

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

## Das Beste aus zwei Welten

Eine neue starke Verbindung: maxinvest. Kompetenz im Versicherungsbereich trifft auf Kompetenz im Kapitalanlagebereich.



maxpool-Umfrage  
Zufriedenheit  
der Makler

Persönlichkeit  
Roger Rankels  
Vertriebstipp

DKM  
Alle Infos  
zur Leitmesse

Die Sach-Tour startet am 13. Februar 2012 in Hannover



**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.

Die Vorteile auf einen Blick:

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

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

**Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.**



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




## Liebe Leserin, lieber Leser,

auch das noch?! Sicherlich werden einige von Ihnen das gedacht haben und sich fragen: Warum geht maxpool nun im Bereich der Kapitalanlagen einen völlig neuen Weg?

In einem Bereich also, in dem maxpool bekanntermaßen bisher keine eigenen Kompetenzen hatte, einem Bereich, der momentan nicht unbedingt als gut laufend zu bezeichnen ist, einem Bereich, in dem es eine Menge Poolanbieter gibt.

Die Antwort ist relativ einfach. Viele von Ihnen haben uns in den letzten Monaten immer häufiger gebeten, auch in diesem Bereich tätig zu werden. Und Ihre Argumente waren stichhaltig. Zum einen möchten Sie, als unabhängige Finanzdienstleister, auch mit einem wirklich unabhängigen Anbieter im Kapitalanlagebereich zusammenarbeiten (und davon gibt es immer weniger), zum anderen brauchen Sie einen Partner in diesem Segment, der nicht nur ein Informations- und Abwicklungsportal zur Verfügung stellt, sondern Ihnen auch mit menschlicher Kompetenz hilfreich zur Seite steht. Da wir, wie gesagt, diese Fachkenntnisse nicht hatten, haben wir uns einen der besten Partner gesucht, die wir uns vorstellen können: die Top Ten AG, aus unserer Sicht der führende Investmentpool Deutschlands. Das Ergebnis: maxinvest. Damit können Sie Ihre Kunden nun über maxpool und maxinvest komplett sowohl in puncto Versicherungen als auch bei allen anderen Finanzprodukten beraten.

Vorgestellt haben wir diese Unternehmen das erste Mal auf der vor knapp zwei Wochen zu Ende gegangenen Kapitalanlagen-Tour. Die Reaktionen der Auditorien waren ausnahmslos positiv, und wir sind mehr denn je überzeugt, mit diesem Unternehmen bei Ihnen „offene Türen“ einzurennen. Was gab es sonst

noch in den letzten Wochen? Eine sehr erfolgreiche und inhaltsschwere Tour rund um das Thema Krankenversicherung, mit kurzen Vorträgen der Produktgeber und intensiven Workshops mit reger Beteiligung der Teilnehmer. Mit unseren Veranstaltungen haben wir Ihnen eine Menge Input für Ihr Geschäft geliefert und hoffen, damit einen Teil zu Ihrem persönlichen Erfolg beizusteuern. Wenn Sie konkrete Unterstützung benötigen, stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Wenden Sie sich einfach an unsere Sach-, LV- und KV-Kompetenzteams. Einen Ausblick auf das Jahr 2012 möchte ich an dieser Stelle auch geben. Es wird ein sehr interessantes und erfolgreiches Jahr für alle werden, die die Zeichen der Zeit erkannt haben und sich auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren und in den anderen Bereichen Partnerschaften leben. Wir werden unseren Teil beitragen, um der Partner in den anderen Bereichen für Sie zu sein, damit Sie die Kunden zukünftig noch besser, umfangreicher und intensiver betreuen können.

Merken Sie sich bereits jetzt die Tourdaten für die Sach-Tour 2012 vor, die einzige Veranstaltung dieser Art in Deutschland. Neben den neuen Deckungskonzepten bei privaten Sachversicherungen werden wir Sie mit einigen sehr attraktiven Erweiterungen unserer Technikwelt überraschen und damit erneut eine deutliche Vereinfachung Ihres Geschäfts realisieren können. Auch die Themen Kfz und das gewerbliche Sachversicherungsgeschäft werden nicht zu kurz kommen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und freue mich auf ein Wiedersehen auf unserer Sach-Tour 2012!

**Herzlichst, Ihr Carsten Möller**



**„Wir werden einen Erdbeben erleben“**

Carsten Möller von maxpool und Richard Eibl von Top Ten im Doppelinterview über die Vorteile von maxinvest, die bevorstehenden Herausforderungen in der Poolbranche und die Kritik an der Konkurrenz.

Seite 6



**Wie zufrieden sind Makler mit maxpool?**

Was finden maxpool-Makler gut und was schlecht an ihrem Hamburger Maklerpool? Die Ergebnisse der maxpool-Zufriedenheitsumfrage. Soweit möglich, werden die vielen Hinweise in die Praxis umgesetzt.

Seite 14



**Persönlichkeit ist Trumpf**

Verkaufstrainer mit Promi-Faktor Roger Rankel über das Unverwechselbare und warum Aufmerksamkeit der eigentliche Engpass für den Verkaufserfolg ist.

Seite 56

# Inhalt November 2011

■ **Titelthema**

**6 „Wir werden einen Erdbeben erleben“**

Carsten Möller von maxpool und Richard Eibl von Top Ten erklären im Interview, was es mit maxinvest auf sich hat und warum die Pool-Landschaft tiefgreifende Veränderungen erfahren wird.

■ **maxpool**

**12 Meldungen**

Neues aus dem Hause maxpool.

**14 Wie zufrieden sind Makler mit maxpool?**

Maklers Meinungen zum Maklerpool auf den Punkt gebracht.

**18 Fußballtrikots für einen guten Zweck**

Carsten Möller opfert über 20 seiner begehrten Sport-Souvenirs für ein Kinderhaus in Ostafrika. Steigern Sie bei eBay mit!

**20 Herbstzeit ist Kfz-Zeit**

Die neuen Kfz-Tarife 2012

■ **Deutsche Finanzplan**

**22 Auf geht's ins Jahr 2012**

Ein Jahr nach dem operativen Start der DFP wird es Zeit für ein Resümee.

■ **Versicherung**

**24 Meldungen**

**26 Technik absichern**

Umfassender Schutz zu einem adäquaten Preis dank flexiblem Bausteinsystem.

**28 Gemeinsam stark**

Keine Scheu vor der Zusammenarbeit mit Direktversicherern. Beide Parteien können daraus großen Nutzen ziehen.

**30 Gleichmachung statt Gleichstellung**

Beat Moll, Vorstand der CSS Versicherung, im Interview.

**32 Alles ist sicher!**

Mit der BBV-SecurFLEX Police kann fast jedes Risiko versichert werden. Die Ausgestaltung dabei ist extrem flexibel. Das Komplett-Produkt!

**34 Einzigartige Vertriebschance**

Die DFV-DeutschlandPflege ermöglicht profitables Neugeschäft durch „das“ Zukunftsthema Pflege.

**36 Zweite Chance**

Immer wieder kündigen Kunden ihre Lebensversicherungen. Dabei gibt es eine bessere Alternative.

■ **Investment und Finanzierung**

**38 Meldungen**

**40 Marktkennntnis ist unabdingbar**

Die poolworld im Gespräch mit dem Geschäftsführer der BVT Robert List über Portfoliofonds und warum sie die sichersten Fonds sind.

**42 Geessen wird immer**

Agrarfonds profitieren vom wachsenden Bedarf an Lebensmitteln. Da sie nicht in den volatilen Rohstoff investieren, sondern in die Produktion, bieten sie zudem Sicherheit durch den Sachwert.

**44 Flexible Laufzeiten und hohe Verzinsung**

Prof. Keywan Kadkhodai, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Service AG, erklärt im Interview mit der poolworld das Erfolgsprinzip der INFINUS und ihrer Produkte.

- 46 Ein profitables Produkt für alle Vermittler**  
Der Markt für selbst genutzte Wohnimmobilien präsentiert sich anhaltend freundlich. Für Vermittler bietet dieses Umfeld gute Perspektiven beim Geschäft mit Baufinanzierungen.
- 48 Spielend durch die Krise**  
Computerspiele sind nach wie vor ein Riesensmarkt. SOLID VALUE bietet eine anlegerfreundliche Beteiligung mit enger Einbindung des Entwicklers.
- 50 Krisenfest und renditestark**  
Die Wirtschaftshaus AG, Spezialist in Sachen Pflegeimmobilien, rundet ihre Produktpalette mit Renditeimmobilien ab, die Mietausfallgarantie und Full Service bieten.

■ **Vertriebstipps**

- 52 Ihr Motor im Jahresendgeschäft!**  
Mit diesen Tipps minimieren Sie Ihr Haftungsrisiko bei PKV-Wechslern.
- 53 Euro- und Inflationsängste als Thema im Vertrieb?**  
Wie Sie mit der aktuell in den Medien brennenden Diskussion hinsichtlich der Stabilität und der Zukunft des Euros umgehen sollten und Ihre Kunden dabei gut beraten können.
- 54 Zwei neue Spezialversicherungen bei Marsh4Broker**  
Premium-Lösungen für Kunden aus dem Bau- und Beratungsgewerbe.
- 55 Handlungen steigern meinen Erfolg!**  
Der neue Vertriebstipp von Manfred Nehren: „Wer etwas verändern will, muss bei sich selbst beginnen.“
- 56 Persönlichkeit ist Trumpf**  
Roger Rankel über das Außergewöhnliche und die Bedeutung von Aufmerksamkeit.
- 57 So binden Sie Kunden**  
Kundenpflege durch Beziehungsmanagement (CRM).
- 58 Potenzial für Makler**  
Polizisten, Lehrer, Soldaten – wetten, dass Sie mehr mit dem Öffentlichen Dienst zu tun haben, als Sie meinen?

■ **Wissen und Weiterbildung**

- 60 Meldungen**
- 62 Hinweispflicht auf eine Unterversicherung**  
Stephan Michaelis` neuer Rechtstipp.
- 64 Die DKM wird 15**  
Alles zur Leitmesse in Dortmund vom 25. bis 27. Oktober.

■ **Touren und Veranstaltungen**

- 66 Schafe in Neuseeland – Immobilien in Deutschland**  
maxpools zweite Kapitalanlagen-Tour war ein voller Erfolg.
- 68 Anders als andere, aber besser!**  
Das neue Konzept hat sich bewährt. Ein Nachbericht zur KV-Tour.

■ **Lifestyle**

- 72 Ungestörter Hörgenuss für unterwegs**  
Kopfhörer bieten mehr als nur guten Klang: Headset, Fernbedienung und die vollkommen Eliminierung von Störgeräuschen.

■ **Rubriken**

- 3 Editorial**
- 74 Impressum**
- 74 Veranstaltungskalender**



**Die DKM wird 15**  
Über 330 Aussteller und annähernd 20.000 Besucher zählte die DKM 2010. Und auch dieses Jahr wird die Messe vielversprechend. Hier lesen Sie alles zur Messe, bei der aus dem Hause maxpool

die Vertriebscoachs Steffen Banduhn und Stefan Klahn am Messestand von Marsh sein werden.

Seite 64



**Schafe in Neuseeland – Immobilien in Deutschland**

Die bunte Welt der Kapitalanlagen erlebten die Teilnehmer bei der gut besuchten maxpool-Kapitalanlagen-Tour 2011.

Seite 66



**Anders als andere, aber besser!**

Auf der deutschlandweiten KV-Tour im September 2011 präsentierte maxpool zum zweiten Mal in diesem Jahr sein neues Konzept.

Seite 68

Die neue maxinvest

# „Wir werden einen Erdbeben erleben“

Richard Eibl, Vorstand der Top Ten AG, und Carsten Möller, Mitbegründer von maxpool, im Doppelinterview über das neue gemeinsame Projekt maxinvest, Kritik an den Mitbewerbern und das Lernen aus Fehlern der Konkurrenz



**poolworld:** Herr Eibl, Herr Möller, wie ist die Idee zu maxinvest entstanden?

**Carsten Möller:** Die Idee hat mehrere historische Hintergründe. Immer mehr angeschlossene Makler haben uns gebeten, im Bereich der Kapitalanlagen etwas anzubieten. Immer mit zwei Hauptargumenten. Erstens der Wunsch der Makler nach einem unabhängigen Pool, denn viele Player im Markt gerade

im Bereich des Investments sind nicht mehr unabhängig. Zweitens fällt der Einstieg in einen Markt, der wie derzeit fast am Boden liegt, leichter als in einen Markt, der supergut läuft. Wir können vielen Maklern helfen, sowohl unter Qualitäts- als auch Ertragsgesichtspunkten, sich durch uns positiv für die Zukunft zu verändern.

**poolworld:** Von wem ging die Initiati-

ve aus? Wer hat wen angesprochen?

**Möller:** Eigentlich wir uns wechselseitig. Herr Eibl und ich kennen uns schon aus früheren Kooperationen. Wir haben damals schon viele interessante Gespräche geführt.

**Richard Eibl:** Und wir haben festgestellt, dass wir die gleichen Ideen im Hinterkopf haben und im Grunde genommen über das Gleiche nachdenken,

aber bei maxpool schon der Grundstein für die Umsetzung gelegt war. Aus diesen Ideen ist etwa auch die DFP entstanden. So verfolgen wir bei Top Ten auch den Plan, keine neuen Kompetenzen aufwendig selbst aufzubauen, sondern Synergien mit Profis zu nutzen.

**poolworld:** Was ist das Ziel? Wo will maxinvest in fünf Jahren stehen?

**Möller:** Es gibt in einem volatilen Markt kein Ziel, an dem wir uns sklavisch orientieren. Das wäre inhaltlich auch der falsche Weg. Wir haben in beiden Häusern dieselben geschäftspolitischen Ansichten. Wir sind beide inhabergeführt. Beide Muttergesellschaften möchten in 10, 20 Jahren noch auf dem Markt tätig sein. Das Beste aus zwei Welten zusammenzuführen ist unser Bestreben. Wir haben null Druck. Das stellt einen großen Vorteil dar. maxinvest muss nicht morgen oder übermorgen schwarze Zahlen schreiben. Wir freuen uns über jeden, der mit uns in die Zukunft gehen möchte, allerdings möchten wir auch nicht mit jedem zusammenarbeiten.

**Eibl:** Ich möchte das mal am Beispiel Haftungsdach erläutern. Wir sind nicht angetreten, um das Thema Haftungsdach in die maxinvest zu pressen. Aber wir haben die Option, diese vertrieb-



Carsten Möller (links) und Richard Eibl erklären, warum sie Unabhängigkeit sehr schätzen und maxinvest keine Vorbilder am Markt hat.

liche Grundlage für verschiedene Geschäftsmodelle zu nutzen. Umgekehrt haben wir auch die Möglichkeit, das Versicherungs-Know-how aus dem Hause maxpool bei uns zu etablieren. Ein Berater kann nicht mehr nur auf eine Sparte fixiert sein. In der jetzigen Zeit ist eklatant erkennbar, dass ein Investmentfondsberater, der vor 20 Jahren mit Fondsgesellschaften wie Templeton, Fidelity oder Pioneer 80, 90, 100 Millionen

Euro Bestand aufbauen konnte, jetzt um seinen Bestand kämpfen muss. Der hat dreimal die Täler mit durchschritten, Kunden sind ihm ausgestiegen. Aus den 100 Millionen Euro Bestand sind jetzt vielleicht 60 Millionen geworden. Wir wollen unseren Partnern deshalb jetzt zusätzliche Einnahmequellen erschließen. Dadurch wird der Makler ertragsmäßig stabilisiert und kann seine Kunden weiterhin völlig entspannt

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

Profitieren Sie von unserem breiten Tarifangebot

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



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



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

kontakt@medienversicherung.de  
www.medienversicherung.de

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

„Sicherheit...sonst nichts!“



beraten. Unter Druck kann ein Berater nur schlecht beraten.

**Möller:** Hier möchte ich noch einmal einhaken. Ein Streben zur Allfinanz-Beratung hat es schon immer gegeben. Aber nur wenige Unternehmen haben das gut umgesetzt. Das ist auch oftmals schiefgegangen, da es diesen Generalisten, der alles kann, nicht gibt. Eine synergetische Ausrichtung wie bei der maxinvest ist daher der richtige Weg. Stärke deine Stärken und nehme die Stärken anderer mit hinein, um deine eigenen Schwächen auszubügeln. Das ist die Zukunft. Das sehen wir in allen Bereichen.

**poolworld:** Gibt es Vorbilder am Markt?

**Möller:** Nein, gibt es nicht. Wen sollen wir uns als Vorbild nehmen? Die großen Pools, die sich in Abhängigkeiten begeben haben? Die lauthals den Margenkampf propagieren? Sorry, aber dafür sind mir unsere Partner zu schade.

**Eibl:** All die großen Pools, auf die Sie vielleicht anspielen, sind nur groß geworden, weil im Laufe der Geschäftstätigkeit ein Investor mit Kapitalanteilen einsteigen musste, um das Konstrukt zu retten. Die sind zur Größe verdammt. Die großen sind nicht unbedingt die profitabelsten. Wir haben im Kapitalanlagebereich die Erfahrung gemacht, dass einige Anbieter, die man vielleicht als Vorbilder vor Augen haben könnte, viel Geschäft über verschiedene Sparten quersubventionieren.

**poolworld:** Studien bescheinigen Pools vornehmlich im Bereich der Versicherungen einen Bedeutungszuwachs. Im Bereich der Kapitalanlagen dominieren aber weiterhin die Banken. Kann diese Dominanz irgendwann gebrochen werden? Denn Bankberatung heißt ja nicht automatisch auch gute Beratung.

**Eibl:** Die Bankenlobby ist sehr stark, sehr kapitalkräftig und sehr personalintensiv. Die werden immer den Löwenanteil haben. Der Marktanteil der freien und unabhängigen Berater wird meiner Meinung nach zunehmen. Allerdings nicht bei den Maklern, die heute mal dies und morgen mal das vermitteln, sondern bei denjenigen, die mit Konzept ihre Kunden beraten und mehr in Richtung Vermögensverwaltung gehen. Sicherheit steht an erster Stelle, und dies geht nur mit einem breit aufgestellten Portfolio und einer vermögensverwalterischen Denkweise. Die Banken werden Marktanteile an die freien Berater verlieren, die sich vermögensverwalterisch weiterentwickeln.

**poolworld:** Wie wird sich der Poolmarkt im Allgemeinen entwickeln?

**Eibl:** Im Bereich der Investmentpools wird es eine Konsolidierung geben. Viele Mitbewerber haben den Margenkampf angenommen. Die Unterschiede zwischen dem künftigen 34-f-Vermittler und dem Vermittler im Haftungsdach sind nur noch in Nuancen vorhanden. Wer erfolgreich sein will, muss seine

Zeit, seine Kraft richtig einteilen und Zugänge richtig nutzen. Deshalb wird es Konsolidierungen geben. Kurze Wege, moderne Technik und gute Unterstützung im Backoffice werden über das Wachstum im Pool entscheiden.

**Möller:** Kapitalanlagepools, bei denen sich die Ertragsmargen reduziert haben, sind in den Versicherungsbereich hineingegangen und versuchen dort Geschäft mitzunehmen, um jeden Preis. Wenn Vermittler anfangen zu

*„Viele Mitbewerber haben den Margenkampf angenommen.“*

begreifen, dass nicht derjenige, der die höchste Provision zahlt und am lautesten schreit, der beste ist, sondern derjenige, der hilft, das Geschäft kontinuierlich und konsequent umzusetzen, werden wir eine dramatische Veränderung des Marktes bekommen. Wenn sich die Makler auch nicht mehr von sogenannten Vergleichsprogrammen hinter das Licht führen lassen, die keine Vergleichsprogramme sind, weil Produkte voreingestellt oder auch gar nicht vorhanden sind. Wenn die Vermittler endlich aufwachen und als unabhängige Vermittler auch mit unabhängigen Pools zusammenarbeiten wollen, werden wir einen Erdbeben erleben. Die Gesellschaften, die in Pools investiert haben, sind damit nicht zufrieden. Egal ob Ver-



„Ohne Garantien  
geht bei mir gar nichts.“

## Bei unseren Höchststands- garantiefonds

haben Sie die Wahl zwischen drei Garantiehöhen!

Wir sind die  
Experten für  
fondsgebundene  
Altersvorsorge.



Besuchen Sie uns  
auf der DKM,  
Halle 3B, Stand G1

Egal, wie sich die Kapitalmärkte gerade verhalten:  
Bei unseren fondsgebundenen Rentenversicherungen  
der **TopPerformer Produktlinie** gibt es Fonds für  
jede Marktlage. Alle natürlich in Top-Qualität, denn  
die Fonds, die es in unser Angebot schaffen, haben  
wir vorher auf Herz und Nieren geprüft, mit dem  
**5R-Qualitätssicherungsprozess**.

[www.heidelberger-leben.de](http://www.heidelberger-leben.de)

Heidelberger  **Leben**  
*Lieber länger leben*

sicherungs- oder Kapitalanlagegesellschaften. Die Frage ist: Wie lange tun sich die Investoren dies an? Wie lange wollen diese Unternehmen noch gutes Geld schlechtem hinterherschmeißen?

**poolworld:** Wie beurteilen Sie die anstehende Regulierung?

**Eibl:** Wir begrüßen das ausdrücklich. In der Versicherungsbranche gab es ja auch vorher großes Lamentieren. Für uns gilt es, einfache Lösungen anzubieten für denjenigen, der sich der Regulierung unterwirft. Nicht alle müssen nun unbedingt in ein Haftungsdach. Wir vermuten aber, dass ein starker Trend in diese Richtung einsetzen wird. Die Herausforderung für das Haftungsdach wird darin bestehen, die passenden Partner herauszufiltern, um auch das damit verbundene Risiko für alle Beteiligten effizient managen zu können.

**poolworld:** Wird es ein Vermittlersterben geben?

**Eibl:** Es wird Veränderungen geben. Ältere Vermittler etwa werden die Schulbank nicht mehr drücken wollen. Wie

stark letztendlich die Anzahl der freien Vermittler zurückgehen wird, ist schwer zu prognostizieren, sehr dramatisch wird es meiner Meinung nach aber nicht sein.

**poolworld:** Was ist das Schwierige

**„Wie lange noch werden Investoren, die in Pools investiert haben, gutes Geld schlechtem hinterherschmeißen?“**

beim Betreiben eines Haftungsdachs?

**Eibl:** Das Spannungsfeld Freiheit beim Berater mit Qualität und Regulierungsdruck von der BaFin ist vernünftig auszufüllen. Wir agieren sehr risikobewusst. Einige Haftungsdach-Anbieter gehen nach unserer Einschätzung sehr leichtfertig mit aufsichtsrechtlichen Themen um. Damit werden unnötig große Risiken aufgebaut. Auch brauchen Sie qualifiziertes Personal, um ein Haftungsdach zu betreiben.

**Möller:** Viele Versicherungsvermittler, die eine kritische Größe nicht überschritten haben, haben noch nicht verstanden, dass es perspektivisch keine andere Chance gibt, als sich mit dem Haftungsdach zu beschäftigen, und zwar nicht nur für den Investmentbereich. Niemand kann mehr Anbindung zu allen Gesellschaften haben, alle Tarife kennen und sich auf Beratungs- und Vergleichsprogramme verlassen. Was im Investmentbereich diskutiert wird, wird im Versicherungsbereich noch viel schlimmer kommen.

**poolworld:** Viele Haftungsdächer wirken sehr zurückhaltend und präsentieren sich nicht lautstark als Alternative. Woran liegt das?

**Eibl:** Haftungsdächer müssen auch mal Nein sagen. Verwöhnte Pool-Makler müssen im Haftungsdach hinsichtlich ihrer Provisionshöhen bereit sein, die Vorteile eines Haftungsdachs einpreisen zu lassen. Bei Top Ten legen wir unserem Partner transparent und plausibel dar, warum er unterm Haftungsdach weniger Provisionen hat. Im Zuge der anstehenden Regulierung wird es offensichtlich werden: Ein 34-f-Makler ist für kostenintensive Themen wie Wirtschaftsprüfer, Archivierung, Beratungsprozess, Vereinbarungen mit den Gesellschaften künftig selbst verantwortlich. Die Klagewelle „nach Lehman“ ist noch lange nicht durch. Ganze Heerscharen von Anwälten haben sich auf diesen Bereich spezialisiert. Sie werden sich nach den Banken auch die unabhängigen Berater greifen. Bei den Banken war am meisten Geld in kurzer Zeit zu holen. Aber auch die Einzelkämpfer kommen in den Fokus, sofern diese noch in der Lage sind, etwas zurückerstatten zu können. Daher ist es sicher sinnvoll, über den Eintritt in ein unabhängiges Haftungsdach nachzudenken, das entsprechendes Ungemach abhalten kann. Dies erfordert aber eine offene und konstruktive Partnerschaft. Zumindest ist dies unsere Auffassung davon. Daher sind wir auch nicht marktschreierisch unterwegs. Wir nehmen das Thema ernst.

• **Robert Krüger-Kassissa**

**Das Beste aus zwei Welten**

Kompetenz im Versicherungsgeschäft trifft auf Kompetenz im Anlagegeschäft.	
maxpool	Top Ten
■ Angebote in allen Versicherungssparten	■ Langjährige Expertise im Investmentgeschäft (ca. 2,5 Mrd. Euro)
■ Erfolgreiche Deckungskonzepte	■ Zugang zu allen in Deutschland zugelassenen Investmentfonds
■ Wertschöpfende Kooperationen wie mit HAMBURGER PHÖNIX, UNION Service-Gesellschaft, Investmentfondsbestand, Marsh, AXA und moneycheck24	■ Haftungsdach mit Zulassung nach § 32 KWG
■ Innovative Vertriebsstrategien mit DFP	■ Eigene Kapitalanlagegesellschaft
	■ Markführender Beratungsprozess
Vorteile für Makler	
■ Professionelle Angebote und Möglichkeiten in beiden Sparten	
■ Kompetentes Backoffice-Team	
■ Konsolidierte Abwicklungswege aus einem Haus für beide Vertriebsparten	
■ Zeitersparnis und Chance zur persönlichen Weiterentwicklung	
■ Kundenkompetenzsteigerung bei bestehenden Kundenverbindungen	
■ Chance zur Neukundengewinnung durch ergänzende Produktparte	
■ Chance zur Stabilisierung der vertrieblichen Einkünfte	

# Vorsicht Rentenloch!

Top-Renditechancen und gutes Gewissen für Ihre Kunden

Nutzen Sie den Trend zum verantwortungsvollen Investment und bieten Sie Ihren Kunden mit dem neuen Nachhaltigkeits-Portfolio im Rahmen der Skandia Fondsrente eine Reihe von Vorteilen:

- ✓ Rendite mit Total-Return Ansatz
- ✓ Aktives Portfolio-Management
- ✓ Ökologisch, ökonomisch und sozial ausgerichtete Fonds
- ✓ Vorgabe der Nachhaltigkeits-Kriterien durch Ethikbeirat

Denn bei der Skandia gilt: Wo Nachhaltigkeit draufsteht, ist auch Nachhaltigkeit drin.

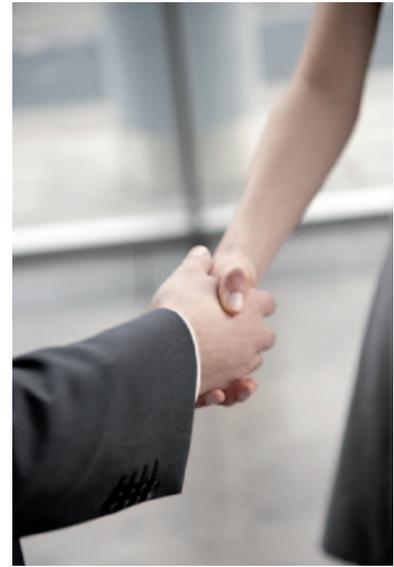
Mehr Infos unter:

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

Besuchen Sie uns  
auf der DKM!  
Halle 4, Stand C15

*Lichtblicke zwischen Goldblasen  
und Finanzkrisen*  
27.10., 10 Uhr in Halle 5, Raum 1





## Eigenheim stockt Rente auf

Mit der Deutschen Grundstücksrente (DGR) ergeben sich für maxpool-Makler neue Möglichkeiten. Denn die DGR hat sich auf die Verrentung von Immobilien spezialisiert. Insbesondere für die Zielgruppe der älteren Kunden ist damit ein neuer Vertriebsansatz entstanden. Zu niedrige Renten oder auch finanzielle Engpässe führen in Deutschland zu einer steigenden Nachfrage nach Produkten zur Verrentung von Immobilien. Eigenheimbesitzer erhalten dadurch die Möglichkeit, aus ihrem Immobilienvermögen freie Liquidität zu gewinnen und gleichzeitig ihr Heim wie gewohnt zu nutzen. In vielen europäischen Ländern ist die Immobilienverrentung bereits seit Jahren ein fester Bestandteil der privaten Altersvorsorge. Seit 2008 ist dies auch in Deutschland möglich. Und so funktioniert es: Der Kunde erhält einen Einmalbetrag ausgezahlt, die Immobilie bleibt sein Eigentum, und er muss während der Laufzeit keine Zins- und Tilgungszahlungen leisten. Über die DGR sind Verrentungen im eigenen Namen und in Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren, namhaften Kreditinstituten und Versicherungen möglich. Im maxpool-Mitgliederbereich erhalten Sie mehr Informationen zur Immobilienverrentung.

## Mit maxpool gewinnen

Mit maxpool gewinnen Sie in jeder Hinsicht. Zum Beispiel eine Schulungsreise nach Mallorca, wenn Sie die Produkte der Mitveranstalter BBV, Consal, Deutsche Familienversicherung, Genotec, Gothaer, Marsh, Medien-Versicherung, NÜRNBERGER und Wirtschaftshaus vermitteln. Schauen Sie sich im internen Bereich der maxpool-Homepage unter Veranstaltungen/Schulungsevents um. Einen weiteren möglichen Gewinn liefert die Trauerfallvorsorge der Monuta. Denn darüber können sich Makler ein angesagtes iPad sichern. Um sich zu registrieren, senden Sie eine E-Mail an das maxpool-LV-Team mit dem Stichwort: Gewinnspiel der Monuta-Trauerfallvorsorge. Für Fußball-Fans hat maxpool ein ganz besonderes Highlight: Vermitteln Sie die KV-Produkte der SIGNAL IDUNA oder die LV-Produkte der NÜRNBERGER bis zum 31. Dezember 2011. Wenn Sie zu den zehn besten Maklern gehören, reisen Sie am 4. Februar 2012 nach London zu dem Spiel FC Chelsea gegen Manchester United. Sind Sie kein Fußball-Fan, lockt Sie vielleicht Gold. Noch bis zum 31. Dezember werden alle polizierten Anträge der Gothaer Leben anhand der Bewertungssumme (BWS) einbezogen, und dafür gibt es je nach Höhe der BWS Goldbarren. Mehr erfahren Sie beim maxpool-LV-Team, E-Mail: lv@maxpool.de.

## DKM: maxpool & Marsh

Pünktlich zur DKM vor einem Jahr gaben maxpool und Marsh ihre Zusammenarbeit bei Gewerbeversicherungen bekannt. Auf der diesjährigen DKM werden nun die maxpool-Coachs Stefan Klahn und Steffen Banduhn am Messestand von Marsh vertreten sein und für Gespräche zu den Themen private und gewerbliche Sachversicherungen sowie Lebens- und Krankenversicherungen zur Verfügung stehen. Darüber hinaus kann ab sofort die DWS Riesterreente über maxpool abgewickelt werden. Auch zu diesem neuen Produkt beraten Klahn und Banduhn vor Ort. Der Messestand von Marsh befindet sich, wie schon im vergangenen Jahr, in der Halle 4 auf Platz A04. Die DKM findet vom 25. bis zum 27. Oktober 2011 in den Westfalenhallen in Dortmund zum 15. Mal statt. Die Messe hat sich zum wichtigsten Branchentreffen in der Finanz- und Versicherungswirtschaft entwickelt und bereitet unabhängige Vermittler, Berater und Finanzdienstleister auf sämtliche Herausforderungen und kommende Regulierungen der Branche vor. Sie ist somit eine der wichtigsten Gesprächsplattformen überhaupt.

# Mehr Erfolg

## durch Produkte nach Maß und Beitragsstabilität.

Jasmin Schornberg,  
Kanuslalom-Weltmeisterin

Morgen & Morgen:  
Top in der Beitragsstabilität

Garantierte Beiträge bis 01.01.2013  
für die Private Krankenversicherung:  
Start Fit (KVG2, KVG3, KVE2, KVE3)

Aktuelle Informationen unter:

[www.hansemerkur-vertriebsportal.de](http://www.hansemerkur-vertriebsportal.de)

**HanseMerkur**  
Versicherungsgruppe



Mehr Qualität im Leben.

Meinung erforschen

# Wie zufrieden sind Makler mit maxpool?

Umfragen dienen auch bei maxpool dem Zweck, Maklern eine Plattform zu geben, um sowohl Lob als auch konstruktive Kritik zu äußern. Soweit möglich, werden die vielen Hinweise in die Praxis umgesetzt.



Schnellere Abwicklung, einfachere Prozesse, qualifiziertes Personal und immer neue Produkte – wir als maxpool arbeiten an uns, damit Sie Ihre Kunden besser beraten können. Um zu erfahren, ob wir mit unseren Ideen und Angeboten immer Ihre Bedürfnisse treffen, befragen wir Sie regelmäßig, zum Beispiel nach unseren Touren. Dabei interessiert uns unter anderem, wie Ihnen die Ver-

anstaltungen insgesamt gefallen haben und ob Sie sie weiterempfehlen würden. Oder auch, ob die Vorträge fachlich informativ waren und wie die neuen Angebote künftig angenommen werden.

Aber auch die Zufriedenheit der maxpool-Makler ganz allgemein und mit den einzelnen Sparten und anderen aktuellen Themen interessiert uns. „Auf diese Weise stellten wir Ende 2010

fest, dass maxpool-Makler zum Beispiel mit der Erreichbarkeit, der Kompetenz und der Freundlichkeit der einzelnen Abteilungen zufrieden bis sehr zufrieden sind“, berichtet maxpool-Mitbegründer Carsten Möller. Gleiches gilt für die Punkte Angebotsbearbeitung sowie Antragswesen. „Richtig liegen wir demnach ebenfalls mit unseren Internetseiten und den Informationen,

Der schnellste Rechner aller Zeiten:  
[www.zinsretter.de](http://www.zinsretter.de)



**ALTE LEIPZIGER**

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Finsinger

Rating 2010



ALTE LEIPZIGER  
Lebensversicherung a.G.

im Test: 71  
Lebensversicherungs-  
unternehmen  
Ergebnisse in  
Ausgabe 45/2010  
**Wirtschafts  
Woche**



M&M

LV-UnternehmensRating

überdurchschnittlich

ALTE LEIPZIGER  
Lebensversicherung a.G.  
Gültig: 10/2010 bis 09/2011 - [ID 10030]

MORGEN & MORGEN

# VOLLGAS



**DKM**

Die Fachmesse für die  
Finanz- und Versicherungswirtschaft **2011**

Besuchen Sie uns am  
26./27.10.2011 auf  
der DKM in Dortmund

**Mit 2,25 % Garantiezins  
bis Jahresende auf der Überholspur!**

Jetzt durchstarten und Garantiezinssenkung als Vertriebs-Chance nutzen.

die im Extranet zur Verfügung stehen. An der Übersichtlichkeit der einzelnen Positionen werden wir auch künftig arbeiten“, fährt Möller fort.

Eine große Stärke von maxpool als Deckungskonzeptionär bei den privaten Sachversicherungen liegt in den Unfallprodukten. Bei allen sechs Konzepten – max2007, maxEasy, maxFamily, max-KISS, maxPuR/maxPrompt sowie Un-

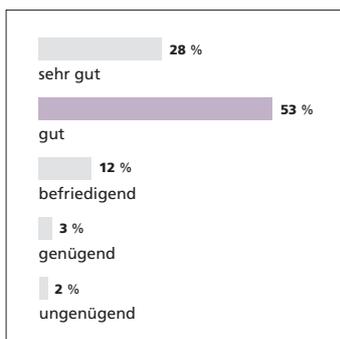
fallheilkosten – wurde die Bearbeitung der Unfalleistungen durchschnittlich mit „gut“ bewertet.

„Es freut uns, dass wir den Anforderungen der meisten unserer angeschlossenen Makler gerecht werden“, sagt Carsten Möller. „Wir sind uns allerdings im Klaren darüber, dass wir uns in vielen Dingen weiterentwickeln können. Das gelingt am besten, wenn wir immer

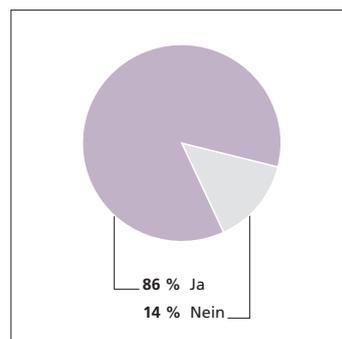
wieder Rückmeldungen erhalten – ob positiv oder negativ“, so Möller. „Denn wenn es im Tagesgeschäft auch mal hakt, kann man solche Stolpersteine eben nur durch einen Dialog aus dem Weg räumen. Darum hoffen wir auch weiterhin auf einen regen Austausch – zum Beispiel mit der Zufriedenheitsumfrage 2011.“

**Wir fragen – Sie antworten**

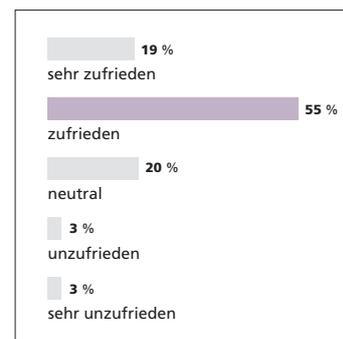
**Wie schätzen Sie die Kompetenz unserer Mitarbeiter ein?**



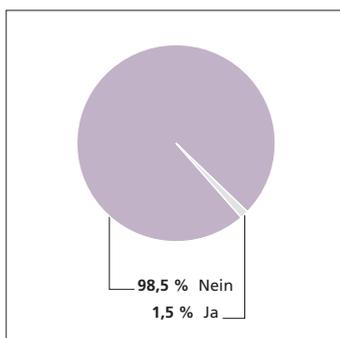
**Sind Sie mit der telefonischen Erreichbarkeit grundsätzlich zufrieden?**



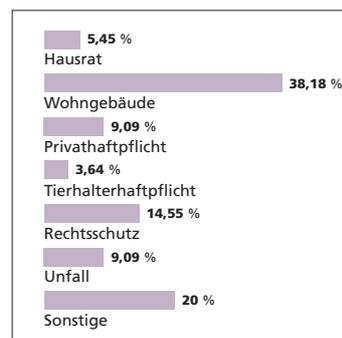
**Wie zufrieden sind Sie mit der Antragsbe- und -verarbeitung?**



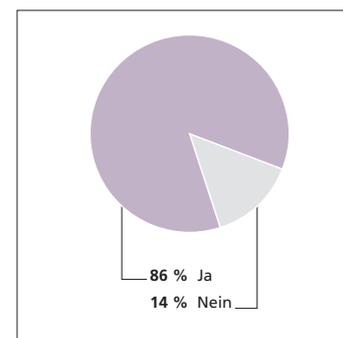
**Wünschen Sie sich zusätzliche Kommunikationswege wie Facebook oder Twitter?**



**In welchen Sparten wünschen Sie eine breitere Produktpalette?**



**Magazin poolworld: Sind alle Themen enthalten, die Sie in Ihrem Beratungsalltag benötigen?**



# Reif für mehr bAV-Geschäft?



Heben Sie das Potenzial in der Direktversicherung: mit neuen Limits zu mehr Verträgen, mit Extra-Service zu einfachen Abschlüssen. Die Zeit ist reif für mehr Geschäft in der Gruppen- und Einzeldirektversicherung. Informieren Sie sich jetzt.

[standardlife.de/bav](https://standardlife.de/bav)

**Standard Life**  
The Way Forward

Trikots für Ostafrika

# Fußballtrikots für einen guten Zweck

Carsten Möller trennt sich von einigen seiner Bundesligatrikots. Wer will, kann sie auf eBay ersteigern. Der Erlös wird zu 100 Prozent an das Furaha Phönix Kinderhaus in Ostafrika gespendet.



Oliver Drewes, Gründungsmitglied und Vorstand des Fördervereins Furaha Phönix Kinderhaus e. V., freut sich über die vielen Trikots von Carsten Möller, Geschäftsführer von maxpool, für den guten Zweck zur Verfügung gestellt wurden.

Am Anfang stand eine Wette: dass Carsten Möller, maxpool-Mitbegründer, es nicht schaffe, innerhalb von zwölf Monaten alle Fußballtrikots der deutschen Erstligisten zu bekommen, ohne dafür auch nur einen Cent zu bezahlen.

Wer Carsten Möller kennt, weiß, dass er sich so einer Herausforderung sofort stellt. Und eigentlich pflegt er solche Wetten auch immer zu gewinnen. In diesem Fall sogar mehr als das: So sind nicht nur alle Trikots der ersten Fuß-

ball-Bundesliga zusammengekommen, sondern auch viele der zweiten Liga sowie noch einiges andere an Sportbekleidung. Wer schon einmal im maxpool-Büro in Hamburg zu Besuch war, konnte die an der Wand prangenden,

zum Teil von den Fußballprofis handsignierten Stücke bewundern.

Nun sollen einige davon unter dem Motto „Trikots für Ostafrika“ einem wohltätigen Zweck zugeführt und dem Furaha Phönix Kinderhaus in Kenia gespendet werden. Über eine Versteige-

**Das gesamte eingezahlte  
Geld wird direkt an das  
Kinderhaus weitergeleitet.  
Die Mitglieder arbeiten  
ehrenamtlich und bezahlen alle  
entstehenden Spesen selbst.**

rung beim Online-Portal eBay ab dem 26. Oktober 2011 können diese Trikots unter dem Benutzerkonto „furaha-phönix“ eingesehen und ergattert werden. Wer eins der größtenteils signierten Trikots zu einem vorher festgelegten Preis erwerben möchte, kann vor der offiziellen Versteigerung ein Gebot per E-Mail an furaha@hvp-mail.de abgeben. Sollte das Trikot bei eBay nicht zu einem höheren Preis verkauft werden, gehört es dem Höchstbietenden per E-Mail-Gebot. Alle Einnahmen werden dem Furaha-Kinderhaus gespendet. Selbstverständlich bekommt jeder Käufer auch eine Spendenbescheinigung.

Und dahin geht das Geld: Der Verein Furaha Phönix Kinderhaus hat es sich zum Ziel gesetzt, Straßenkindern und Aids-Waisen eine bessere Zukunft zu ermöglichen, indem für Sicherheit und Nahrung, Kleidung sowie eine Schulausbildung gesorgt wird. Die Idee der Entwicklungshilfe im Furaha Phönix Kinderhaus beruht in erster Linie auf dem Gedanken, Kinder so auszurüsten, dass sie sich selbst eine Zukunft aufbauen können. Dazu gehört ein angstfreies Leben, das nicht auf der Straße geführt wird, sondern in Geborgenheit und Gemeinschaft, ohne Hunger und Gewalt – und mit einer soliden Schulbildung. Für all das steht der kleine, private Verein. Das transpa-

rente Spendensystem belegt, dass das gesamte eingezahlte Geld direkt an das Kinderhaus weitergeleitet wird. Davon zeugt auch die Buchhaltung, die auf der Homepage unter [www.phoenix-kinderhaus.de](http://www.phoenix-kinderhaus.de) offengelegt ist. Die Vereinsmitglieder arbeiten ehrenamtlich und bezahlen alle entstehenden Spesen selbst.

Zudem schreiben die Aktivisten, die vor Ort neue Projekte begleiten, regelmäßig Berichte. Diese Dokumente sind auf der Homepage hinterlegt. Dort finden sich zum Beispiel auch Bauberichte, die den Fortschritt beim Errichten des Kinderhauses dokumentieren, oder auch Berichte über weiterführen-

de Maßnahmen, wie das Anlegen eines Gemüsegartens oder das Ausstatten einer Bibliothek.

Wenn Sie Ostafrika nicht nur über die Versteigerung der Fußballtrikots helfen wollen, können Sie an das Furaha Phönix Kinderhaus spenden. Das Spendenkonto ist eingerichtet unter der Kontonummer 036 36 06 bei der Deutschen Bank Hamburg, BLZ 200 700 24. Einen entsprechenden Spendenauftrag finden Sie ebenfalls auf der Homepage unter [www.phoenix-kinderhaus.de](http://www.phoenix-kinderhaus.de). maxpool und die Kinder in Kenia freuen sich über jede Spende und jedes Gebot.

• *Timon Möller, Manila Klafack*

#### Zu ersteigernde Fußballtrikots

Mannschaft	Sponsor
1860 München	Trenkwalder
Alemannia Aachen	AachenMünchener
Augsburg	Impuls
Arminia Bielefeld	KIK
Cottbus	Envia
Duisburg	Xella
Fortuna Düsseldorf	Sparkasse Düsseldorf
FC Superfund	Superfund
Frankfurt	Fraport
Mönchengladbach	Jever
Greuther Fürth	KarstadtQuelle
Hannover 96	TUI
Hertha Berlin	Arcor
Hertha Berlin	Continental
LR Ahlen	Cosmetic
Mainz 05	DBV Winterthur
MSV Duisburg	Hellmich
Preußen Münster	Herforder Pils
Rostock	neue leben
Rostock	Windstärke11.com
Schalke 04	Victoria
Unterhaching	GENERALI
Frauen-Rad-Nationalmannschaft	

Kfz-Tarife 2012

# Herbstzeit ist Kfz-Zeit



Noch gut fünf Wochen verbleiben, um mit Ihren Kunden die neuen Kfz-Tarife durchzurechnen und das alljährliche „Versicherer-wechsel-dich-Geschäft“ zu generieren. maxpool unterstützt seine Makler dabei mit der Vergleichsplattform trixi, mit der Sie leicht und schnell die neuen Tarife berechnen können. 18 Versicherungsgesellschaften sind dazu in der Datenbank hinterlegt. Hinzu kommen noch fünf exklusive Rahmenverträge mit GENERALI, Württembergischer, KRAVAG, Itzehoer und DA Direkt, die maxpool mit den Versicherern geschlossen hat. Diese rabattierten Tarife bekommen Sie nur bei maxpool.

**Mehr Informationen**

■ **Ihr maxpool-Kfz-Team**  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-7 20  
 E-Mail: kfz@maxpool.de

Quelle: Vergleich trixiKfz.de\_Die neuen Tarife 2012 der Gesellschaften ALTE LEIPZIGER, Allianz, Helvetia, HDI und Zürich waren zum Berechnungszeitpunkt noch nicht im System, dürften nun aber bereits verfügbar sein. Leistungsverstöße sind den Tarifbedingungen zu entnehmen.

**Ford Galaxy (S-MAX 2.5); EZ 07/2008; 162 kW; Teilkasko mit 150 € SB**

#	Versicherer	Haftpflicht	Teilkasko	Jahresbeitrag
1	EUROPA Basis	249,49 €	118,41 €	<b>367,90 €</b>
2	EUROPA Komfort	261,99 €	124,64 €	<b>386,63 €</b>
3	DA Direkt (Rahmenvertrag maxpool)	255,14 €	150,56 €	<b>405,70 €</b>
4	Württembergische Premium (Rahmenvertrag maxpool)	266,83 €	147,40 €	<b>414,23 €</b>
5	Janitos Compact	293,62 €	122,06 €	<b>415,68 €</b>
6	DA Direkt	267,76 €	158,48 €	<b>426,24 €</b>
7	Concordia Classic	302,60 €	130,82 €	<b>433,42 €</b>
8	Württembergische Kompakt-P	315,28 €	131,26 €	<b>446,54 €</b>
9	KRAVAG Basis	332,50 €	118,62 €	<b>451,12 €</b>
10	Condor	318,28 €	138,98 €	<b>457,26 €</b>

Frau (25), ledig, Wohnort: Hamburg, 9.000 km/Jahr, private Nutzung, Stellplatz: Garage; Nutzer: nur VN; VN ist Wohnungseigentümer, SF-Klasse Haftpflicht: 7

**Audi (A6 2.0 TDI); EZ 06/2005; 103 kW; Teilkasko ohne SB**

#	Versicherer	Haftpflicht	Teilkasko	Jahresbeitrag
1	Württembergische Premium (Rahmenvertrag maxpool)	467,75 €	431,36 €	<b>899,11 €</b>
2	DA Direkt (Rahmenvertrag maxpool)	505,64 €	404,39 €	<b>910,03 €</b>
3	Württembergische Kompakt-P	556,62 €	372,59 €	<b>929,21 €</b>
4	EUROPA Basis	371,77 €	581,40 €	<b>953,17 €</b>
5	DA Direkt	531,44 €	425,69 €	<b>957,13 €</b>
6	KRAVAG Basis	636,41 €	346,73 €	<b>983,14 €</b>
7	EUROPA Komfort	390,71 €	612,00 €	<b>1.002,71 €</b>
8	VHV-Klassik Garant	588,83 €	423,83 €	<b>1.012,66 €</b>
9	Condor	528,72 €	491,98 €	<b>1.020,70 €</b>
10	KRAVAG Plus (Rahmenvertrag maxpool)	622,84 €	439,70 €	<b>1.062,54 €</b>

Mann (38), verheiratet, Wohnort: Düsseldorf, 15.000 km/Jahr, private Nutzung, Stellplatz: Straße, Nutzer: VN + Partner, Zweitwagenzulassung, SF-Klasse Haftpflicht: 3

**BMW X3 (XDRIVE 20D); EZ 07/2011; 135 kW; Teilkasko 150 € SB; Vollkasko 300 € SB**

#	Versicherer	Haftpflicht	Teilkasko	Jahresbeitrag
1	AXA mobil kompakt	258,10 €	277,92 €	<b>536,02 €</b>
2	DA Direkt	226,04 €	316,72 €	<b>542,76 €</b>
3	Concordia Classic	285,35 €	282,19 €	<b>567,54 €</b>
4	DADirekt (Rahmenvertrag maxpool)	237,12 €	333,41 €	<b>570,53 €</b>
5	EUROPA Basis	239,84 €	338,40 €	<b>578,24 €</b>
6	GENERALI Komfort (Rahmenvertrag maxpool)	247,80 €	331,93 €	<b>579,73 €</b>
7	Janitos Compact	266,80 €	314,17 €	<b>580,97 €</b>
8	Württembergische Premium (Rahmenvertrag maxpool)	281,07 €	318,55 €	<b>599,62 €</b>
9	GENERALI Basis	277,44 €	330,39 €	<b>607,83 €</b>
10	KRAVAG Basis	353,28 €	254,75 €	<b>608,03 €</b>

Frau (32), ledig, Wohnort: Göttingen, 8.000 km/Jahr, private Nutzung, Stellplatz: Garage; VN + Partner, SF-Klasse Haftpflicht/Vollkasko: 14

# Operation beim Spezialisten?

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



CSS Expertentalk auf der DKM:  
Unisex-Tarife: Fluch oder Segen?  
26.10.2011, 16.00 Uhr  
Raum 5, Halle 5

- 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](http://www.cssversicherung.com)

Ein Unternehmen der Schweizer CSS Versicherungsgruppe



Eine lehrreiche Zeit

# Auf geht's ins Jahr 2012

Die Deutsche Finanzplan Versicherungsmakler GmbH ist jetzt seit fast einem Jahr operativ tätig. Der beste Zeitpunkt also, kurz zu resümieren und vor allem mit diesen Erfahrungen in die Zukunft zu blicken



Zehn Monate sind seit dem Kick-off 2011 der Deutschen Finanzplan (DFP) vergangen. Seither hat sich in dem jungen Unternehmen viel getan. Die regelmäßigen vierteljährlichen Treffen zum Beispiel haben die Makler stets zu einem regen Austausch mit vielen gegenseitigen Tipps genutzt. Bei diesen Terminen wurden auch immer wieder neue Vertriebsansätze für die Kundengewinnung besprochen. Für jeden Makler war bislang etwas dabei, das er konkret nutzen konnte. Claus Hoffmann etwa, tätig im Westen Schleswig-Holsteins, veranstaltet gemeinsam mit der Monuta

Versicherungen Vorsorgeabende. „Viele Menschen vernachlässigen immer noch die Vorsorge im Sterbefall, obwohl die Hinterbliebenen im Trauerfall nicht auch noch die Kosten übernehmen sollten“, sagt der DFP-Exklusivpartner. „Da auf der anderen Seite nichts so sicher und unausweichlich ist wie der Tod, mache ich meine Kunden verstärkt auf die finanzielle Absicherung der Kosten aufmerksam.“

Doch nicht nur Absicherungs- oder Vorsorgeprodukte selbst liefern Ansätze im Beratungsgespräch. „Ein Punkt beim letzten Treffen im Juni war die

Lohnkostenoptimierung“, erzählt Coach Stefan Klahn. „Seitdem nutzen einige Makler für ihre Kunden den daraus frei werdenden monatlichen Betrag und investieren ihn in die Absicherung biometrischer Risiken oder in den Vermögensaufbau.“ Denn Arbeitnehmern und Arbeitgebern stehen einige Gestaltungsspielräume bei der Auswahl von Vergütungskomponenten zur Verfügung, die keine oder nur geringe Steuern und Sozialabgaben erzeugen. Dabei sind, laut Aussage des auf Lohnkostenoptimierung spezialisierten Partners pro votum in Berlin, jährliche Ein-

**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**

sparungen von Lohn und Lohnnebenkosten in Höhe von 750 bis 3.000 Euro pro Mitarbeiter möglich. Das gilt demnach insbesondere bei Unternehmen im Vertrieb, im Handwerk, im Verkehrs- und Transportgewerbe oder im Gesundheitswesen. Allerdings sieht pro votum sogar Einsparpotenzial unabhängig von der Branche des Unternehmens von rund 1.000 Euro pro Jahr und Mitarbeiter. Die Maßnahmen, die pro votum ergreift, werden grundsätzlich rechtlich verbindlich, zum Beispiel beim zuständigen Finanzamt, abgesichert. Ein Risiko für das Unternehmen besteht daher nicht.

Darüber hinaus wurde beim vergangenen Treffen am Starnberger See ein weiteres Angebot für die gewerblichen Kunden der DFP-Makler vorgestellt – die Förderung von Investitionen. Auch dieses Konzept stieß auf großes Interesse und wurde seit der Vorstellung im Juni verstärkt von den Maklern nachgefragt. Ab Investitionssummen von mindestens 100.000 Euro liefert feder consulting, Hamburg, unter anderem Unterstützung bei der Suche in diesem Bereich.

Neben den Ideen für die Arbeit der Makler werden auch viele Hinweise für den Innendienst bei den Besprechungen gegeben und anschließend umgesetzt. Da das Geschäftskonzept der DFP auch auf einer IT-gestützten Kundenberatung beruht, gilt es, genau diesen Punkt verstärkt weiterzuentwickeln. Denn dieser Ansatz bedeutet für den Alltag eines Finanzdienstleisters langfristig eine enorme Erleichterung, weil alle Kunden, sobald ihre Versicherungsdaten vollständig im System erfasst sind, einmal jährlich automatisch gescannt werden. Dabei werden die aktuellen Angebote des Versicherungsmarktes den Bedürfnissen des Versicherten gegenübergestellt. Bei der DFP ergänzen dann die fachkundigen Mitarbeiter diese technische Unterstützung.

„Die Software, mit der wir arbeiten, wurde in vielen Features extra auf die Anforderungen der DFP zugeschnitten und entsprechend programmiert“, sagt DFP-Geschäftsführer Carsten Möller. „Die gemeinsame Arbeit von Innen- und Außendienst hat die ursprüngliche Idee der DFP mit Leben erfüllt und eine ganz eigene positive Dynamik hervorgebracht.“

Um dies weiterhin zu gewährleisten, öffnet die DFP bis zum Jahresende für maximal fünf weitere Makler die Türen für eine exklusive Anbindung. Dann ist zunächst Schluss und erst ab Ende des ersten Quartals 2012 werden die nächsten Neuanbindungen erfolgen. Nach einem Auswahlprozess, in dem die gemeinsamen Ziele und auch die Voraussetzungen beim Vermittler (wie die bisherige geschäftliche Entwicklung oder der aufgebaute Bestand) abgesteckt werden, kann der Makler von den Vorteilen der DFP profitieren.

• *Manila Klafack*

**Weitere Informationen**

■ Als Kontakt steht Ihnen **Stefan Klahn** gern zur Verfügung:  
Telefon: (0 40) 9 87 64 72-20  
E-Mail: stefan.klahn@dfp-makler.de

• BDAE GRUPPE •  
KÜHNHÖFE 3  
22761 HAMBURG  
FON +49-40-30 68 74-0  
FAX +49-40-30 68 74-90  
info@bdae.de  
www.bdae.com



## Sicher bei Schäden und Unfällen

Aus einem Bericht der Ratingagentur Fitch geht hervor, dass die deutsche Schadens- und Unfallversicherungsbranche den aktuellen Herausforderungen gut gewachsen ist. Fitch erwartet nicht allzu viele Veränderungen bei den Ratings dieser Versicherungsunternehmen. Die Agentur geht davon aus, dass die Netto-Schadens- und Kostenquote sich 2011 und 2012 um 1 beziehungsweise 2 Prozentpunkte auf 98 und dann 97 Prozent verringern wird. Der versicherungstechnische Ertrag von rund 25 Millionen Euro, den die Branche 2010 erzielte, soll in diesem Jahr auf 500 Millionen Euro steigen. Für 2012 rechnet man sogar mit einem Anstieg auf eine Milliarde Euro. Das niedrige Ergebnis von 2010 war hauptsächlich der schwachen Ertragslage in der Kfz-Versicherung geschuldet. Nach einer Schadens- und Kostenquote von 106 Prozent 2010 erwartet die Agentur für 2011 eine Verbesserung auf 104 Prozent. Für 2012 wird ein weiterer Rückgang erwartet. „Der Wettbewerb in der Kfz-Versicherung hat sich in den vergangenen zwölf Monaten beruhigt, und die Versicherer haben ihre disziplinierte Zeichnungspolitik bis dato in diesem Jahr bewahrt“, sagt Christoph Schmitt, Direktor im Versicherungsteam von Fitch Ratings.

## Kritik an Provisionsdeckelung

Kürzlich beriet sich der Finanzausschuss des Deutschen Bundestags über eine Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG). Geplant ist die Begrenzung der Provisionen beim Vertrieb privater Krankenversicherungen (PKV) auf rund acht Monatsbeiträge. Darüber hinaus soll die Stornohaftung für den Fall, dass ein PKV-Vertrag vorzeitig gekündigt oder pausiert wird, von derzeit zwei auf fünf Jahre ausgeweitet werden. Gleiches soll für Lebensversicherungen gelten. Ziel ist es, Provisionsexzesse und massive Umdeckungen zu vermeiden. Bei den Versicherungsvertretern stößt der Plan auf scharfe Kritik. „Der Gesetzesvorschlag unterstellt nicht nur, dass die Versicherungsvertreter unangemessen viel verdienen, er schürt auch das Misstrauen gegenüber einem ganzen Berufsstand“, erklärt der Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute Michael H. Heinz. Der PKV-Verband meint, der Vorschlag sei unausgereift und beachte die verschiedenen Verdienstmöglichkeiten der Versicherungsvermittler nicht. Der Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW) kritisiert die Pläne ebenfalls. „Wer zu

Recht Qualität in der Beratung fordert, muss sie auch durch einen angemessenen Gesetzesrahmen ermöglichen. Die besten Regeln nützen nichts, wenn es am Ende keine Vermittler gibt, die sie mangels Einkommen noch umsetzen können“, so AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Eine Deckelung der Provisionen wäre ein massiver Eingriff in die Privatautonomie und ein ordnungspolitischer Fehler, heißt es weiter. Den Verbraucherschützern hingegen gehen die geplanten Provisionsbegrenzungen nicht weit genug. Gerade bei Umdeckungen müssten ihrer Ansicht nach die Provisionen deutlich begrenzt und die Haftungszeiten ausgeweitet werden. Alle Änderungen sollen nach den derzeitigen Plänen am 1. Januar 2012 in Kraft treten. Doch viele der privaten Krankenversicherungen sind der Meinung, dass eine Umsetzung der neuen Regelung zum Jahreswechsel schlichtweg unmöglich sei. Immerhin müssten aktuelle Verträge angepasst und die Beiträge neu kalkuliert werden. Stattdessen schlagen die privaten Kassen vor, die Änderung gleichzeitig mit der Umsetzung der Unisex-Tarife zum Dezember 2012 durchzuführen.



Jetzt noch schnell auf den Förder-Zug aufspringen!



Der Staat bietet jede Menge Förderungen. Und wir die passenden Produkte.

### Genius – flexibles Investment mit Garantieviefalt in allen Schichten:

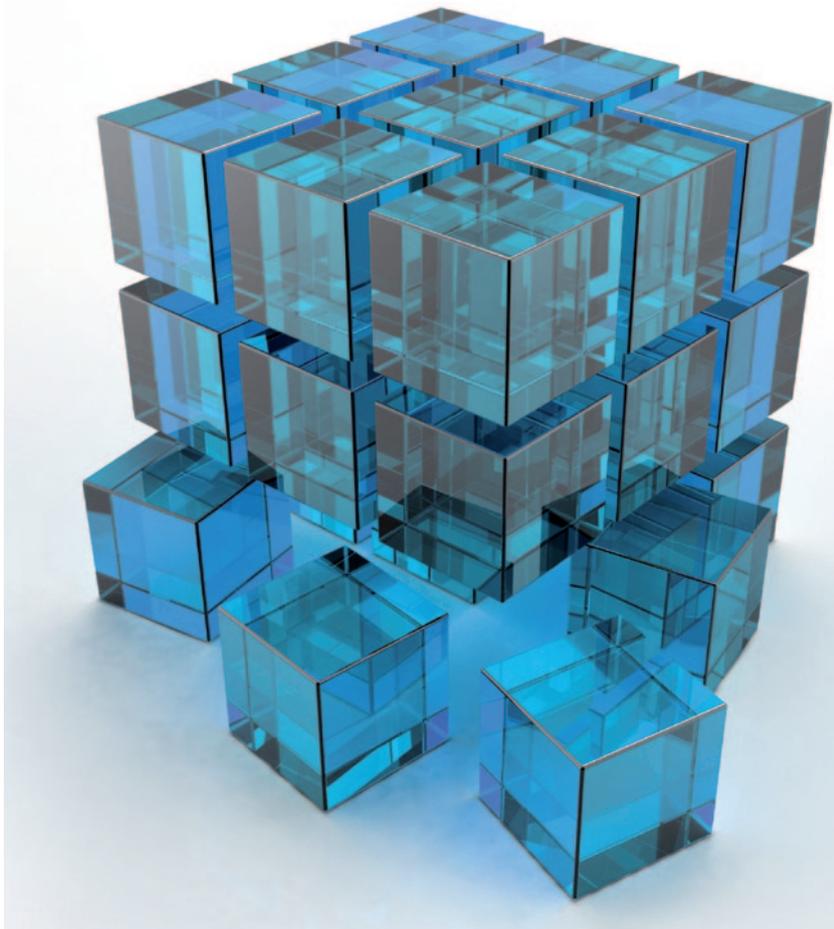
- Geniale „Wachsende Guthabengarantie“.
- Garantiegeber ist die Württembergische, der Fels in der Brandung.
- Hoher garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben ohne Treuhänderklausel.
- Einzigartige Sicherungsstrategie mit hervorragenden Renditechancen.
- Anlagestrategie Vier Gewinnt® mit jährlichem Rebalancing.
- Noch in 2011 den frühest möglichen Rentenbeginn „60“ für geförderte Altersvorsorgeprodukte sichern.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0711 662 - 722227 oder [wuerttembergische-makler.de](http://wuerttembergische-makler.de)

Württembergische Vertriebservice GmbH

# Technik absichern

Die Württembergische Versicherung AG, ein Unternehmen des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische, bietet mit der Technik-Police umfassenden Schutz zu einem adäquaten Preis dank flexiblem Bausteinsystem.



Gewerblichen und industriellen Betrieben fällt es zunehmend schwerer, ihre Technik adäquat und dennoch kostenoptimiert abzusichern. Die Württembergische Versicherung AG bietet Kunden mit der Technik-Police – einer Kombination aus Maschinen- und Elektronikversicherung mit eigenem Bedingungswerk – einen passgenauen und umfassenden Versicherungsschutz.

## Individuelle Absicherung

Die Technik-Police ist eine Kombination aus Maschinen- und Elektronikversicherung mit eigenem Bedingungswerk. Sie

basiert auf einem Baustein-System, über welches Deckungslücken ausgeschlossen und Abgrenzungsprobleme im Schadensfall vermieden werden können. Das Bausteinsystem besteht aus vier Modulen. Der Baustein I sichert die komplette stationäre, technische Betriebsausstattung, also sämtliche elektrotechnischen oder elektronischen Anlagen und Geräte, sowie stationär eingesetzte Maschinen, maschinelle Einrichtungen und sonstige technische Anlagen ab. Über den Baustein II können Formen und Werkzeuge mitversichert werden. Versicherungsschutz besteht hier während der Lage-

rung, des Transports und des Einsatzes in der Produktion. Insbesondere für Unternehmen, die im Druck- und Spritzguss tätig sind, ist das eine wichtige Ergänzung. Fahrbare oder transportable Arbeitsmaschinen, soweit sie sich auf dem Betriebsgrundstück befinden und soweit sie nicht für den allgemeinen Straßenverkehr zugelassen sind – hierunter fallen beispielsweise Gabelstapler, Arbeitsbühnen und Hochdruckreiniger –, sind im Baustein III enthalten. Der Baustein IV entspricht einer Daten- und Softwareversicherung. Hierbei ist der Katalog der versicherten Gefahren und Ursachen gegenüber gängigen Konzepten erheblich erweitert. So sind beispielsweise Schäden durch Störung oder Ausfall der Hardware der Datenverarbeitungsanlage, Über- und Unterspannung einschließlich Blitzschlag und vorsätzliche Programm- oder Datenänderungen durch Dritte in schädigender Absicht im Versicherungsschutz enthalten, auch wenn kein Sachschaden vorausgeht. Der Kunde kann zusätzlich

## Wesentliche Pluspunkte

- Pauschale Summenermittlung
- Neuwertentschädigung auch bei Totalschaden, solange der Zeitwert 25 % des Neuwerts nicht unterschreitet
- Verzicht auf Quotelung bei grober Fahrlässigkeit
- Beitragsfreie Vorsorgeversicherung in Höhe von 30 % der Versicherungssumme
- Technologiefortschritt mitversichert
- Unterversicherungsverzicht
- Außenversicherung
- GAP-Deckung bis 30 % des Zeitwerts

zum Baustein I die Bausteine II, III und IV optional hinzuwählen und so seinen Versicherungsumfang gemäß seinen individuellen Bedürfnissen selbst definieren. Damit wird sichergestellt, dass der Versicherte nur für Leistungen zahlt, welche er auch tatsächlich benötigt. Er kann zudem über variable Selbstbeteiligungen innerhalb der einzelnen Bausteine den Beitrag beeinflussen. Zusätzlich erleichtern eine pauschale Versicherungssumme je Baustein und eine beitragsfreie Vorsorgeversicherung das Auswechseln von technischen Anlagen und bilden im Vergleich zu den Einzeldeklarationen vieler Mitbewerber einen wesentlichen Pluspunkt.

#### Umfangreiche Vorteile

Die Technik-Police orientiert sich mit ihren Leistungsinhalten an den Bedürf-

nissen von gewerblichen und industriellen Betrieben. Auf diesen Bedürfnissen aufsetzend, bietet sie den Unternehmen umfangreiche Vorteile. Als wesentlicher Pluspunkt gegenüber dem Markt gilt zum Beispiel die Regelung im Totalschadensfall. Hier wird der Neuwert erstattet, sofern der Zeitwert der versicherten Anlage nicht 25 Prozent des Versicherungswerts unterschreitet. Auch wird als Versicherungswert der Wiederbeschaffungspreis im Neuzustand anstatt des Listenpreises erstattet. Bei den Bausteinen „Formen und Werkzeuge“ sowie „Daten- und Softwareversicherung“ verzichtet die Württembergische Versicherung AG generell auf den Einwand der Unterversicherung. Wenn ein Schaden 5 Prozent der Versicherungssumme und 50.000 Euro nicht übersteigt, wird auch bei den Bausteinen I und III auf diesen Einwand verzichtet.

Des Weiteren erfolgt keine Quotelung bei Schäden, die durch grobe Fahrlässigkeit entstanden sind. Zusätzlich ist eine kostenlose Vorsorgeversicherung in Höhe von 30 Prozent der Versicherungssumme (maximal eine Million Euro) für Neuananschaffungen oder den Ausgleich von Wertsteigerungen in der Technik-Police enthalten. Ein weiteres Plus ist die Mitversicherung des Technologiefortschritts. Dies bedeutet, dass im Schadensfall die Mehrkosten für die Anschaffung eines Geräts der Nachfolgeneration übernommen werden, sofern die Wiederherstellung des beschädigten Geräts nicht möglich oder nicht sinnvoll ist. Mit einer umfangreichen, weltweit gültigen Außenversicherung und Freizügigkeit trägt die Police der zunehmenden Globalisierung Rechnung.

• *Rainer Gelsdorf*

# Kunde verärgert?



*Muss nicht sein ...*





# Ideenwelt 2012

Strategie-Rente  
XXL

SecurFlex

V.I.P.  
Krankenzusatz

Diagnose  
X

## Revolutionieren Sie Ihren Verkaufserfolg!

Sie werden begeistert sein von den Highlights unserer neuen Produkte, wie z. B. sofortige Risikoprüfung und Entscheidung bei biometrischen Risiken noch während Ihres Kundengesprächs:

► **Diagnose X – Income PROTECT**

- Umfassende finanzielle Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft
- Neues Beratungs-Tool

► **BBV-Tarif V.I.P.**

Kranken-Zusatzversicherung mit Risikoprüfung vor Ort für BBV-Tarif V.I.P. dental und BBV-Tarif V.I.P. stationär durch neues Beratungs-Tool

► **BBV-SecurFlex Police**

Maßgeschneidertes Rundumkonzept für Hab und Gut

► **BBV-Strategie-Rente XXL**

Hohe Mindest-Verzinsung von 2,75% p.a.  
oder ein noch besseres Ergebnis durch Beteiligung an der Börse

BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)  
Service-Rufnummer: 089/6787-9232  
Service-Faxnummer: 089/6787-9666  
E-Mail: [mdc@bbv.de](mailto:mdc@bbv.de)  
[www.bbv-makler.de](http://www.bbv-makler.de)



Bayerische Beamten Versicherungen  
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG  
Bayerische Beamten Versicherung AG

Unisex-Tarife

# Gleichmachung statt Gleichstellung

Zwischen Frauen und Männern darf nicht mehr unterschieden werden. Zumindest nicht von Versicherern. So will es der Europäische Gerichtshof. Ab dem 21. Dezember 2012 gilt das neue Gesetz, das für Diskussionsstoff sorgt.

Ein Gespräch mit Beat Moll, Vorstand der CSS Versicherung



**poolworld:** Herr Moll, Unisex-Tarife erschrecken die Branche. Was wird auf uns zukommen?

**Beat Moll:** In diesem Jahr hat uns das Thema Unisex-Tarife besonders beschäftigt. Das Urteil des EuGH wurde viel diskutiert. Derzeit ist offen, wie sich Tarife und Abschlussverhalten nach der Umsetzung entwickeln.

Spannend sind die Auseinandersetzung und die verschiedenen Perspektiven zum Urteil. Daher wird auf dem diesjährigen CSS-Expertentalk im Rahmen der DKM das Thema „Unisex-Tarife – Fluch oder Segen“ auf unserer Agenda stehen.

**poolworld:** Die Pros und Contras von Unisex-Tarifen sind doch bereits

hinreichend erörtert, finden Sie nicht?

**Moll:** Sicherlich wurde viel über das Urteil geschrieben und gesprochen, dennoch ist das Thema hochaktuell. Wir wissen doch alle noch nicht, wohin die Umstellung uns schlussendlich führen wird. Wie werden die Tarife aussehen, auf was muss bei der Kalkulation geachtet werden, welche Bedürfnisse haben die Versicherten in Zukunft und wie werden mögliche Wechselbewegungen der Kunden nach der Einführung aussehen?

**poolworld:** Wie ist denn Ihre Haltung zum Urteil, können Sie uns dazu schon etwas verraten?

**Moll:** Meine Meinung ist kein Geheimnis. Ich akzeptiere und respektiere das Urteil des EuGH und dennoch hätte ich mir eine andere Entscheidung gewünscht.

**poolworld:** Sie sind also kein Befürworter der Entscheidung. Weshalb?

**Moll:** Sehen Sie, für mich ist die risikogerechte Kalkulation von Tarifen sinnvoll, transparent und fair. Es ergibt aus meiner Sicht wenig Sinn, wenn Menschen für ein Risiko bezahlen, das nicht ihrem statistischen Risiko entspricht.

**poolworld:** Das heißt, Sie sehen die Unisex-Tarife als ungerecht an, obwohl sie die Gleichberechtigung stärken sollen?

**Moll:** Durch die Angleichung der Tarife findet eine Nivellierung statt, die am Ende einen undurchsichtigen Einheitstarif zur Folge hat. Für den Versicherungsnehmer wird die Tarifkalkulation intransparent. Im Endef-

fekt findet eine Gleichmachung statt, die mit Ungerechtigkeit verbunden ist. Durch das Urteil wird auf staatlicher Ebene in einen funktionierenden Markt eingegriffen – das darf man, denke ich, skeptisch sehen.

**poolworld:** Die Vermittler müssen zukünftig andere Argumente in das Beratungsgespräch einbringen, um die Versicherungsnehmer abzuholen. Was kann ein Versicherer für seine Vertriebspartner tun, um sie durch das unruhige Fahrwasser der Unisex-Tarifumstellung zu begleiten?

**Moll:** Für uns steht fest, dass wir nicht die Position des nörgelnden Versicherers einnehmen möchten, das hilft den Vermittlern nicht weiter. Wir wollen unsere Partner unterstützen und ein positives Signal senden. Es gab schon viele Gesetzesänderungen und ständig gibt es gesellschaftspolitische Veränderungen, weiter geht es trotzdem. Ein Versicherer muss mit solchen Neuerungen umgehen können. Das tun wir auch. Wir haben zahlreiche Serviceleistungen auf den Weg gebracht, die zum Teil bereits in der Umsetzung und teilweise auch noch in der Planung sind.

**poolworld:** Auf was dürfen sich die Vermittler konkret freuen?

**Moll:** Passend zur DKM geht unser neues Vertriebspartner- und Kundenportal online. Für die Vermittler bringt das zahlreiche Erleichterungen mit sich: Zum einen können Bestands- und Provisionslisten in elektronischer Form heruntergeladen werden und zum anderen steht ein Angebotsrechner zur Vereinfachung des Beratungsgesprächs zur Verfügung. Mittels des Angebotsrechners können die Vermittler vor dem Gespräch vieles vorbereiten. Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden sind dann nur noch die persönlichen Daten nachzutragen.

**poolworld:** Sie haben uns verheimlicht, dass die CSS eine App entwickelt hat, die den Vermittlern im Beratungsgespräch unter die Arme greifen soll. Was hat es damit auf sich?

**Moll:** Genau richtig. Wir haben eine



*„Wir wollen nicht die Position des nörgelnden Versicherers einnehmen.“*

**Beat Moll**  
Vorstand  
CSS Versicherung

App entwickelt, die eine wirkliche Unterstützung für den Vertriebspartner sein wird. Unser Ziel war es, eine intelligente Applikation zu entwickeln, die durch das Beratungsgespräch, bis hin zum Antrag, führt. Es sollte nicht nur eine Spielerei sein, sondern eine Hilfe für unsere Partner. Beispielsweise sind sämtliche versicherungsrelevanten Unterlagen in digitalisierter Form in der App hinterlegt. Außerdem bietet die App passende Tarifkombinationen an. Das macht das Gespräch zum einen wesentlich unkomplizierter, da der Vermittler nicht während der Beratung die Tarifkombinationen durchdenken muss, und zum anderen ist das Tool auch verkaufsfördernd, da Anregungen für weitere Vorsorgemöglichkeiten gegeben werden. Der Vermittler kann ganz einfach auf einen Button klicken und seinem Kunden die gewünschten Unterlagen mailen.

**poolworld:** Ihre neue App ersetzt hoffentlich nicht den Vermittler?

**Moll:** Keine Sorge, unsere App unterstützt den Vermittler. Sie führt ihn intuitiv durch das Gespräch und bietet ohne Blätterdickicht alle relevanten Unterlagen an. Zudem stellt sie den papierlosen Antrag bereit, den der Kunde per Mail in sein Postfach bekommt. Er muss jenen nur noch ausdrucken, unterschreiben und abschicken. Das stellt eine wesentliche Erleichterung und einen Beitrag zur Nachhaltigkeit dar. Die App können

sich unsere Vermittler in unserem Extranet unter [www.cssversicherung.com](http://www.cssversicherung.com) kostenlos auf ihr iPad downloaden.

**poolworld:** Die CSS Versicherung feiert dieses Jahr fünfjähriges Jubiläum. Erwartet die Vermittler auf der DKM ein Geburtstagsgeschenk?

**Moll:** Das stimmt, die CSS Versicherung ist nun seit fünf Jahren auf dem deutschen Markt. Die Entwicklung ist sehr erfreulich, wir haben mittlerweile rund 180.000 Policen im Bestand. Das wollen wir natürlich mit unseren Partnern feiern. Ich habe Ihnen schon einige Serviceleistungen genannt, die wir zum fünfjährigen Jubiläum für unsere Vermittler bereitstellen. Passend zur App werden wir auf unserem Messtand zehn iPads verlosen. Vorbeischaun lohnt sich also, wie immer.

## Termine

### CSS Expertentalk auf der DKM 2011

- **Unisex-Tarife: Fluch oder Segen? DKM 2011**
- Westfalahallen Dortmund**
- 26. Oktober 2011**
- 16.00–16.45 Uhr**
- Halle 5, Workshopraum 5**
- Eine aktuelle Situationsanalyse aus verschiedenen Perspektiven.
- Mit Experten für Experten.
- Die Gäste: **Matthias Horx**,
- Anja Theurer** (Wirtschaftsjuristin),
- Beat Moll** (Vorstandsvorsitzender CSS Versicherung AG)

**Weitere Informationen:**  
Internet: [www.cssversicherung.com](http://www.cssversicherung.com)

BBV Kompakt-Police

# Alles ist sicher!

BBV-SecurFLEX Police ist eine komplette Allgefahren-Deckung für die ganze Familie. Es kann grundsätzlich jedes Risiko versichert werden – bei hoher Flexibilität in der Ausgestaltung.



Dieses Problem kennt eigentlich jeder, der einen eigenen Haushalt führt, ganz gleich, ob er alleine lebt, verheiratet ist oder Kinder hat: Welches Risiko habe ich jetzt versichert? Und was ist dabei ausgeschlossen? Und bin ich ausreichend versichert? Zu groß ist einfach die Fülle der Gefahren, an die es rund um den Haushalt und erst recht rund um eine Familie zu denken gilt. Die Bayerischen Beamten Versicherungen (BBV) bieten mit der neuen BBV-SecurFLEX Police eine optimierte Rundum-Versicherung für Leben und Wohnen im Haushalt, die gleichzeitig hohe Flexibilität sowohl bei

Prämien als auch bei Risiken bietet. Ob Wasserschaden, Fahrraddiebstahl, Feuer, Glasbruch, Gebäudehaftpflicht oder auch Schlüsselverlust – mit der BBV-SecurFLEX Police können mit einem Vertrag mehr als zehn verschiedene Risiken abgedeckt werden. „Wir wollen mit der BBV-SecurFLEX Police dem Kunden die Sorge nehmen, Risiken nicht oder nicht ausreichend abgedeckt zu haben“, so Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb, Kundenservice und Marketing der BBV. „Das spart bei voller Flexibilität der eingeschlossenen Leistungen Zeit und auch Kosten.“

## Alles in einem

Die ideale Absicherung von Haushalt und Familie deckt eine Fülle von Risiken ab. Doch viele Verbraucher verlieren schnell den Überblick, welche Risiken sie überhaupt – und auf welche Weise – abgesichert haben. Dieser Umstand hängt auch mit der Vielzahl von Verträgen zusammen, die sich im Laufe der Jahre bei vielen Kunden ansammeln. Mit der BBV-SecurFLEX Police gehen die BBV hier konsequent einen anderen Weg: Die Police schließt grundsätzlich alle Risiken rund um Haushalt und Familie ein, manche können aber selbstver-

ständig ausgeschlossen werden, falls das entsprechende Risiko – wie etwa eine Haftpflicht für Tiere – nicht versichert zu werden braucht. Den Anspruch der Rundum-Versicherung setzen die BBV dabei mit der Umkehr der Beweislast konsequent um: Nicht der Kunde muss im Zweifelsfall nachweisen, dass ein Risiko versichert ist, sondern die BBV, dass es nicht versichert ist. Die Police passt sich perfekt dem individuellen Bedarf für die privaten Sachrisiken von Familien, Singles, Angehörigen des öffentlichen Dienstes und Beamten, Selbstständigen wie auch Senioren an. Durch die Wahl des Selbstbehalts besteht auch bei der Höhe der Prämie hohe Flexibilität.

#### **Perfekte Bedarfsanpassung**

Die BBV-SecurFLEX Police verbessert damit nochmals ein sehr erfolgreiches Konzept, das schon eine gewisse Tradition hat: Es war im Jahr 1997, als die BBV den „Capital“-Innovationspreis für die BBV-Kompakt-Police erhielten als Anerkennung für die Entwicklung einer herausragenden Neuerung in der Versicherungsbranche. Zwischenzeitlich hat die Produktschmiede der BBV die Kompakt-Police nicht nur im Markt etabliert, sondern das Konzept weiterentwickelt und speziell auf die Be-

***„Wir wollen mit der BBV-SecurFLEX Police dem Kunden die Sorge nehmen, Risiken nicht oder nicht ausreichend abgedeckt zu haben.“***

dürfnisse des Maklermarktes abgestellt – als mittelständisches Unternehmen haben die BBV bei der Entwicklung derart marktspezifischer, pragmatischer Lösungen sicherlich Vorteile gegenüber den großen Konzernen der Branche. Diese Flexibilität bringen die BBV mit ständigen Produktneu- und -weiterentwicklungen zum Ausdruck. Bei der Weiterentwicklung haben wir un-

sere 14-jährige Praxiserfahrung mit dem ganzheitlichen Sach-Konzept für Privatkunden einfließen lassen und Feedback von Einzelmaklern und Maklerhäusern eingeholt, um ihnen ein maßgeschneidertes Komplettpaket für ihre Kunden bereitstellen zu können. Dabei ist das Sachkonzept der Zukunft entstanden, allumfassend und doch flexibel.

Bei der Zusammenstellung der versicherten Gefahren haben die BBV aus ihrer langjährigen Erfahrung heraus alle Risiken eingeschlossen, die für den Kunden relevant sind, und diese Absicherung so gestaltet, dass der Kunde immer das Gefühl haben kann, wirklich umfassend abgesichert zu sein. Das belegt beispielhaft etwa die Ausgestaltung der Hausratversicherung. Die ausgezeichneten Mehrleistungen umfassen Wasserverlust nach Rohrbrüchen, das heißt es werden die Kosten für ins Grundwasser versickertes Wasser in Höhe bis zu 3.000 Euro erstattet, Datenrettungskosten für technische Wiederherstellung privater Daten (bis zu 500 Euro), Rückreisekosten aus dem Urlaub (bis zu 1.500 Euro und ab einem Schaden von 3.000 Euro), Telefonmissbrauch, Transport- und Lagerkosten (ohne zeitliche Begrenzung), Fahrraddiebstahl (ohne zeitliche oder räumliche Begrenzung bis zu 500 Euro und mit Zuschlag erhöhbar). Dazu kommen Vandalismus auch ohne Einbruch (ohne Beschränkung) genauso wie eine dauerhafte Außen-Versicherung (bis zu 15.000 Euro) oder eine vorübergehende Außenversicherung (bis zu 25.000 Euro), Gefriergutschäden bei einer unvorhergesehenen Unterbrechung der Energiezufuhr (bis zu 500 Euro), Verzicht der Einrede bei grober Fahrlässigkeit (ohne Summenbegrenzung), Vermögensschäden (sonstige). Entscheidend bei Auswahl und Zusammenstellung der Gefahren ist immer der Gedanke, den Kunden bei jedem relevanten Risiko unterstützen zu können.

Bei der Zusammenstellung der BBV-SecurFLEX Police hilft der BBV-Partner. Er überprüft, welche der zehn versicherten Risiken der BBV-SecurFLEX Police – Privathaftpflicht, Hausrat, Glas,

Rechtsschutz, Notfallhilfe, Gebäude, Öltankhaftpflicht, Reiseschutz, Unfall und Tierhaftpflicht – für den Kunden sinnvoll oder schon bei anderen Gesellschaften versichert sind. Diese Risiken können

***„Die BBV-SecurFLEX Police passt sich perfekt dem individuellen Bedarf von Familien, Singles, Beamten, Selbstständigen sowie Senioren an.“***

problemlos ausgeschlossen werden, da der Abschluss der BBV-SecurFLEX Police schon mit den drei häufigsten Risiken – Haftpflicht, Hausrat, Glas – möglich ist. Jedes Jahr überprüft der BBV-Partner mit den Kunden, ob sich die Risikolage verändert hat, und passt die Police entsprechend an. Um auch hier dem Anspruch der Komplettvorsorge gerecht zu werden, sind Risiken, die im Laufe eines Jahres neu dazukommen, automatisch mitversichert; die Prämie wird erst nachträglich angepasst. Dabei lässt sich auch die Beitragshöhe flexibel gestalten durch die Wahl der Selbstbehalte, auch hier bietet die BBV-SecurFLEX Police hohe Flexibilität.

BBV-Vorstandsmitglied Gräfer fasst zusammen: „Die BBV-SecurFLEX Police passt sich perfekt dem individuellen Bedarf für die privaten Sachrisiken von Familien, Singles, Beamten, Selbstständigen sowie Senioren an.“

Damit ist für den Versicherungsnehmer ein umfassender Schutz nach seinem individuellen Risikoprofil gewährleistet. Und für seinen persönlichen Schutz sind nur noch höchstens drei weitere Versicherungsverträge notwendig – eine private Hinterbliebenen- und Altersvorsorge sowie gegebenenfalls eine Kfz-Versicherung und eine private Kranken- und Pflegeversicherung. Der Unübersichtlichkeit in den Versicherungsordnern ist damit ein Ende gesetzt.

DFV-DeutschlandPflege

# Einzigartige Vertriebschance

Die DFV-DeutschlandPflege ermöglicht dem Makler äußerst profitables Neugeschäft durch „das“ Zukunftsthema Pflege.



Stunden direkt nach Feststellung der versicherten Pflegestufe durch den medizinischen Dienst. Die DFV-DeutschlandPflege leistet unbürokratisch, einfach und sogar weltweit! Zudem macht die Pflegezusatzversicherung der Deutschen Familienversicherung keinen Unterschied, ob die Pflege im häuslichen Bereich, ambulant oder im Heim stattfindet. Der Kunde erhält immer – ohne Abschläge – 100 Prozent der versicherten Leistungen. Nur die DFV-DeutschlandPflege gewährt eine umfassende Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und im versicherten Pflegefall. Der Kunde bleibt trotz Beitragsbefreiung vollständig mit der DFV-DeutschlandPflege abgesichert.

## Hoher Werbedruck unterstützt den Vertriebsstart

Die Deutsche Familienversicherung hat mit einer breiten TV- und Online-Kampagne als erstes Unternehmen massiv für die DFV-DeutschlandPflege geworben. Nutzen Sie das starke Medieninteresse am Thema Pflege: Verkaufen Sie eine einfache Lösung für ein schwieriges Thema. Spezialisieren Sie sich auf das Thema der Zukunft und helfen Sie, die Versorgungslücke abzuschaffen und Ihre Provisionseinnahmen zu erhöhen, indem Sie die DFV-DeutschlandPflege der Deutschen Familienversicherung aktiv verkaufen.

Eine ausführliche Produktschulung und Informationen auf CD sowie eine Kurzübersicht liegen dieser poolworld-Ausgabe bei.

Pflege, Pflegerisiko, Versorgungslücke, Demografie-Problem – es vergeht kein Tag, an dem diese Begriffe nicht in den Medien auftauchen. Zu Recht, denn das, was kommt, wird extrem schwierig. Die Kunden sind sensibilisiert, um nicht zu sagen alarmiert und warten darauf, von Ihnen persönlich beraten zu werden. Nun gibt es das perfekte Produkt für das persönliche Verkaufsgespräch, das zu beginnen jetzt der perfekte Zeitpunkt ist. Die Deutsche Familienversicherung hat mit der DFV-DeutschlandPflege das wohl umfassendste und beste Produkt geschaffen

mit Vorteilen, die so kein Wettbewerber bietet.

## Besondere Leistungen der DFV-DeutschlandPflege

Die DFV-DeutschlandPflege leistet bereits uneingeschränkt im Demenzfall und verdoppelt das Pflegegeld, wenn Demenz und versicherte Pflegestufe zusammenfallen. Das heißt, wenn sich die Versorgungslücke vergrößert, dann erhöht sich auch die Unterstützung der DFV-DeutschlandPflege. Darüber hinaus leistet der private Pflege-Zusatzschutz innerhalb von 48

# Für Schlager gibt es goldene Schallplatten.

## Für Verkaufsschlager gibt es eine silberne CD.

Mit dieser CD wird die DFV-DeutschlandPfleger der Verkaufsschlager in Ihrer Hitliste der Provisionsbringer. Sie enthält Informationen, Argumente, Grafiken und Statistiken mit denen Sie Ihre Kunden überzeugen und schnell zum Abschluss kommen. Die Präsentation ist multimedial: Sie enthält zwar keine Musik, ist aber trotzdem ein echter Hit.



## Zweitmarkt

# Zweite Chance

Immer wieder kündigen Kunden ihre Lebensversicherungen. Dabei gibt es eine bessere Alternative: Eine lückenlose Beratung kommt am Zweitmarkt Lebensversicherungen nicht vorbei.



Die Lebensversicherung bildet eine Säule der privaten Altersvorsorge. Solide, rentabel und sicher. Was allerdings als Alterssicherung begann, kann als Konkursmasse einer Ehe enden. Wer im Fall der Kapital bildenden Lebensversicherung schlicht zum Storno rät, der begibt sich in Sachen Beratungshaftung auf dünnes Eis. Denn nach wie vor gibt es eine bessere Alternative zum Storno: den Policenverkauf an einen Investor. Beim Policenverkauf hat der Kunde die Chance, deutlich mehr Geld als den von der Versicherungsgesellschaft offerierten Rückkaufswert zu erhalten. Die Auszahlung des Verkaufspreises wird schnell und unbürokratisch abgewickelt, auch außerhalb der Kündigungsfristen, und wer möchte, kann von einigen Anbietern seine Lebensversicherung zurückkaufen, wenn der finanzielle Engpass überwunden ist.

### **Zweitmarkt im Wandel – nahezu jede Police kann heute verkauft werden**

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen hat sich verändert. Auf der

einen Seite müssen sich Vermittler und Berater sehr genau ansehen, mit welchen Aufkäufern sie zusammenarbeiten möchten. Denn immer mehr dubiose Aufkäufer mit hanebüchenden Angeboten gehen auf Kundenfang. Auf der anderen Seite gibt es heute maßgeschneiderte Produkte, die dem

### ***Wer im Fall der KLV zum Storno rät, begibt sich in Sachen Beratungshaftung auf dünnes Eis.***

Berater die Sicherheit geben, für den jeweiligen Vertrag auch einen Käufer zu finden. Gesellschaften wie die Deutsche Policenmakler GmbH unterstützen Vertriebe und ihre Kunden bei der Suche nach seriösen Policenkäufern und dem lukrativsten Angebot. „Investoren wie zum Beispiel Partner in Life (PiL) können heutzutage mit den Produkten MaxCash und FlexCash nahezu jeden

Vertrag übernehmen“, führt Klaus Secker, Geschäftsführer der Deutsche Policenmakler GmbH, aus. Daneben bietet die Alternative Zweitmarkt auch für Berater, Finanzdienstleister und Vermittler mehrere Vorteile: Anders als bei Storno oder Policendarlehen wird beim Policenverkauf eine Provision fällig. Der Bestand bleibt erhalten, weil der Vertrag weitergeführt wird. Die Haftung bei der Beratung wird verringert und der Verkauf kann bei vielen Investoren rückgängig gemacht werden. Das heißt, der Kunde kann seinen Vertrag zu einem späteren Zeitpunkt wieder übernehmen, wenn er das wünscht. „Wir haben für jeden Kunden die maßgeschneiderte Lösung“, erklärt Dean Goff, Vorstand der Partner in Life S.A. „Wer schnell eine maximale Auszahlung benötigt, ist bei uns genauso richtig wie der sicherheitsorientierte Verkäufer, der einen Versicherungsschutz erhalten will und auf eine langfristige Fortführung seines Vertrages baut.“

„Früher war es oft schwierig, gerade für kleine Policen am Zweitmarkt einen seriösen Käufer zu finden“, so Secker, „aber dieses Problem kann beispielsweise dadurch gelöst werden, dass der Vertrag zunächst in Kommission genommen wird. Der Kunde erhält innerhalb von drei Wochen nach Abtretungsanzeige der Versicherung den aktuellen Wert der Lebensversicherung ausbezahlt. Anders als häufig beim Storno fällt dabei keine Kapitalertragssteuer an. Die einmalige Bearbeitungs- und Fortführungsgebühr in Höhe von 3 Prozent wird mit dem Kaufpreis verrechnet.“ Diese verlässliche Annahme gibt Beratern und Kunden die Sicherheit, die sie brauchen.



# Seniorenprodukte mit Zukunft

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

## EU will Spekulanten stoppen

Die EU will dem unkontrollierten Handel mit hochspekulativen Papieren ein Ende setzen. Nach monatelangen Diskussionen fassten die EU-Finanzminister bei einem Treffen in Luxemburg den Beschluss, den nicht über Börsen abgewickelten Handel mit Finanzderivaten in Zukunft einer Kontrolle zu unterziehen. Die nationalen Finanzaufsichtsbehörden wollen Risiken vermindern und die Marktteilnehmer zu mehr Transparenz verpflichten. So will die EU eine Wiederholung einer weltweiten Wirtschaftskrise wie im Jahr 2008 verhindern. Worum es sich bei Derivaten handelt, erklärte Binnenmarkt-Kommissar Michel Barnier: „Derivate sind finanzielle Termingeschäfte, wie sie beispielsweise Unternehmen tätigen, um sich gegen die Schwankungen der Wechselkurse oder der Rohstoffpreise wie Erdöl zu schützen. Wir wissen, dass diese Produkte den Finanzakteuren helfen, ihre Risiken besser zu verwalten. Doch in einigen Fällen handelt es sich um Instrumente für Spekulationen.“ Nachdem sich Großbritannien anfangs gegen die Verschärfung der Derivategeschäfte wehrte, konnte man sich im kleineren Kreise dann doch auf

eine Lösung einigen. Die Regeländerungen für Derivate, die frühestens Mitte 2012 in Kraft treten könnten, benötigen jetzt nur noch die Zustimmung des Europäischen Parlaments. Zu den neuen Regelungen zählt unter anderem ein Transaktionsregister, in das die Geschäfte eingetragen werden sollen, um die nötige Transparenz zu schaffen. Außerdem soll der Handel über Verrechnungsstellen, sogenannte Clearinghäuser, abgewickelt werden. Diese sollen im Falle einer Pleite die Verluste des Käufers erstatten. Als Aufsichtsbehörde der Clearingstellen wird die Europäische Wertpapieraufsicht ESMA fungieren. Bei dem Kompromiss einigten sich die EU-Länder darauf, dass die Regeln nur für außerbörsliche Papiere gelten sollen. Diese riskanten Geschäftspraktiken gelten als Auslöser der Finanzkrise 2008. Die außerbörslichen Derivategeschäfte haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Die EU-Kommission schätzt das derzeitige Volumen des Derivatehandels auf 478 Billionen Euro. 80 Prozent der Papiere würden ohne jegliche Kontrolle direkt zwischen den Vertragspartnern gehandelt.



### Leichtgewichte als Kostenfalle

Von rund 26.000 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds – in sämtlichen Anteilsscheinklassen – verwalten 550 ein Volumen unter fünf Millionen Euro. Das ergab eine Untersuchung der Deutsche Finanzrecherche GmbH. Diese Leichtgewichte bergen das Risiko, dass die Kostenseite zu einer zu großen Belastung wird, was die Performance schmälert. Fondsinterne Kosten liegen bei niedrigeren Fondsvolumina häufig höher als bei Fonds mit Volumina von mindestens 15 bis 20 Millionen Euro. Vor allem bei Partnerfonds regeln Vereinbarungen, dass volumenabhängige Gebühren erst ab einem Volumen von beispielsweise 10, 15 oder 20 Millionen Euro einsetzen. Bei geringeren Volumina kommt es in solchen Fällen zu einer prozentual höheren Belastung des Fondsvermögens durch die Kostenpauschale. Je niedriger also das Volumen, umso höher die relative Kostenbelastung. Anleger sollten mithin neben der TER, der Total Expense Ratio – besser aber noch der RTER, der Real Total Expense Ratio – auch das Fondsvolumen beachten. Die RTER beinhaltet neben der TER auch noch Handelskosten, eventuelle Erfolgshonorare und sonstige Fondskosten.



Die sichere  
Wohnlösung  
für Jeden



Realisieren Sie Ihre Wunschimmobilie  
ohne Schulden.

[www.geno.ag](http://www.geno.ag)

Immer Sicher Wohnen

 **Genotec eG**  
Wohnbaugenossenschaft

## Portfoliofonds

# Marktkennntnis ist unabdingbar

Portfoliofonds investieren in solide Sachwerte, bieten also Sicherheit. Gleichzeitig können damit auch Kleinanleger breit diversifizieren. Zudem werben die Fonds mit sehr guten Renditen. Robert List, Geschäftsführer der BVT Unternehmensgruppe, über das Sachwertportfolio Top Select und die Stichhaltigkeit der genannten Verkaufsargumente



**poolworld:** Kritiker von Portfoliofonds bemängeln, dass Anleger, die wegen der vorherrschenden hohen Mindestbeteiligungen nicht breit streuen können, nichts in dieser Assetklasse verloren hätten. Wie stehen Sie diesem Einwand gegenüber?

**Robert List:** Das ist viel zu einseitig. Kein Mensch bezweifelt bei einem Großvermögen, dass Sachwerte zu einem gut strukturierten Vermögensaufbau

gehören. Warum sollte das, was hier gut ist, dort falsch sein? Die Umsetzung ist bei einem kleineren Vermögen natürlich schwieriger. Gut gemachte Portfoliofonds bieten die Möglichkeit, Sachwerte bei einem vernünftigen Chancen-Risiken-Verhältnis auch zum Vermögensaufbau einzusetzen.

**poolworld:** Noch schwieriger sei der Sparplan. Nicht nur, dass es damit keine Hürde mehr für Kleinanleger gebe.

Das Hauptproblem sei, dass es einfach zu lange dauere, bis der Anleger von der Ansparphase in die Investitionsphase komme. Wie versuchen Sie dieses Problem zu lösen?

**List:** Die Top Select Funds sind genau aus diesem Grund keine reinen Ansparfonds, sondern die Anlage setzt sich zusammen aus einer anfänglichen Starteinlage und monatlichen Aufbaueinlagen. So können die Fonds sofort

maßgebliche Beträge aus den Einzahlungen tatsächlich investieren.

**poolworld:** Viele Portfoliofonds am Markt reichen das Agio der Zielfonds durch, so dass dem Anleger keine zusätzlichen Vertriebskosten entstehen. Jedoch ist in viele Zielfonds ja auch eine Innenprovision eingerechnet. Wie ist das bei den Top Select Funds geregelt?

**List:** Dies ist ein ganz wichtiger Punkt: Bei den Top Select Funds werden alle Vergütungen und Provisionen von Zielfonds in voller Höhe an den Fonds, also die Anleger, weitergegeben. Dies minimiert erstens die Kostenbelastung und – fast noch wichtiger – verhindert zweitens Interessenkonflikte bei den Investitionsentscheidungen, die Sie nie ausschließen können, wenn derjenige, der die Entscheidungen trifft, daran verdient.

**poolworld:** Die Gretchenfrage beim Aufstellen eines sinnigen Portfoliofonds lautet: Nehme ich eigene Zielfonds in mein Portfolio auf oder hat das ein „Geschmäcke“?

**List:** Natürlich ist es sinnvoll, auch in eigene Fonds investieren zu können. Wenn Sie von den sonstigen Fonds eines Initiators nichts halten, sollten Sie vielleicht auch nicht unbedingt gerade dessen Portfoliofonds zeichnen. Andererseits ist hier aber auch Vorsicht geboten. Entscheidend ist, dass auch hier Interessenkonflikte vermieden werden. Deshalb wird die Fondsauswahl bei uns durch einen Beirat getroffen – in dem die BVT nur eine von drei Stimmen hat. Außerdem muss es bei der Wahl eines BVT-Fonds klare Argumente geben, warum dieser besser sein soll als alternative Wettbewerbsprodukte. Dass dies tatsächlich überzeugend umgesetzt wird, können Sie an den Portfolios der bisherigen Fonds sehen.

**poolworld:** Wie muss ein ausgewogenes Portfolio zurzeit aussehen?

**List:** Hierüber kann man trefflich streiten. Wir wollen Sachwerte zum Vermögensaufbau nutzbar machen. Exoten mit besonderen Spezialrisiken,



*„Wenn ein Mitglied unseres Teams bei einer Investition ein schlechtes Bauchgefühl hat, lassen wir die Finger davon.“*

Robert List  
Geschäftsführer  
BVT Unternehmensgruppe

die wahrscheinlich niemand vernünftig einschätzen kann, braucht man hierfür nicht. Man sollte sich also auf einige wesentliche Assetklassen konzentrieren. Mit Sicherheit gehören hierzu Immobilien und unserer Überzeugung nach auch Private Equity, wenn man über erstklassige Dachfonds das Risiko reduziert und Zugang zu guten Fonds hat. Daneben werden in den nächsten Jahren auch Schiffe wieder attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten. Abrunden kann man dies je nach Geschmack und Erfahrung etwa durch Flugzeuge oder Regenerative Energien.

**poolworld:** Welche Trends setzen Sie um und wie zeitnah kann so etwas bei einer Assetklasse wie Beteiligungen überhaupt gehen?

**List:** Wir spielen nicht auf Trends – geschweige denn irgendwelche Modeströmungen –, sondern fokussieren uns auf solide Investments in bewährten Märkten. Aber natürlich spielt das Timing eine große Rolle. Schiffsinvestitionen wären 2008 keine besonders gute Wahl gewesen. Wir haben hier die richtige Entscheidung getroffen und uns gänzlich zurückgehalten. In den nächsten Jahren erwarten wir hier wieder bessere Chancen. Bei Private Equity sehen wir – auch wenn das bei Privatanlegern vielleicht auf Unverständnis stößt – bereits jetzt einen idealen Investitionszeitpunkt. Da wir nicht zu einem festen Stich-

tag, sondern verteilt über viele Jahre laufend investieren, können wir auf solche Marktveränderungen sehr gut reagieren.

**poolworld:** Was muss ein Manager eines Portfoliofonds mitbringen? Mehr Marktkenntnis, Gespür für Trends, Sitzfleisch?

**List:** Marktkenntnis ist natürlich unabdingbar. Wichtig ist aber auch ein gutes Netzwerk von Spezialisten in den einzelnen Märkten, die einen neben der grundsätzlichen Einschätzung vielfach auch mit konkreten Hintergrundinformationen zu einzelnen Beteiligungen versorgen können, die man selbst gar nicht haben könnte. Neben einer fundierten Analyse spezieller Beteiligungsmöglichkeiten ist aber auch die persönliche Erfahrung der Teammitglieder von größter Bedeutung. Und schließlich sind wir in der Vergangenheit sehr gut gefahren mit der Maxime: Im Zweifelsfall „Nein“. Wenn ein Mitglied unseres Teams bei einer Investition auch nur ein schlechtes Bauchgefühl hat, lassen wir die Finger davon. Sicherlich auch ein Grund dafür, dass wir so gut durch die Krise gekommen sind.

**poolworld:** Wie erkennen der Vermittler und der erfahrene Anleger einen guten Portfoliofonds?

**List:** Sehen Sie sich die bestehenden Portfolios der Vorgängerfonds und deren Leistungsbilanzen an.

## Agrarfonds

# Gegessen wird immer

Investitionen in den Agrarsektor sichern die Ernährung der Weltbevölkerung.  
Ein Wachstumsmarkt, gut für die Rendite und das Gewissen



Stabilität, Inflationsschutz und solide Erträge mit gutem Gewissen – Investorenwünsche, deren Realisation nur entlang alternativer Anlagestrategien möglich wird. Aquila Capital, führende Investmentgesellschaft für nachhaltige Fondslösungen aus Hamburg, bietet dafür derzeit den Aquila® AgrarINVEST IV. Grund und Boden als beständige Wertkomponente plus Aktiv-Potenzial

aus den Cashflows produzierter Nahrungsmittel bieten eine attraktive Direktinvestition und wirken dabei den weltweiten Verknappungstendenzen bei Agrarrohstoffen entgegen. In einer Reihe geschlossener Fonds kauft Aquila Capital dafür Farmen, die aufgrund von Marktopportunitäten zu günstigen Konditionen angeboten werden. Dann optimiert das Management unter den

Vorzeichen grasbasierter Weidewirtschaft ihr Leistungspotenzial. Durch die Professionalisierung steigen die Erlöse und auch der Wert der Farmen überproportional. Derzeit setzt Aquila Capital dafür auf Schaffarmen in Neuseeland.

### Makrotrend Demografie

Berechnungen der Vereinten Nationen zufolge werden in 40 Jahren etwa

50 Prozent mehr Menschen auf der Welt leben. Entsprechend steigt der globale Nahrungsmittelbedarf fortlaufend exponentiell an. 2050 werden voraussichtlich etwa 70 Prozent mehr Nahrungsmittel zur Versorgung der Weltbevölkerung benötigt als heute. Gleichzeitig verändert zunehmender Wohlstand in Schwellenländern die Ernährungsgewohnheiten hin zu mehr und höherwertiger, proteinreicher Kost. Dem stehen rapide Verknappungstendenzen von Agrarflächen gegenüber. Urbanisierung, Versalzung und Erosion verringern stetig die zur Lebensmittelproduktion zur Verfügung stehenden Flächen. So gehen von den aktuell noch 4,9 Milliarden Hektar weltweit jeden Tag 30.000 verloren. Fazit: Es müssen immer mehr Menschen mit immer weniger Ackerland ernährt werden. Dafür gilt es, zur Verfügung stehende Flächen möglichst effizient und – um den nachhaltigen Bestand zu gewährleisten – im Einklang mit der Natur zu nutzen.

#### Farmoptimierung für mehr Nahrungsmittel und Erträge

Als Pionier bei Agrarinvestments hat Aquila Capital den erfahrenen Fondsmanager und Agrarökonom Detlef Schön an Bord. Seine Fachkenntnis fließt bereits in den vierten Fonds der Aquila®-AgrarINVEST-Reihe ein. Bei der Auswahl der Zielobjekte spielt auch die ethische Komponente eine Rolle: Die Agrarfonds investieren direkt in die Produktion von Nahrungsmitteln – in Fleisch und Milch. Deren weidebasierte Produktion ist nachhaltiger, wirtschaftlicher und ethisch besser vertretbar als die Verfütterung von Getreide, das sonst die rasant anwachsende menschliche Weltbevölkerung ernähren könnte. Hierin liegt ein Hauptgrund für die Auswahl Neuseelands als Investitionsstandort. Die klimatischen und geologischen Bedingungen ermöglichen neben einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen auch die artgerechte Haltung der Tiere. Eine effiziente Bewirt-

schaftung führt schließlich zu einem höheren Output. Mit den vorherigen Fonds investierte Aquila Capital vor allem in Milchbetriebe in Neuseeland und Australien. Im derzeitigen zu zeichnenden Aquila® AgrarINVEST IV wird dem regionalen Aspekt besonderer Tribut gezollt, da Neuseeland zusammen mit Australien die weltbesten Bedingungen für die groß angelegte Schafzucht bietet.

#### Wertsteigerungen von Schaffarmen

Axel Stiehler, Geschäftsführer der Aquila Capital Advisors, erläutert die Hintergründe: „Mit dem Aquila® AgrarINVEST IV nutzen wir ein sich bietendes Oppor-

*„Mit dem Aquila AgrarINVEST IV nutzen wir ein sich bietendes Opportunitätsfenster.“*

tunitätsfenster. Zum einen liegen die Schaffarmpreise noch unterhalb ihres Wertniveaus, zum anderen besteht bei Schaffleisch ein erheblicher Nachfrageüberhang.“ Damit profitiert der Fonds von zwei Komponenten. Durch die Verknappung von Farmland und den gleichzeitig steigenden Bedarf an Agrarflächen erwirtschaftet der Fonds Gewinne über die Wertsteigerungen von Grund und Boden. Hinzu kommt als regelmäßige Ertragskomponente der Cashflow. Dieser entsteht durch den Abverkauf von Lammfleisch. Dabei nutzt Aquila Capital – über die Outputsteigerung durch die systematische Vergrößerung der Herden hinaus – den stetigen Preisanstieg von Lammfleisch als Renditequelle. Die Preise werden weiterhin auf Wachstumskurs bleiben, da eine stabil hohe Nachfrage aus Europa und den USA auf weltweit abnehmende Produktionsmengen trifft. Die Gründe hierfür gehen in die 90er-Jahre zurück. Zu der Zeit gab es in Australien – dem bis heute größten Exporteur von Schaffleisch – heftige Dürreperioden, in deren Folge viele Landwirte ihre Her-

den großteils notschlachten mussten. Damit wurde dem Weltmarkt kurzfristig weit mehr Schaffleisch zur Verfügung gestellt, als nachgefragt wurde. Unter den fallenden Preisen litten auch neuseeländische Farmer. Im Zuge der weltweiten Finanzkrise schließlich gerieten Landwirte noch weiter unter Druck. Heute besteht daher ein erheblicher Mangel an Mutterschafen.

Inzwischen haben die Preise für Schaffleisch wieder deutlich angezogen. Vor dem Hintergrund, dass die Vergrößerung von Herden sehr zeitintensiv ist, wird auch mittelfristig der Nachfrageüberhang bestehen bleiben. Dieser steht ursächlich für die stabil steigenden Preise und den damit einhergehenden Cashflow des Aquila® AgrarINVEST IV. Der Preis für die Schaffarmen selbst hat sich dieser Entwicklung noch nicht angepasst. Auf diese Weise können Investoren jetzt ein attraktives Opportunitätsfenster nutzen und parallel einen Beitrag zur Versorgungssicherung leisten.

• Eric Metz

#### Fondsdaten

##### Aquila® AgrarINVEST IV

■ Währung: €
■ Mindestanlagesumme: 15.000 € zzgl. 5 % Agio
■ Fondsvolumen: bis zu 15 Mio. €
■ Zeichnungsfrist: voraussichtlich 31.3.2012
■ Gesamtrückfluss (Prognose): 168 % vor Abgeltungssteuer
■ Fondslaufzeit: 7,5 Jahre (Abstimmung der Anleger über möglichen Verkauf nach 10 Jahren)

#### Weitere Informationen:

Aquila Capital  
Ferdinandstraße 25-27  
D-20095 Hamburg  
Germany

Telefon: (0 40) 41 16 19-100  
Fax: (0 40) 41 16 19-129  
E-Mail: info@aquila-capital.de

INFINUS GRUPPE

# Flexible Laufzeiten und hohe Verzinsung

Die INFINUS GRUPPE tritt 2011 erstmals als Partner der Kapitalanlagen-Tour von maxpool auf. Der unabhängige Finanzdienstleister hat seinen Hauptsitz in der sächsischen Landeshauptstadt Dresden und gehört zu den Spezialisten für die Entwicklung und Platzierung exklusiver Finanzprodukte für freie Berater. Die poolworld sprach mit Prof. h. c. Dr. Keywan Kadkhodai, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Service AG, über die verschiedenen Standbeine der Gruppe und ihre Top-Produkte.



**poolworld:** Die INFINUS GRUPPE verzeichnet seit Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum mit stetig steigenden Umsatzerlösen und Beraterzahlen. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

**Prof. Keywan Kadkhodai:** Der Trend bei Finanzdienstleistungen geht heute weg vom Einzelverkauf zu einer ganzheitlichen Konzeptberatung, die lösungsorientiert vorgeht und dabei auf eine langfristige Kundenbindung setzt. Die INFINUS GRUPPE ist mit einem Drei-

klang aus exklusiven Produkten, einer hochkarätigen Vertriebsunterstützung und erstklassigen Weiterbildungsangeboten hervorragend aufgestellt. Darüber hinaus haben wir seit der Gründung immer den Dienstleistungsgedanken gegenüber unseren Finanzmaklern in den Vordergrund gestellt. Hier verfügen wir mit der INFINUS Vertrieb & Service AG und dem INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut über zwei starke Einheiten, die zwar am Markt getrennt

aufzutreten, aber sich in ihren Angeboten für freie Finanzmakler dennoch exzellent ergänzen.

**poolworld:** Worin liegen die genauen Unterschiede zwischen den beiden Unternehmen?

**Prof. Kadkhodai:** Die INFINUS Vertrieb & Service AG fungiert als Plattform für diejenigen Finanzprodukte, die nicht unter eine Lizenzpflicht nach dem Kreditwesengesetz fallen. Hierzu gehören alle Bausteine der Alters- und Risikovorsorge, Immobilien, Baufinanzierungen, exklusive Sparpläne und die Namens-Genussrechte der Future Business Plus AG. Unsere Partner arbeiten als freie Handelsmakler nach Paragraph 93 HGB mit Erlaubnis nach den Paragraphen 34 c und d der Gewerbeordnung. Dagegen stellt das INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut als Haftungsdach den rechtlichen und administrativen Rahmen für alle KWG-pflichtigen Produkte. Angeschlossene Berater können hier auf die weiteren exklusiven INFINUS-Laufzeit-Produkte wie die bekannten Orderschuldverschreibungen sowie Vermögensverwaltungen im Fondsmantel oder auf individueller Basis zurückgreifen.

**poolworld:** Mit den Laufzeitprodukten agieren Sie seit Jahren sehr erfolgreich am Markt. Hierbei greifen Sie auf die Expertise zweier Emissionshäuser zurück.

**Prof. Kadkhodai:** Die Future Business Plus AG emittiert die bereits genannten Namens-Genussrechte mit attraktiven Basisdividenden und hohen

Ausschüttungen. Dagegen ist die Future Business KG aA der Spezialist für Orderschuldverschreibungen. Gemeinsame Merkmale der beiden Produktgattungen sind neben der vollen Flexibilität bei den Laufzeiten von 30 Tagen bis zehn Jahren eine feste überdurchschnittliche Verzinsung ohne Börsenkursrisiko oder Ausschüttungen und Übergewinnbeteiligungen, die zu einer hohen Gesamrendite führen. Diese resultiert aus einem breit gestreuten Portfolio aus Immobilien in Spitzenlagen der sächsischen Metropole Dresden, ertragsstarken Kapitallebens- und Rentenversicherungen mit garantierten Rückkaufswerten sowie erstklassigen unternehmerischen Beteiligungen mit Gewinnabführungsverträgen.

**poolworld:** Mit der ecoConsort AG verfügen Sie noch über ein drittes Emissionshaus für nachhaltige Anlageprodukte. Was hat es damit auf sich?

**Prof. Kadkhodai:** Globale Nachhaltigkeit ist eines der zentralen Schlüsselthemen der kommenden Jahrzehnte. Die operative Ausgestaltung kann dabei sehr vielfältig sein und reicht von neuen Technologien zur effizienten Nutzung Erneuerbarer Energien über umweltgerechte Immobilien bis hin zu innovativen Materialien aus nachwachsenden Rohstoffen. Mit den neuen grünen Orderschuldverschreibungen der ecoConsort AG wird es möglich, ohne ein direktes Börsen- oder Unternehmerisiko in ökologische, ethische und soziale Nachhaltigkeit zu investieren. Ein breit gestreutes Portfolio aus energieeffizienten und umweltgerechten Immobilien, fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen sowie ausgewählten Beteiligungen an Umweltprojekten oder Unternehmen verbindet Werterhalt und Sicherheit mit Ertragsstärke und Rendite. Alle Zielinvestments der ecoConsort AG müssen einen nachhaltigen Nutzen für Mensch und Natur generieren. Das Spektrum ist hier sehr vielfältig. Bekannte Beispiele sind die Segmente Solarenergie, Wasserkraft, Erdwärme



*„Die gegenwärtige Euro- und Verschuldungskrise mit den Turbulenzen an den Finanzmärkten führt zu einem verstärkten Nachdenken.“*

Prof. h. c. Dr. Keywan Kadkhodai  
Vorstand  
INFINUS Vertrieb & Service AG

oder Biomasse mit der Nutzung von Biogas und Holz.

**poolworld:** Wo liegen die Potenziale für nachhaltige Investments?

**Prof. Kadkhodai:** Grünes Geld fristet bislang noch ein Nischendasein in Deutschland. Bislang sind hierzulande erst unter 5 Prozent des angelegten Vermögens in entsprechenden Produkten investiert. Die Bereitschaft für ein solches Investment ist dagegen sehr hoch. Jeder zweite Deutsche würde heute nach repräsentativen Studien nachhaltig anlegen. Hierzu tragen nicht nur die Ereignisse von Fukushima und der hierzulande beschlossene Ausstieg aus der Kernenergie mit der Nutzung regenerativer Energiequellen inklusive der damit verbundenen staatlichen Subventionierung bei. Auch die gegenwärtige Euro- und Verschuldungskrise mit den Turbulenzen an den Finanzmärkten führt zu einem verstärkten Nachdenken. Nachhaltiges Investieren trifft dabei exakt den Zeitgeist mit dem Wunsch nach einer Geldanlage, die mit einem guten Gewissen getätigt werden kann.

**poolworld:** Wie sehen die genauen Produktdetails der Orderschuldverschreibungen der ecoConsort AG aus?

**Prof. Kadkhodai:** Wir bieten verschiedene Varianten von grünen Orderschuldverschreibungen ab einem Anlagebetrag von 2.500 Euro an. Die Laufzeiten liegen flexibel zwischen 90 Tagen und fünf Jahren und können ausschüttend oder thesaurierend

sowie als Annuitätenanleihe gewählt werden. Dort werden die aufgelaufenen Zinsen und der Nennwert über die feste Laufzeit von fünf Jahren nicht getrennt voneinander, sondern in monatlich konstanten Beträgen zurückbezahlt.

#### INFINUS auf der DKM

■ Wir freuen uns, Ihnen die INFINUS GRUPPE als multifunktionalen Dienstleister und Servicepartner für unabhängige Finanzdienstleister vorzustellen.

**Halle 3B am Messestand D15**

#### INFINUS GRUPPE

■ Mit Haftungsdach der Spitzenklasse und Deutschlands erstem Dachpool ist die INFINUS GRUPPE eine führende Adresse für Vermögensanlagen und Vermögensaufbau. Sie ist ein multifunktionaler Dienstleister und Servicepartner für unabhängige Finanzdienstleister. Geboten wird ein lückenloses Allfinanzkonzept bis in die höchsten Kategorien des Private Banking. Beraterinteressen stehen zusammen mit der nachhaltigen Erfüllung von Kundenbedürfnissen im Mittelpunkt der Geschäftspolitik.

**Weitere Informationen:**  
INFINUS GRUPPE  
Käthe-Kollwitz-Ufer 91  
01309 Dresden  
Telefon: (03 51) 3 15 67-0  
Fax: (03 51) 3 15 67-25  
E-Mail: [post@infinus.de](mailto:post@infinus.de)  
Internet: [www.infinus.de](http://www.infinus.de)

## Baufinanzierung

# Ein profitables Produkt für alle Vermittler

Der Markt für selbst genutzte Wohnimmobilien präsentiert sich anhaltend freundlich. Für Vermittler bietet dieses Umfeld gute Perspektiven beim Auf- und Ausbau des Geschäfts mit Baufinanzierungen. Die ING-DiBa bietet dafür nicht nur attraktive Produkte, sondern auch eine einfach zu handhabende Online-Plattform.



Während die Kapitalmärkte in den vergangenen Monaten von zeitweise heftigen Turbulenzen durchgeschüttelt wurden, erwies sich in vielen Regionen Deutschlands der Wohnimmobilienmarkt als ein Hort der Stabilität. Die Skepsis gegenüber Wertpapieren und die anhaltend niedrigen Zinsen für sichere Kapitalanlagen bei Banken führten dazu, dass die eigenen vier Wände als tragender Baustein der privaten Altersvorsorge mehr und

mehr in den Blickpunkt gerückt sind. So zeigt eine aktuelle Erhebung des Hamburger GEWOS Instituts, dass die Nachfrage nach selbst genutztem Wohneigentum im Steigen begriffen ist. Dies spürt auch in positiver Weise die ING-DiBa im Neugeschäft mit privaten Baufinanzierungen. Bereits im Jahr 2010 konnten neue Baufinanzierungen im Volumen von acht Milliarden Euro abgeschlossen werden. 80 Prozent davon wurden über

Vermittler generiert. Auch in diesem Jahr zeichnet sich ein weiterhin erfreulicher Trend im Geschäft mit privaten Immobiliendarlehen ab.

Begünstigt wird der Finanzierungsmarkt derzeit durch die anhaltend niedrigen Zinsen. Viele Bauherren nutzen nun ihre Chance, die nahe am historischen Tief liegenden Finanzierungszinsen auf 10 oder gar 15 Jahre festzuschreiben. Auf Sicht solch langer

Bindungsfristen vergünstigt jeder eingesparte Prozentpunkt die Finanzierung um einen fünfstelligen Betrag und verbessert durch den größeren Tilgungsspielraum die Sicherheit des Finanzierungsmodells.

#### Handlungsbedarf durch anstehende Grunderwerbssteuer-Erhöhen

Dazu kommt, dass Vorzieheffekte entstehen, da einige Bundesländer die Grunderwerbssteuer auf bis zu 5,0 Prozent erhöhen. Für viele betroffene Bauherren bildet dies einen Anlass, den Notartermin und damit auch die Finanzierung noch vor der absehbaren Steuererhöhung unter Dach und Fach zu bringen.

#### Immobilienfinanzierung im Portfolio nützt Kunden und Beratern

Für Vermittler ist dies ein ideales Umfeld, um das Geschäft mit Baufinanzierungen im Jahresendspurt zu forcieren. Sowohl aus Sicht des Kunden wie auch aus Sicht des Beraters ist es attraktiv, ein ganz-

### *Finanzierungskunden erhalten beim Vermittler dieselben Zinsen und Konditionen wie beim Direktabschluss.*

heitliches Portfolio an Finanzdienstleistungen mit Immobiliendarlehen abzurufen. Der Kunde profitiert davon, dass er in allen wichtigen finanziellen Belangen – Kapitalanlage, Altersvorsorge, Versicherungen und Finanzierung – einen kompetenten Ansprechpartner hat, der seine Bedürfnisse kennt und die passenden Produkte immer mit Blick auf die ganzheitliche Finanz- und Lebensplanung anbieten kann.

Der Berater wiederum kann über eine erfolgreich abgeschlossene Baufinanzierung Cross-Selling-Potenzial generieren. So ist mit vielen Finanzierungsvorhaben gleichzeitig ein Bedarf an Gebäude-, Hausrat- oder Risikolebensversicherungen verbunden, der im Zuge des Finanzierungskonzepts aus einer Hand mit abgedeckt werden kann. Darüber hinaus



*„Die ING-DiBa unterstützt ihre Vertriebspartner.“*

Andreas G. Pflegshoerl  
Leiter Sales Management  
ING-DiBa AG

sind die Provisionen aus der Finanzierungsvermittlung frei von Stornorisiken.

Als einer der größten Anbieter von Baufinanzierungen unterstützt die ING-DiBa auch Vermittler und Vertriebsorganisationen beim Erschließen und Ausbauen dieses attraktiven Marktsegments. Unabhängig von der Unternehmensgröße und vom vermittelten Volumen sind als Vertriebspartner alle Finanzberater willkommen, die gemäß Paragraph 34 c der Gewerbeordnung über die Erlaubnis zur Darlehensvermittlung verfügen. Beeinträchtigungen durch das Direktgeschäft brauchen Vermittler dabei übrigens nicht zu befürchten: Finanzierungskunden erhalten beim Vermittler dieselben Zinsen und Konditionen wie beim Direktabschluss, so dass der Kunde bei der Vermittlung zusätzlich noch von der persönlichen Beratung vor Ort profitieren kann.

#### Einfache Handhabung bei maximaler Transparenz

Ein wichtiges Anliegen ist es für die ING-DiBa, den Vermittlern die Beratung und den Abschluss möglichst einfach und transparent zu gestalten. Als Schaltzentrale fungiert das Online-Partnerportal, das systemunabhängig per Internetbrowser zugänglich ist. Hier kann der Vermittler die Baufinanzierung mit wenigen Eingaben online anlegen und sieht sofort, ob das Vorhaben bei der ING-DiBa finanzierbar ist. Zusätzliche Dokumente können mit wenigen Mausklicks hoch-

geladen werden. Der Bearbeitungsstatus lässt sich von der Antragsstellung über die Genehmigung bis hin zur Darlehensauszahlung in Echtzeit verfolgen, so dass Vermittler und Finanzierungskunden jederzeit informiert sind. Darüber hinaus unterstützt die ING-DiBa ihre Vertriebspartner mit Werbemitteln und Vorlagen für Anzeigen und Direktmarketingaktionen.

Auch der Einbau von KfW-Förderdarlehen funktioniert über das Partnerportal problemlos. Ein besonders beliebter Bestandteil ist das KfW-Kreditprogramm „Wohneigentumsprogramm“ und „Energieeffizient bauen“, das je nach erreichtem Effizienzstandard mit extrem niedrigen Zinsen aufwarten kann. Im Rahmen zeitlich begrenzter Sonderaktionen profitieren Finanzierungskunden der ING-DiBa von zusätzlichen Zinsrabatten auf die ohnehin schon günstigen KfW-Konditionen.

Dass die ING-DiBa mit der engen Zusammenarbeit mit Vermittlern den richtigen Weg eingeschlagen hat, wurde durch das bisher schon erzielte Wachstum im Finanzierungsgeschäft unter Beweis gestellt. Mit attraktiven und einfach zu handhabenden Finanzierungsprodukten, der stetigen Weiterentwicklung des Partnerportals und professioneller Verkaufsunterstützung wird die ING-DiBa gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern die Erfolgsgeschichte weiterschreiben.

## Gamesfonds

# Spielend durch die Krise

Unbeirrt von Aktieneinbrüchen und Euro-Ängsten zeigt sich die Gamesbranche als konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt.

Ralf Soboll, Geschäftsführer SOLID VALUE GmbH



Computerspiele sind ein weltweites Wachstumsphänomen. Die wirtschaftliche Bedeutung der Spiele oder auch Games übertrifft bei Weitem die der Musik- und Filmbranche. Auch in Deutschland. So nutzen 23 Millionen Deutsche – darunter fast zehn Millionen Frauen – regelmäßig Computerspiele. Im Durchschnitt ist der deutsche „Gamer“ 31 Jahre alt und in allen Bildungs- und Verdienstschichten nahezu gleich stark vertreten. PricewaterhouseCoopers prognostiziert in ihrer neuen Studie vom Juli 2011

in den nächsten Jahren ein Wachstum von circa 6 Prozent p. a. im Gamesmarkt. Im ersten Halbjahr 2011 wurden in Deutschland bereits mehr als 33 Millionen Games verkauft. Und das Halbjahr mit den traditionell starken Umsätzen im Weihnachtsgeschäft kommt erst noch! Verhältnismäßig unbeachtet von der Beteiligungsbranche hat sich so ein neuer Zukunftsmarkt etabliert. Mittlerweile berichten „SPIEGEL“, „Stern“, „FAZ“, „DIE WELT“, „Handelsblatt“ oder „Financial Times Deutschland“ regelmäßig

über die Entwicklungen und die wichtigsten Marktteilnehmer dieser Branche.

### Der richtige Zeitpunkt

Es stellt sich nicht mehr die Frage, ob der Gamesmarkt lukrativ ist, sondern nur noch, wie man sich als Anleger mit realistischer Aussicht auf Erfolg daran beteiligen kann. Ob für externe Investoren die Investitionsbedingungen in einer Branche Erfolg versprechend sind, hängt immer von den Marktstrukturen, Zukunftsaussichten und den Finanzie-

rungsmöglichkeiten ab. Hier birgt der Wandel vom physischen Verkauf der Spiele im Laden hin zum Erwerb per Download im Internet für erfolgreiche Entwickler einerseits enorme Wachstumschancen. Andererseits steht diesen jedoch auch der derzeitige Mangel an Finanzierungskapital entgegen. Während die Branche bis 2009 kaum Finanzierungsprobleme kannte, ist es für viele – besonders mittelständische – Unternehmen nun schwierig geworden, ihren Finanzierungsbedarf über Banken oder institutionelle Geldgeber zu decken. So haben viele erfolgreiche Studios und Entwickler zwar aussichtsreiche und profitable Projekte in der Pipeline, können sie aber allein mit ihren begrenzten Eigenmitteln derzeit nicht oder nur sehr schwierig umsetzen. Und das trotz steigender Nachfrage. Um ihre großen Wachstumschancen zu nutzen und ihre aussichtsreichsten Produktionen finanzieren zu können, sind erfolgreiche Entwickler von Computerspielen deshalb offen für neue Finanzierungskonzepte, die noch vor zwei, drei Jahren undenkbar gewesen wären. Gerade jetzt ist deshalb der richtige Zeitpunkt, um sich aus einer starken, abgesicherten Position heraus an diesem Markt zu beteiligen.

#### Der richtige Partner

Die aktuelle Marktsituation ermöglicht ein sicherheitsorientiertes Beteiligungskonzept mit deutschen und internationalen Top-Entwicklern. Die Grundlagen für dieses neue Beteiligungsmodell bilden dabei folgende Punkte: Erstens müssen sich die Games-

partner des Fonds mit mindestens 30 Prozent eigenem Geld – und somit eigenem Risiko – an den Herstellungskosten der Spiele beteiligen. Budgetüberschreitungen gehen vollständig zulasten der Hersteller. Zum Zweiten fließen alle Nettoerlöse aus dem Verkauf der Spiele bis zu einer festgelegten Höhe (Erlösschwelle 1) ausschließlich an den Fonds. Schon bis zum Erreichen dieser ersten Erlösschwelle können sehr attraktive Renditen für die Gesellschafter erzielt werden, obwohl der Gamespartner mit seinem Anteil

### *Die Börsenturbulenzen und Währungsängste verstärken auch die Nachfrage, denn gespielt wird immer.*

noch zu 100 Prozent im Risiko steht. Erst nach dem Fonds darf der Partner seinen Anteil vereinnahmen. Um Top-Entwickler für eine Zusammenarbeit zu diesen Bedingungen zu gewinnen, verlangen diese im Gegenzug vom Moment der Gleichstellung an (Erlösschwelle 2) eine überproportionale Beteiligung an allen weiteren Erlösen. Der Fonds bleibt aber auch nach Erreichen dieser zweiten Erlösschwelle immer an den weiteren Erlösen beteiligt, so dass für die Gesellschafter nach Erreichen der Grundrendite noch weiteres Renditepotenzial besteht. Mit durchschnittlichen oder riskanten Produktionen besteht bei dieser Erlösverteilung für den Gamespartner die Gefahr, seinen Kapitaleinsatz zu verlieren. Er hat also ein sehr hohes Eigeninteresse daran, nur seine wirklich aussichtsreichsten und Erfolg versprechendsten Projekte mit dem Fonds zu finanzieren. Es ist beabsichtigt, das Investitionsvolumen auf drei bis vier Entwickler aufzuteilen und mit jedem Gamespartner jeweils drei bis fünf verschiedene Games zu produzieren. Je Spiele-Portfolio werden die Erlöse verrechnet – sollte also ein Spiel des Portfolios nicht den angestrebten Erfolg erzielen, wird

dies durch die Erlöse der anderen Spiele wieder ausgeglichen.

#### Die richtige Zielgruppe

Dieses Beteiligungsangebot findet sicher besonders bei IT- und Medien-affinen jüngeren Menschen Beachtung, da hier oft ein praktischer Bezug gegeben ist. Die Generation über 50 tut sich hier etwas schwerer, obwohl sehr kurze Laufzeiten gerade von dieser Zielgruppe verstärkt nachgefragt werden. Die Laufzeit dieser Beteiligung ist mit drei Jahren sogar extrem kurz. Die Börsenturbulenzen und Währungsängste verstärken auch die Nachfrage in verhältnismäßig konjunkturunabhängigen Branchen wie der Gamesbranche – denn gespielt wird immer. Die Vergangenheit hat die Krisenfestigkeit dieser Branche eindrucksvoll bewiesen. Der Fonds wurde auf breiter Front von den unterschiedlichsten Fonds-Analysten und Fachmedien positiv beurteilt („Der Fondsbrief“, „fondstelegramm“, G.U.B., Invest-Report, MIRA-Anlagen, Seppelfricke FO AG, Scope Analysis, TKL-Fonds).

#### So funktioniert's

- Eigenbeteiligung der Entwickler an den Herstellungskosten
- Absoluter Erlösvorrang für den Fonds
- Interessengemeinschaft mit den Partnern
- Diversifizierung
- Sehr kurze Laufzeit

#### Eckdaten

##### SOLID VALUE GmbH

- Investitionsvolumen: 7.900.000 €
- EK: 100 %
- Laufzeit: plangemäß nur ca. 3 Jahre
- Angestrebter Gesamtrückfluss: 136 % vor Steuern
- Mindestens 30 % Beteiligung der Entwickler an den Herstellungskosten
- Absoluter Erlösvorrang des Fonds
- Aufgrund des maximal 70%igen Anteils am Gesamtbudget reichen schon unterdurchschnittliche Einspielergebnisse, um das Fondsziel zu erreichen.
- Bis dahin steht der Gamespartner/Entwickler mit seinem 30 %-Anteil noch zu 100 % im Risiko.

##### Weitere Informationen:

Telefon: (0 40) 3 60 96 97  
E-Mail: rsoboll@solid-value.de  
Internet: www.solid-value.de

## Renditeimmobilien

# Krisenfest und renditestark

Immobilien sind nicht nur in einer Krise beliebt. In ein ausgewogenes Portfolio gehören zu jedem Zeitpunkt Immobilien. Mit dem richtigen Partner, wie der Wirtschaftshaus AG, ist das kein Problem. Hier wird für jeden Kunden das passende Immobilieninvestment gefunden.



Die Griechenland- oder Eurokrise wirft ihren Schatten voraus. Unangenehme Erinnerungen werden an die Zeit vor der Lehman-Krise wach. Investoren ziehen ihre Gelder aus den volatilen Märkten. Der DAX taumelt. Ratingagenturen verbreiten Hiobsbotschaften. Es riecht förmlich nach Krise. In solchen Zeiten wird die Nachfrage nach Sachwerten und vornehmlich Immobilien noch größer, als es allgemein schon

der Fall ist. Die Vorteile liegen auf der Hand: Eine Immobilie ist inflations-sicher und kann auch in schlechten wirtschaftlichen Zeiten Renditen erwirtschaften. Und der Sachwert als solcher bleibt größtenteils bestehen und kann sogar bei kluger Anschaffung und guter Bewirtschaftung einen höheren Verkaufserlös als den Kaufpreis erzielen. Viele Makler und Vermittler bieten deswegen auch ihren Kunden

Renditeimmobilien in der einen oder anderen Form mit an. Gerade Wohn- und Pflegeimmobilien liegen da klar im Trend. Denn gewohnt wird immer. Wer sich hier auskennt und einen guten Marktzugang hat: herzlichen Glückwunsch. Wer nicht, der sollte auf einen erfahrenen und vertrauenswürdigen Partner setzen. Denn allzu oft profitieren von einer Immobilie sehr viele: Bauträger, Verkaufs- und Vertriebsgesellschaft, Makler und der Notar ... aber nicht der Käufer. Mit der Wirtschaftshaus AG und ihren optimal auf den Kundenwunsch zugeschnittenen Immobilien bieten Sie Ihren Kunden sichere Sachwerte, eine anständige Rendite und ersparen sich und Ihren Kunden viel Administrationsaufwand und eventuell viel Ärger.

### Betongold, die beste Altersvorsorge

Sandro Pawils, Geschäftsführer der Wirtschaftshaus Service GmbH, bringt das Dilemma der Altersvorsorge auf den Punkt: „Die gesetzliche Rente steckt seit vielen Jahren in der Krise. Viel zu lange hat die Politik die Augen vor den absehbaren Problemen verschlossen. Die Problematik lässt sich ganz einfach zusammenfassen: Zu wenige Beitragszahler müssen zu viele Renten finanzieren.“ Lösen soll das Problem die private Vorsorge. Hier ist aber die Produktvielfalt sehr groß. Aktienfonds, Rentensparpläne, Lebensversicherungen, Riester- oder Rürup-Produkte ... und noch vieles mehr wird von Banken, Versicherungen und KAGs auf den Markt geworfen, um die Ver-

sorgungslücken im Alter zu schließen. Aber die Produkte sind entweder sehr niedrig, zum Teil unterhalb der derzeitigen Inflationsrate, verzinst. Oder aber sie profitieren von einem extrem volatilen Aktienmarkt. Sandro Pawils: „Drei Krisen in den letzten zehn Jahren haben das Vertrauen in den Aktienmarkt nachhaltig gestört. Wir bieten mit vermieteten Wohn- oder verpachteten Pflegeimmobilien eine echte Alternative für den Privatanleger.“ Damit Sicherheit und Rendite gleichermaßen gewährleistet sind, bietet die Wirtschaftshaus AG im Unterschied zu fast allen anderen Immobilienvermittlern für alle Immobilien-Assetklassen eine Mietzahlung auch bei Leerstand oder Mietnomadentum. Dies wird durch einen Mietpool oder den entsprechenden Betreiber garantiert. Außerdem findet eine permanente Immobilien- und Mieterbetreuung durch Wirtschaftshaus statt, was für Makler und ihre Kunden bedeutet, dass kaum zeitlicher Aufwand entsteht.

### Erfahrung und Marktzugang

Die Wirtschaftshaus Sachwert GmbH ist eine unabhängige Immobiliendienstleistungsgesellschaft. Sie ist sowohl für die Konzeption als auch für den Vertrieb von Bestandsobjekten, denkmalgeschützten Immobilien und Objekten aus Bankenverwertungen zuständig. Über 20 Jahre Erfahrung in

der Immobilien- und Finanzierungsvermittlung und mehr als 2.500 verkaufte Wohnungen belegen eindrucksvoll die Kompetenz des Hauses. „Von der Beratung bis zur Kaufabwicklung kommt alles aus einer Hand, ebenfalls die Immobilienverwaltung für unsere Kunden. So minimieren wir die Kosten und vereinfachen den Administrationsaufwand. Das kommt eins zu eins den Anlegern zugute“, erklärt Pawils.

Das Unternehmensziel der Wirtschaftshaus Sachwert GmbH ist es, dem Privatkunden den Markt der Immobilien zu erschließen und ihm dabei den größtmöglichen Mehrwert zu bieten. Dafür wurde neben Pflegeimmobilien und klassischen Anlagenimmobilien das Konzept der Sorglos-Immobilie entwickelt. „Wir bieten Ihnen mit dieser Immobilie ein zeitgemäßes Produkt, in dem Sicherheit und Rendite im Einklang stehen“, freut sich Pawils über das einmalige Konzept.

### Es rechnet sich ...

Mit Mieteinnahmen aus einer fremdvermieteten Immobilie werden etwaige Zins- und Tilgungsverpflichtungen gegenüber der Bank beglichen. Es findet ein sogenannter Pfandtausch statt. Der Hebel einer Immobilieninvestition zeigt sich darin, dass das aufgenommene Darlehen im Wesentlichen vom Mieter und durch Steuervorteile zurückgezahlt wird. Die günstigen Zinsen

werden zudem auf einen bestimmten Zeitraum festgeschrieben. Durch Inflation wird dieser Effekt noch weiter verstärkt, da die Immobilie dann im Wert im Verhältnis zum Kaufpreis steigt. „Vergleicht man einen Ansparvorgang mit der Investition in eine bankenfinanzierte Immobilie, so hat der Investor einen wesentlich geringeren monatlichen Aufwand, um das gleiche Resultat zu erzielen“, erklärt Pawils. Deswegen sei Absparen bei Immobilien für den Kapitalaufbau die effizientere Lösung, so Pawils. Denn die Miete und Steuerlast werden für den Abtrag eines Darlehens positiv genutzt, und eine Inflation wirkt sich wertsteigernd

**„Eine Immobilienrente ist vererbbar, kapitalisierbar und inflationsgeschützt.“**

auf einen Sachwert aus. „So wird für den Anleger eine inflationsgeschützte Dauerrente aus Miete ohne Kapitalverzehr erzielt“, erklärt Pawils. Der Vergleich zwischen Geldwerten und Sachwerten zeigt die Vorteile: Ein Anleger investiert über 26 Jahre hinweg jeweils 96 Euro monatlich und 7.500 Euro einmalig in klassisches Tagesgeld, in eine Kapital bildende Lebensversicherung (KLV), in eine fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) und in eine Immobilie mit einem Kaufpreis von 107.000 Euro. Das Tagesgeld erzielt 56.570, die KLV 73.900 und die FLV 89.000 Euro. Mit der Immobilie erreicht er 150.000 Euro (bei einer Wertsteigerung von 1,2 Prozent) nach 26 Jahren. Denn die erzielte Rendite durch Miet- oder Pachteinahmen bezieht sich von Anfang an auf eine höhere Basis als beim Ansparen, nämlich auf den „gehebelten“, sprich geliehenen Wert von 107.000 Euro Immobilieninvestition. Klarer Sieg für die Immobilie, frohlockt Pawils: „Eine Immobilienrente ist zudem vererbbar, kapitalisierbar und inflationsgeschützt.“



**Beitragsanpassungen in der PKV**

# Ihr Motor im Jahresendgeschäft!

Auch im kommenden Jahr werden zahlreiche PKV-Beiträge wieder steigen. Welche Rechte die Kunden haben und welche Argumente sich dadurch für Makler ergeben



*„Mit diesen Tipps  
minimieren Sie Ihr  
Haftungsrisiko  
bei PKV-Wechsler.“*

Alexander Schäfer  
Leiter KV-Management

Die private Krankenversicherung (PKV) stellt jedes Jahr die Kosten und die Beitragseinnahmen gegenüber. Im Falle einer Beitragserhöhung in der PKV hat der Kunde ein außerordentliches Kündigungsrecht, welches er innerhalb von einem Monat nach Wirksamwerden der Erhöhung wahrnehmen kann. Auch 2012 wird es bei einigen Gesellschaften wieder zu Beitragsanpassungen kommen. Eine Liste der Gesellschaften und der Tarife, die von einer Anpassung betroffen sind, finden Sie im internen Bereich der maxpool-Homepage. Wir geben Ihnen einen kleinen Überblick und Hintergrundinformationen zu den Gründen einer Beitragsanpassung. Gleichzeitig bekommen Sie Anregungen, was Sie bei einer Anpassung der PKV für Ihre Kunden tun können.

Eine Prämienerrhöhung bedarf grundsätzlich der Zustimmung durch einen unabhängigen Treuhänder (Paragraf 12 b VAG). Dieser prüft, ob die Beitragsanpassung im Einklang mit den Kalkulationsvorschriften des Versicherungsgesetzes steht. Gründe für Beitragsanpassungen sind steigende Preise für Medikamente, Geräte und medizinisches Personal. Daneben machen sich die Alterung der Bevölkerung und die gestiegene Lebenserwartung bemerkbar. Sondereffekte

ergaben sich in der Vergangenheit etwa durch die Einführung des Basistarifs, die Portabilität der Alterungsrückstellungen, die Erneuerung der Sterbetafeln und anderes. Die Möglichkeiten für die von Beitragsanpassungen Betroffenen sind vielfältig. Ihr Kunde hat ein Tarifwechsel- beziehungsweise Umstufungsrecht nach Paragraf 204 VVG. Somit können Umstellungsvarianten vom Versicherer angefordert werden, um eine Reduzierung der monatlichen Beitragsanteile zu erwirken. Zudem könnte der Kunde auch auf Leistungsinhalte wie beispielsweise die Wahlleistungen im stationären Bereich verzichten. Hier ist allerdings Vorsicht geboten, da ein späterer Einschluss dieser Leistungen nur mit einer erneuten Gesundheitsprüfung möglich ist. Für ältere Kunden wäre ein Wechsel in den Standard- oder Basistarif möglich. Die Leistungen orientieren sich am Katalog der gesetzlichen Kassen. Der Beitrag ist auf den Höchstbetrag der GKV begrenzt.

Letztlich kommt für Ihren Kunden auch der Wechsel der Gesellschaft infrage. Bitte beachten Sie hierbei aber unbedingt, dass Sie den Kunden auf folgende wichtige Dinge hinweisen sollten: Ist der KV-Vertrag bereits vor dem 1. Januar 2009 abgeschlossen worden, verliert Ihr

Kunde die bisher aufgebauten Alterungsrückstellungen komplett. Zudem verliert er bei Neuverträgen ab demselben Stichtag die Zugangsberechtigung in den Standardtarif. Kunden werden dann im Alter nur noch die Möglichkeit haben, in den Basistarif umstellen zu können. Bei einem Wechsel des Versicherers ist eine erneute Gesundheitsprüfung erforderlich, und auch die Zahnstaffel beginnt von Neuem. Die Beitragsrückerstattung, die der Vorversicherer dem Kunden bei Leistungsfreiheit zahlen würde, geht ebenfalls verloren. Sie haben als Vermittler viel zu bedenken. Sie haben aber auch die Chance, Ihrem Kunden einen leistungsstärkeren und beitragsstabileren Tarif zu vermitteln. Ihr Kunde wird Ihnen dies mit langjähriger Treue danken!

Sprechen Sie Ihre Kunden noch heute an. Reichen Sie uns eine Policenkopie Ihres Kunden ein und erhalten Sie einen unverbindlichen Vorschlag zum PKV-Wechsel vom maxpool-KV-Team!

### Auf den Punkt gebracht

- Alternativen innerhalb der Gesellschaft prüfen
- Policenkopie des Kunden ans maxpool-KV-Team senden
- Wichtige Hinweise zum PKV-Wechsel im Beratungsprotokoll vermerken
- Kundenwunsch und Empfehlung dokumentieren und gegenzeichnen lassen
- Krankentagegeld unbedingt berücksichtigen

**Weitere Informationen:**  
maxpool-Mitgliederbereich:  
[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)  
Telefon: (0 40) 29 99 40-820  
Fax: (0 40) 29 99 40-641  
E-Mail: [KV@maxpool.de](mailto:KV@maxpool.de)

Angst um den Geldwert

# Euro- und Inflationsängste als Thema im Vertrieb?

Die aktuell in den Medien brennende Diskussion über Stabilität und Zukunft des Euro wird uns sicherlich noch einige Zeit weiter begleiten.



*„Eine Währungsreform halte ich für blanke Theorie.“*

Oliver Drewes  
Leiter Vorsorgemanagement

Nein, auch wir bei maxpool wissen heute noch nicht, wie das alles mit Griechenland & Co. ausgehen wird. Wir können an dieser Stelle nur feststellen, dass wir bislang keine Umsatzrückgänge bei Kapitalanlageprodukten verzeichnen müssen. Stattdessen haben wir sogar deutliche Zuwächse, wofür ich Ihnen auch an dieser Stelle einmal mehr danken möchte! Auch können wir nicht feststellen, dass das Thema „Währungsangst“ im Vertrieb irgendwie anders eine nennenswerte Rolle spielen würde – oder gar die ersten Lebensversicherer tot umgefallen wären. Trotzdem möchte ich heute dieses Thema einmal in meiner Rubrik „Vertriebstipp“ behandeln, da sich sicherlich viele von Ihnen und Ihren Kunden zumindest gedanklich immer mal wieder damit beschäftigen. Natürlich geht es auch mir so, wenn ich wieder einen „Weltuntergangsartikel“ irgendwo gelesen habe. Natürlich ist es KEIN Vertriebstipp von mir, dieses Thema offensiv in der Kundschaft zu behandeln. Zumindest sollte man aber „fertig“ mit dem Nachdenken sein, wenn Kunden über das Thema der Inflationsängste sprechen möchten. Daher führe

ich im Nachfolgenden meine persönliche Sichtweise der Dinge aus, die möglicherweise auch aus „vertrieblicher Sicht“ nicht irrelevant ist.

Was passiert eigentlich, wenn wir tatsächlich eine steigende Inflation bekommen? Ich meine, grundsätzlich sind ansteigende Inflationssätze für die Altersversorgung nicht unbedingt gleich

***Inflation bedeutet nicht zwingend eine existenzielle Bedrohung für Altersversorgungsprodukte.***

schlimm. Wir dürfen nicht vergessen, dass Inflation erfahrungsgemäß auch zu steigenden Zinsen in der Kapitalanlage führt. Auch die konservativ verzinsten Produkte würden – etwas zeitversetzt – auf Inflation reagieren, indem die Gesamtverzinsung des Tarifs entsprechend ansteigen würde. Insoweit bedeutet Inflation also nicht zwingend eine existenzielle Bedrohung für Altersversorgungsprodukte. Gefährlich wird es erst dann, wenn Inflation zu stark wird oder

gar in eine „Hyperinflation“ umschlägt, wie es beispielsweise unsere (Ur-)Großeltern nach dem Ersten Weltkrieg erleben mussten, oder das afrikanische Simbabwe noch im Jahr 2009. Sollte so etwas auf Deutschland tatsächlich zukommen, dann ist die Altersversorgung allerdings auch nur noch nebensächlich. Arbeitslosigkeit, Obdachlosigkeit und das blanke Chaos würden uns dann sicherlich viel mehr beschäftigen als unsere Rente ...

Ich unterstelle und baue darauf, dass unsere heutige Bundesregierung aus den Fehlern der Weimarer Republik gelernt hat und insgesamt aufgeklärter agiert. Auch eine Währungsreform halte ich für blanke Theorie. Insoweit sehe ich auch die Altersversorgungsprodukte als nicht gefährdet an. Vielleicht nutzt Ihnen meine Argumentation etwas – die in dieser Art durchaus auch in den Medien vertreten ist, jedoch zumeist als „zu langweilig“ abgetan wird – aber deswegen ja nicht verkehrt sein muss.

Sollte ein Kunde trotzdem noch verunsichert sein, sprechen Sie doch mal mit ihm über Fondspolizen, die ihren Investitionsschwerpunkt etwa auf produzierendes Gewerbe legen. Ein besonders interessantes Modell könnte dann beispielsweise auch die Sachwertpolice der LV 1871 sein, die eine ausgesprochen breite Diversifizierung in unterschiedliche Sachwerte sicherstellt – beispielsweise in Bodenschätze, Agrarrohstoffe, spezielle Unternehmensbeteiligungen und so weiter. Dieses Produkt und das entsprechende Informationsmaterial der LV 1871 passen außergewöhnlich gut zur derzeitigen Mediendiskussion und zu den darauf fokussierten Kunden – man könnte meinen, die LV 1871 habe das mit Absicht so konzipiert. ;-)

Weitere Produktinformationen können Sie wie immer gern bei maxpool bekommen – oder im Internet unter [www.Sachwertpolice.com](http://www.Sachwertpolice.com).

Gewerbeversicherung

# Zwei neue Spezialversicherungen bei Marsh4Broker

Premium-Lösungen für Kunden aus dem Bau- und Beratungsgewerbe



*„Hochwertigen, maßgeschneiderten Versicherungslösungen für spezifische Branchen möchte Marsh4Broker in Zukunft noch häufiger eine Plattform bieten.“*

Robert Bauer  
verantwortlich für den  
Kompetenzbereich Gewerbe

## Erhöhung der Liquidität von Bauunternehmen durch Kautionsversicherung

Für mittelständische und kleine Unternehmen oder Handwerker in der Bauwirtschaft gehört es mittlerweile zum Tagesgeschäft, dass ihr Auftraggeber für einen Großteil der zu erbringenden Leistungen Sicherheitseinhalte vertraglich festlegt. Diese bringen Dienstleister wie Maler, Elektriker oder Trockenbauer bei angespannter Marktlage schnell in finanzielle Engpässe, da meist 5 bis 10 Prozent der Auftragssumme beziehungsweise der Schlussrechnung für jeweils fünf Jahre als Kautions z.B. bei der Bank gebunden sind. In der Regel wirkt sich das auf die Kreditlinie des Unternehmers aus und verringert seine Liquidität und somit die Wettbewerbsfähigkeit. Eine gute Alternative zu diesen – häufig auch sehr teuren – Konditionen von Bankbürgschaften bietet eine Kautionsversicherung. Sie hat keinen negativen Einfluss auf das Kreditvolumen und verlangt im Gegensatz zu Bankbürgschaften bei entsprechender Bonität keine Sicherheiten. Ein weiterer Vorteil: Wenn Ihr Kunde bereits eine Kautions-

bei einem Geldinstitut hinterlegt hat, so ist ihr Austausch einfach gegen eine gleichwertige Bürgschaft der VHV möglich („Umschuldung“). Nach dem Austausch wird das Bürgschaftskonto Ihres Kunden beim vorhergehenden Bürgen, in der Regel die Hausbank, entlastet. So ermöglichen Sie Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes mit einem kostengünstigen und passenden Angebot eine höhere finanzielle Flexibilität und bessere Wettbewerbsfähigkeit. Da über Kredite und Investitionen meist in der Geschäftsleitung entschieden wird, kann für Sie die Kautionsversicherung als Einstiegsprodukt beim Kunden auch die Funktion eines „Türöffners“ übernehmen.

## Consult schützt die Existenz von Unternehmens- und Personalberatern

Der Markt für Unternehmensberater floriert und die Experten rechnen mit einem weiteren Wachstum der Branche in den nächsten Jahren. Doch wer berät, kann Fehler machen. Viele Dienstleister aus der Branche riskieren ihren geschäftlichen Erfolg, weil sie auf den

notwendigen Versicherungsschutz verzichten. Die Berufshaftpflicht Consult by Hiscox bietet Unternehmens- und Personalberatern umfassende Versicherungslösungen für berufsspezifische Gefahren wie Beratungs- oder Entscheidungsfehler mit daraus resultierenden Ansprüchen Dritter. Die Folgen etwa von Fehleinschätzungen können leicht Ansprüche in siebenstelliger Höhe bewirken. Doch neben der existenziellen Gefährdung kann auch der Ruf Ihres Kunden nachhaltig Schaden nehmen. Die Vermögensschadenshaftpflicht Consult schützt vor Schadensersatzansprüchen beispielsweise bei entgangenem Gewinn, Verzugsschäden, vergeblichen Aufwendungen oder Kosten durch Verletzung der Schutz- und Urheberrechte. Zudem sind auch eventuell vorhandene Niederlassungen Ihres Kunden mit der Haftpflicht abgedeckt.

### Auf den Punkt gebracht

- Kautionsversicherung mit Bürgschaftsline zwischen 10.000 und 250.000 €
- Keine Forderung nach Sicherheiten bei entsprechender Bonität
- Umschulden bestehender Bankbürgschaften jederzeit möglich
- Vermögensschadenshaftpflicht mit offener Deckung
- Töchter, Zweigstellen und Niederlassungen im Europäischen Wirtschaftsraum sind über Consult mitversichert.
- Optionale Bausteine für Tätigkeiten in unterschiedlichen Beratungsfunktionen

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

## Motivationstraining

# Handlungen steigern meinen Erfolg!

Keine Termine haben Sie schon, keine Abschlüsse haben Sie auch schon, keine Provision daraus haben Sie auch schon und keine Empfehlungen haben Sie auch schon.

Wie Sie sich selbst gut organisieren, um erfolgreich zu sein



*„Wer etwas verändern will,  
muss bei sich selbst  
beginnen.“*

Manfred Nehren  
Management- und Verhaltenstrainer

In meinen Seminaren, Meetings, Workshops oder Trainings wird immer öfter darüber gesprochen, dass das Geschäft immer schwieriger werde. Wie in einer der vorhergehenden Ausgaben schon einmal geschildert, hat sich der Verkauf in den letzten Jahren extrem gewandelt. Und dennoch, behaupte ich, werden sich die guten Verkäufer/Berater immer im Markt durchsetzen. Was muss ich denn tun, um mich in diesem „Neuen Markt“ behaupten zu können, fragen mich sehr oft die Teilnehmer.

Es beginnt damit, sich selbst mal in Augenschein zu nehmen und zu überprüfen: Wie gestalte/organisiere ich eigentlich mich und meine Arbeitstage? Habe ich konkrete Ziele, und wenn ja, wie realistisch sind diese? Wenn ich einen der Teilnehmer frage, was er denn im nächsten Monat verdienen möchte, kommt wie aus der Pistole geschossen ein Betrag, von dem man gut leben könnte.

Wenn ich dann hinterfrage: Wie viele Anrufe/Gespräche müssen Sie denn

dafür tätigen? Wie hoch ist denn die durchschnittliche Terminfrequenz aus diesen Gesprächen? Wie viele Termine müssen Sie denn haben, um den gewünschten Betrag verdienen zu können? Daraus ergeben sich natürlich die nächsten Fragen: Was müssen Sie denn durchschnittlich pro Termin verdienen, um Ihr Ziel zu erreichen? Wie hoch ist denn Ihre durchschnittliche

*„Wie kann ich meine  
Ergebnisse steigern?“*

Abschlussquote in Ihren Verkaufs-/Beratungsgesprächen? Und last, but not least: Sind diese Ziele in Ihrem Zeitrahmen überhaupt umsetzbar?

In einem Markt arbeiten zu können, welcher Ihnen alle Freiheiten in der Umsetzung Ihrer Träume, Wünsche und Ziele ermöglicht, bildet bereits die erste und wichtigste Voraussetzung. Also, fangen Sie getreu dem Motto „Carpe diem“ (Nutze/genieße den Tag)

an, Ihre Tage neu zu erleben. Leben Sie Ihre Tage beziehungsweise füllen Sie Ihre Tage mit Leben. Gestalten Sie Ihre Tage so, dass Sie jeden Tag genießen und Freude daran haben.

Wie ein Kollege von mir schon geschrieben und gesagt hat: Keine Termine haben Sie schon, keine Abschlüsse haben Sie auch schon, keine Provision daraus haben Sie auch schon und keine Empfehlungen haben Sie auch schon.

## Was also tun?

Als ich mit meiner Tätigkeit in der Finanzdienstleistungsbranche begonnen habe, bekam ich das Buch eines sehr erfolgreichen Verkäufers in die Hände. Aus dem ganzen Inhalt ist am Ende eine Aussage in meinem Bewusstsein geblieben: „Zeige mir jemanden, der mit drei Personen am Tag über sein Geschäft spricht, und ich zeige Dir jemanden, der erfolgreich ist.“ Ich bin genau diesem Rat gefolgt, um festzustellen, ob es auch bei mir funktioniert. Um sicherzugehen, dass es auch funktioniert, habe ich über fünf Monate jeden Tag fünf Personen auf mein Geschäft angesprochen. Mit dem Ergebnis, dass sich mein ganzes Leben verändert hat. Ich hatte jede Menge Termine, jede Menge Gespräche und damit auch eine Menge Abschlüsse und Empfehlungen.

Gerne stehe ich Ihnen in einem meiner Workshops, Seminare, Trainings oder Vorträge zu diesem Thema nochmals Rede und Antwort.

Verkaufstraining

# Persönlichkeit ist Trumpf

Aufmerksamkeit zu erzielen ist wichtiger denn je. Das ist der eigentliche Engpass für den Verkaufserfolg.



*„Die begehrte Aufmerksamkeit der Kunden bekommt am ehesten das, was aus dem Rahmen fällt.“*

Roger Rankel  
Verkaufstrainer

Gute Mädchen kommen in den Himmel, böse überall hin! So hieß ein Buch, das vor einigen Jahren für Furore sorgte und seine Autorin vermutlich reich machte. Dass die im Buchtitel formulierte These stimmt, macht Charlotte Roche gerade zum zweiten Mal vor. Auf ihr Enthüllungsbuch „Feuchtgebiete“ ließ die frühere Viva-Moderatorin die „Schoßgebete“ folgen, und wieder ist Roche, das böse Mädchen, in allen Talkshows, in allen Zeitungen und in allen Magazinen von „FAZ“ bis „FOCUS“, von „Frankfurter Rundschau“ bis „SPIEGEL“. Kein Wunder, dass ihr Buch sich verkauft und verkauft und verkauft wie das sprichwörtliche Schnittbrot.

Warum ich Ihnen das erzähle? Keine Sorge, ich will Sie nicht zu pikanten Enthüllungen ermuntern. Doch in der Roche-Geschichte steckt eine wichtige Lektion für Verkäufer: Gib den Leuten etwas zu reden. Sei interessant, und man interessiert sich auch für dein Produkt. Der Wettbewerb kennt seit Jahren nur eine Richtung: Er wird härter. Produkte ähneln sich immer mehr. Kunden haben längst vor der Vielzahl der Werbepotschaften kapituliert. 5.000 sollen inzwischen im Schnitt auf jeden Konsumenten einprasseln, so Marketing-Guru

Martin Lindstrom in seinem neuen Buch „Brand Sense“. Täglich! Die allermeisten werden von den Umworbenen gar nicht mehr wahrgenommen. Kein Wunder, dass Aufmerksamkeit bei Marketingexperten längst als der eigentliche Engpass für den Verkaufserfolg gilt.

Die begehrte Aufmerksamkeit der Kunden bekommt am ehesten das Ungewöhnliche, Unverwechselbare. Das, was aus dem Rahmen fällt. Was zum Lachen bringt, irritiert, provoziert oder begeistert. Und das bringt mich gleich zur eigentlichen Frage: Wo fallen Sie aus dem Rahmen? Vielleicht fahren Sie einen urigen Oldtimer oder kleiden sich eine Spur anders als der Mainstream. Vielleicht sorgen Sie durch Spielecke und liebevolle Kinderbetreuung für ungestörte Beratungsgespräche. Vielleicht dekorieren Sie Ihr Büro mit den Gipfelfotos spektakulärer Bergtouren. Vielleicht starten Sie mit einem unvergesslichen Einstieg in das Gespräch. Ich zum Beispiel überreiche wichtigen Firmenkunden zu Beginn gern einen edlen verchromten Haken. Auf fragende Blicke erläutere ich: „Sie werden sicherlich den Haken in meinem Angebot suchen. Es gibt keinen. Deshalb habe ich Ihnen vorsichtshalber schon

mal einen mitgebracht.“ Damit ist das Eis gebrochen.

Was auch immer Sie tun: Es sollte zu Ihnen passen. Und es ersetzt natürlich nicht die fachkompetente und faire Beratung Ihres Kunden – dass Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben, setze ich einfach voraus. Doch wenn Sie möchten, dass man über Sie spricht, dass man sich für Sie und für Ihr Produkt interessiert und dass man Sie weiterempfiehlt, müssen Sie ein wenig mehr machen als nur Ihre Hausaufgaben. Zeigen Sie Persönlichkeit. Es lohnt sich!

## Vertriebskongress/DKM

■ <b>Wo:</b>	Dortmund
■ <b>Was:</b>	Offener Vortrag - Sales Secrets
■ <b>Wann:</b>	27.10.2011 um 13:00 Uhr
■ <b>Referent:</b>	Roger Rankel u. a.
■ <b>Motto:</b>	Vertriebskongress auf der DKM Messe
■ <b>Veranstalter:</b>	go! Akademie für Führung und Vertrieb AG

## Nächstes offenes Seminar

■ <b>Wo:</b>	Starnberg am See, Hotel Residence
■ <b>Was:</b>	Offene Veranstaltung
■ <b>Wann:</b>	24./25. Januar 2012
■ <b>Referent:</b>	Roger Rankel
■ <b>Motto:</b>	ENDLICH EMPFEHLUNGEN & BESSER VERKAUFEN
■ <b>Veranstalter:</b>	Roger Rankel

**Anmeldung unter:**  
Telefon: (0 81 57) 999 1000  
Internet: [www.roger-rankel.de](http://www.roger-rankel.de)

## CRM-Software als Grundlage der Geschäftstätigkeit

# So binden Sie Kunden

Jeder Finanzdienstleister stellt sich der regelmäßigen Herausforderung, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenkontakte professionell zu pflegen.



*„Wer sicher und genau die jetzt im Moment wichtigen Informationen zur Hand hat, der hat klare Wettbewerbsvorteile.“*

Peter Fenner  
moneycheck24 / FSH GmbH

Um diese anspruchsvolle Aufgabe zu bewältigen, ist eine überschaubare CRM-Software das A und O eines heutigen Finanzdienstleisters. Die Software speichert alle wichtigen Daten der Kontakte und die dazugehörigen Aktionen in einer Datenbank. Dort können alle Informationen je nach Bedarf weiterverarbeitet werden. CRM-Software unterstützt und optimiert die Kommunikation und die unzähligen, kundenbezogenen Aufgaben. Der Berater, welcher das Prinzip einer ganzheitlichen Unternehmensführung verfolgt, kommt um den Einsatz einer solchen Software nicht herum.

Natürlich ist eine solche CRM-Lösung noch effektiver, wenn sie online genutzt werden kann. Damit haben das ganze Büro, der Vertrieb und die Geschäftsführung zu jeder Zeit und an jedem Ort Zugriff auf alle wesentlichen Daten. Verwaltungsprozesse werden beschleunigt und die Fehleranfälligkeit reduziert. Ändert etwa das Sekretariat eine Kundenanschrift, hat der Vertrieb die aktualisierte Adresse in Echtzeit auch in seinem Zugang und kann zeitgleich mit den aktuellen Daten arbeiten. Wir wissen schon lange: „Das Geburtsdatum

des Kunden oder seiner Ehepartnerin ist eines der einfachsten, aber auch effektivsten Mittel zur Kundenbindung.“ Sind diese Daten also topaktuell gepflegt und für den zuständigen Bearbeiter leicht zu erreichen, ist ein Mailing, eine Glückwunschkarte oder eine persönliche Gratulation in wenigen Minuten erledigt. So schafft eine solide Datenhaltung mit geringem Aufwand einen hohen Wert.

## Wir leben in hochdynamischen Märkten

In der heutigen Zeit erleben wir also täglich Situationen, in denen wir unseren Datenbestand effektiv im Griff haben müssen. Wer sicher und genau die jetzt im Moment wichtigen Informationen zur Hand hat, der hat klare Wettbewerbsvorteile.

Daneben sollte die eingesetzte CRM-Lösung anpassbar an die sich ständig ändernden Geschäftsprozesse sein. Gerade der Finanzmarkt erfährt immer wieder in kurzer Zeit gravierende Änderungen und muss schnell reagieren. Hier ist eine flexible Software unabdingbar und stellt eine verlässliche Grundlage für das Tagesgeschäft dar.

## Moderne CRM organisiert nicht nur Kontakte

Die Angaben zu einem Kontakt lassen sich beispielsweise ergänzen mit allen Versicherungsverträgen und der kompletten Vermögenssituation des Kunden. Ein Vertragsspiegel, Beitragsvergleiche, tagesaktuelle Geldmarktdaten und effektive Analysen runden die Information zu einem Kontakt ab. So hat der moderne Finanzberater immer alle Informationen mit wenigen Klicks auf dem Bildschirm.

Auch der Kunde kann aktiv an diesen Prozessen teilhaben, indem er sich in seinen personalisierten Kundenbereich einloggt und genau die Informationen zu sehen bekommt, die der Berater für ihn zur Verfügung stellt.

So schließt sich der Kreis und der Berater interagiert in einer dynamischen Online-CRM über einen Echtzeit-Datenbestand direkt mit dem Kunden.

## Auf den Punkt gebracht

- Direkt aus der Kontaktmaske einen Termin per SMS bestätigen
- Kontakte über Merkmale und Kennzeichen eindeutig klassifizieren
- Über gezielte Marketingaktionen Interessenten zu Kunden machen
- Transparenz im Bestand über eindeutige Filter in umfassenden Suchmöglichkeiten
- Schnell nachsehen, was in der letzten Woche mit dem Kunden besprochen wurde
- Dem Kunden in wenigen Minuten eine Vertragskopie per Mail zusenden

## Öffentlicher Dienst

# Potenzial für Makler

Wetten, dass Sie mehr mit dem Öffentlichen Dienst zu tun haben, als Sie meinen? Denn auch wer keinen besonderen Fokus auf diese Kundengruppe legt, findet in seinem Kundenbestand viele Angehörige des Öffentlichen Dienstes. Im Schnitt ist jeder zehnte Privatkunde eines Maklers bei Bund, Land oder Kommune beschäftigt.



Jeder achte Erwerbstätige stellt zum Beispiel als Lehrer, Polizist, Soldat oder Verwaltungsbeamter seine Arbeitskraft in den Dienst der Allgemeinheit. Gemeinsam mit den Familienangehörigen umfasst der Öffentliche Dienst damit rund zwölf Millionen Menschen.

### Vertriebschancen durch Verjüngung

Nicht nur die nach wie vor überdurchschnittliche und stabile Einkommens- und Vermögenslage, die langfristig hohe Kaufkraft sowie das ausgeprägte Risikobewusstsein machen die Kundengruppe attraktiv. Vor allem das Kundenpotenzial, das sich in den nächsten acht bis zehn Jahren überproportional erneuern wird, ist Anreiz, sich näher damit zu beschäftigen. Denn alleine in der Lehrerschaft werden aufgrund der Altersstruktur bis 2020 über 400.000 zu besetzende Plan-

stellen prognostiziert. Ähnlich sieht es im Bereich Innere Sicherheit, beispielsweise bei Polizei, beim Zoll oder im Justizvollzug, aus. Und auch bei der Bundeswehr stehen nach der Abschaffung der Wehrpflicht Nachwuchskräfte im Vordergrund.

### Vorsorgebedarf steigt

Die knappen Kassen von Bund und Ländern haben neben der durch Einstellungsstopps bedingten ungünstigen Altersstruktur seit Jahren einen weiteren Effekt: Auch für Beamte ergibt sich vermehrter Vorsorgebedarf. Denn die heraufziehende Krise vor Augen, hat der Staat die Versorgungen seiner Beschäftigten mehrfach reduziert. Diese Kürzungen, die insbesondere die Krankheits- und Altersvorsorge betreffen, orientieren sich an den Einschnitten in der gesetzlichen Sozialversicherung.

### Vorsprung durch Know-how

In vielen Bereichen – ob Altersvorsorge, Hausrat-, Kraftfahrt- oder Pflegeversicherung – deckt sich der Bedarf von Kunden aus dem Öffentlichen Dienst mit dem von Privatkunden. Besonderes Know-how ist hierbei kein Muss. Es braucht allerdings einige Kenntnisse, um sich in der Beratung von anderen Vertriebspartnern abzuheben: Das beginnt damit, die „Sprache“ des Öffentlichen Dienstes zu sprechen: Besoldung statt Gehalt, Dienstherr statt Arbeitgeber, Dienstverhältnis statt Arbeitsvertrag. Im Gespräch sollten dann auch Themen wie die Versicherung von Dienstschlüsseln oder die Absicherung ehrenamtlicher Tätigkeiten ihren Platz finden. Wer dann noch erläutern kann, welche Leistungen die Beihilfe im Pflegefall erbringt, demonstriert seine breit gefächerte Beratungskompetenz. Lediglich bei drei Themen – Dienstunfähigkeit, Diensthaftpflicht sowie Beihilfe- oder Heilfürsorgeanspruch – bedarf es spezieller Lösungen und weiterführender Kenntnisse.

Spezialversicherer wie die DBV Deutsche Beamtenversicherung helfen dabei, das notwendige Know-how aufzubauen und das Potenzial des Öffentlichen Dienstes gezielt zu heben. So unterstützt die DBV als Unternehmen der AXA Gruppe ihre Vertriebspartner unter anderem mit Online-Schulungen und einem Makler-Extranet. Eine moderne Beratungstechnologie und Verkaufsinstrumente wie ein „DU-Navigator“ vereinfachen die Kundenberatung und machen diese haftungssicher. Sich durch das Dickicht der zig Versorgungsordnungen zu kämpfen, erübrigt sich damit.



**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 09/2011 (gemessen an den Provisionserlösen)  
\*\*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 11,2% bis 14,1% p. a. seit 2002, Laufzeit 5 bis 15 Jahre
- Einzigartige § 34c-Produkte mit 10,4% 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

Besuchen Sie uns!  
Halle 3B Stand D15  
 **DKM**  
25.-27.10. **2011** 

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



*„Für die Umwandlung der bAV-Abfindung kann die günstige Pauschalversteuerung genutzt werden.“*

Kai Säland  
Steuerberater

## bAV-Aufstockung bei Unternehmensaustritt

In der vorherigen poolworld-Ausgabe wurde dargestellt, dass Arbeitnehmer Abfindungszahlungen in die bAV umwandeln können, soweit die Höchstbeträge durch laufende Zahlungen in die bAV nicht ausgeschöpft wurden. Hier wird die gesamte Dienstzeit zugrunde gelegt. Es können auch noch nicht zugeflossener laufender Arbeitslohn wie etwa Urlaubs- oder Weihnachtsgeld und so weiter umgewandelt werden, jedoch muss die Zahlung im Rahmen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses erfolgen. Es wird unterschieden in die Vervielfältigungsregelung unter Anwendung der Pauschalsteuerregelung, soweit eine bAV bereits mit Vertragsdatum vor 2005 gegeben ist, und der Regelung, soweit eine bAV mit Vertragsdatum nach 2004 gegeben ist. Hier wird die Regelung mit der Pauschalsteuer dargestellt: Soweit der ausgeschiedene Arbeitnehmer eine

Zusage auf eine betriebliche Altersvorsorge vor 2005 hatte, kann für die Umwandlung der Abfindung (Vervielfältiger) die günstige Pauschalversteuerung genutzt werden. Der Höchstbetrag aus Anlass des Unternehmensaustritts wird wie folgt berechnet: Der jährliche pauschalierungsfähige Höchstbetrag in Höhe von 1.752 Euro wird mit der Zahl an Kalenderjahren, in denen das Arbeitsverhältnis bestand, vervielfacht. Es muss hiervon eine Kürzung vorgenommen werden, soweit bereits eine bAV mit Beiträgen im Ausscheidensjahr und in den sechs vorangegangenen Kalenderjahren vor Unternehmensaustritt erfolgte. Das Dienstjahr bei Eintritt sowie Beendigung wird jeweils als volles Kalenderjahr gewertet. Gehen wir von einem Beispiel aus, bei dem 21 Dienstjahre zugrunde liegen. Multipliziert mit dem jährlichen Höchstbetrag von 1.752 Euro stünden 36.792 Euro als Abfindung im Raum. Davon müssen allerdings noch die Prämien für das aktuelle und die letzten sechs Jahre für die Direktversicherung abgezogen werden. Insgesamt also sieben Jahre mit je 1.752 Euro (12.264 Euro). Für dieses Beispiel blieben also noch 24.528 Euro als Höchstbetrag übrig. Die Regelung unter Anwendung von Paragraph 3 Nummer 63 EStG, somit mit Vertrag einer bAV nach 2004, wird in der nächsten Ausgabe 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](mailto:beratung@mpls-hamburg.de)

## Soziale Netzwerke immer wichtiger

57 Prozent der Makler wollen Netzwerke künftig mehr nutzen. Die Mehrheit ist davon überzeugt, dass Soziale Netzwerke für den Verkauf von Finanzprodukten in den nächsten drei Jahren eine wachsende Rolle spielen werden. 54 Prozent können sich vorstellen, dass sie sogar zum Geschäftsalltag dazugehören werden. Bereits jeder fünfte Makler hatte über die Sozialen Netzwerke Kontakt zu seiner Zielgruppe. 11 Prozent von ihnen haben so sogar schon Abschlüsse erzielt. 55 Prozent der Makler wünschen sich zum Thema Soziale Netzwerke eine intensive Schulung und Unterstützung durch ihren Versicherer oder Pool. Über eigene Homepages verfügen 80 Prozent. Nachholbedarf haben Makler nach eigener Einschätzung bei Präsentationen über YouTube und Twitter. YouTube-Agenturvideos würden 28 Prozent der Befragten gerne nutzen, um sich und ihre Dienstleistungen vorzustellen. Jeder vierte Makler kann sich vorstellen, über YouTube Werbevideos mit Informationen über Versicherungslösungen zu verbreiten. Twitter würden gerne 18 Prozent nutzen. Im Rahmen der Maklertrendstudie 2011/2012 von der Beratungsgesellschaft Towers Watson im Auftrag der [maklermanagement.ag](http://maklermanagement.ag) zwischen Mai und Juni 2011 wurden 300 Makler befragt.



**Anmeldung per FAX**

**JA, ich komme zur Sach-Tour 2012!**

**Anmelden unter Fax (0 40) 29 99 40 – 630 oder per E-Mail an [tour@maxpool.de](mailto: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:**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 13.02. Hannover   | <input type="checkbox"/> 22.02. Dresden   |
| <input type="checkbox"/> 14.02. Osnabrück  | <input type="checkbox"/> 23.02. Leipzig   |
| <input type="checkbox"/> 15.02. Leverkusen | <input type="checkbox"/> 27.02. Freiburg  |
| <input type="checkbox"/> 16.02. Frankfurt  | <input type="checkbox"/> 28.02. Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 20.02. Hamburg    | <input type="checkbox"/> 29.02. München   |
| <input type="checkbox"/> 21.02. Berlin     | <input type="checkbox"/> 01.03. Nürnberg  |

**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.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de).

Stornobedingungen (nur schriftlich):

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

1. Bei Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung ist die Stornierung kostenfrei.
2. Bei Absage bis 7 Tage vor der Veranstaltung fallen 15 Euro Stornokosten an.
3. Bei Absagen, die später bei uns eingehen, sowie bei Nicht-Erscheinen, werden Stornogebühren 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](mailto:tour@maxpool.de)) erfolgen.

Bitte bewahren Sie den Sendebericht der Absage zu Ihrer Sicherheit als Beleg auf.

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

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

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

Rechtstipp

# Hinweispflicht auf eine Unterversicherung

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



Das Oberlandesgericht Stuttgart hat am 30. März 2011 (Aktenzeichen 3 U 192/10) ein sehr maßgebliches und vielleicht richtungweisendes Urteil zur Maklerhaftung gesprochen.

Konkret ging es um die Unterversicherung bei einem Fensterbauunternehmen. Die Unterversicherung bestand nach Feststellungen des Gerichts sowohl hinsichtlich der Gebäudefeuerversicherung als auch der Versicherung für Hochbau- und Betriebszubehör. Es wurde ein Maklervertrag geschlossen, wonach sich der Makler verpflichtete, die Richtigkeit und Zweckmäßigkeit der Vertragsgestaltung und Prämiensätze zu überprüfen und die Versicherungsverträge zu vermitteln und zu verwalten. Außerdem erhielt der Makler eine übliche Maklervollmacht, Versicherungs-

verträge zu kündigen, umzudecken oder neu abschließen zu dürfen. Dem Versicherungsmakler wurde der Vorwurf gemacht, er hätte die Unterversicherung erkennen und vermeiden müssen. Außerdem hätte es viele Möglichkeiten gegeben, dass eine Unterversicherung nicht hätte eintreten können. Es hätte zum Beispiel eine Unterversicherungsverzichtsklausel vereinbart werden können, eine gleitende Neuwertversicherung, eine Vorsorgeversicherung, eine Anpassung an Indizes zum Ausgleich des inflationsbedingten Anstiegs der Versicherungswerte oder auch eine Versicherung auf erstes Risiko. Jedenfalls hätte ein Vertragsschluss gewählt werden können, nach dem der Kunde – nach eingetretenem Schadensfall – jedenfalls nicht mit einer Unterversicherung, hier

von über einer Million Euro, schlecht abgesichert gewesen wäre.

Das Landgericht Tübingen (7 O 620/04) hatte bereits dem Kläger Recht gegeben. Das Oberlandesgericht Stuttgart hat das erstinstanzliche Urteil bestätigt. Das OLG zitiert unter anderem Professor Dörner im VVG-Kommentar Prölz/Martin (Paragraf 59 VVG, Randnummer 52), in welchem es heißt:

„Ist der Makler also der Auffassung, eine Befolgung von Weisungen des Versicherungsnehmers wäre für diesen nachteilig, so muss er den Versicherungsnehmer darauf hinweisen und darf der Weisung erst nachkommen, wenn der Versicherungsnehmer trotz begründeten Abratens darauf besteht.“

Überdies zitiert die Entscheidung noch weitere Rechtsauffassungen aus der Literatur sowie natürlich die Sachwalterentscheidung. Im Rahmen einer Gesamtbetrachtung ist das OLG Stuttgart mithin der Auffassung, dass im Falle einer erkennbaren Unterversicherung eine deutliche Hinweispflicht des Versicherungsmaklers zu postulieren ist. Der Versicherungsmakler hätte also eine Dokumentation darüber anfertigen müssen, dass dem Versicherungsnehmer eindringlich die Nachteile einer Unterversicherung vor Augen geführt worden waren. Das Fazit ergibt sich mithin auch wörtlich aus dem Urteil unter der Randnummer 24:

## Fazit

„Nur wenn der Kläger (VN) trotz entsprechender Aufklärung eine Unterversicherung gewünscht hätte, wäre der Beklagten (Versicherungsmakler) keine Pflichtverletzung vorzuwerfen.“

•Stephan Michaelis



Effektiv helfen schon ab € 5,- monatlich

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



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

Unserer Arbeitsweise auf einen Blick:

**KEINE Verwaltungskosten!**

Die gesamte Verwaltung und Administration wird ehrenamtlich geleistet.

**Eine echte 1 zu 1 Hilfe.**

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

**Vollständige Transparenz.**

Alle Spendengelder sind in unserer offenen Buchhaltung im Internet gelistet.

**Gemeinnützigkeit ist steuerlich anerkannt.**

Somit erhalten Sie selbstverständlich auch Spendenquittungen.

**Wir freuen uns über jede Spende!**

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

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

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

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



Die wichtigste Kommunikationsplattform der Branche

# Die DKM wird 15

Über 330 Aussteller und annähernd 20.000 Besucher zählte die DKM 2010.

Und auch dieses Jahr wird die Messe vielversprechend.



Solvency II, AIFM-Richtlinie, Anlegerschutzgesetz oder die Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie: Die Finanz- und Versicherungsbranche muss sich zunehmend auf Regularien einstellen, die von Seiten der europäischen Politik auf sie niederprasseln. Am 26. und 27. Oktober 2011 bereitet die DKM unabhängige Vermittler, Berater und Finanzdienstleister auf die anstehenden Herausforderungen

vor und bietet eine Gesprächsplattform für Produktgeber und den ungebundenen Vertrieb. Die Themen der Traditionsmesse sind vielfältig, der Informationsbedarf groß.

Am Dienstagabend startet die DKM ab 19:00 Uhr in Halle 7 mit der beliebten Auftaktveranstaltung und einem leckeren Büfett. In den darauffolgenden zwei Tagen werden über 300 Aussteller aus

den Bereichen Versicherung, Investment, Kapitalanlagen, Finanzen, Immobilien und Dienstleistungen sowie IT/Software ihre Produkte und Angebote für den Vermittlermarkt vorstellen. Die DKM bildet eine wichtige Plattform für die Einführung neuer Konzepte und Tarife sowie wahrscheinlich die wichtigste Kommunikationsplattform der Branche, sehr geeignet, um neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu festigen.

Insgesamt acht verschiedene Kongresse begleiten die Messe 2011. Dabei widmet sich jede Veranstaltung einem speziellen Schwerpunkt. Das bestehende Kongressprogramm wurde dieses Jahr um vier Kongresse erweitert. Neu dabei sind die Themen Steuern, Marktumfeld Gewerbe/Industrie, effektive Unternehmensführung und unabhängige Vermögensverwaltung. Die neuen Themen sollen neue Zielgruppen ansprechen und die vielfältige Themenpalette noch weiter ausbauen. Neben den Kongressen finden in fünf Workshopräumen ganztägig Aussteller-Workshops statt. Dort erhalten Besucher ebenfalls die Möglichkeit, ihre fachspezifischen Kenntnisse zu vertiefen und Produktinnovationen kennenzulernen.

Den Ausklang des ersten Messtages bildet wie üblich die DKM Night. Sie steht dieses Jahr unter dem Motto „Tiroler Hüttenzauber“. Mit den Profis der Tirol Werbung GmbH verwandelt der Veranstalter die Dortmunder Westfalenhallen in eine Tiroler Bergregion mit Stubenmusik und regionaltypischen Aktivitäten. Stargast des Abends ist Rainhard Fendrich mit Band. Ferner erwarten den Besucher kulinarische Genüsse, ein außergewöhnliches Unterhaltungsprogramm und eine große Tombola.

### Die Highlights am Rednerpult

Wie jedes Jahr halten im bekannten Speaker's Corner (Halle 3A) große Persönlichkeiten nicht nur aus der Branche ihre Reden. Besucher werden über aktuelle Trends informiert und erhalten Einblicke in die Zukunftsvisionen von Experten und Querdenkern. Schon 2010 referierten hochrangige Gäste wie der ehemalige Bundesfinanzminister Peer Steinbrück. Und auch dieses Jahr dürfen sich die Besucher auf prominente Referenten freuen. Einer der Stargäste der DKM 2011 ist der Präsident des FC Bayern München, Uli Hoeneß. 1979 wurde er mit 27 Jahren Deutschlands jüngster Manager in der Geschichte der Bundesliga. Der ehemalige deutsche Fußballnationalspieler spricht über Finanzen, Unternehmensführung und natürlich auch über Fußball. Hoeneß

ist mehrfach ausgezeichnete Manager des Jahres. Neben seinen Managementtätigkeiten gründete er 1983 die HoWe Wurstwaren KG. Die DKM darf sich auf einen spannenden Auftritt eines erfolgreichen Geschäftsmanns freuen.

Im Speaker's Corner, dem Schauplatz für Vorträge und Podiumsdiskussionen der DKM, werden weitere prominente Referenten erwartet. Zu den Starrednern gehören neben Uli Hoeneß die ARD-Börsenexpertin Anja Kohl und Deutschlands Großklärer des Internets Sascha Lobo. Auch die großen Chefvollwirte Deutschlands laden zum Gespräch. Dazu zählen Prof. Dr. Eckhard Nagel, Mitglied des Deutschen Ethikrats, Dr. Klaus Theo Schröder, ehemaliger Staatssekretär und jetziger PKV-Ombudsmann, sowie Altersvorsorge-Experte und Politikberater Prof.

Axel Börsch-Supan. Neben wichtigen Vorträgen findet auch eine Fragestunde zum Vermittlerrecht statt. In dieser beantworten Harald Krauss und Dr. Erich Paetz Fragen zur Entwicklung auf EU- und nationaler Ebene. Neben den genannten Namen sind ebenfalls zu Gast der deutsche Ökonom Norbert Walter, SPD-Politiker Dr. Klaus von Dohnanyi, Oliver Kahn und viele weitere interessante Persönlichkeiten.

• *Silke Gabriela Gleinig*

### Besuchen Sie uns auf der DKM!

- maxpool finden Sie in diesem Jahr am Messestand von Marsh in der **Halle 4/Platz A04**. Vertreten wird maxpool von den Coachs **Stefan Klahn** und **Steffen Banduhn**.

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

Die R+V-BranchenPolice und die R+V-FlottenPolice  
für Firmenkunden. Jetzt informieren: [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de)

Ihr Partner  
im Maklermarkt



Treffen Sie unsere Entscheider  
am 26./27.10. auf der DKM!  
Jetzt anmelden und vom  
Fachwissen profitieren:  
[www.entscheider-vor-ort.de](http://www.entscheider-vor-ort.de)



## Kapitalanlagen-Tour

# Schafe in Neuseeland – Immobilien in Deutschland

Der Markt der Kapitalanlagen ist bunt, höchst interessant und bietet viele Chancen für maxpool-Makler. Einen unterhaltsamen Überblick bot die maxpool-Kapitalanlagen-Tour 2011.



Der Tag, an dem die maxpool-Kapitalanlagen-Tour in Berlin Station machte, begann gewichtig. Denn Kai Schimmelfeder von feder consulting, ehemaliger Leistungssportler im Gewichtheben, läutete diesen interessanten Tourtag ein. Er machte in seinem Vortrag den Maklern im voll besetzten Saal das Geschäft mit staatlichen Fördermitteln und Zuschüssen schmackhaft. Und er weiß selbst, wie schön Förderung sein kann, schließlich ist er als Leistungssportler in seiner aktiven Zeit ebenfalls in den Genuss der Sportförderung gekommen. Die nun behandelten Fördermittel stehen nicht nur Gründungsunternehmen, sondern nahezu jedem Un-

ternehmen, das Investitionen tätigt, zur Verfügung. Viele Unternehmer scheuen allerdings den hohen bürokratischen Aufwand, der mit der Beantragung verbunden ist. Doch genau das übernimmt feder consulting als erfahrener Dienstleister und bietet den maxpool-Maklern damit neue Geschäftsfelder. „Warum machen wir Bausparen nicht wie früher?“, fragte Matthias Schultz, Verkaufsleiter von Genotrade, Vertriebsunternehmen der Genotec, in seinem Vortrag, der als zweiter folgte. Denn im Vergleich zu 1924, als die erste Bausparkasse in Deutschland gegründet wurde, sind der Anspargrad (von 16,7 Prozent damals

auf 50–70 Prozent heute) und die Zinsen rasant gestiegen. Trotzdem verzeichnen die Bausparkassen rasante Zuwächse. Schultz präsentierte die Angebote der Genotec (Immobilien ohne Schulden), welche die klassischen Angebote der Bausparkasse deutlich überbieten. Dritter im Bunde in Berlin war Rudolf Ott, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Service AG. Ott demonstrierte die profitablen Genussrechte und Angebote der neuesten INFINUS-Tochter, der ecoConsort AG. EcoConsort ist auf grüne Investments spezialisiert. Geldanlagen, die keineswegs unrentabel sein müssen, wie Ott betonte (mehr zu INFINUS auf Seite 44).

Vor dem Mittagessen wurde es dann modern. Ralf Soboll, hanseatischer Kaufmann mit langjähriger Expertise im Bereich der Schiffsfonds, präsentierte seine neuartige Herangehensweise an das Thema Gamesfonds. Die Spieleentwickler gehen im Gegensatz zu den in der Vergangenheit aufgelegten, teilweise erfolglosen Gamesfonds beim Noon Games Fonds mit 30 Prozent Eigenkapital in den Fonds. Die Kommanditisten investieren also nur 70 Prozent des benötigten Kapitals. Der Fonds ist ein reiner Eigenkapitalfonds. Die Wachstumszahlen der Computerspielbranche sind gigantisch, handelt es sich doch bei Computerspielern längst nicht mehr um „Junkfood essende Kinder und Jugendliche in dunklen Räumen“, wie Soboll erläuterte. Nach dem delikaten Mittagessen erläuterte Bastian Dörge, Verkaufsleiter des Wirtschaftshauses Sachwert, die Vorzüge des Absparens und zitierte dabei den Frankfurter Bankier Freiherr von Bethmann: „Die einzige Möglich-

keit, Vermögen aufzubauen, ist die Verschuldung in Sachwerte.“ Wirtschaftshaus bietet deshalb für Makler und interessierte Kunden vielfältige Formen des Immobilieninvestments. Mehr dazu lesen Sie auch auf Seite 50. Nach Dörge trat Richard Eibl, Vorstand der Top Ten Partner AG, vor die Teilnehmer. Sein Vortrag widmete sich ganz der neuen maxinvest, in der Kompetenz im Versicherungsbereich (maxpool) mit Kompetenz im Kapitalanlagebereich (Top Ten) vereint wird. Lesen Sie dazu auch das Doppelinterview mit Carsten Möller und Richard Eibl auf Seite 6.

Anschließend vertrat Martin Krause den traditionsreichen Initiator BVT. Das Münchener Emissionshaus präsentierte seinen neuen Portfoliofonds. Der BVT Top Select ermöglicht Investitionen in Sachwerte wie Unternehmen, Immobilien,



Ralf Soboll von SOLID VALUE präsentierte seinen Computerspielefonds Noon Games.

Mobilien (Flugzeuge) und Energieinvestments. Anschließend entführte Henning Rath von Aquila Capital in ferne Weiten. Der neue Agrarfonds des Hamburger Initiators investiert in Farmen in Neuseeland, dem „Paradies für die Landwirtschaft“. Er erläuterte unterhaltsam, warum Investitionen in Agrarprodukte aus dem Land im Pazifik nicht nur spannend sind, sondern zugleich profitabel.

Zu guter Letzt hatte Stefan Wotocek von ING-DiBa das Wort. 85 Prozent des Baufinanzierungsgeschäfts der ING-DiBa kommen über externe Vertriebspartner. Dementsprechend hoch ist der Stellenwert dieser Partner für die Bank. Das Unternehmen bietet innovative Ansätze in der Baufinanzierung, welche maxpool-Makler ihren Kunden anbieten können. Mehr zur ING-DiBa auch auf Seite 46.

• *Robert Krüger-Kassissa*

## Auf den falschen Wert gesetzt?



### Kostenloses Probeabo!

Name | Vorname  Geburtsdatum

Straße | Hausnummer

PLZ  Wohnort

Telefon  E-Mail

Datum | Unterschrift

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

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



KV-Tour 2011

# Anders als andere, aber besser!

So lautet das Motto von maxpool. Auf der deutschlandweiten KV-Tour im September 2011 präsentierte der Maklerpool zum zweiten Mal in diesem Jahr sein neues Konzept.



„Wir haben eine ganze Menge mit Ihnen vor“, begrüßt Carsten Möller, Mitbegründer von maxpool, sein Publikum in Berlin. Die Roadshow zum Thema Krankenversicherungen wird diesmal von fünf kompetenten Versicherern begleitet: ERGO, die Gothaer, die HALLESCHER, die DFV Deutsche Familienversicherung und die HEK stellen gemeinsam mit dem KV-Team von maxpool ihre Konzepte für den Maklermarkt vor und liefern wertvolle

Argumente und Tipps für den Verkauf von Krankenversicherungen (siehe Themen-Check). „Mit diesem Programm informieren wir unsere Makler umfassend zur aktuellen Situation und rüsten sie für das Jahresendgeschäft“, hat Gastgeber Möller bereits im Vorfeld angekündigt.

#### **In der Kürze liegt die Würze**

Die neue Struktur der Veranstaltung, das sogenannte Speed-Dating, redu-

ziert die vermittelten Informationen auf das wirklich Wesentliche. Jeder Referent hat daher für seinen Vortrag nur rund 25 Minuten Zeit. Das fördert die Konzentrationsfähigkeit der Teilnehmer. Gastgeber Möller erinnert seine Redner persönlich an das Ticken der Uhr. Nach den Vorträgen können sich die Makler aussuchen, an welchem Workshop sie teilnehmen möchten, um ihre Interessengebiete aktiv zu vertiefen. Denn nicht nur die puren

Fachinformationen der Produktgeber sollen die Weiterbildung gestalten; eine aktive Kommunikation, bei der man sich gemeinsam Lösungsvorschläge und Vertriebstipps erarbeitet, hilft dabei, dass am Ende des Tages sofort umsetzbare Beratungsansätze herauskommen.

Im ersten Workshop erklärt die HEK gemeinsam mit der DFV, wie erfolgreich der Vertrieb durch das Zusammenspiel von GKV/PKV sein kann. Unter dem Titel „Mythen und Tüten“ räumen die HALLESCHER und die DKV mit den gängigsten negativen „Merkmale“ der PKV auf. Nach der Kaffeepause haben die Teilnehmer dann die Wahl zwischen dem Workshop „Familiensituationen PKV? Zielgruppen, die sich Ihnen noch nicht erschlossen haben“, durchgeführt von der HEK, Gothaer und DKV, und dem Thema „Demografisches Problem Pflege“, das die HALLESCHER gemeinsam mit der DFV vorstellt.

**Themen-Check**

Die Gesellschaften auf einen Blick	
■ <b>DFV Deutsche Familienversicherung</b> <i>Philipp Vogel</i>	Innovative Krankenzusatzprodukte für mehr Vertriebs Erfolg
■ <b>ERGO</b> <i>Otto-Hermann Thiede</i>	DKV – ERGO – Munich Re: ein starker Verbund
■ <b>Gothaer</b> <i>Thomas Ramscheid</i>	Auf einem Bein kann man nicht stehen – Zusatzversicherungen als attraktive Vertriebschance
■ <b>HALLESCHER</b> <i>Lars Peters</i>	75 Jahre Kompetenz und Erfahrung
■ <b>HEK</b> <i>Franziska Börner</i>	Potenzial der gesetzlichen Krankenversicherung
<b>Tour verpasst?</b> Sie finden alle Vorträge unter: <a href="http://www.maxpool.de/veranstaltungen/touren/kvtour/2011.html">http://www.maxpool.de/veranstaltungen/touren/kvtour/2011.html</a>	



Gastgeber Carsten Möller und Franziska Börner, die Referentin von der HEK, veranschaulichen gemeinsam das Potenzial, das die gesetzliche Krankenversicherung dem Makler bietet.

**Die KV-Tour gibt entscheidende Vertriebstipps**

Im kommenden Jahr stehen wichtige Änderungen und neue Regulierungen an: Die Einführung der Unisex-Tarife, der sinkende Garantiezins, die neue Sterbetafel sind nur einige Beispiele dafür, dass gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für den Makler ist, auf seine Kunden zuzugehen. Attraktive Vertriebschancen bietet auch die miserable Lage auf dem Markt der gesetzlichen Krankenkassen. Einige Kassen, wie die CITY BKK, mussten bereits schließen. Fehlende Rücklagen und steigende Ausgaben führen bei vielen gesetzlichen Kassen zu verkürzten Leistungen und höheren Zusatzbeiträgen. „Nutzen Sie die Situation“, meint Franziska Börner von der HEK. „Als Türöffner eignet sich das Thema GKV optimal.“

Zusatzversicherungen kompensieren die Leistungslücken der gesetzlichen Krankenkassen. Und bei mehreren Millionen gesetzlich Versicherten ist der Bedarf an den Zusatztarifen hoch. Sie bieten dem Makler ein hohes, aber bislang ungenutztes Vertriebspoten-

**Im kommenden Jahr stehen wichtige Änderungen und neue Regulierungen an.**

zial. Nichtsdestotrotz stoßen die Versicherungen auf wenig Interesse im Vertrieb. Oftmals wird beanstandet, dass sich Kosten und Nutzen bei den Zusatzversicherungen nicht die Waage hielten. Viele PKV-Unternehmen bieten daher Online-Tarife an, die den Makler entlasten.

Folder zur Zusatz-Krankenversicherung	
Diese leistungsstarken Tarife finden Sie im Folder in komprimierter Form.	
Allrounder	
■ SIGNAL GE GEplus Z-50-3	
■ ARAG 483	
■ HanseMerkur EST	
■ Deutscher Ring med 100	
Zahn	
Einstieigerklasse:	
■ SIGNAL Dent Fest	
■ Münchener Verein 561 DENTAL-ZE fest	
■ HanseMerkur EZ	
Mittelklasse:	
■ ARAG Z50/90	
■ Gothaer MediDent	
Oberklasse:	
■ HALLESCHE BISS 80	
Luxusklasse:	
■ BBKK Zahnpremium	
■ ARAG Z 100	
■ Universa dentPrivat	
Stationär	
■ ARAG-Tarife 262 (Zweibettzimmer) und 261 (Einbettzimmer) mit zusätzlichem Highlight	
■ Deutscher Ring clinic+ mit Rooming-in für 3,77 Euro monatlich bis 15 Jahre	
Heilpraktiker und Naturheilverfahren	
■ Gothaer MediNatura	
■ Barmenia AN	
Brille	
■ Bayrische Beamtenkrankenkasse (BBKK), ZG Plus	
■ R+V Blick und Check classic (comfort und premium)	
■ DKV SHR	
Pflege	
■ SIGNAL Pfl egetop	
■ HALLESCHE OLGA	
Absicherung für den schlimmsten Fall	
■ SIGNAL Klinik Reihe	
■ Württembergische AKG	
Krankentagegeld	
■ ARAG 37	
■ HanseMerkur KTS	
■ HALLESCHE, KT 43	

**Schnelle, einfache Beratung auf den Punkt gebracht!**

In Anbetracht der 70 Millionen gesetzlich Versicherten ist das Marktpotenzial für Makler beim Thema Zusatzversicherung überwältigend. Doch die Vielzahl an Produkten aller Gesellschaften ist kaum zu überblicken. Von Top bis zum Flop ist alles mit dabei. maxpool liefert daher seinen Partnern einen komprimierten Überblick in Form des ZKV-Folders über die wichtigsten Zusatz-Krankenversicherungen. „Der Folder ist für alle maxpool-Partner gedacht, die schnell eine Auskunft zu einem Produkt inklusive Preis benötigen!“, erklärt Alexander Schäfer, Leiter des KV-Managements bei maxpool.

Die Produkte des ZKV-Folders sind nach verschiedenen Leistungsschwerpunkten wie Allrounder, Zahnzusatz, Sehhilfen, Heilpraktiker und Naturheilverfahren, Stationäre, Pflegezusatz, Krankentagegeld, Absicherung bei schweren Erkrankungen ausgesucht worden. Mithilfe des Folders kann der Makler seinen Kunden schnell, einfach und kompetent im Bereich der Krankenzusatzversicherung beraten. Er muss mit seinem Kunden nur noch klären, welcher Bereich dieser besonders leistungsstark absichern möchte. Die einzelnen Produkte wurden von der maxpool Servicegesellschaft aufgrund ihrer Erfahrung, Marktübersicht und Produktpartnerkenntnis selektiert. Dabei stützen sich die Bewertungen von Produkten und Produktpartnern sowohl auf externe als auch interne Quellen. Im Ganzen repräsentieren die Produktpartner der maxpool Servicegesellschaft 93 Prozent der Marktanteilsverteilung. Die Vorselektion beinhaltet bezüglich der Produktpartner zeitpunktbezogene Momentbetrachtungen, wie auch eine zeitraumbezogene Entwicklung des Preis-Leistungs-Verhältnisses. Zu allen Produkten gibt es im Folder Beitragstabellen und einen Überblick über die Höhe der gesetzlichen Eigenbeteiligung. Makler, die nach dem Folder suchen, finden diesen im internen Partnerbereich von maxpool.

• Tina Gilic



Wir beobachten den Markt.  
Immer.



**SoftFair**

Vergleichsprogramme • Analyseprogramme • Bestandsführungssysteme

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

Sennheiser

# Ungestörter Hörgenuss für unterwegs

Telefonieren trotz Lärm im Hintergrund, Filme in lauter Umgebung genießen oder Musik hören im ratternden Zug: abschalten, ganz einfach gemacht mit Multifunktions-Kopfhörern



Mit ihm begann für mich die Entdeckung des Klangs. Er war alt und hatte gelbe Schaumstoffpads. Es hieß HD 414 und war der erste offene Kopfhörer der Welt, der im Jahr 1968 den Kopfhörermarkt revolutionierte. Jeder kennt ihn oder hat ihn zumindest schon einmal gesehen. Ich sah ihn später immer wieder: in Musikstudios, in Proberäumen, in Wohnungen von Freunden und Verwandten. Für viele war er der erste Kopfhörer, der angenehm zu tragen war und einen gu-

ten Klang ablieferte. Für mich war es einfach DER Kopfhörer. Und ich nutzte ihn am Fernseher, am Radio, an der Stereoanlage, am Gitarrenverstärker und am Walkman. Das Ohr hörte, wie es gewohnt war: offen und frei im Raum. Der Klang war natürlich und klar ... Schön sahen sie zwar nicht mehr aus, die ehemals gelben Pads, aber das war egal.

Mit seinem neuen Prinzip löste der HD 414 einen wahren Kopfhörerboom aus. Bereits Ende 1969 waren über

100.000 Kopfhörer ausgeliefert. Bis heute bleibt der HD 414, der in der Zwischenzeit längst Kultstatus erreicht hat, mit über zehn Millionen verkauften Exemplaren der meistverkaufte Kopfhörer der Welt. Das offene Prinzip ist auch in der Gegenwart bei Sennheiser eine feste Größe, wenn es um die Entwicklung von High-End-Kopfhörern geht. Aber die Ansprüche sind gewachsen. Neben dem Klang ist der Tragekomfort wichtig, das Gewicht muss folglich reduziert werden. Gepolsterte Bügel, abgerundete Ecken und Kanten. Das Design gibt oft den Ausschlag, ob dieses oder jenes Modell gekauft wird. Doch die wahren Werte liegen ja im Inneren. Oder anders gesagt: Vorsprung durch Technik. Geräuschminimierung, Mikrofone, Lautstärkeregelung sowie andere Bedienungs- und Steuerungselemente finden heutzutage am Kopfhörer oder Kabel ihren Platz. Denn Kopfhörer müssen, gerade im Zusammenspiel mit mobilen Geräten wie Handy, iPad oder Laptop, mittlerweile mehr können. Sie fungieren als Kopfhörer, als Headset und als Fernbedienung. Sie steuern über Voice Control ein iPhone, und wenn mitten im schönsten Song der Kunde anruft, kann man mit einem kleinen Knopf am Kopfhörer das Gespräch entgegennehmen ... oder eben nicht.

## Ganz in Ruhe reisen

Die Flugzeugturbinen dröhnen, der Zug rumpelt – Urlaub und Geschäftsreisen sind oft mit einer lauten und stressigen Anreise verbunden. Besonders an Bord eines Flugzeugs kann es anstrengend werden: Denn in der Kabine sind Reisende oftmals einem Dauer-Geräusch-

pegel von bis zu 80 Dezibel ausgesetzt. Und auch im Zug geht es mitunter laut zu. Für eine entspannte Reise und ungestörten Soundgenuss unterwegs sorgt die NoiseGard-Technologie von Sennheiser. Alles fing im Jahr 1984 an: Lufthansa fragte bei Sennheiser an, ob das Unternehmen lärmkompensierende Hör-Sprech-Garnituren für Piloten entwickeln könne. Die technische Herausforderung: Geschlossene Kopfhörer können zwar hochfrequenten Lärm gut dämpfen, aber gegen den besonders störenden tieffrequenten Lärm (Motorenröhren, Windgeräusche) sind sie machtlos. Die Lösung: aktive Lärmunterdrückung. Die Idee basiert auf dem physikalischen Prinzip von Schall und Antischall, zu dem der Physiker Paul Lueg Anfang der 1930er-Jahre erstmalig forschte. Vereinfacht gesagt löscht ein künstlich erzeugtes Schallfeld ein gegenphasiges Lärmschallfeld aus. 1987 setzten die Sennheiser-Ingenieure Paul Luegs Idee des Antischalls in die Praxis um und entwickelten das weltweit erste Piloten-Headset mit aktiver Lärmkompensation, das die FAA-TSO-Zertifizierung (Technical Standard Order der Federal Aviation Administration) erhielt. Fünf Jahre später kam der

erste Consumer-Kopfhörer mit aktiver Lärmkompensation auf den Markt. Vorher waren solche Passagier-Hörer nur im Industrieprogramm für Airlines erhältlich.

Die NoiseGard-Technologie von Sennheiser funktioniert genauso: Winzige Mikrofone, die in die Kopfhörermuschel integriert sind, nehmen den tieffrequenten Umgebungslärm in Ohrnähe auf. Basierend auf diesem Störschall berechnet eine Elektronik eine um 180 Grad phasenverschobene Schallwelle. Direkt am Ohr überlagern sich Störschall- und Gegenschallwellen und löschen sich dadurch nahezu aus. Mit dem Ergebnis, dass der Umgebungslärm im niederfrequenten Bereich um ein Vielfaches reduziert wird.

#### Ganz in Ruhe telefonieren

Da kaum eine Reise ohne Telefongespräche vergeht, fungieren die neuesten Kopfhörer auch als Headset. Sie bieten eine integrierte Fernbedienung sowie ein Mikrofon und ermöglichen damit die Steuerung der neuesten Generationen von iPods, iPhones und iPads. Sie können die Lautstärke regeln, Musikwiedergabeoptionen einstellen, Anrufe annehmen und beenden sowie die iPhone Voice

Control aktivieren – und das alles mit einer einzigen Fernbedienung. Wer seine Anrufe während des Musikhörens direkt entgegennehmen und die NoiseGard-Funktion für bessere Verständlichkeit von Telefonaten nutzen möchte, sollte sich für die Modelle MM 550 TRAVEL oder MM 450 TRAVEL entscheiden. Beide sind mit Bluetooth-Technologie und NoiseGard 2.0 ausgestattet und können problemlos mit allen Bluetooth-fähigen Mobiltelefonen, Computern und PDAs kommunizieren. Beim MM 550 TRAVEL sorgt SRS WOW HD für ein unglaublich räumliches Klangbild und besonders satte Bässe. Die Töne schweben förmlich aus verschiedenen Richtungen ins Ohr. Und NoiseGard sorgt für die nötige Ruhe bei aufgesetztem Hörer, egal was sich draußen lärmtechnisch so alles abspielt. Das MM 80i TRAVEL ist ein leichter Ohrkanalhörer mit einem ins Kabel integrierten Mikrofon, der speziell für die Anwendung mit dem iPhone oder anderen Apple-Produkten zugeschnitten ist. Mit einer Auswahl an sechs mitgelieferten Ohradapters lässt sich der Hörer optimal an verschiedene Ohrgrößen anpassen und garantiert durch den perfekten Sitz eine sehr hohe passive Lärmdämpfung.

• **Lenard von Stockhausen**



### Wollen Sie auch ungestörten Hörerlebnis?

Mit dem MM 450 TRAVEL für Multimedia-Mobiltelefone genießen Sie entspannende Ruhe und besten Sound zugleich. Diese Oberklasse der Stereo-Bluetooth®-Headsets mit Sennheisers NoiseGard™-2.0-Technologie kompensiert bis zu 90 Prozent der Nebengeräusche. Damit können Sie einen Anruf in glasklarer Qualität führen – oder die Lieblingsmusik in hervorragender Sennheiser-Klangqualität genießen.

Oder gewinnen Sie einen der anderen Kopfhörer von Sennheiser.

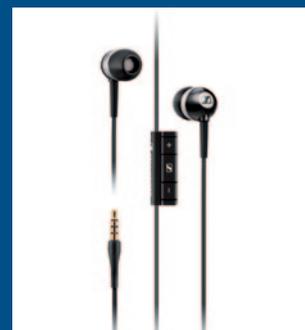
Einfach eine E-Mail an:  
**verlosung@poolworld-magazin.de**



1. Preis: ein MM 450 Travel



2. Preis: ein MM 100



3. Preis: ein MM 70

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

## 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, Oliver Drewes, Tina Gilic, Silke Gabriela Gleinig,  
Matthias Hundt, Manila Klafack, Robert Krüger-Kassissa, Stefan  
Michaelis, Timon Möller, Manfred Nehren, Roger Rinkel, Kai Säland,  
Alexander Schäfer, Philipp B. Siebert, Lenard von Stockhausen

#### 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 Verbunde 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](http://www.maxpool.de) > Mediale Infos > poolworld

#### Bildnachweis:

Deckblatt: Helder Almeida/fotolia.com

**Haftung:** Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, 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.

## Tourdaten von maxpool

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

Auf der Sach-Tour 2012 erhalten Sie wieder interessante und hilfreiche Verkaufsansätze für Ihren Erfolg sowie die neuesten Produkt- und Tarifinformationen der Gesellschaften. Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Sie!

### Sach-Tour 2012

Hannover	13.2.2012
Osnabrück	14.2.2012
Leverkusen	15.2.2012
Frankfurt	16.2.2012
Hamburg	20.2.2012
Berlin	21.2.2012
Dresden	22.2.2012
Leipzig	23.2.2012
Freiburg	27.2.2012
Stuttgart	28.2.2012
München	29.2.2012
Nürnberg	01.3.2012

### maxpool-Online-Schulungen

Datum	Beginn	Thema
03.11.11	10:00	Kfz - trixi
09.11.11	10:00	Einführung Homepage
10.11.11	10:00	SHU-Lotse
15.11.11	14:00	Hausrat
16.11.11	10:00	Privathaftpflicht
22.11.11	10:00	Heilkosten

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



**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](http://www.makler.allianz.de)





# WAS, WENN MORGEN DAS ENTSCHEIDENDE FEHLT? WWK PflegeRente.

- 4 Leistungspakete wählbar
- Freiwillige Assistance-Leistungen
- Leistung auch bei Demenz
- Stabile Beiträge über die gesamte Laufzeit

Profitieren auch Sie vom ausgezeichneten Schutz der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Servicetelefon: 089/51 14 2000 oder [wwk.de](http://wwk.de)



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft