach ihrem persönlichen Gusto aus. Beschränkte Angebote, eventuell Wohnungen, die schwer zu verkaufen sind? Nicht bei Geno. Hier stehen alle Wege offen. Das erleichtert die Erfüllung der Wohnträume nach den

ganz individuellen Vorstellungen und Ansprüchen.

Für wen?

Bei so vielen positiven Aspekten sucht man natürlich nach dem Haken. Den finden Sie in Baumärkten – beim GenoKonzept gibt es keinen. Wenn man eine neue Generation des Immobilienerwerbs kreiert und damit eine Alternative zu Finanzierungen schafft, kann man doch die üblichen Risiken minimieren. Man kann die guten Komponenten aus dem Sparkollektiv übernehmen und auf die branchenübliche Gewinnmaximierung verzichten. Damit grenzt sich die Genossenschaft gegenüber dem Verbund der für Immobilienfinanzierung zuständigen Geldinstitute ab. Was heute als Alleinstellungsmerkmal beeindruckt, kann morgen bis hin zu gesellschaftlichen Veränderungen führen. Die niedrige Eigentumsquote in Deutschland kann unsere Nation nicht stolz machen. Deswegen muss Immobilienerwerb einfacher werden. Das ist unsere Maxime, die erfolgreich zum Wohle der Menschen umgesetzt wird. Zielgruppe? Da fällt die Definition leicht: alle Menschen, die wohnen!

• Jens Meier

Kontakt

■ GenoUnternehmensGruppe
Telefon: (07 91) 94 61 91-0
E-Mail: info@geno.ag
Internet: www.geno.ag

Gesundheitsmärkte

Investitionen jenseits ausgetretener Pfade

Wie Anleger von Megatrends im weltweiten Gesundheitsmarkt profitieren



Berater aufgemerkt: Kunden fragen verstärkt nach neuen Wegen zum systematischen Aufbau von Vermögen. Kernfragen dabei: Welche Märkte bieten stabile Wachstumszahlen und verlässliche Strukturen? Wo ist mein Geld langfristig gut angelegt? Klassische Aktieninvestments oder gar Staatsanleihen gleichen, wenn es gut geht, in der Regel gerade die Inflation aus. Daher haben wir von der Lacuna AG es uns seit 1996 zur Aufgabe gemacht, wenig beachtete Nischenmärkte sowohl für private als auch für institutionelle Anleger zugäng-

lich zu machen. Wir setzen auf marktunabhängige Megatrends, um erfolgreiche Investmentlösungen zu schaffen. Eines unserer Kernfelder ist dabei der weltweite Gesundheitsmarkt. Von Sekunde zu Sekunde leben mehr Menschen auf unserem Planeten, die Anzahl über 60-Jähriger steigt – beides führt zu neuen Anforderungen an die globale medizinische Versorgung. Der Healthcare-Markt bietet Anlegern Chancen, von dem Nachfrageboom zu profitieren. Beispielhaft für die Potenziale etablierter Industrieländer gilt dabei das skandina-

vische Medtech-Umfeld, das wir Ihnen dieses Mal näher vorstellen.

Experten identifizieren die Medtech-Branche als eine der zukunftsfähigsten Marktgrößen. Über 90 Prozent der weltweit 240 Medtech-Firmen arbeiten profitabel und generieren Wachstumsraten von stabilen 6 bis 8 Prozent pro Jahr. Unternehmen aus der Branche entwickeln einfache Einwegmaterialien wie Spritzen, aber auch neuartige Geräte für Therapien oder hochkomplexe Prothesen. Führende Innovationen entstehen dabei in greifbarer Nähe zu Deutsch-

land. So verfügt Skandinavien mit dem bei Kopenhagen gelegenen Medicon Valley über eines der fortschrittlichsten medizinischen Zentren weltweit.

Forschung und Nachholbedarf gehen Hand in Hand

Medicon Valley ist der Name für ein binationales Wirtschaftsgebiet, das sich über die Insel Seeland im Osten Dänemarks und die Region Skåne in Südschweden erstreckt. Als eine der stärksten Wissenschaftsregionen Europas umfasst es zur Zeit rund 300 Akteure aus den Bereichen Biotech, Medtech und Pharma sowie Hochschulen, Technologieparks und mehr.

Konkrete Zahlen recherchiert unser Fondsberater Adamant Biomedical Investments vor Ort. Hier screenen Fachspezialisten mit langjähriger Erfahrung den globalen Healthcare-Sektor nach profitablen Unternehmen – mit Erfolg, wie mehrere Auszeichnungen von Standard & Poor's belegen. Vor diesem Hintergrund sieht der Lacuna-Fondsberater aktuell unter anderem in den Subsektoren Desinfektionstechnik und Hörgeräte gutes Marktpotenzial.

Desinfektionstechnik – keimfreies Umfeld

Mangelnde Hygiene in Krankenhäusern sorgt jährlich für etwa 700.000 Infektionen in Deutschland, so die Deutsche Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH). In 40.000 Fällen endet die Infektion tödlich. Mit steigenden Patientenzahlen wächst der ohnehin große Bedarf an effizienter Desinfektion deutlich an. Analysten erwarten für die Branche bis 2015 ein jährliches Volumen von etwa 1,9 Milliarden Euro. Dabei vereint der Oberbegriff Infektionskontrolle Komplettlösungen für Krankenhäuser sowie einzelne Segmente, beispielsweise Reinigungsgeräte für Labore. Mit weltmarktführend, blickt das Unternehmen Getinge auf mehr als 100 Jahre Erfahrung zurück. In einzelnen Geschäftsbereichen erwirtschaftete das schwedische Unternehmen 2010 einen Nettoumsatz von über 552 Millionen Euro. Dabei um-

fasst sein Sortiment architektonische Planung für den Einbau der Systeme, Produktion der Komponenten, Systeme für die Rückverfolgung sterilisierter Geräte und Anleitung bei der Handhabung der Maschinen. Darüber hinaus rückt Getinge den Faktor Umweltverträglichkeit in den Fokus – besonders vor dem Hintergrund zunehmender Wasserverknappung und sinkender Ressourcen ein Kriterium für die nachhaltige Marktstabilität von Getinge. Unternehmerische Konzepte wie dieses, die wir für Investoren identifizieren, belegen den innovativen Charakter der Branche.

Hörgeräte – Hightech auf kleinstem Raum

Allein in Deutschland ist jeder 15. Mensch schwerhörig. Mit steigendem Alter häufen sich die Beschwerden. An der Wiederherstellung des Hörsinns forscht daher eine ganze Branche – eine Lösung: Hörgeräte. Längst haben enorme Fortschritte in der Entwicklung von Hörhilfen aus eher klobigen, unhandlichen Apparaten hochtechnisierte Geräte gemacht, die kaum mehr sichtbar sind. Dahinter steht vereintes Wissen aus Akustik, Software und Funktechnik, das die Hörfähigkeit von Patienten wiederherstellt. Dabei zeigen sich die Produktanforderungen äußerst vielfältig. Allein die Umsetzung des Grundnutzens auf kleinstem Raum ist überaus komplex. So müssen im Rahmen der Klangfilterung Gespräche in großer Runde möglich sein, ohne dass Nebengeräusche das Verstehen beeinträchtigen. Dies setzt ein entsprechendes „Erkennen“ wichtiger und unwichtiger Frequenzen voraus. Hightech-Geräte dieser Art entwickelt die William Demant Holding GmbH. Als weltweit zweitgrößter Hörgeräte-Produzent überzeugt William Demant Holding GmbH mit einer überaus erfolgreichen Unternehmensbilanz. So weisen die Geschäftszahlen von 2010 Wachstumsraten von etwa 21 Prozent auf. Research-Experten wie Adamant Biomedical Investments erwarten auch für die nächsten Jahre ähnlich hohe Zuwächse.

Investieren in Demografie

Investoren partizipieren an demografisch entstehenden Chancen, indem sie genau dort investieren, wo Lösungsstrategien ansetzen. Dafür sorgt unsere sorgfältige Zielinvestmentauswahl – weltweit und über verschiedene Branchen diversifiziert. Investitionen, die langfristig Gesundheit sichern, stärken damit auch das Portfolio der Kunden. Gute Aussichten zeigen sich, wie die Beispiele belegen, besonders in Unternehmen aus der Medtech-Branche. Hier verschmilzt medizinische Sachkenntnis mit technischen Innovationen. So entstehen Geräte für präzise, schonende und wegweisende Therapieverfahren, darunter einfache Einwegmaterialien wie Spritzen, aber auch hochkomplexe Diagnosegeräte wie Ultraschall, Computertomografen oder eben Hörgeräte. Das ist nicht nur für Patienten und Ärzte erfreulich, sondern auch für Investoren. Denn mit Fondsprodukten wie dem Lacuna - Adamant Global Medtech profitieren sie von den Wertentwicklungen, die Unternehmen wie William Demant und Getinge erreichen. Weltweit investiert der Lacuna-Fonds in profitable Medtech-Unternehmen, vorrangig in Europa und den USA. Besonders hier entsteht durch demografische Faktoren eine verschärfte Nachfragesituation. So kommt es durch ein Mehr an Menschen, die zudem immer älter werden, zu einer erhöhten Anzahl an Erkrankungen wie beispielsweise Diabetes oder Herz-Kreislauf-Beschwerden. Medizinaltechnologie bedient genau diesen Bedarf.

• *Ottmar Heinen*

Fondsdaten Lacuna

Adamant Global Medtech

ISIN/WKN: LU0385207252/A0Q8LU

■ Auflegungsdatum: 15.9.2008

■ Ertragsverwendung: thesaurierend

■ Fondswährung: Euro

■ Performance seit Auflegung: 23,61 %
(Datenstand: 30.5.2011)

■ Weitere Informationen:
www.lacuna.de

Krankenvollversicherung

Mindeststandards in der PKV

„Wer billig kauft, kauft zweimal“, heißt es im Volksmund. Dies gilt auch für die private Krankenversicherung. Worauf Sie achten sollten



„Minimieren Sie Ihr Haftungsrisiko beim Verkauf einer privaten Krankenversicherung – diese Tipps werden Ihnen helfen!“

Alexander Schäfer
Leiter KV-Management

Ihre Kunden wollen die Vorzüge einer privaten Krankenversicherung voll nutzen. Doch dabei gilt häufig das Motto: „Hauptsache billig!“ Manche Tarife der privaten Krankenversicherer erscheinen auf den ersten Blick zwar günstig, doch beinhalten sie gefährliche Leistungslücken, die den Kunden dann sehr teuer kommen. Die Frage ist somit: „Wie sieht der Mindeststandard einer PKV aus?“

Ihr Kunde sagt Ihnen, dass er mit einem Schutz ähnlich des Kassenniveaus zufrieden ist. Leistungspunkte können somit sein: Mehrbettzimmer, 60 Prozent Zahnersatzerstattung meist ohne Inlays und Implantate, prozentuale Selbstbeteiligung bei Medikamenten zusätzlich zur absoluten Selbstbeteiligung, keine freie Arztwahl (Hausarztprinzip) und so weiter.

Ihr Kunde argumentiert Ihnen gegenüber mit der Aussage: „Das brauche ich nicht, ich bin ja gesund!“ Diese Selbsteinschätzung mag zwar menschlich sein, ist aber gänzlich falsch! Schließt Ihr Kunde nun aber einen Tarif mit solchen Leistungslücken ab und wird vielleicht irgendwann mal krank, dann gibt es keine Möglichkeit mehr, den Tarif anzupassen.

Der Mindeststandard für eine PKV sollte somit folgende Leistungen umfassen: Zweibettzimmer und Chefarztbehandlung, Arzt- und Zahnarzt Honorare mindestens bis zum 3,5-fachen Satz der jeweiligen Gebührenordnungen, ambulante Psychotherapie ist erstattungsfähig, Logo- und auch Ergotherapie sind im Tarif enthalten. Auch die Selbstbeteiligung sollte nicht zu hoch angesetzt werden, da sie in den meisten Fällen im Krankheitsfall nicht gesenkt werden kann. Auch sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass Ihr Kunde ein Krankentagegeld abschließt. Krankentagegeld ersetzt den Verdienst, wenn Ihr Kunde krankheitsbedingt ausfällt. Das Krankentagegeld dient zur Existenzsicherung und sollte immer mit enthalten sein, sogar bevor Ihr Kunde eine Berufsunfähigkeitsversicherung bei Ihnen abschließt. Denn: Erst kommt die Arbeitsunfähigkeit und dann die Berufsunfähigkeit! Aber auch das Thema Kuren sollte von Ihnen angesprochen werden. Ein GKV-Versicherter hat wenig Probleme, etwa eine Mutter-Kind-Kur erstattet zu bekommen. Bei der Wahl einer PKV müssen Sie aber auf den Leistungspunkt „Kuren“ besonders achten. Sie fragen sich nun:

„Bei welchen Tarifen darf mein Kunde denn nicht krank werden?“ Oder: „Bei welchen Tarife gehe ich als Makler ein Haftungsrisiko ein? Wie kann ich dieses minimieren?“ Rufen Sie uns an. Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Ein Tipp noch: Vorsicht ist bei der Wahl von Ost-Tarifen geboten! Diese Tarife wurden eigens für die neuen Bundesländer kalkuliert. Die Beiträge sind günstiger, da die Gebührenordnungen für Ärzte und Zahnärzte früher geringere Sätze vorsahen. Seit 2007 sind die Honorare aber komplett angeglichen. Die Tarife der Anbieter haben sich aber nicht geändert. Ihr Kunde bekommt weiter nur den geringeren Gebührensatz erstattet und bleibt auf der Differenz sitzen. Einige Anbieter haben dafür einen Zusatztarif kalkuliert. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Kunden auf diesen Zusatz hinweisen.

Sprechen Sie Ihre Kunden an und fordern Sie noch heute einen unverbindlichen Vorschlag über die Anfragebögen beim maxpool-KV-Team an!

• *Alexander Schäfer*

Auf den Punkt gebracht

- Kundenwunsch an eine PKV abklären
- Ihre Empfehlung an den Kunden sollten die Mindeststandards sein.
- Kundenwunsch und Empfehlung dokumentieren und gegenzeichnen lassen
- Krankentagegeld unbedingt berücksichtigen

Weitere Informationen:
maxpool-Mitgliederbereich:
www.maxpool.de
Telefon: (0 40) 29 99 40-820
Fax: (0 40) 29 99 40-641
E-Mail: KV@maxpool.de

Gewerbeversicherung

Das Wichtigste auf einen Blick

Viele Bausteine zur Wahl – ein umfassender Versicherungsschutz für Unternehmen und Betriebe



„Gut kombinierte Gewerbeversicherungen können Unternehmen neben einem branchenspezifischen Versicherungsschutz auch finanzielle Einsparungen ermöglichen.“

Robert Bauer,
verantwortlich für den
Kompetenzbereich Gewerbe

Wenn es um die Versicherung von Unternehmen und Betrieben geht, ist eine kompetente Beratung unabdingbar. So kann nicht nur der passende Versicherungsschutz ermittelt werden, sie ermöglicht bei sinnvoller Zusammenstellung der Policen auch beachtliche finanzielle Einsparungen. Doch welche Bausteine benötigt Ihr Kunde wirklich, um gut abgesichert zu sein? Marsh4Broker stellt Ihnen hier die wichtigsten Sparten vor und liefert Argumente, die in einem persönlichen Gespräch überzeugen können.

Die Basis –

Geschäftsinhaltsversicherung

Eine Geschäftsinhaltsversicherung umfasst die wichtigsten Risiken, die den laufenden Betrieb maßgeblich beeinflussen können. Sie leistet zum Beispiel bei folgenden Schäden im Rahmen der Bedingungen finanziellen Ersatz:

Einbruch, Diebstahl, Vandalismus: der entstandene Schaden, die Instandsetzungskosten oder der Verlust der Einrichtung beziehungsweise Waren;

Leitungswasserschäden: wenn beispielsweise durch Rohrbrüche Einrichtung und Waren in Mitleidenschaft gezogen werden;

Sturmschaden: abgedeckte Dächer oder zerborstene Schaufensterscheiben, die womöglich auch noch Schäden an Produkten oder der Einrichtung nach sich ziehen;

Brand, Blitzschlag, Explosion: Kosten von Lösch- und Aufräumarbeiten sowie alle Maßnahmen zur Schadensminderung.

Zum Schutz der Firma:

Haftpflichtversicherung

Eine Haftpflichtversicherung schützt die Interessen der Firma und des Inhabers. Werden durch die betrieblichen Tätigkeiten eines Unternehmens ersatzpflichtige Schäden an einem Vermögen, einer Sache oder Person verursacht, kommt sie zum Tragen. Je nach Branche des Unternehmens kann sie mit besonderen Deckungsbausteinen ergänzt werden:

Betriebshaftpflicht: Sie deckt Haftpflichtschäden, die einem Dritten durch die betriebliche Tätigkeit eines Unternehmens entstehen.

Produkthaftung: Produkte von Zulieferern können Vermögensschäden verursachen, die über eine „konventionelle Betriebshaftpflichtversicherung“ nicht ausreichend gedeckt sind; praktische

Beispiele hierfür sind Austausch- oder Rückrufaktionen.

Umwelthaftpflicht und Umweltschaden: Sie bildet eine Ergänzung zur betrieblichen Haftpflichtversicherung, um Haftpflichtansprüche wegen Schäden durch Umwelteinwirkungen zu versichern. Solche Ansprüche sind grundsätzlich vom Versicherungsschutz der Betriebshaftpflichtversicherung ausgeschlossen. Gegebenenfalls **Privathaftpflicht** der/des Inhaber/s.

Betriebsunterbrechung: Wenn bei einer Unterbrechung des Betriebsablaufs hohe Umsatzverluste auftreten, geht es zunächst um die Klärung der Kostenfrage: Reparaturkosten, weiterlaufende Personalkosten, Mietkosten der Lagerhalle oder Produktionsstätte sowie das laufende Einkommen des Eigentümers können sehr schnell hohe Summen erreichen. Mit einer Ertragsausfallversicherung sind diese laufenden Kosten bei einem gedeckten Sachschaden abgesichert.

Glasversicherung: Sie deckt die Bruchschäden an Fenstern, Kunststoffscheiben und Glastüren sowie die Kosten für eventuelles Verschließen von Öffnungen, eine Entsorgung des Materials etc.

Optional je nach Gewerbe: Elektronik- oder Maschinenausstattung, Waren auf Transporten, Elementarschäden, Rechtsschutz und erweiterte Gefahren können mit passenden Policen versichert werden.

Neben diesen Modulen bietet das GewerbeCenter von Marsh4Broker branchenspezifische Versicherungen, die den Schutz vor weiteren Risiken ermöglichen. Die hier genannten Beispiele können abhängig vom Versicherer in Deckungsumfang und Risikodefinition variieren.

• Robert Bauer



Verkaufstraining

Nach der Krise ist vor der Krise

Die Wirtschaft erholt sich gerade von der letzten Krise. Sagt man. Man freut sich und lehnt sich zufrieden zurück. Für einen selbst: gerade noch einmal gut gegangen. Zumindest für die meisten. Uns hat's nicht so sehr erwischt. Es geht bergauf! Oder doch schon wieder runter?

Was meint Till Eulenspiegel zum Thema? „Gehe ich bergauf, dann freue ich mich auf die wunderbare Aussicht. Außerdem sehe ich von oben, ob dies der letzte Berg auf meinem Weg ist, oder ob noch ein anderer kommt. Gehe ich aber den Berg hinunter, sehe ich nur das tiefe Tal, in das ich hinein muss, und den nächsten Berg, der noch vor mir liegt. Wie sollte ich mich da freuen?“

Die Perspektive macht's also, wie so oft. Krise bedeutete ursprünglich „Beurteilung, Entscheidung“. Nichts Schlechtes also. Eine Krise wird erst dann, auch für ein Unternehmen, zu einer Krise, wenn sich eine unvorhersehbare Situation so zuspitzt, dass sie nicht mehr beeinflussbar ist. Wenn Zeit- und Entscheidungsdruck die Handlungsspielräume auf null verkleinern, und wenn das vorhandene Wissen und altgediente

Strategien nicht ausreichen, um wieder erfolgreich handeln zu können. Auch wenn niemand ganz genau benennen kann, warum es immer wieder Krisen – Bergaufs und Bergabs – in der Wirtschaft gibt: Dass sie immer wieder kommen, ist gewiss. Man tut deshalb gut daran, sich für die nächste Krise zu rüsten – auch wenn es sonst keiner tut. Denn nach der Krise ist vor der Krise.

„Out of every crisis mankind rises with some share of greater knowledge, higher decency, purer purpose“ (sinngemäß: „Aus jeder Krise erhebt sich die Menschheit mit etwas mehr Wissen, mehr Anstand und klareren Zielsetzungen“), Franklin D. Roosevelt, 1932.

Nun kann man geteilter Ansicht darüber sein, ob die Menschheit bisher mit mehr Wissen, mehr Anstand und kla-

renen Zielsetzungen aus Krisen herausgekommen ist. Es reicht schon aus, wenn man sich das als Unternehmer vornimmt. Dann ist die nächste Krise vielleicht gar keine mehr. Hier einige kleine Ansätze zum präventiven Krisenmanagement:

„Erzählen“ kommt von „zahlen“. Schauen Sie genau auf Ihre Zahlen – Umsätze, Abschlussquoten, Bilanzen – denn sie erzählen Ihnen, wie Sie in der Vergangenheit gewirtschaftet haben. Und was verändert werden muss, bevor es zu spät ist. Zahlen lügen ja bekanntlich nicht. Wenn Sie die Zahlen richtig „lesen“, können Sie daraus Erkenntnisse und Entscheidungen für die Zukunft ableiten. Bevor die Zahlen Ihnen die Entscheidungen abnehmen.

Wer nur reagiert, verliert: vor allem an Einflussmöglichkeiten – der beste Weg mitten in die Krise. Wer vorarbeitet, vorausarbeitet, hat im Fall des Falles noch Handlungsspielräume offen, hat genug Reserven und Ressourcen. Der kann aus der Ruhe heraus handeln und kommt nicht unter Druck.

Dazu gehört, Anfragen im Überschuss aufzubauen. Mehr, als man überhaupt annehmen und abarbeiten kann. Nur so kann man sich die Rosinen – die ertragreichsten Geschäfte und die besten Kunden – herauspicken. Mit einem veredelten Kundenstamm verdient man sein Geld leichter. Und mit leicht und gut gefüllter Kasse lassen sich Turbulenzen viel besser aussitzen. Ganz einfach.

Vermögen hat nur der, der „vermag“, also Fähigkeiten hat. Das bedeutet auch, neue Fähigkeiten in neuen Situationen entwickeln zu können. Und auf ganz andere unternehmerische Strategien zu setzen als auf die althergebrachten – denn die haben ausgedient. Zum Beispiel die Strategie, Akquise zu betreiben. Viele Topverkäufer kennen das aus meinen Vorträgen **ENDLICH EMPFEHLUNGEN, BESSER VERKAUFEN** und **SALES SECRETS**: Sie lernen, ihre Empfehlungskultur auszubauen statt der Akquise.

Was heißt das: „Kultur“? Kult sein! Bei uns im Büro ist eine Frage Kult. Wenn Sie zum ersten Mal anrufen, werden Sie gefragt: „Aufgrund welcher Empfehlung melden Sie sich?“ Den Test können Sie wirklich gerne machen ... wenn Sie dann

Die nächste Krise ist nicht vorhersehbar.

Aber sie kommt bestimmt!

keinen Empfehlungsgeber nennen können, dann können Sie mich nicht buchen. Weil ich selbst ausschließlich auf Empfehlungsbasis, nach meiner eigenen Kultur zu haben bin. Sie denken jetzt, dadurch werde Ihnen Umsatz entgehen ... das Gegenteil wird der Fall sein.

Es gibt in München das P1, eine berühmte Diskothek, die – was wenige wissen – seit drei Jahrzehnten die wirtschaftlich erfolgreichste Diskothek in

Nächstes offenes Seminar

■ Wo: Starnberg am See, Hotel Residence
■ Was: offene Veranstaltung
■ Wann: 24.01.2012 und 25.01.2012
■ Referent: Roger Rankel
■ Motto: ENDLICH EMPFEHLUNGEN & BESSER VERKAUFEN
■ Veranstalter: Roger Rankel
Anmeldung unter: Telefon: (0 81 57) 9 99 10 00 Internet: www.roger-rankel.de

Deutschland ist. Das P1 hat eine einzige Marketingregel: Es müssen mehr Leute draußen stehen, als drinnen sind. Und nur deshalb gibt es so einen Run auf das P1. Weil es eine im wahrsten Sinn des Wortes exklusive Location ist. Nur deshalb sind immer so viele Leute vor der Tür, und nur deshalb funktioniert das P1 über so viele Jahre. Was würde der klassische Verkäufer machen? Mehr Leute hineinlassen. Selbst das P1 würde damit seine Attraktivität und Exklusivität verlieren.

Nebenbei bemerkt: Selbst in Zeiten wirtschaftlicher Krisen verzeichnen Exklusivprodukte und exklusive Dienstleistungen geradezu traumhafte Umsätze. Die nächste Krise ist nicht vorhersehbar. Aber sie kommt bestimmt!

• **Roger Rankel**

Der Autor

Roger Rankel, geboren 1971, ist Marketingexperte mit Sitz in Schloss Possenhofen am Starnberger See. Mit 21 Jahren gründete Roger Rankel sein erstes Unternehmen „Strategie“, einen unabhängigen Finanzdienstleister, der sich rasch am Markt etablierte. 2001 wurde dieser Erfolg mit dem „Großen Preis für den Mittelstand“ der Oskar-Patzelt-Stiftung gewürdigt. 2002 veräußerte Roger Rankel die Firma Strategie und ging auf Weltreise. 2003 kehrte er zurück nach Deutschland und machte sich als Vortragsredner sowie Buchautor im Bereich Verkauf und Neukundengewinnung einen Namen.

Seine Vortragstätigkeit wurde mehrfach ausgezeichnet. 2007 erhielt Roger Rankel für „ENDLICH EMPFEHLUNGEN“ den Internationalen Deutschen

Trainingspreis des BDVT in Silber. Zu seinen Kunden zählen DAX-Unternehmen ebenso wie ambitionierte Mittelständler. Seine wegweisenden Ansätze zur nachhaltigen Umsatzsteigerung machten sich unter anderem namhafte Marktführer wie ERGO, Microsoft oder VW zu eigen. Neben Artikeln in der Fachpresse veröffentlichte er unter anderem die Bücher „Sales Secrets“ (Gabler Verlag 2008) und „ENDLICH EMPFEHLUNGEN“ (Gabal Verlag 2008). 2008 wurde Rankel in den Kreis der „TOP 100 Excellence Speakers“ aufgenommen, 2009 zu Veranstaltungen der „Salesmasters & Friends“ berufen, einem Zusammenschluss bekannter Verkaufsexperten. Roger Rankel ist Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Worms.





„Arbeitnehmer können Beträge in die bAV umwandeln, soweit die Höchstbeträge durch laufende Zahlungen in die bAV nicht ausgeschöpft wurden.“

Kai Säland
Steuerberater

Aufstockung der betrieblichen Altersvorsorge

Arbeitnehmer, die unter Zahlung einer Abfindung aus einem Unternehmen ausscheiden, können diese alternativ zu einer Versteuerung in Beiträge zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV) umwandeln. Abfindungen sind zwar grundsätzlich sozialversicherungsfrei, jedoch gibt es aktuell keine steuerlichen Freibeträge. Somit sollte die Möglichkeit ergriffen werden, aus der Abfindung heraus Zahlungen in steuerbegünstigte Beiträge für eine Direktversicherung, Pensionskasse oder einen Pensionsfonds umzuwandeln. Arbeitnehmer können Abfindungszahlungen in die bAV umwandeln, soweit die Höchstbeträge durch laufende Zahlungen in die bAV nicht ausgeschöpft wurden. Hier wird die gesamte Dienstzeit zugrunde gelegt. Es kann auch noch nicht zugeflossener laufender Arbeitslohn wie etwa Urlaubs- oder Weihnachtsgeld umgewandelt werden, jedoch muss die Zahlung im Rahmen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses erfolgen. Das heißt, die Maximalbeträge der bAV während der Dienstzeit werden mit dieser vervielfacht unter Gegenrechnung der laufenden Zahlungen in die bAV des aktuellen Jahres und (nur) der sechs Vorjahre. Die erfolgt unabhängig davon, ob die bAV bereits

seit vielen Jahren besteht. Hierbei ist zwischen Verträgen vor dem 1. Januar 2005 (Altvertrag) und nach dem 31. Dezember 2004 (Neuvertrag) zu unterscheiden. Bei Altverträgen, die gemäß Paragraph 40 b EStG versteuert werden, ergibt sich der Höchstbetrag aus 1.752 Euro pro Dienstjahr. Bei einem Neuvertrag, der den Normierungen des Paragraphen 3 Nummer 63 EStG unterliegt, werden die Dienstjahre mit 1.800 Euro vervielfacht. Hier ist die Besonderheit zu berücksichtigen, dass Kalenderjahre vor 2005 bei der Berechnung/Vervielfältigung nicht zu berücksichtigen sind. Bei Alt- und Neuverträgen werden das Eintritts- und Austrittsjahr jeweils als volles Jahr gewertet. In der folgenden Ausgabe werden Berechnungsbeispiele zu dem Sachverhalt dargestellt.

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

Vergleichsportale versagen

Online-Vergleichsrechner erstellen eigentlich nie das preisgünstigste Angebot für ihre Kundenprofile. Darüber hinaus berücksichtigen sie häufig die Kundenwünsche nicht. Zu diesem Resultat kommt eine aktuelle Studie des Instituts für Versicherungswissenschaften (IfVV). Ziel der Studie war es herauszufinden, welche Portale die günstigsten Kfz-Versicherungstarife anbieten und in welchem Umfang diese die angegebenen Wünsche erfüllen. Zu diesem Zweck wurden sieben Anbieter (Aspect Online, Check24, FinanceScout, FSS online, Geld.de, ino24 clever versichert und TopTarif) untersucht und 15 fiktive Versicherungsnehmer mit den häufigsten Kundenwünschen definiert. Das Ergebnis zeigt, dass keines der untersuchten Portale für alle Musterkunden immer den günstigsten Tarif angibt. Darüber hinaus erfüllte keiner der ersten drei Treffer Kundenwünsche, wie zum Beispiel den Selbstbehalt, die Deckungssumme oder den Zusammenstoß mit Tieren aller Art, zu 100 Prozent. In den meisten Fällen (472) kam es zu einer Übererfüllung der Kriterien. Weitaus seltener, in 152 Fällen, wurden die angegebenen Wünsche gar nicht berücksichtigt.





WIRTSCHAFTSHAUS SACHWERT GMBH

>>> **Die Immobilie.** Rendite zum Anfassen.



*Objekte aus Bankenverwertungen
Bestandsobjekte
denkmalgeschützte Immobilien*

Wir für Ihre Kunden

- Ermittlung der optimalen Immobilieninvestition
- Attraktive Liegenschaften an verschiedenen Standorten in den alten und neuen Bundesländern
- Mietrenditen bis 6,4 %
- Finanzierungsvermittlung
- Professionelle Haus- und Mietverwaltung
- Mietensicherung durch Mietpool für alle Objekte

Wir für Sie als Vermittler/in

- Anlagealternativen für steuer- und renditeorientierte Anleger/innen
- Verkaufsunterstützung und Begleitung Ihrer Kunden in allen Verkaufsphasen
- Immobilien auch für normale Bonitäten, ab 1.450 € netto Einkommen bei Ledigen
- Vollfinanzierung auch ohne Eigenkapital möglich

Zufriedene Kunden kaufen oft mehrfach

Rufen Sie uns an, wir suchen für Sie die passende Immobilie

0800 5506607

Regulierung

Sind Sie Anscheinsberater?

Die EU wird voraussichtlich in den nächsten Jahren das Vermittlerrecht novellieren. Was Makler erwartet



Die Diskussionen um die IMD2 sind bereits in vollem Gange. Es steht zu erwarten, dass irgendwann in den nächsten Jahren eine Novellierung des Vermittlerrechts durch eine neue EU-Vermittlerrichtlinie erfolgen wird. Es wird bereits heute diskutiert, ob das Provisionsabgabeverbot entfallen und ob Betreuungspflichten für den Versicherungsmakler gesetzlich geregelt werden sollen; viele weitere Neuregelungsvorschläge werden europaweit erörtert. Es steht ebenfalls zur Diskussion, ob der „Anscheinsberater“ gesetzlich geregelt werden soll. Das Leitbild hierzu ist der „Anscheinmakler“, der ausdrücklich gesetzlich geregelt wurde.

Was ist denn zunächst unter einem „Anscheinsberater“ zu verstehen? Wie der Name sagt, wird hier jemand rechtlich wie ein Berater behandelt, der einen Anschein für seine Beratertätigkeit gesetzt hat. Natürlich stellt

sich zunächst die Frage, ob der Anscheinsberater einer schärferen Haftungsverantwortung unterliegt als die sonstigen Vermittler, also sowohl der Vertreter als auch der Versicherungsmakler. Wir rufen uns an dieser Stelle ins Gedächtnis, dass die Haftungsverantwortlichkeit des Vertreters eines Versicherers gleichgesetzt wurde mit der Haftungsverantwortlichkeit des Versicherungsmaklers (vergleiche Paragraph 63 VVG). Der Versicherungsberater unterliegt jedenfalls der gleichen Haftungsverantwortlichkeit wie der Vermittler. Eine qualifizierte gesetzliche Haftung des Beraters ist im VVG nicht vorgesehen. Paragraph 63 VVG dürfte als spezialgesetzliche Norm die allgemeinen Normen, etwa Paragraph 280 BGB, verdrängen. Doch können sich weitergehende haftungsbegründende Pflichten des Versicherungsberaters aus dem Auftragsverhältnis ergeben (vergleiche Paragraph 68 Satz

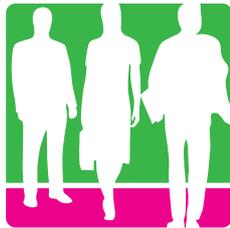
2 VVG). Neben dem Aspekt einer verschärften Haftung soll beim „Anscheinsberater“ Regelungsinhalt sein, dass dieser nicht doppelt, von beiden Parteien, eine Vergütung vereinnahmen darf. Wer sich den Anschein gibt, als Berater tätig zu sein, indem er ein Honorar vom Kunden fordert, dem ist es dann verwehrt, eine zusätzliche Courtage oder Provision vom Versicherer zu beziehen. Der Anscheinsberater hätte daher seine erhaltenen Courtagen und Provisionen vom Versicherer immer an seinen Kunden auszubehalten!

Fazit

Der zu erörternde Rechtsgedanke der IMD2 lässt sich bereits in die heutige Rechtswirklichkeit übertragen. Der Begründungsaufwand für die Auszahlungsverpflichtung einer heimlich erhaltenen Courtage oder Provision ist sicherlich komplizierter, als wenn es eine spezialgesetzliche Regelung gäbe, welche gerade zur Diskussion steht. Aber auch nach jetziger Gesetzeslage kann nicht ausgeschlossen werden, dass jemand, der sich als „Honorarberater“ ausgibt, dies aber nicht wirklich ist, zur Erstattung seiner Courtagen/Provisionen, die er von einem Dritten (zum Beispiel VR) bekommt, verurteilt wird. Nur eine nachweisliche (also wohl schriftliche) Offenlegung des zusätzlichen Courtage-/Provisionsanspruchs gegenüber dem Kunden würde es gestatten, dass der Versicherungsmakler die Doppelvergütung im gesetzlich zulässigen Rahmen behalten darf (gewerblicher Kunde, betriebliche Altersversorgung).

• **Stephan Michaelis**

DIE
CHANCE
NUTZEN



JUNG
MAKLER
AWARD 2011

Wir suchen den/die

Jungmakler/in des Jahres

Es ergreifen zu wenig junge Menschen den Beruf des unabhängigen Vermittlers und es trauen sich nur noch wenige, ein Unternehmen oder einen Bestand zu erwerben. Grund genug den Wettbewerb „Jungmakler/in des Jahres“ ins Leben zu rufen, bei dem junge unabhängige Vermittler für ihre qualitativ hochwertige Arbeit und den Mut zur Verantwortung belohnt werden.

Voraussetzung für eine Teilnahme ist die maximal fünfjährige Tätigkeit als Geschäftsführer oder Inhaber des Unternehmens und ein Alter unter 40 Jahre. Teilnahmeschluss ist der 31. August 2011.

Unterstützt von:

poolworld

Informationen und Anmeldung: www.jungmakler.de

Offizielle Förderer:

ALTE LEIPZIGER

Barmenia
Versicherungen

BCA

Canada Life™

Die
Continentale

GENERALI
Versicherungen

HALLESCHER

Gothaer

HDI
GERLING

Heidelberger+Leben
Lieber länger leben

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

Itzehoer
Versicherungen

janitor

LV 1871

m makler
management.ag

M
Mannheimer

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg
NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE

SIGNAL IDUNA
Versicherungen und Finanzen

die Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft

SwissLife
So fängt Zukunft an.

VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

VHV
VERSICHERUNGEN

LV-Tour 2011

Frauen, Innovationen und Speed-Dating

Von Ende Mai bis Anfang Juni waren Carsten Möller und seine Crew wieder deutschlandweit unterwegs. In neuer Aufmachung und unter dem Motto „Kurzweilig, prägnant und fundiert“ präsentierte sich die diesjährige LV-Tour.



Viel Neues und Besonderes hatte die LV-Tour in diesem Jahr zu bieten; und zu den wohl schönsten Überraschungen zählte die Präsenz der vielen Damen auf einer Roadshow. „Ich darf mit so vielen hübschen Referentinnen hier vorne stehen“, freute sich maxpool-Chef Carsten Möller. Ein eher seltenes Privileg in der Branche.

So vertrat Stefanie Wollny die Allianz, Janine Schicht war für die LV 1871 mit dabei und Miriam Wendt repräsentierte die Condor. „Drei sympathische, kompetente, intelligente und charisma-

tische Referentinnen“, kam Möller aus dem Schwärmen gar nicht mehr heraus. Selbstverständlich sorgten auch die anwesenden Herren für jede Menge wertvoller Informationen und wussten die Teilnehmer gut zu unterhalten (siehe Themen-Check).

Speed-Dating lautet das neue Konzept

Das hat allerdings nichts mit romantischem Anbandeln zu tun. Die neue Struktur der Roadshow ermöglicht den Teilnehmern, den Fokus auf ihre spe-

Themen-Check

Die Gesellschaften auf einen Blick

- **Allianz, Stefanie Wollny**
Fondsprodukte richtig vergleichen und die Transparenzoffensive der Allianz
- **BBV, Martin Gräfer**
Dienstunfähigkeit richtig versichern und das Garantiezinsprodukt der BBV
- **Condor Versicherung, Miriam Wendt**
Zinsschlussverkauf 2011, die BU der Condor
- **FORTUNA Versicherung, Jürg Bäuerle**
Vorsorgeplan 50+ auch ohne Gesundheitsprüfung
- **Gothaer, Bernd Alex**
Schwere-Krankheiten-Vorsorge und die VarioRent der Gothaer
- **LV 1871, Janine Schicht**
BUZ ohne Gesundheitsprüfung, die eXtra Rente in der Basisrente und die neue Sachwertpolice der LV 1871
- **NÜRNBERGER Versicherungen, Georg-Michael Erfens**
Die Pflegeversicherung der NÜRNBERGER und der „Konzepttarif“
- **Skandia, Andre Kovacs**
Managementsystem für das Einmalbeitragsgeschäft
- **WWK, Oliver Vaillant**
Steuerfreie Kapitalauszahlung aus Biometrietarifen und die WWK-Fondspolice

Tour verpasst?

Alle Vorträge finden Sie unter:
<http://www.maxpool.de/veranstaltungen/touren/lvtour/2011.html>



Janine Schicht erklärt die Vorteile einer Sachwertpolice der LV 1871.

ziellen Interessengebiete zu richten. Bildeten bislang immer nur die Vorträge der Referenten den Mittelpunkt der Veranstaltungen, war diesmal die aktive Mitarbeit der Teilnehmer gefragt. So stellten die einzelnen Gesellschaften in einer Art Speed-Dating kurz und prägnant ihre Produkte und Neuheiten vor. Nach diesem ersten Gesamteindruck konnten die Besucher ihr Wissen anschließend, je nach Interesse, in Workshops vertiefen. Dabei hatten sie die Wahl zwischen den Themen „Berufsunfähigkeitsversicherung“ (Condor und LV 1871) sowie „Vertriebsansätze in der privaten Altersvorsorge“ (NÜRNBERGER, FORTUNA und WWK). In einer zweiten Runde ging es dann um „Pflegeversicherung und schwere Krankheiten“ (Gothaer und Skandia) sowie „Vertriebsansätze in der bAV und Basis-Rente“ (Allianz und BBV).

Im Anschluss wurden die wichtigsten Punkte und Ergebnisse der jeweiligen Arbeitsgruppen noch einmal für alle Teilnehmer zusammengefasst.

Management- und Verhaltenstrainer Manfred Nehren sorgte in seiner Schulung noch dafür, dass neben den ganzen Fachinformationen auch der vertriebliche Aspekt nicht zu kurz kam. „Die vergangenen Roadshows haben unsere Annahme bestätigt, dass ein Vertriebsworkshop im Rahmen solch einer Weiterbildung extrem wichtig für die Umsetzung im Alltag ist“, erklärte Möller.

Exklusives Deckungskonzept

„So ein Produkt haben Sie noch nie gesehen!“ Stolz präsentierte Möller das neue Deckungskonzept des Maklerpools. Im Rahmen einer Kooperation mit der DFV Deutschen Familienversicherung AG,

Kleiner Fuhrpark oder große Flotte – Mobilität und Sicherheit für Ihre Kunden.

Die R+V-BranchenPolice und die R+V-FlottenPolice
für Firmenkunden.

Ihr Partner
im Maklermarkt



Jetzt
informieren:
www.makler.ruv.de



Frankfurt am Main, entwickelten die KV-Spezialisten der beiden Unternehmen einen eigenen maxpool-Tarif: Für 16,90 Euro monatlich lässt sich damit eine siebenköpfige Familie versichern. „Preislich können Sie alles andere in die Tonne werfen“, erklärte Möller. Das neue Deckungskonzept schließt die Krankenhauskosten

nach einem Unfall für die ganze Familie bis sieben Personen ein. So leistet der PKZ-Unfall Familie zum Beispiel bei der Behandlung durch den Chefarzt oder bei der Wahl des Krankenhauses im Falle einer Operation.

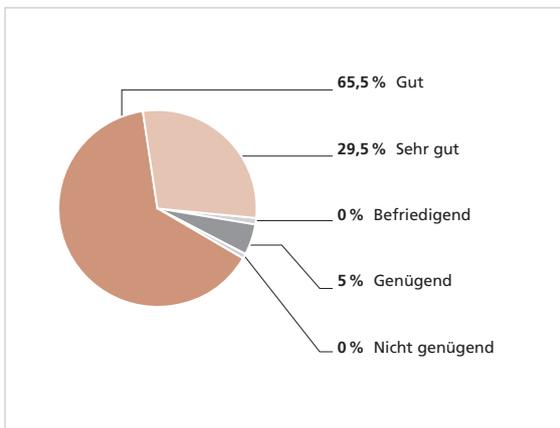
maxpool-Makler sind die ersten, die Zugriff auf den neuen Familientarif ha-

ben. „Das Geile ist, dass alles komplett online abschließbar ist“, so Möller. Thematisch wäre das Produkt zwar besser erst auf der KV-Tour eingeführt worden, da man bei maxpool aber so stolz auf den neuen Tarif ist, wollte man damit nicht bis September warten.

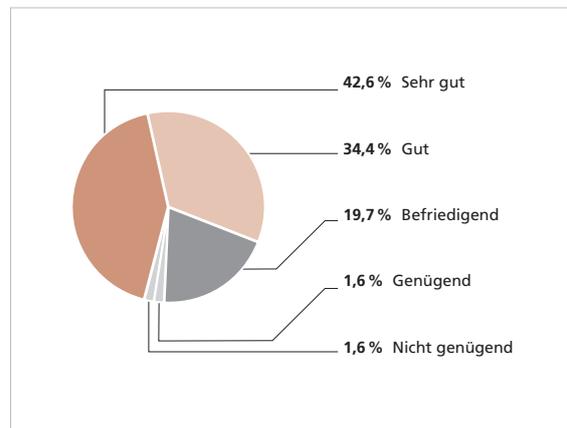
• *Tina Gilic*

Wir fragen – Sie antworten

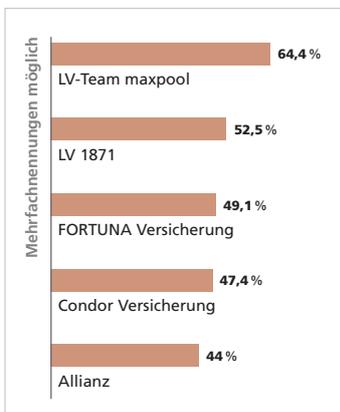
Wie hat Ihnen unsere LV-Tour 2011 gefallen?



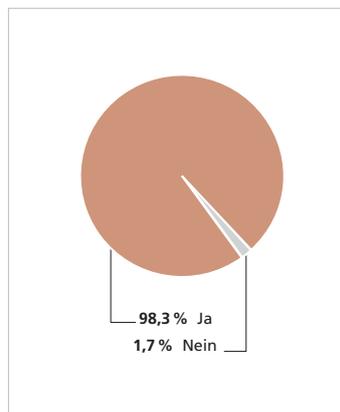
Wie hat Ihnen das neue Konzept des Speed-Datings gefallen?



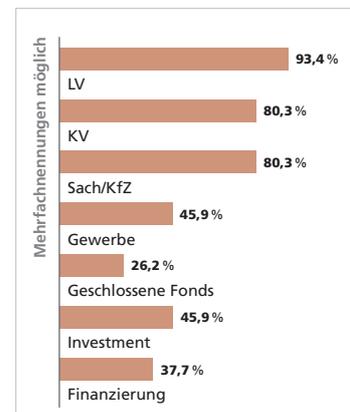
Welche Vorträge haben Ihnen am besten gefallen?



Würden Sie die LV-Tour weiterempfehlen?



In welchen Bereichen sind Sie tätig?



Quelle: maxpool

„Wir sind eine ‚exzellente‘ Krankenkasse. Deshalb garantieren wir: Kein Zusatzbeitrag in 2012! Willkommen in der **Business-K(I)asse!**“

Jens Luther, Vorstand der HEK



HANSEATISCHE KRANKENKASSE

www.hek.de

HEK-Team Direkt: 01801/213 213*

*3,9 Ct./Min. aus dem dt. Festnetz, maximal 42 Ct./Min. aus den Mobilfunknetzen

Kapitalanlagen

Tour – die Zweite

Der Workshop Kapitalanlagen im vergangenen Jahr war ein voller Erfolg, deshalb tourt maxpool mit spannenden Vorträgen und interessanten Produkten in diesem Herbst wieder durchs Land.



Mit von der Partie ist in diesem Jahr die ING-DiBa. Die Direktbank, welche Auszeichnungen nahezu im Jahresrhythmus abräumt und dieses Jahr von der Zeitschrift „Euro“ den Titel „Beliebteste Bank 2011“ verliehen bekam, wird auf der Tour ihre attraktiven Angebote im Bereich Baufinanzierung präsentieren. ING-DiBa holte die Auszeichnung übrigens zum fünften Mal in Folge. Auf der Tour werden Teilnehmer zudem mehr über die innovativen Immobilienfinanzierungsmöglichkeiten der Firma Genotec erfahren (siehe dazu auch Beitrag auf Seite 42). Deutsche Grundstücksrente, der Ahrensburger Spezialist für die Konzeption und Vermittlung von Finanzprodukten im Bereich der Immobilienverrentung, wird zeigen, welche verschiedenen Möglichkeiten der Immobilienkapitalisierung Maklern ihren

Kunden anbieten können. Mit der Wirtschaftshaus Service AG ist auch ein „alter Bekannter“ an Bord. Das Unternehmen war schon im vergangenen Jahr mit dabei. Wirtschaftshaus wird eingehend darstellen, warum Pfliegewohnungen ein doppelt profitables Investment sind und wie Makler und Kunden davon profitieren können. Das Unternehmen aus Garbsen bei Hannover hat im Jahr 2002 das Konzept der „Sorglos-Immobilie“ für Privatkunden entwickelt, das Anleger weitestgehend von den üblichen Risiken der Kapitalanlage-Immobilie befreit. Ein weiterer hochwertiger Tourteilnehmer ist die Top Ten AG. Das Unternehmen aus dem fränkischen Nürnberg ist in den Geschäftsfeldern Beratung, Finanzportfolioverwaltung, Haftungsdach, Beratungstechnik, EDV-Support sowie Produktentwicklung und -umsetzung

tätig. Spannende Möglichkeiten und Projekte aus der Unternehmensfinanzierung wird feder consulting vorstellen. Das Hamburger Unternehmen bietet alle Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung wie Mezzanine-Kapital, Private Equity, Venture Capital, Business Angel, Private Placement, Beteiligungsfinanzierung, Fördermittel und Finanzzuschüsse, Partiarische Darlehen, Genussscheine, Wandelanleihen und Nachrangdarlehen an. feder consulting wird erläutern, wie Sie beziehungsweise Ihre Kunden an diesem spannenden Investmentfeld partizipieren können. Natürlich werden auch in diesem Jahr wieder renommierte Emissionshäuser die Tour begleiten. Dabei werden die Produktfelder Nachhaltigkeit und Portfoliofonds eine wichtige Rolle spielen.



Anmeldung per FAX

JA, ich komme zur Kapitalanlagetour!

Anmelden unter Fax (0 40) 29 99 40 – 630 oder tour@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:

- 05.10. Hamburg
- 06.10. Berlin
- 11.10. München
- 12.10. Stuttgart
- 13.10. Leverkusen

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 7 Werktagen noch nicht erhalten haben, bitten wir um Ihre Rückmeldung. Die Veranstaltungshotels und -zeiten finden Sie unter www.gefotour.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 i.H.v. 49,00 Euro in Rechnung gestellt, da wir analog an die Hotels zahlen müssen.

Absagen dürfen ausschließlich schriftlich per Fax (040 / 29 99 40-626) oder per E-Mail (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)

[poolworld]

Coaching-Workshops

„Bringen Sie Farbe und Erfolg in Ihr Leben“

Der Verkaufstrainer Manfred Nehren zeigt neue Wege zur Kundengewinnung, Kundenbindung und zum Cross-Selling auf.



Über 100 Finanzdienstleister haben an den diesjährigen Coaching-Tagen in Hamburg, Berlin, Dresden, München, Stuttgart und Köln mit Begeisterung teilgenommen. Wie in der letzten poolworld als Vertriebstipp schon angedeutet, wird es für den Berater immer wichtiger, den Kunden zu verstehen und mit ihm so zu kommunizieren, dass er sich wohlfühlt und bereit ist, alle Fragen zu beantworten.

„Berater in der Finanzdienstleistungsbranche zu sein ist einer der schönsten und vielfältigsten Berufe, die es gibt!“ Und „Beraten ist so einfach, wenn man sich an die eine oder andere Spielregel hält“ – mit diesen gewagten Thesen eröffnete Manfred Nehren den Tag. Wie immer, wenn es hochwertige und dabei kostenfreie Weiterbildungen gibt, wären gerne noch mehr Teilnehmer erschie-

nen. Um aber den Workshop-Charakter zu erhalten, musste maxpool den Teilnehmerkreis beschränken. So startete in entspannter Atmosphäre in Hamburg der Workshop im kleinen Kreis mit der Frage, wer denn schon einmal mit der

„Warum, glauben Sie, betreiben Sie diesen Job?“

Farbtypologie zu tun hatte und was er noch darüber weiß. Nun kam Aktivität in die Gruppe, der eine oder andere hatte natürlich schon einmal in seiner Zeit als Finanzdienstleister eine Schulung oder einen Vortrag zu den unterschiedlichen Farbtypen und deren Merkmalen. Es folgten die Aufforderung Manfred Nehrens, sich eine der vielen auf den separaten Tischen ausgelegten Karten

mit verschiedensten Zitaten darauf zu holen, und der Beginn einer kleinen Gruppendiskussion über die Frage:

„Warum, glauben Sie, betreiben Sie diesen Job?“

Nachdem der erste Teilnehmer seine Beweggründe mitgeteilt hatte, sollte er das Zitat auf der von ihm ausgesuchten Karte vorlesen. Jetzt wurde es spannend, Manfred Nehren forderte die Gruppe auf, sich zu beraten, welcher Farbtyp der Kollege wohl sein könnte. Nun wurden die wildesten Spekulationen gestartet und begründet. Auch auf Basis der einen oder anderen Erläuterung Manfred Nehrens zum zuvor Gehörten legte die Gruppe sich dann auf eine Farbe fest. So ging es dann reihum weiter, bis am Ende der Runde für jeden Teilnehmer eine erste Farbe festgelegt wurde. Der Spaß an der Diskussion

über die Farbe des jeweiligen Kandidaten war nur unschwer zu erkennen. Nun stieg Manfred Nehren in das Thema INSIGHTS MDI und Farbtypologie mit den Worten ein, es gebe viele Gründe, warum jemand etwas mache, aber nur die wenigsten wüssten/kennten ihre wahren und wirklichen Beweggründe. Jetzt wurde es leise im Raum und die Teilnehmer hingen an den Lippen

des erfahrenen Verkaufstrainers, der genau wusste, wovon er sprach. Eine Bedienungsanleitung für die unterschiedlichen Kundentypen sei essenziell für den Umgang und letztlich den Beratungserfolg. Jetzt ging es ans Eingemachte und die Teilnehmer stellten fest, dass es doch einige Beweggründe und Werte mehr gibt, als nur Geld zu verdienen. Nach dem Workshop wa-

ren alle Teilnehmer hochmotiviert, das Erlernte sofort in die Tat umzusetzen und alle Personen aus ihrem direkten Umfeld zu „scannen“, um festzustellen, was für Farbtypen sie entsprechen. Mit dem Ergebnis „Beraten ist so einfach, wenn man sich an die eine oder andere Spielregel hält!“ gehen alle zufrieden und hochmotiviert nach Hause.

So sahen die Teilnehmer den Vertriebsworkshop von Manfred Nehren

„Das Thema war die ‚Farbenlehre‘ und Manfred Nehren ist kurzfristig in den Bereich NLP abgedriftet und musste dann am Nachmittag die verbleibenden Themenbereiche zur Farbe doch etwas sehr schnell abarbeiten, daher wäre ein zweitägiges Seminar zu diesem Thema mit etwas mehr ‚Moderationsspielraum‘ sicherlich besser gewesen. Mein persönlicher Dank geht noch an Carsten Möller, dass er diesen ‚Vogel‘ Nehren ausgegraben hat und uns zur Verfügung stellt!“

Dirk Wiggermann aus Herdecke

Anmerkung der Redaktion: Das Kürzel NLP steht für „Neuro-Linguistic Programming“. Neuro als Synonym für Sinnesorgane bzw. die Verarbeitung ihrer Signale, Linguistic für unsere Sprache und Programming für die Programme, der sich immer wiederholenden Muster unseres Wahrnehmens, Denkens und Fühlens. NLP ist eine Kommunikationswissenschaft und liefert Denkmodelle und Fähigkeiten, mit sich und seiner Umwelt besser und menschlicher umzugehen.

„Der Workshop war seine Zeit absolut wert: Man merkt, dass Herr Nehren das, was er macht, mit Leib und Seele macht. Und er schafft es vor allem ständig, die Theorie mit der Praxis, also der Vertriebsumsetzung, zu verknüpfen. Heißt: Neben dem eigentlichen Thema liefert er auch eine Vielzahl eigener Vertriebsansichten und -ideen, über die sich das Nachdenken in jedem Fall lohnt.“

Wilhelm Kipp
WK Assekuranz-Service AG in Ottobrunn

„Der Workshop hat mir sehr gut gefallen und ich würde ihn jedem Kollegen weiterempfehlen. Vor allem deshalb, weil diesmal nicht wie sonst üblich ein oder mehrere Produkte und dessen Verkauf im Vordergrund standen, sondern ein viel wichtigerer Aspekt: der Mensch. Während gebundene Vertreter vorwiegend verkaufpsychologisch geschult werden und oft nur oberflächliches Produktwissen besitzen,

ist es bei uns Maklern umgekehrt. Dies führt oft dazu, dass wir uns selbst beim Verkaufen behindern, obwohl wir Besseres zu bieten haben. Hier hat uns Herr Nehren mit seiner sehr aufschlussreichen Art eine andere Perspektive gelehrt. Solche Schulungen wünsche ich mir öfter.“

Madlen Hammermüller-Teuchert
Versicherungsmaklerbüro Hammermüller-Teuchert in Hainichen

„Oft verlässt man einen Workshop mit der Frage, warum man ihn eigentlich besucht und deswegen einen Arbeitstag vergeudet hat.“

Dieses Gefühl hatte ich bei diesem Workshop überhaupt nicht, im Gegenteil, ich musste wegen eines wichtigen Termins die Veranstaltung etwas früher verlassen und bedauerte dies, wenngleich der Termin mich entschädigt hat.“

Andreas Wiedenhaupt
FAVORIT Versicherungsmakler GmbH aus Neuss

„Ich habe am nächsten Tag meine Mitarbeiterin dem Farbttest unterzogen und wichtige Aufschlüsse gewonnen. Das Seminar kann ich jedem empfehlen.“

Thomas Behringer
arztinvest in München

„Die begeisterte, abwechslungsreiche, mitreißende und dadurch kurzweilige Vortragsart des Herrn Nehren hat mir sehr gut gefallen. Lediglich die Erreichbarkeit ließ etwas zu wünschen übrig. Direkte Erreichbarkeit mit dem Pkw und Parkplätze außerhalb von Städten wären empfehlenswert.“

Peter Schwind
SIAS Finanz aus Königsbrunn

Mallorca-Wettbewerb 2011/2012

Entspannt lernen am Mittelmeer

Die dritte Schulungsreise in den ROBINSON Club Cala Serena auf Mallorca ist vorbei – doch seit dem 1. Juli 2011 läuft die neue Wettbewerbsrunde.



Aufgrund der perfekten Umgebung für ein maxpool-Schulungsevent geht es auch im vierten Jahr gemeinsam mit mehreren Gesellschaften auf die Baleareninsel Mallorca – und 25 angebundene maxpool-Makler werden dabei sein. Jeder Makler, der bis zum 31. März 2012 über maxpool Neugeschäft der neun teilnehmenden Gesellschaften einreicht, hat die Chance, vom 4. bis zum 8. Juni 2012 ein ganz besonderes Seminar zu erleben. Denn am Ende des Wettbewerbs sind jeweils die beiden Makler mit dem meisten Neugeschäft einer Gesellschaft dabei. Für sieben weitere entscheidet das Los. Damit haben alle Makler sehr gute Gewinnaussichten, selbst wenn sie

bis zum 31. März 2012 nur einen Antrag bei einer der Gesellschaften eingereicht haben.

Das Konzept geht auf

„Die Erfolge der vergangenen drei Jahre haben unser Mallorca-Konzept vollauf bestätigt“, sagt Carsten Möller, Mitbegründer von maxpool. „Mir persönlich gefällt vor allem, dass jeder Makler über das Losverfahren gewinnen kann – auch wenn er bislang noch nicht viel Geschäft über uns einreicht. So lernt er den Service von maxpool besser kennen und damit sicher auch schätzen.“ Ein weiterer Pluspunkt, den sowohl die Gewinner der vergangenen Jahre als auch die mitreisenden Gesellschaften sehen, ist der offene und konstruktive Dialog, der in der entspannten Atmosphäre Mallorcas geführt werden kann. Auch deshalb ist der Mallorca-Wettbewerb von maxpool etwas ganz Besonderes.

• *Manila Klafack*

Die Gesellschaften

■ **Bayerische Beamten Versicherungen (BBV)** – ein Versicherungsunternehmen mit Tradition, dessen Gründung bis ins Jahr 1858 zurückreicht. Die BBV AG ist ein Unfall-, Haftpflicht- und Schadenversicherer für natürliche Personen; die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG konzentriert sich auf die Sparte „Leben“. / www.bbv.de

■ **CONSAL MaklerService GmbH** als Unternehmen der Consal Beteiligungsgesellschaft AG: Unter diesem Dach sind die Bayerische Beamtenkrankenkasse AG sowie die Union Krankenkasse AG, die zu den größten privaten Krankenversicherungsgruppen Deutschlands gehören, vereint. www.consalmaklerservice.de

■ **Deutsche Familienversicherung (DFV) AG** ist ein junger Direktversicherer, mit dem maxpool im DFV-Tarif PKZ Unfall den Baustein „Familie“ entwickelt hat. Auch in allen anderen Bereichen der Krankenzusatz- und Pflegeversicherung arbeiten beide Unternehmen zusammen. / www.dfv.ag

■ Über **Genotrade eK** können künftige Immobilienbesitzer ihren Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen – ohne die Klassiker der Finanzierung Annuitätendarlehen oder Bausparen. Denn die Wohnbaugenossenschaft Genotec e. G. hat die „3. Wohnlösung“ geschaffen. / www.genotec-eg.de

■ Die **Gothaer Versicherungen** verfügen über eine umfang-

reiche Produktpalette von der Gesundheits-, Sach- und Vermögensabsicherung über finanzielle Vorsorge und Kapitalanlageprodukte bis hin zur Geschäftsführer-, Personal- und Unternehmensabsicherung. / www.gothaer.de

■ **Marsh GmbH** ist unser Partner für das gewerbliche Sachversicherungsgeschäft. / www.marsh4broker.de

■ Mit der **Medien-Versicherung a. G.** verbindet maxpool seit vielen Jahren eine enge Kooperation (vor allem auch in der Entwicklung eigener Deckungskonzepte) bei allen Produkten rund um die Absicherung von Immobilien und deren Inhalt. www.medienversicherung.de

■ Die **NÜRNBERGER** ist ein Personen- und Sachversicherer sowie Partner mittelständischer Betriebe und berufsständischer Versorgungseinrichtungen. Im Jahr 2010 entfielen über 2,4 Milliarden Euro der Beitragseinnahmen auf die Lebensversicherung, auf die Schadenversicherungssparten 795 Millionen Euro und auf die Krankenversicherung 160 Millionen Euro. www.nuernberger.de

■ Die **Wirtschaftshaus Service GmbH** ist Spezialist für die Konzeption, Projektierung und Vermarktung solider Pflegeimmobilien als Kapitalanlage mit einem Immobilienvolumen von 300 Millionen Euro; davon 100 Millionen im Bereich Sozialimmobilien. www.wirtschaftshaus.de



Seniorenprodukte mit Zukunft

- ✓ Immobilienrente
 - ✓ Umkehrhypothek
 - ✓ Zeitrente / Leibrente
 - ✓ Seniorendarlehen
 - ✓ Grundstückskapital

Kleidung nach Maß

Passt wie angegossen

Maßkleidung und individuell gefertigte Mode sorgen für den richtigen Sitz und einen professionellen Auftritt. Mit YOUTAILOR ist der Maßanzug nicht nur für jedermann finanzierbar, sondern auch bequem von zu Hause aus zu bestellen.



Wer passt schon immer in Konfektionsgrößen? Mal zwickt es hier, mal drückt es dort. Mal ist der Ärmel zu kurz, mal das Revers zu lang. Von angenehmem Tragen oder einem Wohlgefühl mal ganz abgesehen. Wer sich dagegen glücklicher Besitzer eines maßgeschneiderten Anzugs nennen darf, der weiß, wie gut ein Anzug sitzen und vor allem sich anfühlen kann. Ein Unterschied, der übrigens auch stets dem Gegenüber auffällt. Nur leider sind Anzüge vom Schneider des Vertrauens deutlich teurer als die Ware von der Stange. Schnell liegt man hier im vierstelligen Bereich, den man für ein passendes Outfit investieren muss. Und das ohne Extravaganzen wie teuren Stoff oder Stickereien. Deutlich günstiger sind die Maßschneider im Internet. Selber Maß angelegt, online mit ein paar Klicks die Details ausgesucht und bestellt: So einfach kann der Besuch beim Schneider sein.

Trend: Individualität beim Lifestyle

Seit geraumer Zeit kann man eine steigende Nachfrage nach individuellen Designs und personalisierten Produkten quer durch alle Branchen feststellen. Es geht um den individuellen Geschmack und darum, seine Persönlichkeit zu unterstreichen. Seit einigen Jahrzehnten bietet die Automobilbranche schon kundenspezifische Fertigung mit umfassenden Extras, Optionen, Farbpaletten und Sondermodelle an. Mit dem Internet folgten später weitere Produkte wie zum Beispiel im Modebereich individuelle Turnschuhe von Nike. Viele spezialisierte Onlineshops wie YOUTAILOR, MyMüsli.de oder Chocri.de drängen mit sogenannter Mass Customization auf den Markt. Sie bieten neue Produktparten mit fast unbegrenzten Auswahlmöglichkeiten und Individualisierungsmöglichkeiten. Begünstigt wird der Trend durch

neue Technologien im Internet und der Fertigung sowie die zunehmende Bereitschaft der Kunden zum Online-Shopping. Wichtig für den Erfolg beim Kunden sind neben erschwinglicher Preise zum einen die einfache Bedienung, zum anderen die Anschaulichkeit und eine Visualisierung des fertigen Produkts. YOUTAILOR nimmt in dieser Hinsicht zum Beispiel mit dem virtuellen 3-D-Designer und dem Gütesiegel für den Online-Versandhandel von Trusted Shops eine Vorreiterrolle ein. So können auf www.YouTailor.de Hemden, Blusen, Anzüge, Mäntel und Poloshirts nach Maß individuell gestaltet werden. Damit ist YOUTAILOR Europas größter E-Commerce-Anbieter für Mass Customization im Bereich Fashion.

Designen und vermessen

Mit Hilfe des virtuellen 3-D-Designers hat der Kunde die eigene Kreation stets vor Augen und das Kleidungsstück lässt sich ganz nach den eigenen Wünschen gestalten. Der 3-D-Designer ist das Herzstück und die Gestaltungsoberfläche von www.YouTailor.de. Mit seiner Hilfe können alle gewünschten Produkte individuell gestaltet und in Echtzeit betrachtet werden. So wird sichergestellt, dass das Endprodukt den Vorstellungen der Nutzer in Farbe und Form entspricht. Dabei sind der Kreativität keinerlei Grenzen gesetzt. Designs, Stoffauswahl, Farbkombinationen, Knopfleiste,

Kontakt

■ YOUTAILOR
Ritterstraße 11, 10969 Berlin
Tel.: (0 30) 61 65 17 50-12
Fax: (0 30) 61 65 17 50-30
E-Mail: presse@youtailor.net

Dos & Don'ts der Mode

5 Dos	5 Don'ts
Perfekt sitzende Kleidung	Hemden oder Blusen mit auffälligen Musterkombinationen
Zum Anzug sollte eine Krawatte getragen werden.	Falsche Beinlänge bei Anzughosen
Ideale Farben für Anzüge und Kostüme sind Dunkelblau und Dunkelgrau.	Jackets mit großen Mustern
Passende Anzug-Hemd-Kombination; kein Muster auf Muster	Weißer Tennisstrümpfe
Dezente Kontraste etwa am Knopfloch des Revers	Unpassendes Schuhwerk wie Sandalen oder Flipflops

Knöpfe, Kragen, Manschette, Hemdabschluss, Rücken, Tasche, Monogramm, Schulterklappen, Accessoires – so entsteht ein komplett individuell gestaltetes Kleidungsstück. Um den Kunden eine 100-prozentige Passform bereits ab der ersten Bestellung zu bieten, gibt es verschiedene Möglichkeiten für die Vermessung: Interaktive Anleitungen mit detaillierten Fotos und Videos helfen bei der eigenen Vermessung des Körpers oder eines eigenen gut sitzenden Kleidungsstücks. Selbstverständlich kann man auch nach Konfektionsgrößen seinen zusammengestellten Anzug bestellen. Auch die Konfektionsgrößen bekannter Markenhersteller sind hinterlegt. Falls also der alte Hugo-Boss-Anzug noch einwandfrei passt, kann auch der neue Maßgeschneiderte mittels dieser Größen bestellt werden. Wer über ein gut sitzendes Hemd, eine Bluse oder einen Anzug verfügt, kann dieses Teil einsenden und YOUTAILOR fertigt die Bestellung exakt nach den persönlichen Maßen an. Und wer auf Nummer sicher gehen will, findet sich einfach zu den regelmäßigen Vermessungsterminen des professionellen Vermessungs- und Beratungsteams ein. Hier können sich die Kunden kostenlos ihr persönliches Maßprofil erstellen lassen. Sofern Sie sich, oder Ihr Team professionell vermessen lassen wollen, senden Sie einfach ein Mail an vermessung@youtailor.de.

Bestellen

Wer den Schritt des Vermessens, sei es à la „Selbst ist der Mann“ oder durch die fachmännische Hand des Experten, hinter sich gebracht hat, ist eigentlich schon fertig. Denn das Bestellen gestaltet sich kinderleicht. Der Aufwand lohnt sich, denn auch finanziell sind die Anzüge ganz weit vorne. Bei YOUTAILOR geht das Vergnügen maßgeschneiderter Mode je nach Produkt schon ab 33,90 Euro für Hemden und Blusen los. Poloshirts liegen bei nur einem Euro mehr und maßgeschneiderte Anzüge kann man schon ab 199 Euro sein Eigen nennen. Sicherheit geht wie immer vor. Daher ist der Zahlungsverkehr speziell geschützt und wird durch das Gütesiegel von Trusted Shops zertifiziert. Die Lieferzeit beträgt rund drei bis fünf Wochen und dank der Zufriedenheitsgarantie ist die Bestellung vollkommen risikofrei: Sollte ein geliefertes Outfit nicht perfekt passen, fertigt YOUTAILOR ein neues Outfit komplett kostenlos an. Die nicht passenden, zurückgeschickten Hemden werden an gemeinnützige Organisationen wie Caritas und AWO gespendet.

Wer also seinem Outfit eine persönliche Note geben will und seine eigene Maßkreation tragen möchte, wird hier sicherlich glücklich. Leser der poolworld erhalten 20 % Rabatt wenn Sie „maxpool“ bei der Bestellung als Gutscheincode angeben.

• *Lenard von Stockhausen*

**WIR
WAREN SCHON
DA ALS
NOCH
NIEMAND IM
TV AUSGEWANDERT
IST**

BDAE
SEIT 15 JAHREN
IHR SPEZIALIST
ZUM THEMA
LEBEN UND
ARBEITEN
IM AUSLAND

ZIELGRUPPENGENAUE
AUSLANDS-
VERSICHERUNGEN

JETZT NEU:

**WELTWEIT
GÜLTIGE
KRANKEN-
VERSICHERUNG
FÜR
STUDENTEN
UND
AZUBIS
IM
AUSLAND**

• BDAE GRUPPE •
KÜHNHÖFE 3
22761 HAMBURG
FON +49-40-306874-0
FAX +49-40-306874-90
info@bdae.de
www.bdae.com

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:

Robert Bauer, Wagdi El-Gamali, Tina Gilic, Ottmar Heinen,
Manila Klafack, Robert Krüger-Kassisa, Roger Rinkel,
Manfred Nehren, Klaus Secker, Kai Säland, Alexander Schäfer,
Philipp B. Siebert, Lenard von Stockhausen, Karl Sundmacher

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: Souffee, Dark Vectorangel/fotolia.com
Deckblatt Sonderteil: cdh design/stockphoto.com

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 unter der Rubrik Veranstaltungen. Dort können Sie sich auch direkt anmelden. Und schon sind Sie dabei!

KV-Tour 2011

Auf der diesjährigen maxpool-KV-Tour erfahren Sie alles über die aktuelle Situation der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und warum viele Versicherer der „Geiz-ist-geil-Episode“ ein Ende setzen wollen. Als Novum in diesem Jahr präsentieren wir Ihnen vier Workshops. Darin erhalten Sie weitere höchst interessante Verkaufsansätze für Ihren Erfolg. Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Sie!

Hamburg	05.09.2011	Lindner Hotel Am Michel
Berlin	06.09.2011	Angleterre Hotel
Leipzig	07.09.2011	Lindner Hotel Leipzig
Hannover	08.09.2011	Best Western Premier Parkhotel Kronsberg
Nürnberg	12.09.2011	Hilton Nuremberg
München	13.09.2011	Holiday Inn Hotel
Stuttgart	14.09.2011	Maritim
Düsseldorf	15.09.2011	Lindner Congress Hotel

Kapitalanlagen-Tour 2011

Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr gibt es dieses Jahr die Fortsetzung. maxpool reist wieder zusammen mit spannenden Referenten aus der Branche der Kapitalanlagen durch die Republik.

Hamburg	05.10.2011	Steigenberger Hotel Hamburg
Berlin	06.10.2011	Angleterre Hotel
München	11.10.2011	Holiday Inn Hotel
Stuttgart	12.10.2011	Holiday Inn
Leverkusen	13.10.2011	Hotel Lindner BayArena

maxpool-Online-Schulungen

Datum	Uhrzeit	Thema
06.09.2011	10:00	KFZ - trixi
07.09.2011	10:00	SHU-Lotse
08.09.2011	10:00	Einführung Homepage
21.09.2011	14:00	Tierhalterhaftpflicht
22.09.2011	10:00	maxKISS
06.10.2011	10:00	SHU-Lotse
11.10.2011	10:00	Einführung Homepage
12.10.2011	10:00	Hausrat
13.10.2011	14:00	maxEasy



Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

1

*Eine Erfahrung:
Finanzstärke
schafft Sicherheit –
und das merkt man
unseren Lebensver-
sicherungen auch an.*

Sicher, stabil und transparent – die Lebensversicherung der Allianz.

Menschen brauchen Stabilität und Sicherheit. Das gilt besonders für die Altersvorsorge. Kaum eine Anlageform ist so zuverlässig und beständig wie eine Lebensversicherung. Mit der Allianz als starkem Partner bieten Sie Ihren Kunden die höchste Leistungs- und Finanzstärke am Markt, eine Gesamtverzinsung deutlich über dem Kapitalmarktniveau und das professionelle Know-how unserer Kapitalanlageexperten. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de





JETZT NEU!
 • OPTIONALE
 HÖCHSTSTANDSABSICHERUNG
 • GRÖßERE FONDSAusWAHL



WWK IntelliProtect[®] 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: 089/51 14 20 00 oder wwk.de



WWK

Eine starke Gemeinschaft